



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 057 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 29 novembre 2012

Président

L'honorable Rob Merrifield

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 29 novembre 2012

• (1535)

[Traduction]

Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)): La séance est ouverte.

Nous remercions les témoins d'être ici.

Nous poursuivons notre étude sur un accord de partenariat économique global avec l'Inde. Nous allons accueillir des témoins pendant deux heures.

Au cours de la première heure, nous recevons l'ancien président de la Chambre de commerce Indo-Canada, M. Thakkar.

Merci d'être ici. Nous allons vous céder la parole en premier, puis nous présenterons M. Langrish, qui est un habitué du comité.

Nous vous cédonc la parole, monsieur. Nous avons hâte d'entendre vos observations.

M. Satish Thakkar (à titre personnel): Mesdames et messieurs, je m'appelle Satish Thakkar, et j'ai été le dernier titulaire du poste de président de la Chambre de commerce Indo-Canada avant le titulaire actuel. Je suis aussi comptable agréé et CGA. Je dirige un petit cabinet de consultation en affaires et en finances à Toronto.

C'est un grand honneur et un grand privilège pour moi que de comparaître devant le Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes.

L'Accord de partenariat économique global, l'APEG, qui est en train d'être négocié par le Canada et l'Inde et qui doit être conclu et signé en 2013 permettra sans doute un approfondissement des relations bilatérales sur le plan économique et permettra sans doute aussi de les mettre sur une voie différente et plus rapide.

Le Canada et l'Inde ont plusieurs caractéristiques communes sur les plans socio-économique et politique. Ce sont deux démocraties parlementaires et deux sociétés pluralistes qui sont gouvernées par la volonté de leur peuple. Les deux pays ont une économie axée sur le savoir qui est fondé sur l'expansion continue du secteur des services. Les deux sociétés et les deux économies possèdent des éléments complémentaires qui, si la situation est mise à profit correctement, permettront l'intégration des relations bilatérales.

L'un des aspects des deux pays dont on parle moins souvent, c'est qu'ils sont voisins de superpuissances économiques et politiques. Dans le cas du Canada, il s'agit des États-Unis. Dans le cas de l'Inde, il s'agit de la Chine. Évidemment, le principal partenaire économique des deux pays est le pays voisin. La ralentissement économique aux États-Unis et l'accent mis sur la consommation intérieure en Chine sont de nouvelles tendances économiques importantes à l'échelle mondiale qui vont entraîner un rapprochement entre le Canada et l'Inde dans un avenir proche.

Le Canada a beaucoup de choses à offrir à l'Inde, et il doit envisager l'Inde avec le sérieux qu'elle mérite. La croissance sans précédent de l'Inde est une chose dont le Canada ne peut faire fi. La

croissance moyenne de l'Inde est de plus de 8 p. 100 de son PIB depuis plus de 10 ans, et elle va se maintenir pendant longtemps. En outre, le bassin de consommateurs de l'Inde, composé de plus de 1,2 milliard de personnes, dont la classe moyenne aisée est en ascension, offre un excellent marché pour les biens et les services canadiens.

Certains chiffres dépassent tout simplement l'entendement. Dans le domaine des télécommunications, par exemple, il y a plus de 500 millions d'abonnés à des services de téléphonie cellulaire, et il y en a de 10 à 15 millions de plus chaque mois. Dans le domaine des infrastructures, l'Inde prévoit dépenser 1 billion de dollars dans un avenir proche. En éducation, l'Inde a besoin de plus de 1 000 nouvelles universités et de 50 000 collèges professionnels pour répondre à ses besoins de plus en plus importants. Le profil démographique de l'Inde, pays où la moitié de la population est âgée de moins de 25 ans, la demande dans toutes les sphères va demeurer élevée, et il n'y aura jamais de saturation.

Dans ces trois domaines, le Canada a beaucoup à offrir à l'Inde. Il n'est pas étonnant que le monde entier cherche à faire des affaires avec l'Inde et en Inde.

L'Australie, par exemple, effectue trois fois plus d'échanges avec l'Inde que le Canada, malgré le fait que l'économie du Canada corresponde à une fois et demie celle de l'Australie. L'un des principaux facteurs de l'isolement économique relatif du Canada, c'est sa trop grande dépendance envers les États-Unis. Ce n'est pas une mauvaise chose en soi, et l'importance des États-Unis ne va pas être diminuée. Les États-Unis vont demeurer le principal partenaire économique du Canada pendant des années, mais l'importance de ce partenariat va diminuer en raison de l'effet négatif du ralentissement économique au sud de la frontière et de la force de plus en plus grande de l'économie de l'Asie.

Le Canada a reformulé sa stratégie en matière de commerce international, surtout dans le contexte d'une forte demande à l'égard des produits et services canadiens comme les produits agricoles, l'énergie, les minéraux et les métaux et d'autres produits de haute technologie en Asie. Dans ce nouveau contexte, l'APEG offre au Canada un instrument permettant l'établissement de relations à long terme avec l'Inde et l'aidera à régler les problèmes qui ont fait stagner les relations économiques à un niveau moins qu'optimal.

Voici quelques-uns des enjeux qui seront au programme: la suppression des tarifs douaniers superflus, la libéralisation des lois en matière d'importation et d'exportation; le contexte réglementaire global; la facilitation des échanges; la réévaluation du régime d'investissements étrangers directs; la mobilité des gens; et d'autres domaines relevant de la coopération économique, par exemple les droits de propriété intellectuelle, la coopération dans le domaine de l'agriculture, l'innovation, les sciences et la technologie.

Plusieurs accords ont déjà été conclus entre les deux pays dans bon nombre de ces secteurs, mais l'Accord de partenariat économique global va ouvrir de nouveaux horizons.

Je ne voudrais toutefois pas créer une fausse impression au sujet des possibilités qu'offre l'Inde, parce que ces possibilités s'assortissent d'obstacles importants. L'APIE conclu en 2007, par exemple, n'a pas encore été ratifié par le Parlement. L'Inde demeure un endroit où il est très difficile de faire des affaires, à cause de la lourdeur des formalités administratives, de la complexité de la réglementation, des restrictions touchant le commerce et les investissements, des problèmes d'infrastructure et d'une culture des affaires très particulière.

Toutes ces choses font qu'un engagement à long terme est nécessaire pour assurer le succès.

Qu'est-ce qui peut fonctionner dans ce contexte?

La clé du succès, c'est d'offrir une proposition de valeur en proposant des produits et des services correspondant au programme de développement social et économique de l'Inde ainsi qu'aux habitudes de consommation et au revenu des consommateurs. Le cadre de l'APEG devrait permettre aux deux pays d'envisager cette création de valeur conjointement, comme partenaires, plutôt que comme une relation entre un client et un fournisseur. Ce devrait être un accord équilibré et de grande qualité qui assurera un accès à long terme et réel aux marchés.

Une chose qu'il est urgent de faire, c'est d'accroître la visibilité du Canada en Inde. Le Canada ne devrait pas être vu seulement comme une destination touristique, comme le pays le plus froid du monde, où les paysages sont beaux et où il fait bon vivre. Nos forces — les services financiers, les soins de santé, les mines, l'énergie, les produits agroalimentaires, l'aérospatiale, les transports, l'ingénierie durable, l'enseignement supérieur — devraient plutôt être présentées de façon adéquate.

Le gouvernement du Canada cherche à accroître sa visibilité et sa crédibilité en Inde dans le cadre d'échanges politiques, et il devrait continuer de le faire. Les deux visites du premier ministre Harper et les visites mutuelles de hauts fonctionnaires sont une nouveauté qui a été favorablement accueillie et devrait se poursuivre.

Enfin, le rôle clé des gens d'affaires du Canada, des gens du milieu universitaire, des Indo-Canadiens qui occupent des postes importants et des observateurs de la situation en Inde devrait être de travailler ensemble pour devenir les ambassadeurs du Canada et promouvoir les intérêts du pays.

Merci.

• (1540)

Le président: Merci beaucoup.

Avant la période de questions, je vais mentionner que nous avons également parmi nous M. Jason Langrish, conseiller principal en commerce au Conseil de commerce Canada-Inde.

J'ai oublié le titre exact que vous avez utilisé la dernière fois que vous êtes venu ici.

M. Jason Langrish (conseiller principal en commerce, Conseil de commerce Canada-Inde): J'ai quelques titres, et celui-ci est mon deuxième.

Le président: Vous avez la parole.

M. Jason Langrish: Merci beaucoup. Je suis heureux d'avoir l'occasion de m'adresser au comité aujourd'hui.

Comme Rob l'a mentionné, je participe au processus de conclusion d'un accord entre le Canada et l'UE, mais, évidemment,

je suis ici aujourd'hui à titre de conseiller du Conseil de commerce Canada-Inde.

Je ne vais pas reprendre beaucoup des observations que Satish a formulées, et avec lesquelles je suis d'accord; je vais plutôt axer mes commentaires sur les détails des négociations relatives à l'APEG.

Avant de le faire, toutefois, je dirai qu'il y a quelques principes qui, selon moi, devraient guider cette relation.

D'abord, il s'agit d'une relation à long terme. Un accord commercial ne peut pas permettre de tout régler.

J'ai aussi une réserve: je ne crois pas qu'il appartienne aux accords commerciaux en soi d'ouvrir les marchés. Je crois que cela appartient aux entreprises, et le gouvernement peut les aider dans les domaines qui relèvent de lui. Je crois que les accords commerciaux servent surtout à gérer les relations commerciales de plus en plus complexes. Cela dit, l'APEG peut être un outil très utile pour le renforcement de cette relation et pour l'obtention de certains gains immédiats.

Je suis également d'accord avec Satish lorsqu'il parle de la visibilité du Canada en Inde et dit qu'elle doit être plus grande, et surtout celle des entreprises canadiennes. Je pense qu'il faut prêter davantage d'attention à la chose.

Comme c'est souvent le cas dans les nouveaux marchés importants, ou, dans bien des cas, dans les marchés déjà établis, on a tendance à se concentrer sur les grandes entreprises, et, dans certains cas, sur les entreprises appartenant à l'État. Toutefois, il y a un autre segment nouveau qui est très important, très axé sur l'entrepreneuriat, et qui pourrait être tout aussi bon, sinon mieux, pour ce qui est des partenariats stratégiques à long terme que pourraient conclure les fournisseurs de services et les investisseurs canadiens, et aussi les entreprises qui vendent des biens.

En ce qui concerne l'APEG, une chose qui a été remarquée dans le milieu des affaires, c'est le retard; il n'est pas passé inaperçu. Je pense qu'on s'attend à ce que certains produits livrables arrivent bientôt.

Les gens sont un peu sceptiques quant à la mesure dans laquelle l'accord va être conclu, d'une part, et quant au fait qu'il va avoir des objectifs ambitieux, d'autre part. Au CCI-C, nous croyons toujours que l'accord peut être conclu rapidement et être ambitieux. Toutefois, tous les accords commerciaux ne sont pas de la même nature. À titre d'exemple, l'accord commercial qui est en train d'être négocié avec l'Union européenne est un accord beaucoup plus complet, mais cela reflète aussi l'importance des échanges, la relation entre les deux territoires sur le plan des investissements, les liens institutionnels et la connaissance qu'ont les parties l'une de l'autre, ce qui permet de négocier les mécanismes de protection de la propriété intellectuelle, l'approvisionnement public et les autres choses de ce genre.

Je soupçonne que ces choses ne figureront probablement pas dans la première version de l'accord avec l'Inde. Lorsqu'on examine des choses comme les tarifs douaniers, cependant, on constate que le tarif moyen est de 9 p. 100 pour l'ensemble des produits canadiens exportés vers l'Inde et que 95 p. 100 des biens sont visés par un tarif. Dans le domaine agricole, le tarif douanier moyen est d'environ 30 p. 100. Il est clair qu'il serait possible de supprimer les tarifs douaniers pour permettre l'accès au marché des produits agricoles et industriels du Canada, ainsi que des aliments transformés, de tout, en fait.

Il y a aussi la question de la certitude. Les lentilles ne sont, par exemple, pas visées par un tarif douanier à l'heure actuelle. Toutefois, l'Inde en manque, alors le marché est ouvert. Ce n'est pas un marché sûr. Il pourrait être fermé à n'importe quel moment. L'APEG garantirait que cette absence de tarif douanier concernant les lentilles ne serait pas supprimée, disons, en fonction de la situation en Inde. C'est important. Je veux dire, si on veut nouer une relation étroite à long terme, il doit y avoir un élément de certitude.

J'insisterais aussi sur le fait qu'il est essentiel que l'APIE soit conclu assez rapidement. Il doit être très difficile de conclure un APEG dépourvu d'un APIE.

Je présume que l'idée, c'est que l'APIE deviendra le volet investissement de l'accord. Si c'est le cas, il va être très difficile de conclure l'APIE après la conclusion de l'APEG. Je crois que l'APEG devrait être conclu d'abord.

Quant aux détails de l'APIE, c'est difficile à dire. Est-ce que les investisseurs et l'État...? Je sais que c'est un sujet dont on a beaucoup parlé dans les médias récemment. Je ne crois pas que ce soit l'enjeu principal. L'enjeu, c'est le traitement équitable pour les investisseurs, le plus près possible du concept de traitement national, c'est-à-dire que, si l'investisseur respecte tous les mêmes types d'exigences et de conditions prévues par la loi, il devrait être traité de la même façon qu'un investisseur du pays. Il y a aussi le risque d'expropriation. Bien sûr, c'est une préoccupation évidente, et le risque d'expropriation devient de plus en plus important dans les domaines comme l'exploitation minière. C'est assurément quelque chose qui devrait être abordé.

● (1545)

Je crois que l'accord pourrait bénéficier de certaines façons novatrices de voir les choses. S'il ne progresse pas plus rapidement dans les temps qui viennent, vous devriez peut-être envisager de nouvelles façons de voir les choses. Je vais vous donner un exemple de domaine dans lequel vous pourriez le faire.

L'un des éléments très valorisés du marché indien, c'est le secteur de l'assurance, des services financiers et des services bancaires commerciaux. Pour l'instant, il est impossible d'obtenir une participation majoritaire dans ces secteurs. Je crois que c'est environ 49 p. 100. Dans certains cas, c'est moins.

Ce sur quoi l'Inde a beaucoup insisté, en particulier, c'est l'obtention d'un mode 4, c'est-à-dire l'admission temporaire de travailleurs, surtout dans le domaine des TI. L'Inde a un secteur des TI très important et qui connaît beaucoup de succès, avec tout ce que cela suppose. Toutefois, si elle n'est pas en mesure d'en tirer profit, il s'agit non pas simplement d'offrir des services de TI et des services connexes en Inde, mais également de la capacité des gens, des citoyens indiens... Il ne s'agit pas d'immigration; il s'agit d'immigration économique, d'admission temporaire. Si l'Inde n'a pas la possibilité d'envoyer ses travailleurs à l'étranger, si le pays n'a pas la possibilité d'envoyer ses travailleurs au Canada, d'offrir des services à sa clientèle et aussi de donner de l'expansion à ses affaires, les entreprises de l'Inde ne vont pas souhaiter conclure un accord.

Il y a une occasion qui s'offre dans ce domaine. Dans le cas de l'accord que l'Union européenne négocie avec l'Inde, par exemple, il y a eu un recul à ce chapitre. C'est parce qu'on a confondu l'admission temporaire et l'immigration. C'est notamment le cas au Royaume-Uni, et, lorsque les pays vivent des perturbations économiques, l'une des premières choses qu'on a commencé à entendre, c'est qu'ils ne veulent pas d'immigrants. Dans tout ce débat, les gens passent à côté de l'idée fondamentale, c'est-à-dire qu'il ne

s'agit pas vraiment d'immigration; il s'agit d'une admission stratégique liée aux investissements.

Le Canada pourrait peut-être offrir à l'Inde d'ouvrir ses marchés à ses travailleurs admis temporairement selon le mode 4 en échange d'ouverture des marchés bancaires, des services bancaires commerciaux et de l'assurance à une participation canadienne dépassant la participation minoritaire. La raison pour laquelle cela serait convaincant pour les Indiens — et je ne pense pas que ce serait une discussion qui aurait nécessairement lieu au départ avec les négociateurs; ce serait probablement une chose dont il faudrait débattre avec l'Inde au comité de planification —, cela constituerait leur premier gain auprès d'un pays industrialisé et établirait un précédent qu'ils apprécieraient beaucoup.

En retour, ils permettraient une participation des fournisseurs de services financiers et d'assurance du Canada qui ne serait pas nécessairement d'une ampleur, selon leur perception du moins, telle qu'ils auraient une influence indue sur le marché. C'est une possibilité dont on pourrait tirer parti.

Pour l'instant, ce que nous envisageons, c'est un accord qui inclurait ces choses, et ensuite nous envisagerions probablement aussi des biens et des services. D'après ce que je comprends, on va dresser une liste positive, c'est-à-dire qu'on aborde seulement les choses qui figurent sur la liste. Ce n'est pas aussi ambitieux qu'une liste négative, qui fait en sorte que seules les choses exclues ne sont pas abordées. C'est donc là une occasion pour vous d'insister sur les biens et services.

Le volet investissement est évidemment très important, mais nous devons l'envisager ainsi: si le Canada offre quelque chose, qu'obtient l'Inde en échange? Le Canada souhaite accéder aux marchés de l'Inde. Il souhaite profiter d'occasions d'investissement en Inde, mais il faut vraiment que les Indiens obtiennent quelque chose en échange aussi. Il ne s'agit pas seulement de l'accès aux biens que nous pouvons leur offrir et à l'expertise que nous avons et qu'ils pourraient utiliser, disons, en ingénierie, dans les transports publics et dans tous les domaines où il y a une possibilité de gain. Il faut que nous leur offrions quelque chose en retour, et ce doit être la reconnaissance du fait qu'il s'agit d'un secteur clé pour la croissance stratégique de l'Inde, et les Indiens veulent que cela soit reconnu concrètement à l'échelle internationale.

Je vous encouragerais à y réfléchir davantage. Cela n'entraîne pas nécessairement l'établissement d'un précédent, en ce sens que le programme d'admission temporaire a très bien fonctionné lorsqu'il a été mis en oeuvre. Je crois qu'il a été suspendu temporairement, mais je pense que c'est une chose sur laquelle on devrait revenir.

● (1550)

Au bout du compte, c'est une relation à long terme. Je pense que c'est important. L'engagement politique a été très bon. Probablement que l'engagement politique et la participation des entreprises pourraient être plus liés. À l'occasion des visites en Inde, des missions en Inde, par exemple, au lieu que les représentants des entreprises et du gouvernement se rendent là-bas séparément, je pense qu'ils devraient y aller ensemble, dans certains cas du moins.

Tout compte fait, le milieu des affaires demeure très optimiste au sujet de l'accord, mais cet optimisme ne sera pas éternel.

Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à la période de questions.

Monsieur Sandhu, vous avez la parole pour les sept prochaines minutes.

M. Jasbir Sandhu (Surrey-Nord, NPD): Merci beaucoup d'être ici aujourd'hui, et merci d'avoir pris le temps de venir.

Monsieur Langrish, êtes-vous en mesure d'envisager un APIE sans dispositions relatives aux différends investisseur-État? Quelle forme prendrait un accord de ce genre?

M. Jason Langrish: Encore une fois, je sais que, à l'heure actuelle, c'est un sujet chaud. Il y a divers modèles. J'imagine que ce serait d'État à État. Ce que cela signifie, en gros, c'est que, si une entreprise croit que ses droits d'investissement n'ont pas été respectés, au lieu qu'elle puisse présenter une demande et ainsi accéder essentiellement au mécanisme de règlement des différends de façon directe par rapport au gouvernement qui, selon elle, n'a pas respecté ses droits, elle devrait s'adresser au gouvernement canadien pour que celui-ci défende sa cause pour elle.

Je crois que la disposition investisseur-État offre davantage de certitude. Habituellement, c'est la disposition investisseur-État qui est choisie dans le cas des pays en développement, en raison du risque que les décisions soient prises en fonction de calculs politiques à court terme. Je dirais aussi qu'il est dans l'intérêt des pays de prendre des engagements de cette importance, parce que cela indique aux investisseurs qu'ils envisagent les choses à long terme.

Si les choses ne se passent pas ainsi, il faudrait probablement un mécanisme d'État à État. Je crois que ce serait acceptable, mais ce ne serait certainement pas une norme par excellence.

M. Jasbir Sandhu: D'accord.

Nous avons entendu dire au cours des séances du comité que les échanges avec l'Inde sont relativement modestes si on les compare aux échanges avec la Chine. Il s'agit de 5 milliards de dollars, et d'une quantité plus ou moins équivalente d'échanges.

Quels sont les principaux obstacles qui empêchent la multiplication des échanges avec l'Inde? En quoi l'APEG va-t-il permettre une amélioration de la situation? Vous avez dit tout à l'heure que ce ne sont pas les accords commerciaux en tant que tels qui permettent l'approfondissement des relations; c'est le fait que les entreprises investissent, travaillent auprès des entreprises. Quels sont les obstacles qui empêchent qu'un plus grand nombre d'entreprises fassent affaire avec l'Inde?

La question s'adresse à vous deux.

• (1555)

M. Satish Thakkar: C'est une excellente question. C'est le genre de débat auquel nous prenons toujours part dans le contexte des diverses tables rondes où nous représentons la Chambre de commerce Indo-Canada.

Pour améliorer ou approfondir la relation commerciale, il faut d'abord l'établir. Ce qui s'est passé entre le Canada et l'Inde, c'est qu'au cours des cinq à sept dernières années, je dirais, nous avons pris de nombreuses bonnes initiatives visant à resserrer les liens, et ces initiatives ont eu un effet. Si nous envisageons les choses de ce point de vue, les échanges ont augmenté de près de 24 p. 100 au cours des deux ou trois dernières années.

Il y a deux ou trois choses à faire à ce chapitre. La première, c'est de présenter le Canada à l'Inde de façon à ce qu'elle perçoive le Canada comme un important carrefour d'échange, qu'elle voie les principales forces du Canada et qu'elle examine les possibilités qui s'offrent à elle sur le plan économique. La chose la plus importante, c'est de sensibiliser les gens. Cela se fait des deux côtés, au sein du gouvernement comme dans les entreprises. Il faut créer une espèce d'aura autour du milieu des affaires à laquelle les gens penseront

toujours lorsqu'ils voudront trouver un produit quelconque, qu'ils pensent aux États-Unis ou à l'un ou l'autre des pays du voisinage.

La deuxième chose, c'est la mobilité des gens. Si nous examinons les paramètres de l'APEG, l'un des aspects clés, c'est que, mis à part les biens et les services, la mobilité des gens sera abordée également. L'un des exemples clés, c'est celui que Jason vient juste de donner concernant les visas temporaires pour les professionnels des TI. En Inde, le secteur des TI est un secteur d'une valeur de près de 100 milliards de dollars. Au Canada, ce n'est qu'une fraction de cette somme. À la Chambre de commerce Indo-Canada, il y a des membres qui viennent du secteur des TI, et ils se plaignent souvent du fait qu'ils offrent des produits et des services qui peuvent leur permettre d'apporter beaucoup de valeur, mais que, si les gens ne peuvent pas circuler librement, cela devient plus difficile pour eux.

Pourtant, quand les gens s'installent ici, même de façon temporaire, ils mettent à profit une grande expérience. Ils offrent plein de contacts. Cela ne se limite pas au secteur dans lequel ils travaillent en particulier. Ils cherchent des possibilités dans toutes les directions.

Je crois que l'APEG va être utile globalement lorsqu'il y aura une meilleure circulation des biens, une meilleure circulation des gens, plus d'interaction sur le plan politique, sur le plan des affaires, sur le plan communautaire. Il va renforcer la relation, et les affaires vont en découler automatiquement.

M. Jason Langrish: Je préciserais simplement ce que j'ai dit lorsque j'ai parlé du rôle principal du libre-échange, puisque le libre-échange peut évidemment permettre l'ouverture de marchés, notamment pour les produits agricoles.

Je pense que l'APEG va y contribuer, entre autres pour ce qui est de l'exportation d'uranium, de lentilles, et peut-être de blé, peut-être aussi de gaz naturel liquéfié. D'après ce que je sais, la moitié des échanges entre le Canada et l'Inde se font avec la Saskatchewan. Il y a des possibilités.

Simplement pour faire une comparaison, le Canada et l'Europe avaient un cadre assez simple. Ce cadre découlait de la Troisième option de l'époque Trudeau. C'était un mécanisme assez modeste de facilitation des échanges et des investissements: des sous-comités sur le commerce et l'investissement, des examens périodiques des irritants commerciaux, etc. Ensuite, lorsqu'elle est devenue plus étroite et plus complexe, la relation a exigé, je dirais, l'AECG. Je dirais que, dans le cas de l'Inde, l'objectif serait plus ambitieux que le SCCI de type Troisième option, c'est-à-dire un APEG, mais moins que l'AECG, qui est l'accord conclu entre l'Union européenne et le Canada.

C'est quelque chose qui dépasse le simple comité où l'on parle et examine en quelque sorte toujours les mêmes obstacles au commerce, mais ce ne sera pas quelque chose d'aussi ambitieux que l'ALENA ou quelque chose de ce genre.

L'accord peut être utile. Je pense qu'il va surtout être utile pour ce qui est des échanges de biens et de services, de la mobilité des gens, et aussi, autant que possible, de la prévisibilité et de la certitude des investissements et de la possibilité de participer aux marchés d'approvisionnement.

• (1600)

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Cannan, vous avez sept minutes.

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

Merci, messieurs, d'être ici aujourd'hui. Merci de représenter votre organisme et de prendre la parole à titre de membres de la communauté indo-canadienne, une partie très importante de ma collectivité de Kelowna—Lake Country. La Colombie-Britannique possède une importante population indo-canadienne — il s'agit d'environ un million de gens dans l'ensemble du Canada.

Comme personnes, comme groupes et comme associations, quel rôle croyez-vous pouvoir jouer pour contribuer à la conclusion de l'APEG? D'autres témoins ont utilisé le mot « ambitieux » pour parler du manque d'ambition du gouvernement indien à faire avancer les choses. Nous aimerions que les choses avancent rapidement, et obtenir le même enthousiasme à s'engager de la part de l'Inde, j'imagine.

Avez-vous des suggestions concernant la façon dont les gens de votre communauté et les gens que vous connaissez au Canada pourraient travailler avec ceux de l'Inde?

M. Satish Thakkar: Certainement. C'est un processus qui exige un engagement à tous les niveaux, un engagement de tous les Indiens qui vivent ici et qui oeuvrent dans le milieu politique et des affaires ainsi qu'au sein de la société civile.

À titre d'exemple, l'an dernier, nous avons commencé à tenir des tables rondes avec Don Stephenson afin de joindre les divers milieux d'affaires, l'accent étant mis en particulier sur le secteur des PME. Au Canada, compte tenu de la taille de l'économie, la contribution des PME est énorme. Elles ont besoin de beaucoup de soutien.

Nous avons tenu beaucoup de tables rondes sur ce sujet. La chambre de commerce mène une délégation commerciale chaque année en mettant l'accent sur le secteur des PME. En janvier, nous avons mené une délégation commerciale composée de représentants de 65 petites et moyennes entreprises, en partenariat avec la ville de Markham. Cette année encore, sous la présidence de Naval, la CCIC va mener une autre délégation commerciale au mois de janvier en collaboration avec la ville de Brampton.

Comment entretenir ce climat général? Il s'agit essentiellement de favoriser les interactions entre les intervenants du milieu des affaires, de l'industrie et du gouvernement. Si nous nous mobilisons pleinement dans tous ces domaines où il y a une activité quelconque, je pense que nous pouvons obtenir beaucoup d'attention.

Voyez-vous, l'Inde est un pays très vaste offrant beaucoup d'occasions lucratives, où tous les deux jours, vous pouvez voir des représentants du pays là-bas chercher des occasions et conclure des contrats. Dans ce contexte, comment faire pour attirer l'attention? Comment faire pour sensibiliser le milieu des affaires et lui faire voir que le Canada n'est pas seulement une destination touristique, que nous prenons les affaires et le genre de possibilités qui naissent ici très au sérieux?

L'hon. Ron Cannan: Merci de votre participation et de vos efforts de mobilisation des gens en question au Canada. Nous avons entendu dire, comme M. Langrish l'a dit, que tout est dans les relations. Je pense que si nous continuons de les renforcer, cela va nous aider non seulement à court terme, mais également à long terme.

Comme on l'a déjà dit, notre pays a une population très petite, 35 millions de personnes comparativement à 1,2 milliard. Je pense que l'un de mes collègues a dit que les Indiens se multiplient pendant la fin de semaine. Je ne me rappelle pas exactement ce qu'il a dit, il le dit peut-être mieux que moi.

Le fait est que le pays a la population, il a les gens, et que nous avons les ressources, qu'il s'agisse de nourriture, d'énergie ou

d'éducation. Nous avons tant de choses à offrir, et nous voulons collaborer.

La Bibliothèque du Parlement a indiqué ce qui suit:

Dans son rapport intitulé *Doing Business 2013*, la Banque mondiale a classé l'Inde au 132^e rang du classement des 185 pays où il est le plus facile de faire des affaires. En outre, l'Inde est arrivée 184^e dans le monde sur le plan de l'exécution de contrats

Mon collègue, M. Sandhu, a parlé des mécanismes de protection nécessaires, et je pense que le mot que vous avez utilisé, monsieur Langrish, était « certitude ».

Je ne sais pas, je ne suis jamais allé en Inde; j'espère y aller bientôt. Vous pouvez peut-être nous dire, en ce qui concerne le système judiciaire, si nous adoptons un APIE qui serait soumis à un tribunal quasi judiciaire reconnu internationalement, comment ces choses se compareraient-elles?

M. Jason Langrish: Eh bien, je ne suis pas sûr de bien comprendre la question. Me demandez-vous de vous décrire la chose du point de vue juridique?

L'hon. Ron Cannan: Oui.

M. Jason Langrish: C'est une question très complexe. Je ne pourrais vous présenter que de pures hypothèses. Je veux dire, chaque APIE est structuré différemment, la façon dont les fonctionnaires sont nommés, la durée de l'existence du tribunal, la provenance des fonctionnaires nommés. Cela varie d'un accord à l'autre, alors c'est difficile à dire.

● (1605)

L'hon. Ron Cannan: L'exécution d'un contrat dans le cadre du système judiciaire en vigueur en Inde à l'heure actuelle, est-ce que c'est quelque chose d'assez compliqué aussi?

M. Jason Langrish: Je n'investis pas moi-même en Inde, alors...

L'hon. Ron Cannan: Je m'intéresse simplement à...

M. Jason Langrish: Je pense que cela doit varier d'un État à l'autre, mais, oui, la chose peut poser des problèmes importants, surtout qu'il n'y a pas de mécanisme de protection des investisseurs. Il n'y a pas de recours légal. Il faut présenter sa cause devant les tribunaux indiens, essentiellement à titre d'investisseur privé ou de particulier. Vous imaginez ce que cela suppose.

En fait, c'est peut-être suffisamment compliqué pour décourager les gens d'investir, surtout de faire des investissements échelonnables. Je suis sûr qu'il y a plein de petites entreprises qui sont exploitées dans ce contexte, mais je ne crois pas qu'on puisse réellement...

Par exemple, on ne va pas aménager une grande mine dans une région qui pourrait être considérée comme étant incertaine s'il n'y a pas de droits de protection des investisseurs en place. Cela ne se fera tout simplement pas.

L'hon. Ron Cannan: Essentiellement, c'est quelque chose qui dissuade les gens à l'heure actuelle.

M. Jason Langrish: Énormément, oui.

L'hon. Ron Cannan: D'accord. C'est évidemment la raison pour laquelle l'Accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers offrirait cette certitude.

M. Jason Langrish: Assurément.

L'hon. Ron Cannan: Merci de cette précision.

Une autre question dont on a parlé, c'est celle des obstacles non tarifaires dans le cadre des accords commerciaux que nous avons conclus. Certains des membres du comité viennent tout juste de rentrer du Japon, alors ce n'est pas quelque chose de propre à l'Inde. D'après votre expérience et celle de certains des membres de votre association, y a-t-il des obstacles non tarifaires qui pourraient poser des problèmes dans le cadre d'un accord?

M. Satish Thakkar: Les règles d'origine, pour vous donner un exemple, doivent être clairement définies et abordées dans l'APEG, puisque les échanges avec le Canada se font sur le territoire nord-américain. Il faut que ces choses soient abordées adéquatement. En Inde, comme Jason l'a mentionné tout à l'heure, les tarifs douaniers sont assez élevés. Obtenir cet accès au marché et cet avantage comparatif est...

Pour vous présenter brièvement une étude de cas, j'ai travaillé récemment auprès d'un investisseur potentiel ici. Il voulait importer de l'huile de canola du Canada. Nous avons parlé de beaucoup de choses. L'investisseur a passé près de deux semaines ici, et il a vu les possibilités qui s'offraient à lui. Il est venu ici pour trouver du canola, mais il a ensuite constaté que le canola a beaucoup de potentiel plus loin dans la chaîne de valeur. À l'heure actuelle, l'Inde n'importe que 394 tonnes d'huile de canola, malgré une demande totale de milliers de tonnes.

Il y a beaucoup de... du produit récolté à l'huile brute et du raffinage à la transformation, mais il y a une structure de droits. Lorsque nous avons examiné les chiffres pour l'établissement des coûts, les coûts établis n'avaient aucun sens. Au Canada, le prix du canola monte en flèche presque chaque année, de 25 à 30 p. 100. À l'heure actuelle, près de 80 à 85 p. 100 du canola récolté est exporté vers les États-Unis et le Mexique.

Mais l'investisseur dont je vous parle a vu l'occasion qui s'offrait à lui, et voici ce qu'il a dit: « Je suis prêt à investir en achetant même 2 000 ou 3 000 acres de terre pour lancer le processus, mais, à long terme, je veux m'assurer qu'en important le produit en Inde, je vais être protégé par la structure de droits. Je ne veux pas faire un investissement important au Canada si je ne suis pas sûr à ce sujet. »

Toutes ces choses doivent être abordées, et le fait de les aborder va assurément avoir un effet positif sur les affaires.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Easter.

L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.): Je vous remercie, monsieur le président.

Je remercie également les témoins.

Monsieur Thakkar, vous semblez savoir de quoi vous parlez. Toutefois, vous êtes ici à titre personnel. Pouvez-vous nous parler de votre parcours?

M. Satish Thakkar: J'étais comptable agréé en Inde, et en 1996, je me suis installé ici, où j'ai obtenu le titre de comptable général accrédité. En juin dernier, mon mandat de président de la Chambre de commerce Indo-Canada a pris fin.

L'hon. Wayne Easter: Merci beaucoup.

Est-ce que l'un ou l'autre d'entre vous pourrait me dire quel est le salaire annuel moyen en Inde?

M. Satish Thakkar: Il varie.

L'hon. Wayne Easter: Parlez-moi de cette variation.

M. Satish Thakkar: Pour ce qui est des professionnels ou...?

•(1610)

L'hon. Wayne Easter: Eh bien, on connaît le revenu moyen au Canada. Possédez-vous une information de ce genre en ce qui concerne l'Inde? Peut-être qu'une personne du service de recherche pourrait nous transmettre ce renseignement.

À en croire les propos tenus par M. Langrish, la race est une chose qui me préoccupe. Je ne m'oppose pas à ce que des travailleurs étrangers possédant des compétences particulières entrent au pays de façon temporaire, etc., et nous voulons assurément que l'AECG permette la mobilité de la main-d'oeuvre des deux parties à l'entente. Toutefois, à l'heure actuelle, le Canada perd des emplois dans les centres d'appel au profit de l'Inde. Si l'une de mes valises a été égarée et que je téléphone chez Air Canada pour le signaler, c'est une personne qui se trouve en Inde qui me répond.

Bien que je sois favorable aux accords commerciaux, l'une de mes préoccupations croissantes à ce sujet tient à ce qu'ils ne se traduisent pas par un accroissement notable des niveaux de rémunération. Cela semble profiter aux investisseurs, mais les entreprises peuvent s'installer où elles le veulent — elles ne se soucient guère des gens ou des pays avec lesquels elles font affaire. À mon avis, nous devons envisager ces accords commerciaux comme un moyen de constituer une classe moyenne, et je ne crois pas que c'est ce que nous faisons en ce moment.

Il y a quelques préoccupations auxquelles je réfléchis de plus en plus, et je ne crains pas de l'admettre, monsieur le président...

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): Il s'agit de quelque chose de nouveau.

L'hon. Wayne Easter: Qu'est-ce qui se passe? Quel est le problème?

Le président: Oh, il est simplement...

L'hon. Wayne Easter: Vous ne devriez pas rire, chers amis, car je vous le dis, au cours de la période qui s'étend de l'année dernière jusqu'aux deux prochaines années, la région de l'Atlantique aura perdu 4 400 emplois. Le sujet ne prête pas à la plaisanterie.

Est-ce que les accords commerciaux ont une incidence? Je ne le sais pas, mais il s'agit d'une chose sur laquelle nous devons nous pencher.

Jason, en ce qui a trait à l'admission temporaire, à votre avis, est-ce que l'on fait venir des travailleurs étrangers ici parce qu'ils possèdent des compétences dont ont besoin les entreprises indiennes spécialisées dans la technologie qui sont installées au Canada ou pour une autre raison du genre, ou veut-on les faire venir parce que le salaire qui leur est versé représente la moitié de celui des Canadiens possédant des compétences semblables?

M. Jason Langrish: Dans ce cas précis, je dirais que cela est attribuable à une pénurie de main-d'oeuvre.

L'hon. Wayne Easter: C'est une pénurie de main-d'oeuvre.

M. Jason Langrish: Oui, mais cela est également attribuable à la réalité du monde des affaires.

Par exemple, supposons qu'une entreprise canadienne acquière une plateforme de TI offerte par une société indienne. Même si l'on peut trouver au Canada un technicien qualifié en matière de TI, cela ne veut pas nécessairement dire qu'il possède les compétences pour travailler sur cette plateforme. En outre, même si l'on offre à un technicien canadien une formation pour qu'il acquière les compétences requises, il se peut que, à la fin de sa période de formation, la demande ait disparu.

Dans bien des cas, l'admission temporaire est octroyée pour une période assez courte.

L'hon. Wayne Easter: Eh bien, parfois...

M. Jason Langrish: Si je ne m'abuse, dans le cadre de l'AECG, le Canada demande que cette période soit fixée à deux ans, et l'UE, à un an, je crois. Ainsi, nous ne parlons pas... De plus, elles peuvent être renouvelées par la suite.

On peut également examiner les choses sous l'angle du critère de nécessité économique, que le Canada a fait exclure, à la suite de négociations, de ses dispositions relatives à la mobilité de la main-d'oeuvre. Il s'agit là des...

L'hon. Wayne Easter: En fait, mon fils travaille dans le secteur des TI, et je ne nie donc pas qu'il arrive parfois, pour des raisons liées, entre autres, aux droits de propriété intellectuelle, que des sociétés ne veulent pas embaucher des personnes qui ne demeureront à leur emploi que pendant une courte période, et ce, même si elles possèdent les compétences requises. Je comprends cela.

Jason, vous avez parlé d'une admission stratégique liée à l'investissement. Qu'entendiez-vous par là?

M. Jason Langrish: J'entends par là une sorte de compensation. Je vais revenir sur les observations que M. Cannan a formulées à propos des avantages.

Je vais répondre à votre question, mais j'aimerais tout d'abord dire ceci: l'Inde est un grand marché, mais elle n'est pas vraiment prête à jouer dans la même ligue que celle des États-Unis, de l'Union européenne et de la Chine. Je crois qu'elle a encore beaucoup de chemin à faire avant cela. Le Canada représente en quelque sorte un partenaire qui lui convient mieux. Je crois qu'avec lui, elle se sentira plus à l'aise. Elle dira probablement qu'elle veut négocier avec les États-Unis, mais je ne crois pas qu'elle aimerait la manière dont ces négociations se dérouleraient.

Ce que je suis en train de dire, c'est que, plutôt que de tenter de conclure un accord ample et ambitieux, nous devrions mettre l'accent sur le caractère ambitieux de l'accord, et laisser un peu de côté son ampleur. Je crois qu'il y a beaucoup de choses que nous aimerions voir figurer dans les accords que nous concluons, mais nous ne parvenons pas toujours à obtenir ce que nous désirons. À mes yeux, il est plus important de mettre en place un certain cadre institutionnel que de tenter de conclure une entente parfaite qui ne se concrétisera jamais.

Ce que je veux dire, c'est que l'admission temporaire des travailleurs du secteur des TI est l'un des éléments clés que l'Inde tente d'obtenir. Ce que le Canada y gagnera, ou l'un des principaux avantages que cela lui procurera, ce sera assurément un accès au marché des services bancaires commerciaux et des assurances, marché qui connaît un essor rapide. En concluant l'accord, le Canada profitera de l'avantage que procure le fait d'être le premier intervenant sur le marché, ce qui constituerait essentiellement non pas une récompense — il ne s'agit pas du terme approprié —, mais une compensation qui lui serait accordée pour avoir reconnu l'existence d'un intérêt stratégique essentiel pour l'Inde et y avoir donné suite, ce que ne font pas les autres pays avec lesquels elle négocie des accords commerciaux.

• (1615)

L'hon. Wayne Easter: En substance, vous dites que nous devrions à tout le moins jeter les fondements sur lesquels nous pourrions nous appuyer pour aller de l'avant.

M. Jason Langrish: Je crois qu'on peut résumer les choses de cette façon.

L'hon. Wayne Easter: L'une des choses qui nous préoccupent énormément sont les droits tarifaires, surtout ceux applicables aux produits agricoles, qui peuvent s'élever jusqu'à 30 p. 100.

M. Jason Langrish: Tout à fait.

L'hon. Wayne Easter: Aucun droit tarifaire ne s'applique au canola, mais cela dépend.

M. Jason Langrish: Oui, et vous savez quoi? Dans le cadre d'un accord comme celui dont nous parlons, l'Inde sera probablement disposée à supprimer les tarifs applicables à certains produits agricoles pour lesquels il y a une demande chez elle. Elle trouvera probablement des obstacles techniques pour ce qui est des produits qui, selon elle, ne sont pas en demande sur son territoire. J'estime qu'il y a un nombre suffisant de produits en demande en Inde pour que nous puissions supprimer ces tarifs et procurer un réel avantage pour l'ensemble du Canada.

C'est ce qui fait la beauté de la chose. Toutes les régions du Canada pourraient profiter de cela en raison de la diversité des produits agricoles ou autres que l'Inde pourrait accepter de recevoir. À coup sûr, tout le monde en Inde sait que le pays est vulnérable à certains égards. On s'arrache les produits dans cette région du monde. L'Inde compte 1,2 milliard d'habitants, la Chine, 1,3 milliard, et l'Indonésie, 200 millions. Tous ces pays ont besoin de produits de base. À ce chapitre, le Canada peut jouer le rôle de partenaire fiable à long terme.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Shipley.

M. Bev Shipley: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie beaucoup les témoins d'être venus ici.

J'aimerais faire suite aux observations et aux préoccupations formulées par Wayne en ce qui concerne la mobilité de la main-d'oeuvre et les travailleurs temporaires.

Vous avez évoqué la durée de l'accord. Vous avez mentionné qu'il était entré en vigueur, mais que le Canada l'avait suspendu. Pouvez-vous nous indiquer ce qui est à l'origine de cela et les solutions qui, hormis le fait de mener à bien l'accord, pourraient permettre de le réactiver?

M. Jason Langrish: Je ne sais pas exactement pourquoi il a été suspendu.

Le savez-vous, Satish?

M. Satish Thakkar: Je ne suis pas certain de le savoir moi non plus.

Le président de la NASSCOM, association professionnelle indienne qui représente les intérêts de l'industrie des TI, est récemment venu au Canada pour rencontrer des fonctionnaires. Je ne connais pas la raison exacte de la suspension.

M. Bev Shipley: Quand cette suspension est-elle survenue?

M. Satish Thakkar: Au cours des 12 derniers mois, je crois, ou peut-être au cours des six ou sept derniers mois.

M. Bev Shipley: D'accord.

J'aimerais parler d'agriculture, vu qu'il s'agit d'un élément important des accords conclus par le Canada et des négociations qu'il mène en vue de conclure d'autres accords. Vous avez parlé de ce que j'appelle les « tarifs liés à la demande ». Vous avez indiqué qu'il pourrait être facile de supprimer les tarifs applicables aux produits dont l'Inde a besoin, mais qu'il serait difficile d'éliminer ceux qui s'appliquent aux produits dont elle n'a pas besoin. Je crois que c'est de cette façon que vous avez présenté les choses. À mes yeux, il s'agit là d'une question technique liée à un obstacle non tarifaire au commerce.

Comment remédier à cela? Croyez-vous qu'il s'agit d'un problème que nous pouvons régler de manière à ce que nous n'ayons pas à nous présenter constamment devant des tribunaux pour faire valoir notre point de vue?

M. Jason Langrish: Malheureusement, même l'accord le plus solide s'assortira toujours de quelques obstacles techniques au commerce, vu que l'on fait preuve d'une imagination sans borne au moment de créer des obstacles de ce genre. En outre, il s'agit parfois de savoir laquelle des deux parties flanchera la première. La vigueur avec laquelle une partie s'opposera à un obstacle technique est fonction de l'ampleur des occasions que cet obstacle lui fera perdre.

Dans les faits, durant des pourparlers commerciaux, on négocie de la manière la plus intransigeante possible. On tente de demeurer campé sur nos positions le plus longtemps possible. On tente de déterminer ce que l'on peut obtenir en contrepartie d'une concession.

Cela sera difficile puisqu'il s'agit d'une économie émergente, mais nous pouvons tenter d'assortir l'accord de dispositions selon lesquelles tout obstacle que l'on découvre doit être justifié par des principes objectifs dont le caractère judicieux est reconnu par un arbitre, un comité d'experts ou une autre instance impartiale de cette nature. Il est également possible d'intégrer cela à un mécanisme de règlement des différends, si vous voulez.

• (1620)

M. Bev Shipley: Lorsque vous avez parlé de l'Inde, vous avez mentionné d'incroyables statistiques en ce qui concerne les télécommunications, par exemple, et le nombre de téléphones cellulaires et d'appareils de transmission de données. Vous avez parlé de principes objectifs; je crois comprendre que vous vouliez dire par là que les Indiens croient que les éléments qui résisteront à l'épreuve des tribunaux sont ceux dont un pays ou une société du secteur de la technologie, par exemple, réussira à prouver le bien-fondé.

Est-ce juste?

M. Jason Langrish: Oui.

M. Bev Shipley: Vous avez parlé de situations qui ne font que des gagnants. Nous parlons de cela aussi. Nous parlons toujours de cela: nous n'allons jamais ratifier un accord qui ne serait pas avantageux pour le Canada.

Monsieur Thakkar, durant votre exposé, vous avez parlé de la difficulté et de la complexité. La taille d'un pays est une chose; le fait qu'un pays soit en cours d'industrialisation en est une autre. Nous allons conclure un accord, même si nous avons tant de choses en commun, comment...

Il y aura toujours des gens, notamment au sein des partis d'opposition, qui affirmeront qu'un tel accord ne sera pas avantageux sur tous les plans pour le Canada, qu'il aura toutes sortes de répercussions, notamment sur le plan de la main-d'oeuvre ou de l'environnement.

Dans le cadre de telles négociations difficiles et complexes, comment savoir si l'accord sera favorable aux deux parties? Il s'agit

là de leur objectif. J'imagine que c'est ce que souhaite également le gouvernement de l'Inde.

M. Satish Thakkar: Vous savez, toute négociation exige des compromis. Chaque partie sait qu'elle doit faire des concessions pour obtenir quelque chose. Pour déterminer s'il s'agit d'une situation favorable aux deux parties en présence, il faut voir les choses de façon globale et tenir compte de l'ensemble des pourparlers.

Comme je l'ai mentionné durant mon exposé, il s'agit d'établir une relation — on ne doit pas envisager cela simplement comme une relation entre un client et un fournisseur. Comment établir un partenariat qui débouchera sur la création de valeurs? Je parle ici de valeurs durables dont profiteront les générations futures, d'un système ou d'une compréhension qui seront profitables non seulement sur le plan économique, mais aussi en ce qui concerne d'autres défis et problèmes importants et semblables auxquels font face les deux pays sur les plans social, économique et culturel. Comment pouvons-nous collaborer pour régler également certains de ces problèmes clés?

En ce qui concerne la conclusion d'un accord bénéfique à tous, si l'on examine les choses sous cet angle, on peut dire que l'Inde a besoin de ce que le Canada peut lui offrir en matière d'infrastructure, de ressources, de technologies et d'éducation. On a déjà dressé la liste de tout ce que le Canada va obtenir dans ces secteurs.

Par exemple, au chapitre de l'éducation, le nombre d'Indiens qui viennent étudier au Canada a augmenté. Il y a actuellement 23 000 étudiants d'origine indienne au Canada, alors qu'il y en avait auparavant 12 000. Il s'agit d'une hausse considérable. La contribution des étudiants étrangers à l'économie canadienne s'élève à près de 7 ou 8 milliards de dollars.

De toute évidence, à ce chapitre, les secteurs canadiens des ressources, de l'énergie, des TIC ou des mines feront des gains importants. En outre, l'Inde est non seulement un marché, mais également une voie d'accès à d'autres marchés.

À l'heure actuelle, l'une des principales forces de l'Inde tient au fait que la moitié de sa population est âgée de moins de 25 ans. En Chine, l'âge moyen est de 38 ou 39 ans environ. En Inde, il est de 25 ans environ, de moins de 30 ans. La population de ce pays est jeune. Dans l'avenir, qu'allons-nous faire pour répondre aux besoins en matière de main-d'oeuvre dont nous avons parlé? Qu'allons-nous faire pour combler ces lacunes? Dans 20 ou 30 ans, le Canada devra recourir à des travailleurs qualifiés étrangers pour combler 70 ou 80 p. 100 de ces besoins à ce chapitre.

D'une manière générale, j'estime que l'on doit adopter un point de vue non pas partiel, mais holistique au moment de considérer cette relation.

• (1625)

M. Jason Langrish: J'ajouterais que l'on doit également adopter une vision à long terme. Il est toujours intéressant d'observer les marques de voiture que conduisent les gens dans les divers pays émergents. Les marques les plus répandues sont presque toujours celles des fabricants qui se sont installés les premiers dans ces pays. En Chine, la voiture la plus répandue est la Buick. Les membres du Comité central roulent en Audi — qu'ils sont tous en train de vendre en ce moment —, mais Buick est la marque la plus répandue. Qu'est-ce qui explique cela? Il s'agit de la marque qui est présente là-bas depuis le plus longtemps, de la marque qui a établi sa valeur dans ce pays.

Il s'agit là de l'élément clé. Nous devons mettre un pied dans ce marché de manière à ce que le reste du Canada puisse suivre.

M. Bev Shipley: Merci.

Le président: Très bien. Cela conclut la période de questions de la première heure de la réunion.

Nous tenons à vous remercier tous deux d'être venus ici et d'avoir discuté avec nous. Nous vous en sommes très reconnaissants. Nous nous réjouissons à l'idée de nous pencher sur les conseils que vous avez formulés, d'y donner suite, de nous mettre au travail et de tenter de mener cela à bien le plus rapidement.

Je vous remercie une fois de plus d'avoir été parmi nous.

M. Jason Langrish: Merci.

M. Satish Thakkar: Merci.

Le président: Sur ce, je vais suspendre la séance de manière à ce que nous puissions accueillir le prochain groupe de témoins.

• (1625)

(Pause)

• (1630)

Le président: Nous allons reprendre nos travaux.

Je tiens à remercier les témoins d'être ici.

Nous accueillons maintenant Naval Bajaj, actuel président de la Chambre de commerce Indo-Canada, de même que Jan Westcott, président et chef de la direction de Spiritueux Canada, et M. Hélie, vice-président exécutif de cette organisation.

Nous allons commencer par vous, monsieur Bajaj. Merci d'être ici. Vous avez la parole, monsieur, et nous avons hâte d'entendre votre exposé.

M. Naval Bajaj (président, Chambre de commerce Indo-Canada): Merci, Rob.

Je remercie les honorables membres de la Chambre des communes de m'offrir l'occasion de présenter mon point de vue sur un sujet qui revêt de l'importance tant pour le Canada que pour l'Inde.

Je m'appelle Naval Bajaj, et je suis président de la Chambre de commerce Indo-Canada. Je suis propriétaire d'une petite entreprise et expert-conseil en affaires.

Je représente une institution canadienne qui a été créée il y a 35 ans et dont les deux objectifs sont les suivants: faciliter les relations économiques bilatérales du Canada et de l'Inde, et créer des débouchés commerciaux et professionnels pour les membres de la diaspora indienne au Canada. La Chambre de commerce Indo-Canada est la plus ancienne association indo-canadienne de chefs d'entreprise au Canada et la plus importante organisation de la diaspora indienne au pays. Il s'agit d'une entité privée et non partisane.

Au moment d'oeuvrer à la réalisation de nos objectifs, nous sommes commandités par des entreprises du secteur privé du Canada. En tant que chambre de commerce, nous croyons que le Canada et l'Inde ont des points communs sur les plans politique, social et culturel qui devraient les amener naturellement à coopérer dans le cadre de leurs activités économiques. Les deux pays n'ont pas établi de liens économiques aussi rapidement qu'ils auraient dû le faire, même si — et cela est important — les choses ont progressé rapidement au cours des dernières années à cet égard.

L'établissement de liens économiques plus étroits entre l'Inde et le Canada créera des occasions pour les sociétés canadiennes non seulement sur le marché indien, mais également sur le marché sud-asiatique, qui connaît un essor rapide, et auquel ces sociétés pourront accéder par le truchement du marché indien. De même, l'accès au

marché canadien pourra servir de tremplin vers l'ensemble du marché nord-américain pour les entreprises indiennes.

Au cours des deux dernières années, notre organisation a travaillé activement à la création d'une plateforme permettant à nos membres et à ceux de la diaspora indienne au Canada de dialoguer avec Don Stephenson, négociateur en chef du Canada dans le cadre des pourparlers en vue de la conclusion de l'APEG avec l'Inde. Nous sommes convaincus que l'Accord de partenariat économique global sera extrêmement bénéfique pour les entreprises canadiennes et indiennes. Un tel accord donnera le coup d'envoi à des relations économiques et contribuera à la réalisation de l'objectif fixé en matière de commerce bilatéral entre le Canada et l'Inde, à savoir des échanges d'une valeur de 15 milliards de dollars. Nos membres ont formulé des préoccupations, et ont été informés des occasions que l'APEG créera pour eux.

Nous avons également discuté, en janvier 2012, avec le négociateur en chef de l'Inde en ce qui concerne l'APEG, M. Anup Wadhawan. Nous participerons à des réunions du même genre au cours de la mission économique de notre organisation en Inde en janvier 2013. Nous nous rendrons là-bas en compagnie de représentants de 50 petites entreprises canadiennes afin d'examiner les débouchés commerciaux qui s'offrent à nous. Le maire de Markham et celui de Brampton feront partie de la délégation de la Chambre de commerce Indo-Canada.

Les pourparlers liés à l'APEG portent principalement sur les biens et services et, à ce stade-ci, tant le Canada que l'Inde ont exposé leur position respective de façon exhaustive. À présent, le processus menant à la conclusion de l'accord peut débuter.

L'APEG vise la libéralisation du commerce des produits par la réduction ou la suppression des tarifs applicables à la plupart ou à la totalité des produits fournis par l'une ou l'autre des parties. En outre, il a pour but de faciliter le mouvement des investissements et de permettre aux deux pays de s'accorder réciproquement un traitement spécial dans certains domaines, par exemple celui des droits de propriété intellectuelle. À tous ces chapitres, des occasions seront créées, et des difficultés surgiront. D'un point de vue canadien, nous comprenons les paramètres que le gouvernement indien devra respecter en ce qui a trait aux concessions qu'il pourra faire. Il pourrait être difficile pour l'Inde de répondre à toutes les exigences du Canada en matière de réduction de tarifs, vu les problèmes intérieurs qui pourraient découler de telles réductions.

La même chose vaut pour les investissements étrangers. Il est effectivement difficile de comprendre pourquoi l'Inde met tant de temps à parachever l'accord de promotion et de protection des investissements étrangers, qui dort dans les cartons depuis huit ans. Notre organisation estime que le Canada doit — comme il le fait — prendre connaissance de la dynamique démocratique interne qui caractérise l'Inde, mais que le gouvernement indien doit prouver qu'il a la volonté politique de s'engager sur la voie de la libéralisation et de permettre aux entreprises canadiennes d'accéder à son secteur financier.

À ce chapitre, il pourrait être profitable d'adopter une démarche progressive dans le cadre de laquelle les négociateurs canadiens pourraient conclure une entente fondée sur les éléments qui font l'unanimité, à la condition que l'Inde soit disposée à mener ultérieurement, lorsque sa situation interne le lui permettra, des pourparlers sur les pierres d'achoppement. Les modalités particulières, par exemple en ce qui a trait à la démarche et aux niveaux d'engagement, devraient faire l'objet de discussions avec l'Inde dans le cadre de pourparlers officiels, et on devrait, dans la mesure du possible, chercher à obtenir son assentiment.

• (1635)

De façon plus particulière, l'APEG devrait comprendre un chapitre sur les services de télécommunications dans le but d'appuyer l'instauration d'un cadre de réglementation favorisant la concurrence, lequel est crucial aux échanges dans le secteur des télécommunications. L'APEG doit refléter l'intérêt qu'ont l'Inde et le Canada à faciliter la mobilité des travailleurs étrangers temporaires et légitimes en vue d'accroître le commerce et l'investissement bilatéraux.

L'APEG devrait également comporter un chapitre sur l'admission temporaire des personnes. Cela donnerait un énorme coup de fouet au secteur canadien des TI en le rendant plus concurrentiel et mieux à même de faire face à la concurrence en Amérique du Nord.

Il faudrait envisager d'assortir l'APEG de dispositions relatives aux programmes de stage et d'échange d'étudiants, aux liens interpersonnels et aux ententes de partenariats en vue de projets conjoints dans des pays en voie d'industrialisation de l'Asie, de l'Afrique et de l'Amérique latine.

La diaspora indienne ne cesse de croître au Canada; elle compte actuellement un million de membres, et ceux-ci peuvent et veulent jouer un rôle important au moment de renforcer les relations économiques entre les deux pays. Il serait utile que le texte de l'APEG mentionne l'opportunité d'accroître l'ampleur des liens interpersonnels et du recours aux réseaux et aux ressources de la diaspora indienne, vu que ses membres connaissent les réalités canadiennes et indiennes au sein desquelles une coopération économique et commerciale optimale peut voir le jour.

Dans ces circonstances, je tiens à insister sur le fait que les autorités canadiennes doivent prendre connaissance du travail que font dans ce domaine des organisations comme la nôtre, car les gouvernements pourraient définir les paramètres du commerce et repousser les frontières de ce qui peut être fait, mais cela ne suffit pas. Au bout du compte, c'est l'entrepreneur qui joindra le geste à la parole. Notre organisation aide cet entrepreneur à prendre une décision éclairée en ce qui concerne le temps, l'argent et l'expertise qu'il doit consacrer dans le cadre d'un accord bilatéral ou d'une entente d'investissement.

En conclusion, je tiens à mentionner qu'un partenariat économique va au-delà des échanges et du commerce. Il s'agit de quelque chose de plus qu'un simple moyen d'accroître le commerce des biens et des services. Un partenariat économique comprend tout cela, et bien d'autres choses encore. L'important est de cerner les éléments que nous devons intégrer à l'accord, et la mesure dans laquelle ils doivent l'être.

Dans un monde où les frontières géographiques sont devenues de simples notions et où les innovations technologiques créent sans cesse des occasions économiques, il est devenu impératif pour les gouvernements de comprendre ces changements radicaux et de s'y adapter. Le Canada et l'Inde ont plusieurs points communs sur les plans politique, culturel et social. À présent, il est temps de créer des

synergies économiques fondées sur ces points communs, pour le bien des personnes qui habitent ces deux pays.

Merci.

Le président: Merci beaucoup de votre exposé. À coup sûr, nous vous sommes reconnaissants de vos observations.

Nous allons maintenant passer à M. Westcott, de Spiritueux Canada. M. Westcott représente une organisation qui sait et a appris beaucoup de choses à propos des accords commerciaux qui ont été conclus depuis l'ALENA. Quelle belle histoire de réussite. Vous avez la parole, monsieur.

M. Jan Westcott (président et chef de la direction, Spiritueux Canada / Association des distillateurs canadiens): Merci, monsieur le président.

Je m'appelle Jan Westcott, et je suis président et chef de la direction de Spiritueux Canada, la seule association commerciale nationale qui représente les fabricants canadiens de spiritueux.

Je suis accompagné de mon collègue, C. J. Hélie. Nous sommes heureux de nous présenter devant vous aujourd'hui pour apporter notre appui à un accord de partenariat économique global entre le Canada et l'Inde.

On ne s'étonnera guère de constater que la demande des consommateurs dans nos principaux marchés d'exportation, à savoir les États-Unis, l'UE et le Japon, est relativement faible en raison des difficultés économiques que connaissent ces marchés. Par conséquent, le fait d'accroître le nombre et l'ampleur des marchés d'exportation des spiritueux canadiens est crucial pour la conservation des emplois dans le secteur manufacturier canadien et dans nos installations situées partout au pays.

La production de spiritueux, qui est concentrée dans les régions clés de l'Alberta, du Manitoba, de l'Ontario et du Québec, est également primordiale pour la survie de centaines d'agriculteurs canadiens qui cultivent du maïs, de l'orge, du seigle et du blé, de même que pour des milliers de petites et moyennes entreprises qui fournissent des services de soutien essentiels, notamment dans les domaines de l'emballage, de la logistique, des services professionnels et de la biotechnologie.

Chaque année, l'exportation de spiritueux représente plus de 65 p. 100 de la valeur de l'ensemble des exportations de boissons alcoolisées du Canada et constitue, à notre avis, la meilleure occasion de croissance future dans des marchés où l'on consomme beaucoup de spiritueux, comme celui de l'Inde.

Selon les dispositions législatives fédérales, pour que le whisky puisse être considéré comme canadien, il faut que les étapes de la fermentation, du trempage, de la distillation et de la maturation aient eu lieu au Canada. Il s'ensuit que toute percée sur un nouveau marché d'exportation se traduirait par une hausse de l'activité économique au Canada. Nos produits constituent peut-être l'un des meilleurs exemples d'un produit à très forte valeur ajoutée — nous utilisons des matières canadiennes brutes et les transformons en un produit fini très prisé.

Un accord de partenariat économique global entre le Canada et l'Inde constituerait une occasion en or pour les fabricants de spiritueux canadiens de pénétrer dans un marché qui, pour l'essentiel, leur est actuellement fermé. Cela dit, il est crucial qu'un tel accord soit global. Nous croyons comprendre que l'Inde pourrait chercher à exclure d'un éventuel accord toute révision des modalités du commerce des boissons alcoolisées. Nous incitons donc fortement le Canada à insister sur le fait que l'obtention d'un réel accès des spiritueux au marché soit une condition *sine qua non* de tout accord.

Si nous soulignons cela, c'est parce que l'on estime à quelque 250 millions de caisses par an l'ampleur du marché indien des spiritueux. En comparaison, la totalité du marché américain compte moins de 200 millions de caisses, et le marché canadien, moins de 20 millions de caisses. Ainsi, un marché de 250 millions de caisses représente une occasion extraordinaire.

De surcroît, le whisky domine le marché indien des spiritueux et, dans le secteur de la production de whisky, le Canada a une expertise exceptionnelle et une solide réputation. Les whiskies canadiens sont, bien entendu, le produit vedette de l'industrie canadienne des spiritueux. En raison de leur grande souplesse d'emploi et de leur capacité à être mélangés, les whiskies canadiens sont particulièrement attrayants pour les consommateurs dans bon nombre de marchés émergents où les gens sont enthousiastes à l'idée de passer de produits locaux à des marques occidentales.

Cela dit, même si l'industrie locale de la fabrication de spiritueux est florissante et prospère, l'Inde continue d'imposer une série de mesures protectionnistes qui rendent essentiellement prohibitif le fait de faire des affaires en Inde pour les entreprises canadiennes. Par conséquent, l'élément primordial d'un accord commercial avec l'Inde serait, à tout le moins à nos yeux, la suppression des droits de douane à l'importation de 150 p. 100 applicables aux spiritueux. Il y a un certain nombre d'années, le Canada a, quant à lui, supprimé la plupart de ses tarifs applicables aux spiritueux importés, et ceux qui demeurent en vigueur — il en reste quelques-uns — totalisent bien moins que 1 p. 100. Ainsi, il y a, d'une part, des droits de 150 p. 100, et d'autre part, des droits de 1 p. 100.

Le tarif douanier de 150 p. 100 qu'impose l'Inde est beaucoup plus élevé que ceux imposés par des marchés moins développés, par exemple la Chine ou le Brésil, dont les tarifs s'élèvent respectivement à 10 et 20 p. 100. Qui plus est, l'Inde impose également un droit supplémentaire spécial de 4 p. 100 qui s'applique au coût de base. Si l'on tient compte du droit de 150 p. 100, le taux de droit de douane imposé à la plupart des importations canadiennes de spiritueux s'élève à 160 p. 100.

En un mot, les fabricants canadiens de spiritueux n'ont pas les moyens financiers d'acquitter ces droits de 160 p. 100 afin de pénétrer le marché indien.

Nous ne sommes pas naïfs, et nous savons que les fonctionnaires canadiens font face à des difficultés au moment de tenter de procurer aux spiritueux canadiens un véritable accès au marché dans le cadre d'un accord. Outre la suppression des droits d'importation et du droit supplémentaire spécial, tout accord éventuel devrait renfermer des dispositions visant les nombreux obstacles byzantins au commerce auquel nous nous heurtons à l'échelon étatique. En Inde, un peu comme au Canada, le principal pouvoir constitutionnel en ce qui concerne la vente et la distribution de boissons alcoolisées relève de gouvernements sous nationaux.

● (1640)

De fait, bon nombre des 28 États de l'Inde ont adopté — directement ou par l'entremise des sociétés commerciales relevant d'eux — des politiques et des mesures qui désavantagent considérablement les produits importés, et ce, au profit des producteurs locaux.

Le droit supplémentaire spécial que j'ai mentionné plus tôt à titre d'exemple est remboursable dans les cas où un État impose ses propres taxes à l'échelon local, mais par sa conception même, la procédure administrative à suivre pour demander le remboursement de ce droit dans certains États est si lourde et si chronophage que le simple fait de réclamer un remboursement n'est pas rentable.

Certains États exigent que l'on détienne un permis d'alcool à seule fin de transporter de l'alcool sur leur territoire, même si le produit ne sera jamais distribué dans le marché local de l'État en question. Les politiques d'inscription de certains monopoles d'État sont si obscures que les importateurs ne sont jamais informés de la raison pour laquelle une inscription a été refusée.

La suppression des obstacles non tarifaires au commerce imposés par l'État est primordiale pour permettre aux fabricants canadiens de spiritueux d'obtenir un accès réel au marché indien. Dans le cadre des récents pourparlers que le Canada a menés avec l'Union européenne en vue de la conclusion de l'AECG, le Canada s'est heurté aux politiques des sociétés des alcools provinciales qui favorisaient les vins nationaux. Cela nous aidera peut-être à faire face aux mesures étatiques discriminatoires de l'Inde.

À ce chapitre, nous recommandons que les politiques étatiques relatives aux boissons alcoolisées soient complètement assujetties à des obligations liées au traitement national, et que toute exception à cette norme fasse l'objet d'une entente en bonne et due forme entre les deux parties. Une telle exception doit être expliquée clairement.

Enfin, les propriétaires de marques de spiritueux canadiennes veulent que le texte final d'un éventuel accord indique que l'Inde reconnaît et protège les indications géographiques « whisky canadien » et « whisky de seigle canadien ». Ces appellations sont utilisées dans les grands marchés du monde entier, et il s'agit là de la reconnaissance dont le whisky canadien a besoin pour être en mesure de protéger ses droits de propriété intellectuelle. Une telle protection est essentielle pour que les investisseurs étrangers continuent de miser sur nos produits vedettes.

En conclusion, nous croyons que l'Inde représente une occasion en or pour le Canada sur le plan commercial, mais nous exhortons le gouvernement du Canada à insister pour qu'un accès réel au marché indien des spiritueux fasse partie intégrante d'un éventuel accord.

Merci de votre attention.

● (1645)

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons passer à la période de questions et réponses.

Nous allons commencer par Mme Papillon.

[Français]

Mme Annick Papillon (Québec, NPD): Je remercie les témoins de leurs présentations.

Monsieur Westcott, vous nous avez expliqué que l'Inde pourrait chercher à exclure d'une éventuelle entente toute révision des modalités du commerce d'eau de vie entre le Canada et l'Inde. Qu'est-ce qui explique, selon vous, cette fermeture de l'Inde?

Il semble manifestement que l'Inde souhaite protéger son marché intérieur, mais est-ce qu'il y a selon vous d'autres raisons?

M. C.J. Helie (vice-président exécutif, Spiritueux Canada / Association des distillateurs canadiens): Permettez-moi de répondre à votre question.

Ils disent que c'est pour des raisons culturelles ou religieuses, mais nous pensons que c'est plutôt une protection pour leur industrie domestique.

Mme Annick Papillon: Votre organisation a demandé au gouvernement fédéral de prévoir une réduction des droits d'accise sur la vente d'eau de vie dans le budget fédéral de 2012. Dans votre demande, il est possible de lire que cette réduction est nécessaire puisque la marge de profit des fabricants du Canada est loin derrière celle de nos principaux concurrents internationaux, comme le Royaume-Uni et les États-Unis, par exemple. Donc, les revenus générés sur le marché intérieur servent à financer le développement de nouveaux marchés d'exportation qui sont nécessaires pour diversifier les ventes au plan international.

Est-ce que le gouvernement a répondu à votre demande dans le dernier budget fédéral?

[Traduction]

M. Jan Westcott: Pas encore, mais nous demeurons optimistes. Pour le Canada, le principal défi tient à ce que, à l'heure actuelle, presque toute l'industrie des boissons alcoolisées — qu'il s'agisse de la bière, du vin ou des spiritueux — constitue un marché mondial.

Nous devons tous nous concentrer sur la part de ce marché mondial que le Canada doit occuper. Nous sortons de l'ordinaire dans la mesure où nous offrons un produit — le whisky canadien — qui ne peut être fabriqué nulle part ailleurs. Il s'agit d'un produit très prisé, et de l'un des types de whisky les plus vendus dans le monde. À coup sûr, il s'agit de l'un des quatre types de whisky traditionnels les plus reconnus dans le monde.

Le hic, c'est que, si votre marge de profit dans ce pays est faible comparativement à celle des États-Unis — où l'on fabrique du bourbon —, à celle de l'Angleterre ou de l'Écosse — où l'on fabrique du whisky écossais — ou à celle de l'Irlande — où l'on fabrique du whisky irlandais —, il est très difficile de convaincre les sociétés mères, les sociétés mondiales qui possèdent des franchises dans chacun de ces pays, d'investir leur argent dans des produits canadiens. Ces sociétés investiront dans les produits qui leur offriront le meilleur rendement.

En ce moment, les sociétés canadiennes sont loin derrière leurs équivalentes américaines. Je vais prendre une marque au hasard, et je ne choisirai pas la moindre: Crown Royal, célèbre marque canadienne. La société qui possède cette marque est Diageo, une société internationale qui possède également plusieurs marques de bourbon américain, notamment Johnnie Walker Scotch. Elle possède...

Quel est le nom de la marque irlandaise...

M. C.J. Hélie: Il s'agit de Black Bush.

M. Jan Westcott: C'est ça, Black Bush, de Bushmills, en Irlande.

Ils sont là à dire qu'ils veulent investir dans leur entreprise, qu'ils veulent investir dans des usines et des travaux de modernisation et une meilleure technologie. Ils veulent innover et mettre au point de nouveaux produits. Ils demandent: « Où placer notre dollar pour obtenir le meilleur rendement pour nos actionnaires? » Vous êtes là et, d'entrée de jeu, le Canada ne fait pas très bonne figure.

Il faut rétablir cette situation. C'est tout un défi que de convaincre ces gens d'investir au Canada.

Je crois que nous allons y arriver. Je demeure très optimiste. Je crois que le gouvernement fédéral est à l'écoute. Nous n'y sommes pas encore, mais nous restons optimistes.

• (1650)

[Français]

Mme Annick Papillon: C'est très bien.

Monsieur Bajaj, en dépit des possibilités extraordinaires que l'Inde représente, la réalité est que la grande majorité des entreprises canadiennes sont des petites et moyennes entreprises en raison de leur taille et de leurs ressources limitées. Entrer sur un marché comme celui de l'Inde peut être intimidant.

Donc, comment pouvons-nous aider concrètement les PME canadiennes à trouver une niche sur le marché indien?

[Traduction]

M. Naval Bajaj: Je crois que c'est une bonne question, car, l'une des choses que j'ai mentionnées dans ma déclaration préliminaire, c'est que la chambre s'attache davantage aux PME et aux activités sur le terrain.

L'un des commentaires que je fais toujours, c'est que, pour réellement faire croître ces relations commerciales... Nous parlons des gros joueurs ou des grosses compagnies, mais nous ne mobilisons pas le secteur des PME. Je crois que la chose est vraie au Canada comme en Inde: tant et aussi longtemps que le secteur des PME ne comprendra pas ou ne verra pas les avantages, il sera difficile de nouer les relations commerciales que nous voulons au chapitre des échanges et de l'investissement.

[Français]

Mme Annick Papillon: Pensez-vous à des outils précis?

[Traduction]

Y a-t-il des outils très précis pour les aider?

M. Naval Bajaj: Je crois que l'une des choses, lorsqu'on précise les outils... C'est l'un des rôles que joue notre chambre. Comme je l'ai mentionné, nous avons conduit une mission commerciale en janvier, et nous allons en mener une autre. C'est principalement... Lorsque je parle de plus de 50, la plupart sont des PME.

Lorsque vous vous rendez là-bas, vous voyez le marché et vous voyez les débouchés sur le marché indien. C'est là que tout commence, pour eux, je crois, lorsqu'ils se trouvent dans un endroit où on peut investir et échanger. Le fait de les emmener au marché, de les exposer au marché et de leur faire voir le marché de près plutôt que de loin aide les PME à prendre leurs décisions relatives aux échanges et à l'investissement.

[Français]

Mme Annick Papillon: Y a-t-il précisément certains services qui pourraient être aussi offerts?

[Traduction]

Pensez-vous à certains services qui pourraient aider les entreprises?

M. Naval Bajaj: Pardon. Pourriez-vous répéter la question?

Mme Annick Papillon: Pensez-vous à des services très précis que le Canada pourrait offrir aux entreprises?

M. Naval Bajaj: Nous savons tous que, lorsqu'il est question de...

Mme Annick Papillon: Peut-être en ce qui concerne le système juridique ou quelque chose d'autre...?

M. Naval Bajaj: Lorsque nous regardons les deux pays, nous voyons qu'ils ont chacun leur champ d'expertise. Lorsque nous parlons du Canada, nous parlons de technologies. Nous parlons de scolarisation. Nous parlons du secteur énergétique. Lorsque nous parlons de l'Inde, l'Inde a besoin de... Lorsqu'on parle d'énergie propre, c'est sur cela que l'Inde axe ses efforts, je crois, car l'Inde a besoin du secteur énergétique.

Parallèlement, voyez-vous, lorsque vous aidez les entreprises canadiennes au chapitre de la technologie, on comprendra que la même technologie est peut-être disponible à un meilleur prix en Inde; cependant, la technologie canadienne est d'excellente qualité. Une chose que comprennent les entreprises indiennes, je crois, c'est que, à long terme, si vous prenez une technologie canadienne et que vous l'introduisez ou l'utilisez, elle est durable. On songe à l'avenir à long terme.

Dans le cas des PME, je crois qu'il importe de savoir quels peuvent être les avantages — et cela vaut particulièrement pour les entreprises indiennes — et comment elles peuvent tirer profit de l'apport de certains experts canadiens ou de l'expertise canadienne sur le marché indien. Cela contribue directement à l'économie canadienne, car les secteurs canadiens récoltent les bénéfices d'avoir mené leurs activités sur le marché indien.

Le président: Merci beaucoup.

Maintenant, nous allons donner la parole à notre expert local des spiritueux du côté du gouvernement.

Monsieur Holder, la parole est à vous.

• (1655)

L'hon. Wayne Easter: Il est seulement spécialiste du scotch.

Des voix: Oh, oh!

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

Je tiens à remercier nos invités d'être ici.

J'apprécie un certain nombre de vos produits, monsieur Westcott. Je ne voudrais certainement pas parler au nom de mes collègues d'en face ou même de ceux de mon côté, mais j'espère seulement que vous avez laissé des échantillons pour que nous puissions mieux évaluer votre produit avant que vous partiez.

Premièrement, en deux mots, monsieur Bajaj, quelle est la taille de votre organisation ici au Canada, je vous prie?

M. Naval Bajaj: Nous avons à l'échelle du pays 2 000 membres payants et une base de données de plus de 5 000 bénévoles.

M. Ed Holder: Vous avez mentionné que, selon vous, un APEG serait extrêmement avantageux. Très brièvement, mais très précisément, dans quels secteurs croyez-vous que cet accord serait extrêmement avantageux?

M. Naval Bajaj: En ce qui concerne l'APEG, très brièvement, comme nous en avons discuté, nous devons faire croître les échanges et les investissements entre les deux pays. Je crois que c'est avantageux pour les deux pays. L'ouverture du marché touche les biens, elle touche les services et elle touche la mobilité. L'aide arrivera là, et je crois que cela rendra la situation plus avantageuse.

M. Ed Holder: D'accord. Ce n'était pas particulièrement précis, mais je veux aborder un point que vous avez soulevé; selon vous, en raison de certaines questions sur lesquelles nous pourrions achopper — je crois que c'est ce que vous avez dit —, une approche progressive serait peut-être préférable. Autrement dit, mettons-nous d'accord sur les choses où il est possible de le faire.

Là où j'ai de la difficulté — et nos collègues à votre gauche sont un bon exemple —, c'est en ce qui concerne les tarifs appliqués à leurs produits, chose qui pourrait se révéler une pierre d'achoppement, et, s'il y a jamais un moment pour le faire, ce serait au moment où nous essayons de conclure un marché exhaustif et englobant.

Monsieur Westcott, puis-je vous poser quelques questions, à vous ou à votre collègue? Exportez-vous des produits en Inde?

M. Jan Westcott: Pas vraiment, non, pas à l'heure actuelle.

M. Ed Holder: Je crois que Mme Papillon a demandé — question judicieuse, à mon avis — de savoir si on avait l'impression que cela résultait de la protection de certains marchés locaux. Pouvez-vous nous aider à comprendre, brièvement, la conjoncture sur le marché local? J'ai quelques-uns de leurs produits locaux dans mon bar — je n'en bois pas, mais ils sont là au cas où quelqu'un en voudrait —, et Amrut est une marque que je connais. Quelle est la taille de ce marché pour eux?

M. Jan Westcott: Au Canada?

M. Ed Holder: Eh bien, en fait, en Inde...

M. Jan Westcott: Ah. Eh bien, l'Inde est le premier marché de whisky au monde, comme je l'ai dit. C'est un gros marché.

M. Ed Holder: Avez-vous une idée de leur production intérieure?

M. Jan Westcott: Eh bien, pratiquement tout ce qui est consommé en Inde — je ne dirais pas 100 p. 100, mais probablement 98 ou 99 p. 100 — est fabriqué en Inde.

M. Ed Holder: Alors, croyez-vous qu'il y a un monopole en Inde, ou y a-t-il des exemples d'accès fructueux de sociétés étrangères?

M. Jan Westcott: Non, pas encore. D'ailleurs, nous venons tout juste de lire dans une revue un article à ce sujet. Selon la page couverture de la revue, le marché indien est attirant. Quoi de plus frustrant?

Je crois que tout le monde regarde l'Inde et voit un énorme débouché, vu la taille de sa population et le fait que la classe moyenne en Inde enregistre une croissance très forte, et c'est particulièrement vrai de l'industrie des spiritueux, car les Indiens aiment le whisky. C'est un pays... Il est difficile d'introduire nos produits sur un marché où les gens boivent surtout du vin, car il faut les réorienter et modifier leurs habitudes pour qu'ils boivent du whisky. Là-bas, ils boivent du whisky.

L'Inde ressemble un peu au Canada d'il y a un certain nombre d'années. Leurs systèmes sont semblables. Le Canada a évolué pour devenir de plus en plus partisan du libre-échange et comprendre l'intérêt de s'intégrer à la communauté internationale comme commerçant. L'Inde doit poursuivre son cheminement à ce chapitre.

M. Ed Holder: Je ne crois pas que la production indienne au Canada soit importante, mais quel genre de tarifs paieraient les Indiens pour importer au Canada?

M. C.J. Hélie: Ce qu'ils exporteraient au Canada serait du whisky — alors le produit arriverait en franchise de droits — ou du rhum, et ils paieraient alors environ 4 ¢ par litre d'alcool absolu, alors cela reviendrait à moins de 2 ¢ par bouteille.

M. Ed Holder: Comparativement à un droit qui serait en réalité de 160 p. 100 si vous exportiez au...

M. Jan Westcott: Oui, à l'échelon fédéral, et, en outre, il y a toujours l'État...

M. Ed Holder: Oui, l'État... J'aimerais connaître votre point de vue. Je veux dire, c'est une chose pour nous de conclure un marché exhaustif qui permettra d'avoir accès à des marchés en Inde, mais, ensuite, vous avez les autres ordres de gouvernement, ce que vous avez assez bien expliqué. Il est d'autant plus crucial, à mes yeux, si nous nous apprêtons à négocier à l'échelon fédéral, d'inclure les autres ordres de gouvernement dans la discussion, comme nous l'avons fait dans le cas de l'AECG et du libre-échange européen.

• (1700)

M. Jan Westcott: Sans aucun doute, cela correspondrait tout à fait à ce qui s'est produit au Canada dans les 20 dernières années.

M. Ed Holder: Quel est votre meilleur exemple de l'exportation à l'étranger des excellents produits canadiens que vous représentez?

M. Jan Westcott: Notre plus grand marché se trouve aux États-Unis. Depuis environ 60 ou 70 ans, le whisky canadien est le whisky le plus vendu aux États-Unis.

M. Ed Holder: L'ALENA a-t-il contribué de quelque façon que ce soit à votre succès?

M. Jan Westcott: Dans une mesure inimaginable, parce que nous avons une frontière perméable.

M. Ed Holder: Alors vous pouvez exporter sans difficulté?

M. Jan Westcott: Assurément.

M. Ed Holder: Vous imputez votre réussite à l'ALENA?

M. Jan Westcott: Oui, dans une très grande mesure.

Le Canada exporte du whisky au Japon, malgré certaines difficultés économiques que connaissent les Japonais. Le Canada a participé à un groupe spécial du GATT avec le Japon, il y a un certain nombre d'années, et a vu le Japon réaménager son régime fiscal. Par conséquent, le whisky canadien est fructueusement exporté au Japon depuis de très nombreuses années.

M. Ed Holder: Avez-vous eu l'occasion de vous entretenir avec nos négociateurs et de leur faire part de vos préoccupations?

M. C.J. Hélie: Oui. Nous avons déposé un mémoire officiel auprès du négociateur en chef, Don Stephenson, il y a un an.

M. Ed Holder: Avez-vous eu une quelconque indication de la façon dont il a été reçu?

M. C.J. Hélie: Il a très bien été reçu. De fait, il y a donné suite en tenant une conférence téléphonique avec toute son équipe, et nous avons pu aborder toutes nos questions une par une.

M. Ed Holder: Alors, il n'y aura aucun problème sur le plan de la compréhension de notre participation à cette démarche.

En ce qui concerne le produit que vous représentez — sans égard à tous les compliments que mes collègues ici présents vous feraient —, quel pourcentage du produit proprement dit se situe à l'extérieur du Canada? Je parle ici de la fabrication et des produits auxiliaires. Quel est le pourcentage?

M. Jan Westcott: Notre industrie est étroitement liée au milieu agricole. Si je n'ai pas entendu cela 100 fois, je l'ai jamais entendu: un maître distillateur vous dira que, si vous n'avez pas de l'excellent grain, vous n'obtiendrez pas un excellent whisky. Le Canada produit de l'excellent grain.

Dans l'Est, nous prenons le grain, le maïs, le blé et un peu de seigle et nous transformons ces matières en un produit fini. Dans l'Ouest, c'est surtout le seigle. L'une de nos usines est le premier acheteur de grains de seigle au Canada. Nous sommes fondamentalement liés, comme je l'ai dit, avec le milieu agricole.

La quasi-totalité de nos intrants provient du Canada. Certaines de nos sociétés ont adopté une politique permanente selon laquelle elles s'approvisionnement exclusivement en grains canadiens. Comme je l'ai dit, nous avons des usines en Alberta, au Manitoba, en Ontario et au Québec. Nous nous approvisionnons essentiellement dans les environs des usines. Certains députés ici présents proviennent de circonscriptions où nous nous approvisionnons en grains.

Quant à notre emballage, comme nous comme nous évoluons sur la scène internationale, certains éléments proviennent de l'extérieur, mais la vaste majorité de l'approvisionnement se fait au Canada. Notre produit fini doit être à 90 ou 95 p. 100 canadien.

M. Ed Holder: Merci à vous tous.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Easter, vous avez sept minutes.

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

Merci, messieurs, d'être venus.

J'ai posé une question aux autres témoins plus tôt. Je leur ai demandé s'ils connaissaient la structure salariale. Nous n'avions pas ces données, mais, depuis, j'ai appris certains renseignements d'un rapport du Fonds monétaire international de février 2012: 41,6 p. 100 de la population indienne gagne moins de 1 \$ par jour. C'est inquiétant.

L'orientation de mes questions au cours des dernières séances reflétait une position favorable au commerce — et vigoureusement favorable, même —, mais comment pouvons-nous nous assurer qu'un accord commercial ne profite pas seulement aux investisseurs? Les investisseurs — les sociétés — au pays profitent du taux d'imposition des sociétés le plus faible, et de loin, en Amérique du Nord, et pourtant, il y a quelque 500 milliards de dollars qui ne sont pas investis, ne créent pas de productivité, n'achètent pas de nouvelles technologies et ne créent pas d'emplois au Canada, et cet argent peut circuler n'importe où dans le monde si l'occasion se présente.

Je me soucie de la façon de conclure un accord commercial avec l'Inde ou quelqu'un d'autre tout en nous assurant que nous renforçons et agrandissons notre propre classe moyenne au pays et que nous multiplions les débouchés économiques au Canada. Je conviens du fait que nous devons voir progresser la structure salariale en Inde. Nous devons voir des investissements dans ce pays. Nous devons voir des emplois là-bas aussi, mais avez-vous une idée de la façon de faire les deux? Nous n'avons pas besoin de conclure des accords commerciaux simplement pour pouvoir dire: « Eh bien, nous en avons signé un autre. » Il doit profiter au pays. Quelqu'un a-t-il une quelconque réponse à cela?

• (1705)

M. Jan Westcott: Eh bien, je crois que je l'expliquerais ainsi...

Je ne suis pas en désaccord avec vous. L'un des éléments clés de notre entreprise tient aux travailleurs hautement spécialisés qui fabriquent nos produits. Au fil du temps, j'ai appris, à force de côtoyer les gens qui nous approvisionnent en grains, la majeure partie du milieu agricole aujourd'hui qui réussit et fournit le produit de haute qualité que nous recherchons assurément, qui est destiné à la consommation humaine, qu'ils gagnent bien leur vie. À moins qu'il y ait des circonstances imprévues, ces métiers sont une bonne source de revenus et offrent une bonne qualité de vie. De la même façon, nos usines, pour la plupart, sont dotées de personnel hautement spécialisé.

Notre défi, en particulier du fait que le marché canadien est bien établi et que nos autres grands marchés d'exportation... Nous vendons nos produits dans environ 200 pays. L'exportation ne nous est pas inconnue. Soixante-dix pour cent de notre production est exportée, alors nous dépendons de l'exportation. Le défi consiste à accéder aux marchés en croissance. Je crois que, si nous réussissons à obtenir l'accès, nous savons que nous pouvons vendre notre whisky. Notre whisky est vendu aux quatre coins du monde. Sur certains des marchés les plus exigeants, comme je l'ai mentionné, nous soutenons exceptionnellement bien la concurrence des autres grandes marques.

Je crois que, si nous réussissons à obtenir l'accès, nous pouvons prospérer. Il y a des défis qui tiennent à la concurrence entre le Canada et d'autres producteurs de whisky. Je crois que nous pouvons les relever. Notre whisky a des caractéristiques le rendant particulièrement attrayant pour les marchés émergents. Certaines personnes vous diraient que d'autres whiskys ont un goût qu'on apprend à aimer, alors que notre whisky est très facile à boire, se mélange très bien à d'autres ingrédients et a toujours sa place.

L'autre chose que je dirais et que tout le monde doit comprendre, c'est que, bien que ce marché soit exceptionnellement attrayant pour l'industrie canadienne, soyons honnêtes: l'industrie du whisky écossais travaille très dur pour obtenir un accès semblable et faire des progrès en Inde. Je reviens tout juste de Washington, où j'ai rencontré mes homologues du DISCUS, notre organisation sœur. Nos amis américains se sont rendus en Inde trois ou quatre fois pour vendre du bourbon et renseigner les Indiens à ce sujet. Il s'agit d'un différent whisky que ce à quoi ils sont habitués là-bas, mais il s'agit d'une merveilleuse occasion. Nous devons avoir la possibilité d'aller là-bas, de parler de whisky canadien et de vendre du whisky canadien sur ce marché.

L'hon. Wayne Easter: En outre, votre tâche serait beaucoup plus facile si vous n'aviez pas à payer un tarif de 160 p. 100. Je comprends cela.

Monsieur Bajaj, aimeriez-vous dire quelque chose?

M. Naval Bajaj: J'ajouterais seulement que, lorsque vous songez particulièrement à la façon de contribuer à la création d'emplois au Canada, il est question d'un marché de près de 1,2 milliard de personnes. Nous savons tous que l'Inde est en croissance. Je comprends votre commentaire au sujet de la grande quantité de personnes qui gagnent moins de 1 \$ par jour, mais si vous voyez la croissance qu'il y a eu là-bas — je sais que vous avez déjà posé cette question —, aujourd'hui, le salaire moyen d'un Indien approche les 1 200 ou 1 300 \$, et, si on remonte 10 ans, vous verrez que le salaire moyen a triplé.

Quant à ce qu'il faut en déduire, pouvons-nous penser à un seul pays où le salaire moyen a triplé dans les dernières années? Les revenus augmentent. Cela accroît le pouvoir d'achat de chaque Indien. Je soulève ce point parce que le pouvoir d'achat résulte de la croissance globale, ce qui signifie l'achat global de la marchandise que fabrique l'Inde ou qu'elle achète d'un autre marché.

Ainsi, qui est perdant si nous ne proposons pas... C'est le bon moment pour accroître la présence des produits canadiens en Inde. Prenons un exemple. Je n'ai pas besoin de regarder très loin. Le marché indien du whisky est plus grand que le marché américain. Si nous obtenons l'accès et commençons à introduire nos produits là-bas, combien d'autres unités devons-nous ouvrir, d'après vous? À combien d'expansions faudra-t-il procéder aujourd'hui? Je ne connais pas les chiffres, mais c'est la chose fondamentale.

Une autre question que j'ai entendue portait sur le fait que tout le monde y gagnait. En ma qualité de président de la chambre, j'insiste toujours sur le fait que mon intérêt premier est le Canada. En tant que Canadien, mon intérêt premier est le Canada. Mes racines sont indiennes, et je suis né en Inde, mais, aujourd'hui, en ma qualité de Canadien, mon intérêt premier est le Canada. Dans cette situation, le Canada a plus à gagner que l'Inde.

Si nous regardons les statistiques et les analysons — et c'est pourquoi j'ai dit qu'il fallait adopter une approche progressive —, nous voyons que le marché indien est difficile à pénétrer, mais, aujourd'hui, tous les pays du monde sont à la porte de l'Inde. Si nous restons prudents ou que nous freinons ou limitons nos ambitions, nous n'obtiendrons pas cette part de marché.

J'ai fait partie de la délégation du premier ministre. Notre mission a été très fructueuse, mais, je suis resté quelques jours et, dans la semaine qui a suivi, j'ai constaté que quatre autres entreprises — accompagnées du premier ministre ou du président d'un autre pays — visitaient l'Inde. Quelle leçon faut-il en tirer? Chaque jour, lorsque vous ouvrez le journal, vous voyez que le représentant, le premier ministre et le président d'un autre pays se rend en Inde. Pourquoi? Tout le monde lorgne ce marché. Nous avons beaucoup plus à perdre que l'Inde en retardant ce processus, car l'Inde a des fournisseurs.

Je suis venu m'installer au Canada il y a près de neuf ans. Je me souviens que, à l'époque, on ne voyait aucune BMW circuler dans les rues en Inde. Il y avait quelques Mercedes. Je ne voyais jamais d'Audi. Je ne voyais jamais ces voitures. Aujourd'hui, quand on va en Inde, il y a beaucoup de ces voitures, et elles sont stationnées devant chaque maison... C'est là même chose que lorsque l'usine de GM a été établie à Halol, près de Baroda, dans le Gujarat. Combien de voitures y vend-on? Je n'ai pas les chiffres, mais si on compare avec le nombre de voitures fabriquées à l'usine Ford, rien n'est comparable... C'est un marché énorme.

Je crois que nous devrions comprendre qu'il s'agit d'un marché de 1,2 milliard de personnes. C'est notre principal avantage. Je crois que nous devrions accélérer le processus.

Pardonnez-moi de m'être éternisé.

• (1710)

Le président: Non, non; nous vous avons laissé poursuivre sur une lancée. C'était agréable à écouter. C'est très bien.

M. Jan Westcott: Puis-je ajouter une chose? Nous vendons — je vous épargne les détails — en moyenne pour 400 millions de dollars de whisky chaque année à 300 millions d'Américains. À votre avis, quelle quantité de whisky pourrions-nous vendre à 1,2 milliard d'Indiens?

Le président: Alors, vous avez fait le calcul.

Sur ce même thème, les Américains paieraient 160 p. 100 aussi, n'est-ce pas?

M. C.J. Hélie: Oui, c'est exact. En vérité, les producteurs de scotch et de bourbon américains vendent leur produit à perte sur le marché indien pour attirer la clientèle. Elles ont beaucoup plus de moyens financiers que les fabricants de whisky canadien et peuvent faire un investissement à long terme.

Le président: D'accord.

C'est à M. Keddy.

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

Je souhaite la bienvenue à nos témoins.

Cette discussion a été très intéressante, tant avec nos témoins actuels qu'avec les témoins précédents.

Monsieur Bajaj, je crois que vous avez tout dit: 1,2 milliard de consommateurs et une classe moyenne croissante, voire florissante.

Des témoins antérieurs que nous avons accueillis dans le cadre de notre étude nous ont dit qu'il y avait de 350 à 550 millions d'Indiens appartenant à la classe moyenne, et que cette classe moyenne prenait de l'expansion à un taux d'environ 7 à 8 p. 100 par année, bien que tout le monde ait des chiffres différents. Le taux de croissance économique est d'environ 6 à 7 p. 100, mais il faudrait qu'il soit d'environ 11 p. 100 seulement pour nourrir et approvisionner cette classe moyenne. Il ne fait aucun doute qu'il y a un énorme marché là-bas, avec lequel nous partageons une langue —une de ses langues officielles est l'anglais —, et le potentiel pour le Canada — qui jouit là-bas d'une image de marque qui est bonne, mais pas excellente — est énorme.

Il y a deux ou trois idées sur lesquelles j'aimerais obtenir des définitions plus claires, si c'est possible.

J'aimerais réserver quelques minutes de mon temps, monsieur le président, pour M. Shory, alors vous allez devoir m'interrompre après quatre ou cinq minutes.

En ce qui concerne les indicateurs géographiques, nous nous sensibilisons de plus en plus à cette question dans le cadre de nos négociations entourant l'AECG avec l'Union européenne et, certes, à son importance pour notre stratégie de marque à l'échelle mondiale. Je crois que le Canada voyait autrefois les indicateurs géographiques comme une mesure imposée par d'autres pays pour nous empêcher de leur vendre des biens, mais, en fait, ils offrent un énorme potentiel au chapitre de la stratégie de marque du Canada. Quelle est l'ampleur de cet obstacle sur le marché indien à l'heure actuelle?

• (1715)

M. C.J. Hélie: Quant à la définition, il s'agit d'une mesure de protection, parce que, si vous investissez de l'argent sur un marché, dès que votre investissement commence à porter des fruits, vous devez vous assurer que personne ne vienne vous imiter.

M. Gerald Keddy: C'est exact.

M. C.J. Hélie: Alors, ce que nous avons constaté...

M. Gerald Keddy: Alors ce n'est pas du tout un obstacle: c'est une nécessité.

M. C.J. Hélie: C'est exactement cela.

M. Gerald Keddy: Oui.

Les témoins antérieurs ont soulevé une autre idée, et je crois qu'elle s'appliquerait aussi à vous. C'est toute la question — surtout pour les produits agroalimentaires et agricoles — des certificats d'origine. Elle ne s'applique pas seulement aux produits agroalimentaires; la situation est la même pour le bois d'oeuvre.

Je crois qu'il faut préciser que le Canada a un système de certificats d'origine très vaste et moderne de renommée mondiale. Il ne s'agit pas d'un obstacle au commerce pour nous. Nous faisons cela tous les jours, dans le cadre de nos échanges avec les Américains. En fait, ce sont eux qui nous ont obligés à instaurer cette mesure dans les années 1970 et 1980. S'agit-il d'un avantage commercial pour nous?

M. C.J. Hélie: Sans aucun doute, parce que l'autre effet — et c'est presque un accident — est de créer une mesure de contrôle de la qualité, n'est-ce pas?

M. Gerald Keddy: Certainement.

M. C.J. Hélie: L'Agence des services frontaliers du Canada, pour notre compte, examinait les certificats d'origine, et les autres fonctionnaires des douanes en faisaient autant.

Il y a eu, tout récemment, un incident en Nouvelle-Zélande. Il s'agit d'un marché établi, mais, tout de même, un fonctionnaire des douanes s'est aperçu qu'un certificat d'origine ne ressemblait pas à ceux qu'il avait vus par le passé. Les autorités ont constaté qu'il ne s'agissait même pas de whisky canadien; c'était un produit de contrebande. Il n'a jamais été introduit sur le marché, n'a jamais fini sur les tablettes d'un commerce et n'a jamais nui à l'image de marque de nos produits sur ce marché.

M. Gerald Keddy: Très rapidement, je crois qu'il y a deux autres points qui méritent d'être répétés.

Monsieur Bajaj, vous avez mentionné que le salaire moyen avait triplé en Inde au cours des... Combien d'années, déjà? Je n'étais pas certain du nombre d'années.

M. Naval Bajaj: Je ne me rappelle pas le nombre exact, mais je crois que je peux dire — si je ne m'abuse — que c'était au cours des 10 à 15 dernières années...

M. Gerald Keddy: Incroyable.

M. Naval Bajaj: Un des aspects très intéressants ressort de ces statistiques. L'Inde comprend aussi l'importance du marché mondial pour elle, bien que l'économie soit difficile et que le marché soit difficile à pénétrer. Si on remonte aux années 1980, à l'époque où le gouvernement avait décidé de fermer la porte à certaines entreprises étrangères, la croissance de l'Inde avait chuté de 1 p. 100.

Après, vers la moitié des années 1980 ou des années 1990, lorsque l'actuel premier ministre, Manmohan Singh, était le ministre des Finances, le gouvernement a mis les choses en marche. C'est parti de 3,4 p. 100. Comme vous le savez, en 2010, nous avons enregistré une croissance du PIB de 10 p. 100. Le taux est plus bas maintenant, mais, en revanche, cette croissance est beaucoup plus prononcée que nous ne pouvons l'imaginer. Je crois que c'est seulement...

M. Gerald Keddy: Oui, c'est incontestable. Je suis allé en Inde il y a maintenant trois ans, et je dois dire que « dynamique » est l'adjectif que j'utiliserais pour qualifier le marché. Il est fascinant et presque intimidant dans certains secteurs.

Avant de céder la parole à M. Shory, je dois mentionner une chose qui n'a pas été mentionnée. C'est l'avantage que nous avons ici grâce aux ports de la côte Est et au port de Halifax en particulier. En effet, grâce au canal de Suez, le port de Halifax est le port canadien le plus près du marché indien. Nous l'oublions souvent. Ici, nous avons l'occasion d'accroître dans une très large mesure les échanges entre le Canada et l'Inde, et cela profiterait énormément à l'Est du Canada. Voulez-vous commenter brièvement?

M. Devinder Shory (Calgary-Nord-Est, PCC): Non, le temps est écoulé.

M. Gerald Keddy: Devinder dit que mon temps est écoulé.

Des voix: Oh, oh!

M. Gerald Keddy: Ça va.

Le président: Vous le céderez à Devinder.

Allez-y.

M. Naval Bajaj: Je crois que j'ai aussi précisé dans mes propos qu'il n'était pas seulement question des échanges entre les deux pays. Grâce à l'Inde, les compagnies canadiennes peuvent songer à faire une percée dans l'ensemble du marché sud-asiatique. C'est la même chose pour les compagnies indiennes. Une fois qu'on commencera à progresser, on regardera le Canada, puis l'Amérique du Nord.

Au bout du compte, nous sommes l'intermédiaire. Cela contribue à notre essor économique. Si le port fonctionne bien, encore une fois, cela contribuera à la création d'emplois et à notre prospérité.

C'est la même chose pour l'Inde. L'Inde dépense trop d'argent dans... Si vous visitez le Gujarat, vous verrez qu'on investit dans le port. Au Maharashtra, on dépense. Les gens ont également compris tout cela et ils investissent pour l'avenir.

Savez-vous pourquoi l'État du Gujarat, la province, affecte tant d'argent au port? Il sait qu'il s'agit du port le plus près de la plupart des autres pays, alors tout passera par lui. Un gouvernement tourné vers l'avenir qui investit son argent s'en sortira mieux que les autres.

• (1720)

Le président: Merci beaucoup.

M. Shory devra attendre un peu.

Nous allons passer à M. Morin et à Mme Papillon, très rapidement, pour deux ou trois questions, puis nous terminerons par M. Shory.

M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NPD): Monsieur Bajaj, quelle est l'importance de la conjoncture du marché indien comparativement à celle au Canada ou au Japon ou ailleurs? Nous avons beaucoup de travail à faire pour ce qui est de comprendre l'Inde. Au début, nous pensions que c'était ici... ma grand-mère Mohawk était Indienne.

Des voix: Oh, oh!

M. Marc-André Morin: Cela peut sembler drôle, mais ce n'est pas le cas.

Le marché indien est très particulier. La microéconomie y est très importante, je crois. Il n'y a pas de chaînes d'approvisionnement comme ici ou au Japon, disons, ou dans un pays européen. À quel point est-il réaliste de penser qu'une petite entreprise peut pénétrer ce marché?

M. Naval Bajaj: Sur cette idée, durant la pause, vous et moi parlions des laitiers et de l'approvisionnement dans les élevages laitiers et tout cela. En ce qui me concerne, je suis né et j'ai grandi en Inde, et je peux vous parler de certaines choses. Si vous remontez 30 ou 40 années pour voir comment on exploitait une ferme, vous verriez que les bœufs et les humains faisaient le travail. Maintenant, la plupart des agriculteurs sont passés aux tracteurs.

Je crois que l'entrepreneuriat, en Inde, est un gros morceau. La plupart des gens veulent avoir leur propre petite entreprise, mais cela revient à se demander si le verre est à moitié vide ou à moitié plein. Le fait de pouvoir compter sur de la chaîne d'approvisionnement... Et c'est là que nous intervenons, parce que le Canada a la technologie et la chaîne d'approvisionnement... Encore une fois, je crois que c'est seulement une question de stratégie de marque.

Le meilleur exemple que je puisse vous donner de la façon dont un entrepreneur canadien doit envisager la chose est celui de la tablette Aakash, fabriquée par M. Tuli, qui coûte... Combien, 30 ou 40 \$? Elle est fabriquée au Canada, mais la demande actuelle pour la tablette Aakash est beaucoup plus élevée qu'au Canada. Nous ignorons peut-être ce qu'est une tablette Aakash, mais si vous allez sur le marché indien, n'importe quel étudiant le saura. De fait, la

société ne réussit pas à fabriquer assez de tablettes pour combler les besoins du marché indien. Il y a toujours une pénurie.

Pour les entreprises canadiennes, le défi sera de trouver un produit qui cadre avec le marché indien, puis de s'introduire sur le marché indien, ce qui, encore une fois, contribuera à notre économie.

Le président: Merci beaucoup.

La vraie question est de savoir si eux savent ce qu'est un BlackBerry?

M. Naval Bajaj: Vous savez quoi? Le plus grande marché pour le BlackBerry se trouve en Inde.

Le président: C'est très bien.

Madame Papillon, allez-y.

Mme Annick Papillon: C'est une bonne question. Vous verrez.

[Français]

Monsieur Bajaj, votre organisation a rencontré le Gems and Jewellery Export Promotion Council of India, en 2012, au sujet du commerce de diamants entre le Canada et l'Inde. Le Canada est le troisième producteur mondial de diamants et l'Inde est le plus gros importateur de diamants bruts. Toutefois, le commerce dans ce domaine entre les deux pays est négligeable.

Quelles sont les raisons qui expliquent ces résultats et comment peut-on améliorer cette situation?

[Traduction]

M. Naval Bajaj: Quelle bonne question vous m'avez posée. Je suis ravi que vous m'avez posé cette question.

Mme Annick Papillon: Tout le plaisir est pour moi.

M. Naval Bajaj: Je pourrais parler de cela pendant des heures, car la chambre...

Des voix: Oh, oh!

M. Naval Bajaj: Non, je ne le ferai pas. Nous n'avons pas beaucoup de temps.

Notre chambre a envoyé une délégation le 3 janvier... En novembre dernier, nous avons conclu un PE avec la Bourse du diamant du Canada. Selon une étude intéressante qui a été publiée... Et il y a peut-être quelqu'un ici qui s'y connaît mieux que moi sur le sujet, mais tout de même, ce que je sais... Les diamants bruts qui viennent des mines canadiennes sont de bonne qualité. Quant au processus auquel sont soumis les diamants bruts qui sont extraits, rien n'est fait ici. On ne les pèse pas; on les emballe et on les envoie en Europe. C'est là-bas que tout se fait. Encore une fois, 70 p. 100 de ces diamants sont expédiés en Inde, où ils sont polis et taillés. De ces 70 p. 100, 90 p. 100 sont réexpédiés en Amérique du Nord.

Pensez seulement à la question de la mobilité. Nous avons invité une délégation de diamantaires — des tailleurs de diamants et tout cela — à venir au Canada. Nous allons leur faire visiter des mines ici et leur montrer ce qui se produit, mais, pour établir leur industrie, ils doivent... Ces diamants n'auraient pas été expédiés en Europe. Les industries de taille et de polissage des diamants seraient ici. Tout serait ici.

Si la mobilité était permise... Ce qui arrive, c'est que certains des ouvriers spécialisés ne parlent pas anglais ou ne possèdent pas certaines connaissances que nous exigeons ici au Canada. Il peut-être difficile pour eux de venir ici, alors on ne peut pas établir certaines industries ici, mais nous sommes en mesure d'établir cette industrie ici. Tout reste ici. Encore une fois, c'est avantageux pour nous. Certains avantages seront accordés aux pays intermédiaires.

• (1725)

Le président: Voilà un autre excellent exemple de débouché.

Allez-y, monsieur Shory.

M. Devinder Shory: Monsieur Bajaj, je vous remercie d'avoir été bref.

Une voix: Oh, oh!

M. Devinder Shory: J'admire votre passion, et je vous remercie de l'excellent travail que vous faites pour la communauté indienne et d'être le porte-parole du Canada en Inde.

Vous avez présenté beaucoup de bonnes idées, mais vous m'avez donné l'impression que le gouvernement du Canada devrait peut-être agir rapidement. Ma question pour vous est la suivante: Êtes-vous d'accord? Vous faisiez partie de la délégation cette fois-là aussi. Vous savez très bien que les deux premiers ministres ont réaffirmé leur désir de conclure cette entente d'ici 2013.

Dans les six dernières années, notre premier ministre s'est rendu en Inde deux fois. Il y a eu une autre occasion, lorsqu'on a nommé un acteur bollywoodien indien à un poste d'ambassadeur pour promouvoir le Canada, essentiellement. Notre ministre Fast s'est rendu en Inde, et pas seulement le ministre Fast; de fait, au cours des deux ou trois dernières années, il y a eu environ 30 visites ministérielles, je dirais, en Inde. Ces activités contribuent-elles à l'image de marque du Canada en Inde? C'est ma question.

M. Naval Bajaj: Oui, sans aucun doute. La dernière fois que je suis venu au Parlement, à la fin du Diwali, je l'ai mentionné. J'applaudis vraiment le gouvernement, et surtout le premier ministre, pour les positions qu'il a prises dans les trois dernières années, qui ont aidé à faire avancer le dossier. Le dossier avance. À tout le moins, nous sommes tous ici en train d'en parler. Cela nous intéresse tous. Beaucoup de choses se passent entre les deux pays.

En ce qui concerne l'image de marque, les visites ministérielles, celles du premier ministre... Une autre chose, qui a aussi été mentionnée, c'est que, lorsque le premier ministre se rend en Inde, l'une des choses les plus importantes, c'est que cela exprime le vif intérêt du Canada à faire affaire avec l'Inde. C'est le plus important. Ensuite viennent tous les traités, tous les marchés. C'est une...

M. Devinder Shory: Monsieur Bajaj, il va m'interrompre. J'ai encore une autre question. Il est 17 h 30.

Le président: Très rapidement, s'il vous plaît.

M. Devinder Shory: La participation de la diaspora favorise la création de liens entre les personnes, et vous avez dirigé la délégation la dernière fois. Vous le faites aussi cette année. Ce qu'il y a de bien dans ce que vous faites, c'est que vous emmenez avec vous

les politiciens locaux, les dirigeants locaux. Il est essentiel que les trois ordres de gouvernement connaissent les énormes possibilités qui nous attendent en Inde.

Ma question est la suivante: que fait votre chambre du côté indien — car vous êtes aussi lié à l'Inde — pour inciter ces gens à agir rapidement?

M. Naval Bajaj: Comme je l'ai mentionné, nous emmenons les délégations d'ici. Dans le cadre de nos séminaires, de nos réunions et de nos ateliers là-bas, nous invitons les délégations indiennes à venir au Canada. Récemment, nous avons accueilli une délégation du gouvernement du Gujarat. Elle est venue ici, et, maintenant, nous allons chez elle. Lorsqu'une délégation vient ici, l'essentiel est de promouvoir le Canada. Qu'a-t-il à offrir?

Et quand nous retournons là-bas, l'une des approches que nous avons adoptées est une approche gouvernementale à trois échelons, parce que l'une des choses que nous avons vues, c'est que le développement d'un pays se fait non pas de haut en bas, mais de bas en haut. Si votre ville prend un grand essor, cela aidera la province à en faire autant. Si la province prend un grand essor, cela aidera le pays — tout le pays — à en faire autant. Nous disons que, dans l'intérêt du développement du pays ou de la province, la ville doit prospérer. Je crois que c'est la raison pour laquelle nous avons recueilli...

Le gouvernement fédéral et les ministres peuvent faire leur travail, mais lorsqu'il est question des maires, lorsqu'il est question des villes, si nous les incluons et leur montrons réellement l'ampleur du débouché, lorsque nous emmenons cette délégation commerciale, cela joue complètement en faveur de l'image de marque du Canada, croyez-moi. Cela suscite beaucoup d'intérêt pour le Canada sur le marché indien.

• (1730)

M. Devinder Shory: Je vous demanderais de répondre à la question suivante en une phrase; elle concerne les délégués commerciaux en Inde. Nous avons huit délégués commerciaux. Le premier ministre vient d'annoncer l'ouverture d'un nouveau consulat. Aident-ils les PME en Inde?

M. Naval Bajaj: Vous savez quoi? Elles le font, c'est certain.

À 8 h 30 ce matin, j'ai tenu une conférence téléphonique avec Nicolas. Je descendais tout juste de l'avion. Nicolas est de Bombay, et il est d'une grande aide. Une convention sur les PME se tiendra le 5. Il participe au sommet Vibrant Gujarat. Il fait beaucoup de travail à ce chapitre parce que le Canada est un partenaire. Il est d'une aide incroyable.

Le président: C'est très bien.

La séance a été très intéressante. Nous vous sommes reconnaissants d'être venus et d'avoir présenté un exposé. Nous avons hâte d'intégrer vos commentaires à notre étude et d'assister à la conclusion d'un accord définitif d'ici la fin de 2013.

Sur ce, 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>