



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 055 • 1<sup>re</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le mardi 20 novembre 2012**

**Président**

**L'honorable Rob Merrifield**



## Comité permanent du commerce international

Le mardi 20 novembre 2012

•(1535)

[Traduction]

**Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)):** Les témoins sont ici, je prie les députés de bien vouloir prendre leur place. Les membres du comité sont présents. Nous pouvons commencer.

Nous poursuivons notre étude sur un accord de partenariat économique global avec l'Inde.

Nous accueillons trois témoins durant la première heure et deux autres durant la seconde heure. Nous examinerons quelques travaux du comité après la fin de la seconde heure.

Bienvenue aux témoins. De Bombardier Inc., nous accueillons Pierre Seïn Pyun.

Merci d'être venu. Vous avez la parole, nous présenterons les autres témoins au fur et à mesure qu'ils prendront la parole.

Je vous en prie, monsieur.

**M. Pierre Seïn Pyun (vice-président, Affaires gouvernementales, Bombardier inc.):** Monsieur le président, mesdames et messieurs du Comité permanent du commerce international, c'est un plaisir de me joindre à vous et d'avoir l'occasion de vous faire part du point de vue de Bombardier sur un accord de partenariat économique global avec l'Inde. J'ai préparé une déclaration que je vais lire, puis je me ferai un plaisir de discuter avec vous et de répondre à vos questions.

[Français]

Je vous remercie de prendre le temps de nous rencontrer aujourd'hui.

[Traduction]

Tout d'abord, permettez-moi de vous donner un aperçu général de Bombardier. Je parlerai de notre présence en Inde et de la place qu'occupe ce pays dans la stratégie d'ensemble de notre société.

Je rappelle, probablement à la majorité d'entre vous, que le siège social de Bombardier se trouve à Montréal. Notre société est aujourd'hui une multinationale qui compte environ 70 000 employés dans le monde, incluant 23 000 ici au Canada. Nous avons principalement deux secteurs d'activité qui sont, comme vous le savez probablement, l'aéronautique et le transport sur rail. Aujourd'hui, Bombardier est le numéro un mondial dans le secteur de systèmes de transport sur rail et le troisième fabricant mondial d'aéronefs civils.

Dans le secteur du transport sur rail, notre société offre une gamme très solide et entière de produits, de service d'entretien et de technologies utilisées dans le transport en commun, les locomotives, les trains à très grande vitesse et les systèmes de signalisation.

Dans le secteur de l'aéronautique, Bombardier est le premier fabricant mondial d'avions d'affaires. Nous construisons aussi des avions régionaux.

Avec notre nouvel avion CSeries de 100 à 150 places, nous dépassons la portée des avions régionaux. Nous avons des sites à travers le pays et une plus forte concentration d'usines de production et de centres d'ingénierie dans les provinces du Québec et de l'Ontario, comme à Montréal, Saint-Laurent, Dorval, Mirabel, Saint-Bruno, La Pocatière, Kingston, Downsview, Mississauga, Thunder Bay et North Bay. Nous sommes aussi présents en Saskatchewan et en Alberta où nous assurons la formation des pilotes militaires à Moose Jaw et Cold Lake.

Nous sommes en pleine phase de recherche et de développement intensifs — une phase comme nous n'en avons jamais connue — et dans les deux secteurs à la fois, l'aéronautique et le transport sur rail. Plusieurs programmes de développement d'avions sont en cours, j'ai mentionné le programme des CSeries, mais il y a le nouveau programme d'avions Global, Global 7000 et Global 8000, et les nouveaux avions Learjet, modèles 70, 75 et 85.

Pour ce qui est du transport du rail, seulement à titre d'exemple, nous développons un train à très grande vitesse, le ZEFIRO, pour les marchés chinois et italien et des monorails pour le Brésil et l'Arabie saoudite en utilisant des technologies respectueuses de l'environnement — que nous appelons technologies ECO4 — visant la réduction des émissions de gaz à effet de serre et de la consommation énergétique.

Comme vous pouvez l'imaginer, ces activités exigent beaucoup d'investissements et des dépenses énormes ont été faites ces dernières années. Nous avons été touchés par le ralentissement économique, mais nous croyons que ces investissements renforceront considérablement notre position à l'avenir, une fois que le marché se sera redressé. Nos dépenses, au cours des cinq dernières années — sans compter 2012 — s'élèvent à 2,7 milliards de dollars dans nos deux secteurs d'activité au Canada, transport sur rail et aéronautique ensemble.

Pourtant, le marché canadien ne représente que 7 p. 100 du total de nos recettes, notre société est donc très axée sur l'exportation. L'Europe et les États-Unis resteront de très importants marchés pour le solide réseau implanté par notre société au Canada et en Amérique du Nord. Par exemple, la vente de nos produits et services dans le transport sur rail en Europe nous rapporte 65 p. 100 de nos recettes, mais nous cibons de plus en plus les marchés émergents, notamment l'Inde. Au cours des cinq dernières années, nos recettes provenant des pays BRIC — Brésil, Russie, Inde et Chine — sont passées de 500 millions de dollars à 2 milliards de dollars environ. La région Asie-Pacifique représente actuellement 15 p. 100 du total des recettes de Bombardier.

Je vais parler plus précisément de l'Inde qui est un pays important pour nous tant dans l'aéronautique que dans le transport sur rail. Nous y sommes présents. Nous nous y sommes implantés. Nous considérons que l'Inde est un marché et un partenaire à long terme. C'est l'approche que nous adoptons, soit une perspective à long terme du marché. En comptant les personnes avec lesquelles nous avons signé des contrats, notre effectif s'élève à près de 1 200 personnes en Inde, cela en plus des divers partenariats que nous avons établis dans les sites de nos activités dans les domaines du transport sur rail et de l'aéronautique.

C'est en Inde que nous avons fait l'un de nos plus gros investissements dans la région Asie-Pacifique. Il s'agit de notre site de production de wagons à Savli dans l'État du Gujerat. Nous avons récemment livré le 600<sup>e</sup> véhicule pour le métro de Delhi en Inde. Nos avions commerciaux et d'affaires sont en service dans tout le pays. Il y a environ 40 avions d'affaires et 25 avions régionaux. Nous comptons parmi nos clients en Inde, SpiceJet, Jet Airways et Air India Regional.

Permettez-moi d'évoquer les possibilités d'affaires qui, selon nous, seront offertes en Inde. D'importants projets d'infrastructure ferroviaire se dessinent et nous intéressent beaucoup. Des réseaux de métro vont être construits ou agrandis dans un certain nombre de villes indiennes comme New Delhi, Kolkata, Chennai, Bangalore, etc. Il y a des possibilités au niveau de la livraison et de l'entretien de locomotives et de systèmes de propulsion et de signalisation des chemins de fer indiens.

Il y a une très forte demande d'avions d'affaires et d'avions commerciaux dans ce pays. Selon diverses prévisions, au cours des 20 prochaines années, la demande serait de plus de mille avions d'affaires dans le marché indien. Nous prévoyons une demande d'environ 1 700 avions commerciaux de 20 à 150 places — soit le créneau de produits livrés par Bombardier dans la région, y compris en Inde — au cours des deux prochaines décennies.

Il faut ajouter que l'Inde dispose de ressources considérables en ingénierie et nous les utilisons. Nous avons des centres en ingénierie à Hyderabad et Bangalore: Hyderabad pour le transport sur rail et Bangalore pour l'aéronautique. Nous envisageons aussi d'utiliser l'Inde comme base pour exporter dans la région, particulièrement vers l'Asie du Sud-Est. La signature, cette année, d'un contrat de livraison de trains au sud de l'Australie constitue une percée. Les bogies, les pièces mobiles des trains, seront livrés par l'une de nos usines en Inde, le site de Savli dans l'État du Gujerat, que j'ai mentionné plus tôt.

● (1540)

[Français]

J'aimerais parler de quelques défis auxquels nous sommes confrontés en Inde, soit les défis de faire des affaires dans ce pays.

L'entente de libre-échange avec l'Inde pourrait potentiellement nous aider à relever plusieurs de ces défis. Par contre, dans certains cas, les défis peuvent aller au-delà de ce qu'une entente de libre-échange pourrait accomplir.

Nous avons parlé des occasions d'affaires du côté de l'aviation régionale et de l'aviation d'affaires. Par contre, les infrastructures et le cadre réglementaire doivent continuer à évoluer pour soutenir la demande et le rythme de croissance dans ces secteurs. Nous voyons un potentiel énorme pour relier, par l'aviation, les villes dites secondaires et tertiaires en Inde. Cependant, pour des fins de comparaisons, l'Inde a deux fois moins d'aéroports que la Chine. L'Inde a présentement environ 80 aéroports en opération. Il serait donc crucial pour nous de développer un bon réseau de soutien à la

clientèle, et nous nous attelons déjà à cette tâche. Nous avons un centre de soutien localisé à Mumbai. Nous avons également des partenariats, par exemple avec Air Works, pour faire du travail d'entretien sur nos avions à Mumbai et à New Delhi.

L'Inde constitue une grande bureaucratie à travers laquelle il est difficile de naviguer. La prévisibilité, les échéanciers et la transparence pour les projets d'approvisionnement public d'infrastructures peuvent poser des défis considérables à des compagnies étrangères comme Bombardier.

D'autre part, c'est un marché extrêmement concurrentiel. Le monde est tourné vers l'Inde. Les Américains, les Européens, les Chinois, les Coréens, les Russes et les Japonais sont tous actifs dans les domaines dans lesquels nous oeuvrons. Nous faisons donc face à une concurrence très féroce au sein du marché indien.

Cela conclut mes commentaires.

[Traduction]

J'anticipe avec plaisir notre discussion et les questions que vous allez me poser.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous accueillons maintenant M. Sierra de NOVO Plastics Inc.

La parole est à vous, monsieur.

**M. Baljit Sierra (président et directeur général, Novo Plastics inc.):** Merci monsieur le président et mesdames et messieurs. Je suis très heureux d'être ici aujourd'hui pour parler un peu de ma compagnie et de nos expériences en Inde.

NOVO Plastics est un fabricant canadien de pièces et d'assemblages en plastique, principalement pour le secteur automobile, mais aussi pour les industries des produits commerciaux et de consommation. Nous avons des assises solides en ingénierie, en innovation et en R&D. Dans le cadre de notre mission, nous avons développé plusieurs produits exclusifs.

Nous trouvons le marché indien intéressant parce qu'il nous offre une diversification à l'échelle mondiale. Je vous fais part de quelques statistiques relatives au secteur automobile en Inde. L'Inde est le premier fabricant mondial de véhicules à trois roues. Le deuxième fabricant mondial de véhicules à deux roues et le troisième de véhicules commerciaux. Le nombre de ces véhicules est énorme dans ce pays. Toute compagnie manufacturière canadienne — et cela est très important — se doit d'avoir une stratégie mondiale et j'ai l'intime conviction que l'Inde doit en faire partie.

Cela dit, nous avons pénétré le marché indien il y a deux ans grâce à un produit exclusif, le silencieux en plastique qui remplace le silencieux en acier dans les véhicules. Il réduit l'émission de gaz, il est plus léger et dure aussi longtemps que le silencieux en acier. Nous sommes allés en Inde pour faire connaître ce produit à tous les grands FEO, alors que nous en étions aux dernières étapes des essais, juste avant la commercialisation. C'est une possibilité d'affaires extraordinaire pour notre compagnie et nous estimons que le marché est excellent en Inde.

Là-bas, nous avons eu affaire à divers organismes gouvernementaux et quelques représentants. Nous avons collaboré efficacement avec le bureau du délégué commercial. Nous avons collaboré avec le Haut-Commissariat. EDC nous a été d'une grande aide en Inde. Nous avons bénéficié d'un soutien remarquable et ils nous ont vraiment aidés à pénétrer ce marché. Il est important de savoir qu'au-delà de l'entente dans le cadre de la LCPE, il s'agit là de points très importants pour les entreprises canadiennes qui cherchent à pénétrer ce marché. Je pense qu'il faut poursuivre les efforts dans ce domaine.

La visite effectuée récemment par le premier ministre et une délégation a beaucoup renforcé l'image du Canada en Inde, à mon avis. C'est aussi quelque chose à prendre en considération dans le cadre des négociations de la LCPE qui se poursuivent. Des efforts à cet égard doivent être entrepris tant par les entreprises que par le gouvernement.

Au sujet des défis qui se posent à une entreprise canadienne qui pénètre dans ce marché, d'abord et avant tout, j'ai mentionné que nous faisons pas mal de R&D en innovation. L'Inde a une grande soif de technologie. En fait, les coentreprises entre des fabricants indiens d'automobiles ou de véhicules à deux roues et des compagnies étrangères qui apportent la technologie sont assez nombreuses. Cela dit, la technologie et les produits que nous exportons en Inde sont soumis à des tarifs douaniers, or, ce pays où la fabrication à faible coût est de rigueur le système n'est pas en harmonie avec les produits que nous y exportons. J'estime que la suppression des tarifs douaniers est un élément dont il faut absolument tenir compte dans les négociations sur la LCPE.

Deuxièmement, je veux parler du cadre juridique en Inde, le régime juridique pour ainsi dire, et les lois sur la protection de la propriété intellectuelle. Nous avons rencontré des difficultés, en tant que compagnie canadienne, d'abord en négociant des ententes de confidentialité ou de fabrication très claires. Mais quand il est question de l'arbitrage de différends, nous devons souvent choisir un troisième pays impartial, parce que pour être franc, nous préférons éviter d'avoir affaire au système judiciaire indien, car les processus y sont très lents et ne favorisent pas le déroulement rapide des affaires d'une entreprise. Je pense que c'est un point très important.

Le troisième défi auquel se heurte notre compagnie, qui a des clients un peu partout en Inde, est la très grande complexité des infrastructures, ce qui ne facilite pas la distribution des produits. Je pense que la solution se fera à long terme, mais c'est vraiment à nos homologues indiens de s'y attacher.

• (1545)

La simplification des formalités de déplacement des professionnels de l'entreprise entre l'Inde et le Canada est le quatrième point à retenir dans les négociations sur la LCPE. À mesure que nous nous établissons en Inde, nous allons y envoyer du personnel de notre compagnie et aussi envoyer au Canada pour y suivre une formation des ingénieurs et des travailleurs indiens qualifiés. La simplification des formalités liées à ces déplacements, que ce soit au niveau des visas ou de la facilité d'accès, est aussi très importante.

Nous espérons que les négociations sur la LCPE se poursuivront à un rythme accéléré. Je sais que tout le monde a fixé un échéancier très court. L'Inde est un marché très important dans le monde et nous espérons que ces négociations se poursuivront avec succès.

Merci.

**Le président:** Merci, nous l'espérons également. Et espérons que les échéanciers seront courts. Il reste encore à voir exactement à quel rythme elles se dérouleront. Nous vous remercions de l'occasion qui nous est offerte d'avoir entendu votre avis sur la question.

De Prudential Consulting Inc., nous accueillons M. Khurana.

Merci d'être venu. Vous avez la parole.

**M. Vikram Khurana (fondateur et directeur général, Prudential Consulting inc.):** Merci monsieur le président.

Membres distingués du comité et mesdames et messieurs, je vous remercie de me donner l'occasion de partager mon point de vue sur les négociations commerciales avec l'Inde.

Permettez-moi de vous donner un aperçu de Prudential Consulting et de son groupe de compagnies. Prudential Consulting est un pionnier de la première heure dans la formulation de conseils à des clients, importants et moins importants, qui souhaitent faire des investissements en Inde et entretenir des liens avec des entreprises indiennes publiques et privées pour exporter leurs produits et services. Au cours des ces 17 dernières années, PCI a donné des conseils à un certain nombre de petites et grandes entreprises désireuses de pénétrer le marché indien ou d'importer d'Inde des travailleurs qualifiés pour des projets réalisés au Canada.

En ce qui concerne les négociations commerciales, premièrement, nous pouvons faire un certain nombre de parallèles entre ces négociations et les négociations commerciales menées par l'Inde avec l'Australie et les États-Unis. Pour des raisons de taille et de contexte, je m'attacherai à quelques similarités existant entre les négociations entre le Canada et l'Inde et celles entre l'Australie et l'Inde.

Premièrement, les Australiens remarquent les mêmes perspectives commerciales que nous qu'offre une population importante et jeune, soit la parité des pouvoirs d'achat, la richesse, une demande croissante et une classe moyenne très importante qui croît très rapidement. Tout comme le Canada, l'Australie a identifié des secteurs prioritaires identiques ou similaires — TIC, énergie, exploitation minière, infrastructure, transformation des aliments, agroentreprise et services d'enseignement — qui sont à portée de la main et qui seraient les plus faciles à exploiter. L'engagement pris par des organisations semblables à celles de la société canadienne — soit des groupes de la société civile, des associations d'entreprises, des organismes publics et privés — pousse les décideurs politiques des deux pays à créer un cadre commercial.

Je pense, en me fondant sur les sondages que j'ai consultés, notamment le sondage d'opinion publique effectué par la Fondation Asie-Pacifique du Canada et que je recommande à tout le monde de lire, que plus de Canadiens que jamais auparavant sont à l'écoute de l'Asie et pensent que leur prospérité à long terme dépend du renforcement des échanges commerciaux avec l'Asie. Cependant, le nombre de personnes qui nourrissent de bons sentiments à l'égard de l'Asie demeure beaucoup plus faible que celui des démocraties occidentales, à l'exception de l'Australie et du Japon.

Je veux dire que les décideurs politiques devront être conscients que seulement quatre Canadiens sur dix appuient la conclusion d'accords de libre-échange avec des pays asiatiques tels que l'Inde alors que deux tiers des Canadiens y sont opposés. Il faut améliorer la communication et la sensibilisation du public pour combler cet écart entre ce que les politiques peuvent décider de faire des accords de libre-échange et l'engagement des Canadiens.

Je voudrais dire un mot sur la capacité immédiate d'exporter des entreprises canadiennes. Même chez les exportateurs canadiens chevronnés, qui ont l'habitude d'exporter vers les États-Unis et l'Amérique latine, on constate une grande disparité au niveau des connaissances et de l'expérience en matière d'exportation vers l'Inde. Cette disparité est encore plus marquée entre les provinces. En tant que décideurs politiques, il sera important d'utiliser les outils dont nous disposons pour combler ces lacunes et donner à nos entreprises la capacité d'exporter.

Je voudrais prendre l'exemple précis du Canada atlantique et de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique. Cet organisme fédéral peut jouer un rôle très important pour veiller à ce que les entreprises et les organisations du Canada atlantique réalisent tout leur potentiel d'exportation vers l'Inde. En outre, en évaluant les possibilités, nos ressources collectives comme la BDC, Exportation et développement Canada, la Corporation commerciale canadienne et le Service des délégués commerciaux doivent, dans la mesure du possible, apprendre à fonctionner comme une seule entité.

En parlant brièvement de la politique d'approvisionnement des deux gouvernements, qui sera un sujet de négociations commerciales en permettant l'accès aux activités gouvernementales, j'exhorte les décideurs politiques à voir plus loin que les connotations négatives liées à la délocalisation et la propriété étrangère et à considérer des perspectives commerciales dans des secteurs névralgiques et non traditionnels tels que la défense et l'aérospatial. En plus des balles et des bombes, le Canada a plusieurs technologies de la défense qui ont un énorme potentiel dans le marché de la défense indien évalué à 80 milliards de dollars. En outre, à mesure que le Canada renforce son infrastructure de la défense — comme les navires militaires —, les investissements et le savoir-faire manufacturier indiens peuvent avoir une incidence positive dans des endroits tels que Halifax et Vancouver, entre autres.

• (1550)

Parlons maintenant des négociations. Les Indiens eux-mêmes doivent faire face à un tas de paperasserie, à des politiques administratives et bureaucratiques archaïques et obstructives et, enfin, à la corruption. Il serait naïf, de la part du Canada, de croire qu'en faisant affaires avec l'Inde, nous parviendrons, d'une façon ou d'une autre, à faire adopter immédiatement nos valeurs. À mesure que les négociations avanceront et que nous prendrons les premiers engagements, les Canadiens devront être patients et mentalement prêts à relever ces défis, pour ne pas être démoralisés par les difficultés à court terme.

En résumé, si le commerce bilatéral entre l'Australie et l'Inde a pu passer de 3,3 milliards de dollars en 2000 à 20 milliards de dollars en 2011, il y a de fortes chances que le Canada puisse, lui aussi, décupler ses activités commerciales. Pour ce faire, il faut s'attaquer aux barrières tarifaires et aux restrictions internes imposées au commerce des marchandises; conclure un accord de libre-échange qui favoriserait la croissance du commerce des services; accroître la transparence de la réglementation et, enfin, faciliter et encourager les investissements en réduisant les obstacles auxquels font face les fournisseurs canadiens et en améliorant les mesures de protection des investissements.

Merci.

• (1555)

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à la période des questions et réponses. Nous allons commencer par M. Davies.

Vous disposez de sept minutes.

**M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD):** Merci à tous les trois d'être des nôtres aujourd'hui et de nous faire part de votre expérience et de vos connaissances.

Cet été, j'ai eu l'occasion de m'entretenir avec le négociateur en chef chargé des pourparlers sur l'accord commercial entre le Canada et l'Inde. Je crois qu'on a mené quatre négociations et qu'on en est maintenant à la cinquième.

Voici quelques-uns des faits et des chiffres qu'on m'a présentés. À l'heure actuelle, l'Inde compte 1,2 milliard d'habitants, chiffre qui devrait passer à 1,5 milliard en 2050. En fait, sa population est de plus en plus jeune, contrairement à la tendance mondiale; la proportion de jeunes est donc à la hausse, ce qui est de bon augure pour la croissance. On m'a dit que l'Inde prévoit dépenser 1 billion de dollars dans l'infrastructure publique au cours des cinq prochaines années, notamment la construction d'un corridor industriel entre Mumbai et New Delhi. J'ai aussi appris que le taux de croissance du PIB est de 8 p. 100 par année et qu'il se chiffre dernièrement à environ 5 p. 100. Bref, il s'agit d'une économie très dynamique.

Le négociateur en chef m'a également dit que les négociateurs indiens s'intéressent davantage aux investissements dans la technologie — et c'est ce dont ils ont vraiment besoin de la part du Canada — qu'à l'exportation proprement dite de produits, bien qu'ils en aient aussi besoin. Nous savons que, ces derniers temps, le Canada accuse un retard au chapitre des investissements dans la R-D ainsi que dans l'innovation. Je crois que l'OCDE nous a classés au 15<sup>e</sup> rang, parmi 37 pays, sur le plan des dépenses nationales brutes au titre de la R-D. À quel point les investissements canadiens sont-ils importants pour vos entreprises afin de promouvoir la croissance et le commerce dans le secteur des technologies?

**M. Pierre Sein Pyun:** Je vais faire quelques observations sur ce point. Comme je l'ai dit dans mon introduction, Bombardier connaît une période sans précédent d'activités de R-D dans les deux secteurs, à savoir le transport sur rail et l'aéronautique. C'est ici, dans nos installations canadiennes, que nous faisons le gros du travail de conception et d'ingénierie pour tous les nouveaux programmes d'avions dont j'ai parlé. Bien entendu, il y a aussi des contributions dans nos autres sites et par nos partenaires dans le monde entier, y compris ceux en Inde — où nous avons des centres d'ingénierie —, mais la direction de ces projets est assurée au Canada.

C'est essentiel pour nous. S'il y a un facteur qui inquiète les partenaires du milieu d'investissement et les analystes financiers quand ils examinent le rendement annuel de la société, c'est le rythme auquel nous dépensons des fonds pour la R-D. Mais comme je l'ai dit, nous sommes convaincus que c'est la bonne approche à adopter pour conférer à la société une très bonne position dans l'avenir, tant dans le secteur du transport sur rail que dans le secteur de l'aéronautique. L'Inde joue bel et bien un rôle. Nos partenariats en Inde et nos centres d'ingénierie contribuent aux travaux d'ingénierie et de conception effectués au Canada.

**M. Don Davies:** Merci.

Monsieur Sierra, voudriez-vous répondre, vous aussi, à cette question?

**M. Baljit Sierra:** Oui. En gros, je veux simplement réitérer les propos de mon collègue. Vous avez dit que les entreprises indiennes ont soif de technologies. D'après mon expérience, c'est tout à fait le cas. Lorsque nous leur présentons une technologie, elles viennent nous demander si nous pouvons travailler sur tel ou tel aspect ou si nous pouvons examiner tel ou tel autre domaine. Je pense que c'est primordial.

À mon avis, les fabricants canadiens comme notre entreprise ont besoin d'un appui ciblé de la part du gouvernement pour des activités comme l'innovation, la recherche scientifique et le développement expérimental... Je sais que ce programme subit des changements, mais je pense que ces éléments sont d'une importance capitale pour le succès, parce que l'exportation de technologies sera un très grand facteur dans la réussite des relations entre le Canada et l'Inde.

**M. Don Davies:** Merci, monsieur Sierra.

Vous avez dit avoir rencontré des problèmes liés aux tarifs en Inde. En quoi consistent ces problèmes? Pouvez-vous nous en parler?

**M. Baljit Sierra:** Il y a des tarifs sur les matières premières. Notre entreprise se spécialise dans le moulage par injection. Quand on importe de la résine, que ce soit du nylon ou du polypropylène, il s'agit d'une résine obtenue au moyen d'une technique exclusive et conçue pour certaines applications. Ce produit doit être importé du Canada, de l'Europe ou d'ailleurs. Le tarif minimum pour les matières premières est d'environ 10 p. 100, et cela va en montant; d'autres droits de douane s'appliquent aussi. À cela s'ajoute le manque de transparence qui caractérise l'ensemble des tarifs et des prélèvements en Inde.

Mais comme je l'ai dit tout à l'heure, l'Inde est un pays où les coûts de fabrication sont peu élevés. Si on exporte des technologies, il est crucial d'avoir une stratégie d'élimination des tarifs afin de pouvoir livrer concurrence dans ce pays.

• (1600)

**M. Don Davies:** Monsieur Pyun, quels sont les principaux défis auxquels fait face votre société dans le cadre de ses activités commerciales avec l'Inde? Si vous pouviez donner des instructions aux négociateurs commerciaux canadiens en vue d'aider Bombardier, que diriez-vous?

**M. Pierre Seïn Pyun:** Il y a deux domaines.

Dans le secteur de l'aéronautique plus précisément, mon collègue a parlé du problème lié aux tarifs et aux autres droits, et nous sommes confrontés à une situation semblable quand vient le temps d'exporter des avions commerciaux au marché indien. Plusieurs frais s'appliquent à l'acquisition d'avions commerciaux, notamment des tarifs, des droits et des taxes sur la valeur ajoutée, ainsi que des taxes d'accise. Si on combine tous ces frais, on obtient une surtaxe de 23 p. 100 sur nos avions commerciaux.

Nous sommes d'avis qu'une telle situation paralyse le marché de l'aviation commerciale en Inde. Il n'y a aucun fabricant local, ce qui fait que nous ne présentons pas de menace concurrentielle pour le marché indien, si je puis m'exprimer ainsi. Toutefois, il reste encore du chemin à faire en Inde pour que l'aviation commerciale devienne un outil propice au développement économique et à la productivité.

Du côté du transport sur rail, je dirais que le manque de transparence et les problèmes d'équité relativement aux appels d'offres publics... On s'attend à plusieurs projets d'approvisionnement très importants dans le domaine de l'équipement ferroviaire. Il y a certains projets sur lesquels nous travaillons depuis un certain temps, mais à cause des tracasseries administratives, ainsi que de certains problèmes politiques et de la lenteur bureaucratique, certains d'entre eux ont été retardés à plusieurs reprises. Il est difficile pour des fournisseurs étrangers d'adapter leurs plans en conséquence lorsqu'on n'a aucun moyen de prévoir quand ces projets iront de l'avant.

Toutefois, récemment, certains signes nous laissent croire que le gouvernement de l'Inde commence à adopter des réformes au pays: il y a plus d'ouverture à l'égard des sociétés étrangères, des fournisseurs étrangers, dans certains secteurs précis, comme la vente au détail. Je suis sûr que vous en avez entendu parler. Dans le secteur de l'aviation, là encore, le gouvernement encourage des investissements étrangers dans les compagnies aériennes indiennes, ainsi que dans le domaine des assurances, quoique cela ne nous touche pas directement. Il est aussi question de créer un comité qui serait composé d'un certain nombre de ministres afin d'accélérer quelques-uns des projets d'infrastructure et industriels de grande envergure en

Inde. Je crois que ces mesures sont de bon augure pour des sociétés comme la nôtre.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Shory, vous disposez de sept minutes.

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

Merci aux témoins d'être venus nous rencontrer et de nous faire part de leur opinion sur l'accord de libre-échange entre le Canada et l'Inde.

Je vais vous poser les questions en rafale. J'aimerais que vous nous disiez ce que vous pensez de cet accord parce que chacune de vos entreprises est présente en Inde.

Dans le cas de Bombardier, par exemple, j'aimerais connaître deux ou trois choses. Depuis combien de temps menez-vous des activités en Inde? Quels étaient les obstacles au début, au moment de briser la glace, pour ainsi dire? Quelle a été votre expérience d'affaires, et quel potentiel entrevoyez-vous? À quel point l'ALE entre le Canada et l'Inde est-il important? Si nous ne signons pas cet accord, ou si nous ne réussissons pas à le conclure, quelles seront les pertes éventuelles? Ou n'y aura-t-il aucune perte?

M. Khurana a fait quelques observations très dures, et peut-être qu'elles sont vraies. Il a entre autres dit que le Service des délégués commerciaux du Canada, EDC et la BDC doivent apprendre à connaître le marché où ils veulent travailler. J'aimerais que vous parliez de votre expérience avec le bureau des délégués commerciaux et EDC, etc.

Commençons par cela.

**Le président:** Commençons par cela...?

**Des voix:** Oh, oh!

**Le président:** Ça fait beaucoup de questions. D'habitude, j'ai du mal à poser ne serait-ce qu'une question en quelques minutes. Vous avez brisé le record.

Allez-y.

**M. Pierre Seïn Pyun:** Je vais essayer d'être concis. Nous menons des activités en Inde depuis 35 ans, mais bien entendu, nous avons accru notre présence au fil du temps. De plus, je vous fait remarquer que, du côté du transport sur rail, Bombardier doit sa croissance à beaucoup d'acquisitions. Certaines de nos opérations remontent aux sociétés que nous avons acquises en Europe, mais qui menaient des activités en Inde, comme Adtranz dans le secteur du transport sur rail.

Je pense à certains des premiers défis auxquels nous avons fait face lorsque nous avons envisagé d'investir dans le projet de métro de Delhi, en Inde. Il s'agit d'un investissement assez récent, effectué il y a quelques années. Notre investissement était lié au projet à New Delhi. Il y avait des exigences de contenu local. Nous devions nous conformer à certaines exigences pour transférer la production au niveau local; par exemple, l'assemblage final des wagons devait avoir lieu en Inde. Il fallait également choisir un emplacement pour l'investissement. Par ailleurs, nous avions besoin d'une série intéressante de projets futurs, de quoi nous rassurer qu'il y aurait d'autres projets afin de justifier notre investissement; il fallait non seulement un projet, mais plusieurs projets futurs en Inde.

Voilà donc pour le défi dans le secteur du transport sur rail, mais tout compte fait, je pense que le repérage des bons partenaires en Inde nous a certainement beaucoup aidés aux premières étapes de notre entrée sur le marché indien.

**Le président:** Nous allons maintenant entendre les deux autres témoins.

• (1605)

**M. Baljit Sierra:** Monsieur Shory, pour répondre à votre première question, NOVO Plastics Inc. est présente en Inde depuis maintenant trois ans. Comme Pierre l'a mentionné, notre premier obstacle a été de trouver le bon partenaire là-bas. Il y a de nombreux fournisseurs du premier palier pour l'industrie automobile.

Vikram a fait quelques observations sur EDC, la BDC et le bureau du délégué commercial. En fait, nous avons eu une expérience très positive avec ces organismes. Notre première visite en Inde a été organisée par EDC. Nous avons également rencontré le bureau du délégué commercial à plusieurs reprises. Les représentants ont joué un rôle crucial parce qu'ils nous ont présentés aux bons partenaires dans le pays. Ils nous ont aidés à faire un atterrissage en douceur dans ce pays. C'était donc un aspect tout à fait essentiel.

Votre troisième question concernait l'accord commercial; vous vouliez savoir ce qui se passerait si on ne le signait pas. Je crois que, pour diverses raisons, cela aurait pour conséquence de réduire notre compétitivité sur le marché indien, du point de vue des prix arrondis et des technologies. Il nous faudrait plus de temps pour assurer notre croissance là-bas. Sur ces deux fronts, je crois que l'APEG est très important. Nous devons poursuivre nos efforts de façon vigoureuse afin de mener à bien cet accord.

**M. Vikram Khurana:** Nous travaillons en Inde depuis 17 ans. Nous y amenons des clients qui n'ont pas réussi à commercialiser leurs produits là-bas et nous assurons leur succès en les présentant de nouveau, de façon légèrement différente, au marché indien.

À quel point cet accord est-il important? C'est important du point de vue administratif. Un bon exemple serait l'industrie des fruits de mer. Le Service des délégués commerciaux du Canada a négocié une exemption de six mois auprès des autorités indiennes chargées de la réglementation des aliments pour l'importation de fruits de mer du Canada atlantique, ce qui a immédiatement stimulé les activités des producteurs de fruits de mer de la côte Est. En Inde, il faut peut-être environ trois conteneurs de homards pour un seul mariage. C'est un bon exemple.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Vikram Khurana:** Les familles sont grandes, et il s'agit d'un nouveau produit.

Voilà le genre d'impacts concrets que peuvent favoriser nos accords actuels ou éventuels.

En ce qui concerne mes observations sur les produits unitaires, les mesures d'aide à l'exportation des institutions financières canadiennes font défaut. Les banques commerciales ne comprennent pas les règles d'exportation internationale aussi bien qu'elles le devraient. À bien des égards, la BDC détonne par rapport à EDC. Malgré l'excellent travail d'EDC — je suis d'accord avec Baljit — pour promouvoir les exportations canadiennes et malgré les efforts du délégué commercial pour accroître les exportations au pays, nous n'arrivons pas à obtenir du financement à l'exportation n'importe où dans le monde, et encore moins en Inde.

**M. Devinder Shory:** Oui, et très rapidement, je ne sais pas combien de citrons on aurait besoin pour ces homards, mais en tout cas, ce serait un coup de pouce pour notre secteur agricole.

**Des voix:** Oh, oh!

**Le président:** Nous ne cultivons pas de citrons, mais...

**M. Devinder Shory:** Brièvement, j'aimerais connaître vos points de vue. Comme vous le savez tous sans doute, nous venons de mener à bien les négociations sur l'APIE. Quel sera l'effet sur le secteur de l'investissement une fois que l'accord sur la protection des investissements étrangers entrera en vigueur? Cela encouragerait-il certains investisseurs?

• (1610)

**Le président:** On va permettre une brève réponse par l'un de nos témoins.

**M. Vikram Khurana:** Il s'agit d'un tremplin pour un ALE. Je pense que c'est primordial. À mon avis, non seulement un tel accord favorise la transparence, mais il protège aussi nos investissements dans ce pays et réduit les obstacles, tant tarifaires que non tarifaires, à long terme.

**Le président:** Merci.

Monsieur Easter, vous avez sept minutes.

**L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Concernant l'APIE, je suis d'accord avec vous. C'est un tremplin. Il est nécessaire d'avoir à la fois un accord économique et commercial et un APIE pour que cela fonctionne.

Ma question s'adresse peut-être à Gerald. Tout d'abord, au sujet de l'APIE, on a constaté sur le site Web du ministère des Affaires étrangères qu'il y a un accord avec l'Inde sur la protection des investissements étrangers. Maintenant, ce n'est pas là parce qu'il n'y a pas... Y en a-t-il un, oui ou non?

**Une voix:** On ne l'a pas encore signé.

**M. Devinder Shory:** On ne l'a pas encore signé.

**L'hon. Wayne Easter:** On ne l'a pas encore signé. Alors, pourquoi a-t-on indiqué sur le site Web qu'il y en avait un?

**M. Gerald Keddy (South Shore—St. Margaret's, PCC):** On est en train de le négocier...

**L'hon. Wayne Easter:** Je vois. Je sais que le gouvernement n'afficherait jamais de faux renseignements, mais...

**Le président:** Concentrons-nous sur les témoins à l'autre bout de la table. Nous mettrons Gerald sur la sellette un peu plus tard.

**L'hon. Wayne Easter:** Alors, on est en train de négocier l'accord, mais on ne l'a pas encore signé. Très bien.

Dans mon coin de pays, monsieur Khurana, nous avons évidemment besoin de plus de mariages en Inde, parce que je viens d'une collectivité axée sur la pêche, tout comme Gerald.

**Une voix:** [Note de la rédaction: Inaudible]... boeuf de l'Alberta...

**L'hon. Wayne Easter:** Je sais que les organismes de développement régional, notamment l'APECA, font de l'excellent travail, ne serait-ce que pour l'entrée sur le marché, l'établissement de contacts, etc., tout comme EDC, la CCC et les délégués commerciaux. Toutefois, êtes-vous en train de dire dans vos observations qu'il n'y a pas assez de coordination entre les divers organismes gouvernementaux susceptibles d'intervenir sur ce marché et qu'il manque une approche ciblée sur un marché donné?

**M. Vikram Khurana:** C'est exactement ce que je suis en train de dire, monsieur Easter.

Dans le contexte de l'APECA, je suppose qu'on doit s'occuper de quatre provinces concurrentes. Il n'y a pas de représentant qui pourrait servir de personne-ressource locale pour le Canada atlantique, contrairement à l'Ontario ou au Québec, par exemple. La BDC n'a pas de politique de développement des entreprises qui s'adresse aux exportateurs.

Enfin, et par-dessus tout, je pense qu'il y a beaucoup d'ambiguïté dans la documentation internationale, comme les lettres de crédit, etc., qui changent fréquemment de mains tout au long des transactions. Par ailleurs, il y a une aversion générale au risque en ce qui concerne les marchés émergents.

**L'hon. Wayne Easter:** Merci. C'est utile que nous le sachions.

Monsieur Pyun, vous avez dit en substance qu'il y a un manque de prévisibilité dans les appels d'offres publics. D'après vous, comment un accord de libre-échange pourrait essentiellement régler certaines de ces questions? Quand on examine un accord économique et commercial, il est souvent question de tarifs et de protection des investissements, etc., mais comment fait-on pour éviter certains des autres problèmes réels en Inde en ce qui concerne, comme vous l'avez dit, les appels d'offres publics et le manque de prévisibilité?

Je comprends que la bureaucratie là-bas est encore pire que celle d'Ottawa, si une telle chose est possible. Comment faites-vous pour en venir à bout?

**M. Pierre Seïñ Pyun:** À ce sujet, je pense qu'un accord de libre-échange ne permet pas de régler tous les problèmes, mais le modèle canadien, pour ainsi dire, d'un accord de libre-échange ambitieux inclurait des engagements liés aux marchés publics. Par exemple, dans les négociations avec l'Europe, je crois qu'on envisage de consacrer un chapitre aux marchés publics. Si je ne me trompe pas, on trouve déjà un tel chapitre dans l'ALENA.

À mon avis, on pourrait consacrer un tel chapitre aux marchés publics et prévoir certaines mesures disciplinaires liées à l'équité et à la transparence. Toutefois, à ma connaissance, on a eu un peu de mal à essayer d'inclure ces soi-disant nouvelles questions dans le cadre des négociations avec l'Inde.

• (1615)

**L'hon. Wayne Easter:** Je crois que vous avez dit, en réponse à l'une des questions — il y a un bout de temps —, que vous deviez assembler là-bas vos produits ferroviaires, vos wagons. L'exigence d'une production locale constitue-t-elle un des plus gros obstacles en Chine et en Inde?

**M. Pierre Seïñ Pyun:** À titre de précision, nous ne considérons pas cela comme un obstacle majeur, en raison de la nature même du secteur ferroviaire. Il y a des exigences d'achat compensatoire et de contenu local dans presque tous les marchés où nous menons des affaires, y compris chez notre voisin du Sud, qui a adopté la politique d'achat aux États-Unis. D'ailleurs, nous avons investi aux États-Unis pour être en mesure de remplir ces exigences.

Nous nous sommes bien adaptés à cette réalité. En fait, si nous nous comparons à nos concurrents, un de nos atouts est le fait que nous sommes disposés à transférer la production au niveau local, à condition que l'investissement en vaille la peine, bien entendu, selon la série de projets ultérieurs. Mais pour comprendre ces exigences et, par le fait même, pour prendre les bonnes décisions en matière d'investissement dans ce pays — sans compter les défis liés à l'investissement, à l'embauche d'employés, à la formation, bien entendu, et tout le reste —, nous avons dû nous soumettre à ces processus et relever ces défis sur le marché indien.

**L'hon. Wayne Easter:** Prévoyez-vous alors qu'un accord commercial avec l'Inde comprendrait des mesures de réciprocité imposant au Canada des conditions similaires en ce qui concerne l'assemblage des produits indiens importés au pays?

**M. Pierre Seïñ Pyun:** À mon avis, toute négociation devrait résulter en un accord équilibré et prévoir une certaine réciprocité. Pour ce qui est d'appliquer ce principe à des industries, des secteurs et des chapitres particuliers, il faudrait voir quels sont les intérêts offensifs et défensifs qui entrent en jeu. L'Inde n'est pas actuellement... Certaines entreprises fabriquent du matériel roulant et ferroviaire, mais à l'échelle mondiale, l'Inde et les entreprises indiennes ne nous font pas concurrence. Nos concurrents seraient le Japon, l'Allemagne et la France, mais pas l'Inde.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Holder, vous avez la parole pour sept minutes.

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

J'aimerais remercier nos témoins de comparaître aujourd'hui. Je trouve vos témoignages des plus utiles jusqu'à présent.

Il est intéressant, monsieur Pyun, que vous disiez que la réciprocité est nécessaire. Selon mon expérience, tous les accords de libre-échange que nous avons conclus font grand cas de ce principe, mais les scénarios ne sont pas toujours équitables. Les résultats dépendent des forces qu'on possède et, comme vous l'avez souligné, des intérêts défensifs et offensifs. Je serais donc d'accord, car vos propos me semblent logiques, et je n'imagine pas que quiconque ici présent puisse penser autrement.

J'ai assisté récemment à une cérémonie diwali dans la circonscription de London, en Ontario. J'ignore si vous êtes déjà venu dans ma ville, qui est la 10<sup>e</sup> ville en importance au Canada. Si je vous en parle, c'est parce que je considère que nous avons une multitude d'occasions d'ouverture au monde à offrir. J'ai été étonné que cette modeste cérémonie attire plus de 500 personnes. C'était un événement magnifique.

J'ai entendu mon collègue de l'opposition dire que le Canada était à la 15<sup>e</sup> place sur 37 pays au chapitre de la R-D. Je n'ai pas cette statistique en main.

**M. Don Davies:** Je l'ai.

**M. Ed Holder:** Quand j'ai analysé cette statistique — qu'elle soit juste ou non —, j'ai été frappé de constater que le Canada comprend environ un demi de 1 p. 100 de la population mondiale et 18 p. 100 de la masse terrestre; il est donc évident que nous possédons de riches ressources. Notre économie est la plus solide parmi les pays du G-7 et est considérée par l'OCDE comme étant la meilleure au monde. Je trouve donc intéressant que KPMG affirme que les coûts de recherche-développement du Canada sont 13 p. 100 intérieurs à ceux des États-Unis.

Quand on dit que le Canada réussit au-delà des attentes, je crois que c'est effectivement le cas sur la scène mondiale. Nous sommes vraiment privilégiés sur le plan de la géographie, mais nous sommes gâtés, car 90 p. 100 de notre population vit à quelques heures de route des États-Unis et que 75 p. 100 de nos échanges commerciaux s'effectuent avec ce pays en raison de la proximité géographique. Je me demande si nous ne tiendrions pas cette facilité pour acquise.

Monsieur Khurana, vous avez indiqué qu'EDC et la BDC ne se montraient guère favorables aux occasions qui s'offrent sur les marchés émergents, mais je me demande si les entreprises canadiennes savent comment exploiter ces débouchés. Je ne parle pas des grandes sociétés comme Bombardier, que je considère comme une grande réussite canadienne qui a appris à tirer son épingle du jeu, malgré les difficultés rencontrées sur le plan des obstacles tarifaires et non tarifaires.

J'ignore toutefois ce qu'il en est des petites et moyennes entreprises, particulièrement de ces dernières qui, à dire vrai, ne savent pas trop s'y prendre. Monsieur Sierra, je vous félicite d'avoir une entreprise qui prend une telle initiative.

Dans quelle mesure considérez-vous que les délégués commerciaux du Canada aident les moyennes entreprises à brasser des affaires à l'étranger, en Inde, par exemple. Je poserai la même question à M. Sierra. C'est assez difficile en raison de la situation géographique qui facilite les échanges avec les États-Unis. Cette facilité m'inquiète. Je ne veux pas que nos échanges avec les États-Unis diminuent, mais qu'ils augmentent. Je crois toutefois que le gouvernement a l'obligation de créer une atmosphère permettant aux entreprises de réussir sur la scène internationale.

Monsieur Khurana, avez-vous une opinion à ce sujet?

• (1620)

**M. Vikram Khurana:** Oui. Merci de me donner l'occasion d'intervenir.

Quand nous avons choisi les secteurs propices aux Canadiens et aux intérêts canadiens, nous avons porté une attention particulière à l'innovation canadienne. Regardez la transformation des aliments. En Inde, à peine 6 p. 100 des aliments sont transformés. Le reste est consommé le jour même ou jeté. Nous avons évidemment un certain nombre de technologies de transformation. McCain a connu un beau succès à cet égard en Inde. À son arrivée, la chaîne d'approvisionnement était dépourvue d'équipement de refroidissement. La société a donc accordé du capital de risque à certains cadres supérieurs pour établir des entrepôts réfrigérés et une chaîne d'approvisionnement équipée à l'avenant.

**M. Ed Holder:** Pourrais-je vous interrompre, s'il vous plaît?

Y a-t-il un rapport quelconque avec les humbles pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard?

**M. Vikram Khurana:** Il y en a un, oui.

**M. Ed Holder:** Nous pourrions y revenir alors, car quelqu'un doit s'élever à la défense de ces pommes de terre. Je pourrais donc y revenir.

**M. Vikram Khurana:** Certainement.

Regardez les TIC. Nos technologies de soins de santé suscitent l'envie des pays du monde entier. Le gouvernement vient de financer un centre conjoint d'excellence en Inde, lequel s'intéressera évidemment aux occasions reposant sur l'innovation. Regardez le secteur de l'énergie et des mines, et la technologie nucléaire. C'est nous qui, les premiers, avons fourni la technologie CANDU à l'Inde, qui l'a depuis remaniée et améliorée grâce à ses innovations.

Regardez l'infrastructure, un domaine où SNC-Lavalin se démarque et où ACORN International s'implique beaucoup.

Dans notre secteur de l'éducation, le dernier mais non le moindre, le nombre d'étudiants inscrits dans les universités canadiennes est passé de 1 200 étudiants au moment de la dernière visite du premier ministre à 24 000 étudiants pour sa visite actuelle.

Je dirais que nous faisons assez bonne figure.

**M. Ed Holder:** Je le constate.

Monsieur Sierra, auriez-vous un commentaire à formuler à cet égard? Je tenais particulièrement à connaître votre avis.

**M. Baljit Sierra:** Certainement, monsieur Holder. J'ajouterais simplement que je considère que les ressources sont là, au bureau des délégués commerciaux d'EDC. Je conviens avec vous qu'il faut en rehausser la visibilité auprès des entreprises canadiennes qui s'intéressent à ces marchés.

Nous avons réalisé des recherches et avons rencontré notre représentant et notre délégué commercial à EDC, qui nous ont fourni une aide inestimable en nous communiquant des renseignements sur le marché indien et en nous présentant le bon partenaire. L'Inde est si vaste qu'il est difficile pour une PME d'y pénétrer et d'y dénicher le partenaire qu'il lui faut. EDC a donc joué un rôle crucial.

Pour ce qui est d'augmenter la visibilité, les représentants régionaux des diverses organisations pourraient aller au-devant des entreprises. Le problème ne vient pas du fait qu'ils n'aident pas les PME, mais qu'ils manquent de visibilité. Si nous augmentons cette visibilité, tout devrait bien aller.

**M. Ed Holder:** Nous nous inquiétons constamment des obstacles non seulement tarifaires, mais aussi non tarifaires, car ils sont insaisissables. D'aucuns pourraient avoir l'impression que nous n'achetons pas un produit parce qu'il ne provient pas d'Inde ou d'un autre pays. Avez-vous déjà observé ce phénomène en Inde?

• (1625)

**M. Baljit Sierra:** Pas jusqu'à maintenant...

**M. Ed Holder:** Bien.

**M. Baljit Sierra:** ... mais nous en avons eu vent et savons qu'il faut résoudre certaines questions.

**M. Ed Holder:** Monsieur Pyun, Bombardier se heurterait-il à de tels écueils sur le plan des obstacles non tarifaires?

**M. Pierre Seïn Pyun:** Sachez que même les grandes entreprises comme Bombardier travaillent en étroite collaboration avec le Service des délégués commerciaux et...

**M. Ed Holder:** En quoi ce service vous aide-t-il?

**M. Pierre Seïn Pyun:** Il peut s'agir de divers services dont notre poste en Inde a besoin. Dans les secteurs où nous travaillons, les gouvernements tendent à être très présents. Le rôle que joue le gouvernement sur le plan de la diplomatie économique, ne serait-ce que pour nous permettre de lutter à armes égales avec la concurrence, est à mon sens très important.

Les interventions visant à rehausser la visibilité de Bombardier auprès des interlocuteurs occupant des postes clés au gouvernement nous seraient donc utiles, qu'elles viennent du haut-commissaire ou du Service des délégués commerciaux.

En outre, nous avons rencontré un problème fiscal avec notre investissement dans l'État du Gujrat et ils nous ont aidés à obtenir une réduction qui a rendu notre site bien plus concurrentiel. C'est là une réussite que nous avons remportée cette année grâce au soutien du haut-commissaire et du Service des délégués commerciaux.

**Le président:** Merci beaucoup.

Je tiens à vous remercier, messieurs Khurana, Sierra et Pyun, d'avoir comparu et de nous avoir fait part de vos opinions sur ce qui sera, espérons-nous, la conclusion très féconde d'un ALE avec l'Inde.

Sur ce, nous suspendrons la séance pour permettre au prochain groupe de témoins de s'avancer.

• (1625) \_\_\_\_\_ (Pause) \_\_\_\_\_

• (1630)

**Le président:** Nous reprenons la séance.

Nous tenons à remercier le deuxième groupe de témoins de comparaître aujourd'hui.

Je vous rappellerai que nous devons examiner les travaux du comité. Nous arrêterons donc une dizaine de minutes avant la fin de l'heure. Je veux m'assurer que nous disposons d'assez de temps pour poser des questions.

Monsieur Davies, vous aviez une question?

**M. Don Davies:** Oui, monsieur le président. Je suis désolé, mais je vais formuler une toute petite plainte.

Lors du premier tour de questions — et nous en avons déjà parlé —, vous avez convoqué trois témoins qui ont parlé pendant 30 minutes, de sorte qu'il ne restait plus que quatre minutes environ quand vous avez joué du maillet. Ainsi, lors de ce premier tour, les conservateurs ont disposé de 14 minutes pour intervenir, et nous et les libéraux, de 7. J'ai déjà soulevé la question. Nous avons 101 sièges à la Chambre des communes et les libéraux, 35; notre parti compte quatre membres et eux, un. C'est totalement injuste que l'opposition doive se contenter du même temps d'intervention.

Avec tout le respect que je dois à M. Easter — qui n'y est certainement pour rien —, je demanderais que vous ne convoquiez pas trois témoins ou, si vous le faites, de leur accorder 8 minutes au lieu de 10. Si les conservateurs se trouvaient à notre place, je serais certainement d'accord avec cette proposition. Nous voulons nous assurer que nous disposons d'un laps de temps proportionnel pour interroger les témoins. Le premier tour constitue un exemple classique de la manière dont nous perdons les deux tiers de notre temps, et c'est injuste.

**Le président:** D'accord. Avant que nous ne fassions perdre encore plus de temps aux témoins, je vous expliquerai très brièvement ce qu'il en est. Avant que vous ne fassiez partie du comité, quand ce dernier a été constitué, une motion a été adoptée. Me conformant à cette motion, j'ai accordé sept minutes à chaque intervenant au cours du premier tour. Si nous avions effectué un deuxième tour, je vous aurais accordé, en présumant qu'il soit resté cinq minutes, jusqu'à deux minutes à vous et aux conservateurs pour équilibrer ce deuxième tour.

Voilà ce que j'aurais fait. C'est ainsi que j'agis depuis que le comité existe. Je comprends votre point de vue, mais nous pouvons résoudre la question une autre fois. Je suis les règles établies quand le comité a été constitué.

**M. Don Davies:** Je m'incline, monsieur le président.

**Le président:** Je prends toutefois acte de votre opposition.

**M. Don Davies:** J'en suis fort aise et ramènerai la question sur le tapis à un autre moment afin de ne pas priver davantage les témoins du temps qui leur est accordé.

Je ferais toutefois remarquer que vous vous êtes arrogé le droit de convoquer les témoins et que vous savez à l'avance qui viendra. Ce n'est que quand j'arrive ici que j'apprends que nous entendrons trois témoins et que vous comptez leur accorder 10 minutes chacun. Un

simple calcul arithmétique suffit pour savoir dès le départ que nous n'aurons pas notre temps.

**Le président:** Quand nous faisons venir les témoins, nous leur accordons cinq minutes. Certains parlent un peu plus longtemps. Ceux du dernier groupe n'ont pas tous parlé 10 minutes. En fait, je crois que le témoin du milieu est intervenu environ cinq minutes et 30 secondes. Je ne me souviens plus exactement.

Quoi qu'il en soit, ce débat devra attendre. Les témoins sont avec nous et nous allons continuer d'entendre les témoignages pour l'instant.

**Une voix:** Pourriez-vous...

**Le président:** Je suis désolé; le débat est clos.

• (1635)

**Mme Annick Papillon (Québec, NPD):** Pourriez-vous parler un peu plus lentement, je vous prie?

**Le président:** Oh, un peu plus lentement? D'accord. Fort bien. C'est un argument légitime.

**M. Don Davies:** Monsieur le président, j'aimerais soulever brièvement une autre petite question.

**Le président:** Eh bien, je n'entendrai plus de petites questions.

**M. Don Davies:** Monsieur le président, j'ai le droit d'être entendu et de faire valoir mon point de vue.

**Le président:** Est-ce encore sur le même sujet?

**M. Don Davies:** Non, c'est à un autre sujet.

Le fait est que nous pensions que nous allions entendre... Habituellement, nous commençons par avoir une séance d'information du ministère et, je ne sais trop pourquoi, je suis venu aujourd'hui en m'attendant à recevoir cette séance d'information.

**Le président:** Oui, nous en parlerons quand nous examinerons les travaux du comité. Mais il y a une explication pour cette dérogation. Attendons de résoudre la question quand nous examinerons les travaux futurs.

Nous accueillons messieurs Sundaram et Shastri, de la Fondation Canada-Inde. Lequel de vous deux prendra la parole? Monsieur Shastri?

Vous avez la parole, monsieur.

**M. Rahul Shastri (coordonnateur national, Fondation Canada-Inde):** Monsieur le président, mesdames et messieurs, députés et membres du Comité permanent du commerce international, je m'appelle Rahul Shastri et suis le représentant national de la Fondation Canada-Inde. Je suis accompagné aujourd'hui de notre directeur exécutif, M. Sundaram.

Nous vous remercions de nous donner l'occasion de vous faire part de nos points de vue au nom de la Fondation Canada-Inde concernant l'accord de partenariat économique exhaustif officiel que le Canada et l'Inde négocient actuellement et la question plus large du développement des échanges commerciaux et du renforcement des relations avec l'Inde.

La Fondation Canada-Inde a été créée en tant qu'organisation de politique publique à but non lucratif dans le but exprès de favoriser le renforcement des relations entre le Canada et l'Inde. Au cours des cinq dernières années, nous avons travaillé activement pour atteindre cet objectif. Nous avons échangé avec des ministres du Cabinet, des députés, des sénateurs et des membres du groupe d'amitié interparlementaire Canada-Inde, ainsi qu'avec des entreprises et des dirigeants politiques indiens. Nos membres fondateurs, que ce soit individuellement ou collectivement, ont grandement contribué à la création et au fonctionnement des centres Canada-Inde sur le plan de la politique publique dans les universités canadiennes, comme celles de Waterloo et Carleton.

Notre initiative la plus importante a été l'organisation de forums thématiques portant sur la politique publique entre le Canada et l'Inde dans des secteurs prometteurs sélectionnés. Nous en avons tenu trois: un sur l'énergie en 2009, un sur les mines et métaux en 2010 et, dernièrement, en septembre, un sur l'agriculture et la transformation des aliments. Reposant sur le même format, ces forums ont permis de réunir des têtes dirigeantes des universités, du gouvernement et du milieu des affaires. Nous mettons actuellement la dernière main à notre rapport sur l'agroentreprise et la transformation des aliments. Ce forum s'est déroulé à Vancouver et à Saskatoon en septembre dernier. Si vous souhaitez obtenir un exemplaire de ce rapport, nous vous en remettons un avec plaisir.

En ce qui concerne l'Inde, sa démographie et les occasions qui s'y présentent, on vous a expliqué cet après-midi pourquoi les échanges commerciaux avec l'Inde sont à la fois une occasion et une nécessité. Il faut notamment tenir compte du fait que 50 p. 100 de la population de ce pays est âgée de moins de 23 ans; de la forte propension à l'épargne, l'Indien moyen devant avoir économisé jusqu'à 40 p. 100 de son revenu annuel en 2015; et de l'appétit vorace du consommateur national, 80 p. 100 du PIB de l'Inde étant attribuable à la consommation intérieure.

Le FMI classe l'économie de l'Inde au 10<sup>e</sup> rang mondial pour son PIB nominal et au 3<sup>e</sup> rang mondial pour la parité du pouvoir d'achat. L'Inde importe des biens pour une valeur de 461 milliards de dollars et en exporte pour une valeur de 299 milliards de dollars. Les échanges bilatéraux avec le Canada totalisent à peine 5,1 milliards de dollars, soit moins de 0,7 p. 100. À l'évidence, de tels chiffres sont injustifiables, compte tenu du patrimoine commun du Canada et de l'Inde, comme la langue anglaise, le système judiciaire et militaire, et, surtout, la présence au Canada d'une communauté indo-canadienne dynamique et économiquement forte, un point sur lequel je ne saurais trop insister. La grande région de Toronto compte à elle seule plus d'un demi-million de personnes d'origine indo-canadienne, dont au moins 500, comme M. Holder l'a souligné, ont assisté aux célébrations diwali à London.

Il ne suffit pas de nouer des relations à l'échelle nationale. Il faut intervenir auprès de l'État également. Dans le climat géopolitique actuel de l'Inde — qui risque de se maintenir —, les États s'assument de plus en plus dans les sphères politique et économique. L'excellente croissance économique dont jouit le Gujerat depuis 10 ans, soulignée par le représentant de Bombardier, qui y a ses entrées, est un fait établi et reconnu par le Canada, comme en témoigne sa participation à titre de pays partenaire dans le cadre de l'événement célébrant le dynamisme du Gujerat.

Cet État n'est toutefois pas le seul joyau de l'Inde. Le Tamil Nadu vient de signer 14 ou 15 protocoles d'entente évalués à plus de 4 milliards de dollars avec un certain nombre de pays partenaires, mais pas avec le Canada, qui brillait par son absence. Or, il faut que nous soyons de la partie.

Même si la conclusion d'un APEG avec l'Inde se justifie par la création de nouveaux emplois pour les Canadiens et l'augmentation du revenu familial moyen, il faudra, pour réussir, prouver à l'Inde les avantages qu'elle aurait à conclure un tel accord avec le Canada. Il semble que les négociations de l'APEG n'aient pas progressé autant qu'on l'aurait espéré, que le gouvernement indien se traîne les pieds et qu'on risque de conclure un accord d'envergure très réduite. La FCI n'est pas en faveur des demi-mesures. Nous espérons que le gouvernement conclura un accord exhaustif couvrant toutes les questions.

● (1640)

Si on compare le Canada et l'Australie, par exemple, on constate que les échanges commerciaux de ce pays devraient atteindre les 50 milliards de dollars d'ici 2020, alors que les nôtres devraient s'élever à 15 milliards de dollars d'ici 2015. Voilà qui semble bien modeste, compte tenu du fait que notre pays a davantage de ressources naturelles que l'Australie. Il est en outre plus peuplé et a une diaspora indienne prospère et mieux établie. En lisant des statistiques plus tôt cette semaine, j'ai remarqué que les échanges commerciaux entre l'Allemagne et l'Inde totalisent quelque 26,5 milliards de dollars, une augmentation de 3 milliards de dollars par rapport à l'année précédente. Tout le monde vient à la fête, en sachant que l'Inde constitue un marché colossal.

Pour ce qui est des questions importantes pour l'APEG et des stratégies à adopter dans l'avenir, voici les questions que nos membres considèrent qu'il faut résoudre.

Certains points ont été abordés aujourd'hui: il faut faciliter l'admission temporaire et la prestation légitime de services professionnels entre nos deux pays pour permettre une facilité de déplacement professionnel temporaire, mieux répartir les impôts et taxes dont les entreprises canadiennes et leurs produits feront l'objet, et supprimer les barrières tarifaires qui entravent l'accès aux marchés pour les exportateurs canadiens, en procédant graduellement dans les domaines délicats où l'ouverture soudaine des vannes risquerait de menacer les entreprises canadiennes. Il faudrait également s'attaquer aux obstacles non tarifaires et, quand il y a un problème de réglementation, inviter les entreprises canadiennes directement touchées à participer au processus. Il faudrait en outre inclure des services dans l'APEG et, comme M. Sierra l'a fait valoir aujourd'hui, chercher à établir une norme rigoureuse pour la protection de la propriété intellectuelle.

La FCI considère qu'en adoptant une approche exhaustive dans les cinq principaux domaines de partenariat témoignant des forces du Canada et des besoins de l'Inde — soit ceux de l'énergie, de l'agriculture, de l'éducation, des mines et de l'infrastructure —, on devrait non seulement atteindre aisément l'objectif actuel d'échanges bilatéraux de 15 milliards de dollars, mais envisager de revoir cet objectif et viser un chiffre s'approchant des 30 milliards de dollars.

Dans le domaine de l'énergie, la FCI a principalement recommandé, lors de son forum sur l'énergie, que le Canada et l'Inde concluent rapidement un accord en matière d'énergie nucléaire civile. C'est avec satisfaction que nous avons constaté que les premières démarches en vue de cet accord ont été entreprises peu après ce forum. Maintenant qu'on s'est entendu au sujet des arrangements administratifs, nous espérons que cet élément important des échanges commerciaux entre le Canada et l'Inde sera mis en place avant longtemps, ouvrant ainsi la voie aux ventes d'uranium.

Nous n'espérons pas seulement vendre de l'uranium, mais, à dire vrai, également exporter notre technologie, laquelle permettra de continuer les échanges commerciaux sans se limiter au simple approvisionnement de matière première. On créera ainsi des emplois, permettra le transfert de technologie et favorisera le développement.

Nous sommes tournés vers l'avenir dans le domaine du gaz et du pétrole également, espérant favoriser le développement et obtenir un avantage stratégique substantiel du Canada.

Les questions de l'éducation et de la recherche ont été abordées plus tôt au cours de la séance. Je souligne de nouveau que plus de 12 000 étudiants indiens sont inscrits à des programmes d'éducation supérieure au Canada, un chiffre que nous espérons voir augmenter.

En résumé — je sais que le temps m'est compté —, notre organisation souhaite aider le gouvernement à établir son plan d'action concernant l'APEG. Nous sommes en rapports étroits avec la diaspora au Canada et à l'étranger. Nous invitons les membres du comité et le gouvernement à collaborer avec nos membres afin de faire progresser le dossier. Selon nous, le gouvernement peut tirer parti de notre réseau et de nos relations de longue date.

Nous vous remercions du temps et de l'attention que vous nous avez accordés aujourd'hui.

• (1645)

**Le président:** Merci beaucoup de cet exposé.

Monsieur Woo, vous comparez en personne cette fois. Lors de votre dernière comparution, vous avez témoigné par vidéoconférence. Je suis heureux que vous soyez en ville pour représenter la Fondation Asie-Pacifique du Canada devant le comité. La parole est à vous, monsieur.

**M. Yuen Pau Woo (président et chef de la direction, Fondation Asie Pacifique du Canada):** Je remercie le président et les membres du comité.

Bonjour. La Fondation Asie-Pacifique du Canada est enchantée d'avoir l'occasion de vous exposer certains de ses points de vue concernant l'accord de partenariat économique visant à rapprocher le Canada et l'Inde.

De nombreux témoins ont indiqué que la conclusion de cet accord était souhaitable et énuméré certaines des mesures qu'il faudrait inclure. Je n'en parlerai donc pas.

**Le président:** Excusez-moi. Il faudrait peut-être que vous ralentissiez un peu.

Est-ce que tout va bien?

**M. Yuen Pau Woo:** D'accord.

D'autres témoins ont parlé de l'attrait de cet accord et des secteurs prioritaires qu'il devrait toucher. Nous soutenons pleinement cet accord et nous adhérons aux propos tenus par nos collègues de la FCI et les témoins précédents.

J'aimerais plutôt aborder le contexte plus général des négociations bilatérales et un aspect que j'estime primordial, à savoir la nécessité de bien faire comprendre aux Canadiens à quel point il est important pour nous d'entretenir des relations plus étroites avec l'Inde.

On vous a déjà dit que nos échanges bilatéraux avec l'Inde sont peu nombreux et que les investissements sont très faibles — 5 milliards par année — comparativement à ce que font nos autres partenaires commerciaux. On peut donc aisément comprendre que l'Inde offre beaucoup de possibilités sur le plan commercial.

Ce que je veux dire, c'est que, même sans un accord de libre-échange, il serait facile d'accroître rapidement les échanges

bilatéraux avec l'Inde. Nous l'avons déjà constaté dans le secteur de l'éducation. Si je ne m'abuse, un de mes collègues a fourni des données selon lesquelles le nombre d'étudiants provenant de l'Inde a quintuplé au cours des cinq ou six dernières années.

Comme les échanges commerciaux sont minimes dans de nombreux secteurs, la possibilité d'une croissance rapide est réelle, même pendant les négociations sur un accord de libre-échange. Nous devons être très ambitieux dans cet APEG, mais, comme l'a souligné mon collègue, il semble que l'objectif de 2013 pour la conclusion d'un accord ne soit pas atteignable, et ce, pour diverses raisons. Mais cela ne devrait pas nous dissuader de poursuivre les efforts visant à développer notre relation commerciale avec l'Inde, même en l'absence d'un accord.

Ce qui m'amène à notre principal défi dans l'établissement d'une relation commerciale bilatérale avec l'Inde. Nous devons d'abord et avant tout susciter davantage l'intérêt des entreprises canadiennes et des Canadiens envers l'Inde. Même si nous réussissons à conclure un accord en 2013, sans le soutien des entreprises, des citoyens et des agences, nous n'atteindrons pas l'objectif de 15 milliards — ou de 30 milliards, comme le propose Rahul — que nous nous sommes fixé. Il reste donc beaucoup de travail à faire pour nous assurer le concours de nos PME et de nos agences et éveiller leur intérêt envers l'Inde.

Nous devons également mettre les bouchées doubles afin d'obtenir l'appui du public à l'égard d'un accord de libre-échange avec l'Inde ainsi que des autres instruments envisagés pour faciliter les échanges et les investissements, y compris un accord sur la protection des investissements étrangers (APIE). Nous savons qu'une entente similaire avec la Chine a été proposée — et depuis conclue —, mais elle a été très mal reçue par le public qui s'y est même opposé. Nous devons faire mieux dans ce cas-ci et expliquer aux Canadiens pourquoi il est essentiel de conclure un APIE, quels en sont les avantages pour le Canada et pourquoi il est important de conclure un accord de libre-échange avec l'Inde.

Mon collègue et membre du conseil d'administration de la FCI a souligné que les Canadiens se méfient des accords de libre-échange avec les pays asiatiques. D'ailleurs, selon un sondage que nous avons mené sur le sujet, seule une minorité de Canadiens appuie la conclusion de tels accords avec ces pays, y compris l'Inde et la Chine. Il ne faut donc pas laisser un processus bureaucratique de négociation prendre le pas sur nos efforts visant à obtenir l'appui du public.

En terminant, nous devons nous assurer de bien comprendre et de définir clairement le rôle des entreprises d'État qui investissent chez nous. Bien entendu, c'est une question d'actualité avec ce qui s'est produit par rapport à la Chine, mais nous savons que les Indiens désirent également investir au Canada, notamment dans le secteur de l'énergie. ONGC, une société pétrolière et gazière appartenant à l'État indien, suivra d'ailleurs attentivement les développements dans les dossiers Nexen et Petronas.

Toutes ces questions sont interreliées. Essentiellement, nous devons faire le nécessaire chez nous pour montrer que nous sommes prêts en nous assurant, parallèlement à la négociation d'un accord visant à faciliter les échanges commerciaux, de pouvoir compter sur les entreprises, les gens et les moyens qui nous permettront de tirer profit de cet accord.

Merci, monsieur le président.

• (1650)

**Le président:** Merci beaucoup.

Passons maintenant aux questions des membres du comité. Nous allons commencer par M. Sandhu.

**M. Jasbir Sandhu (Surrey-Nord, NPD):** Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins de s'être déplacés.

Il y a six ans, nous avions un excédent commercial et, aujourd'hui, nous avons un déficit commercial d'environ 50 milliards de dollars. On peut lire dans le document de présentation de la Fondation Canada-Inde que nos échanges commerciaux avec l'Inde ne s'élèvent qu'à 5,1 milliards. Pour reprendre les propos de M. Shastri, de tels chiffres sont injustifiables. On peut lire également que le Canada accuse du retard sur le plan commercial.

On dirait que quelque chose ne va pas. D'autres témoins ont signalé que les échanges commerciaux entre l'Inde et l'Australie ont septuplé au cours des 10 dernières années, passant de 3 milliards à 21 milliards de dollars. Alors, il faut se poser la question suivante: qu'est-ce que notre gouvernement fait de mal par rapport à l'Inde? Je sais que nous avons beaucoup d'Indiens de première et de deuxième génération, et je nous inclus, moi et M. Shory, dans ce groupe. Pourquoi le gouvernement a-t-il manqué le bateau au cours de la dernière décennie?

**M. Rahul Shastri:** Je ne sais pas si nous avons manqué le bateau. Je crois simplement que nous mettons du temps à y embarquer. Un des attraits pour le Canada, c'est que 80 p. 100 de notre population se trouve à moins de 300 kilomètres de la frontière avec les États-Unis, la plus grande société de consommation de l'histoire. Jusqu'en 2008, on croyait pouvoir profiter de cette manne indéfiniment, puis est survenue la crise financière et personne ne semble y avoir échappé. Je crois que c'est, en grande partie, ce qui a modifié le paradigme et nous a donné l'occasion de revoir nos activités et de voir les choses différemment.

Donc, ces 5,1 milliards en échanges commerciaux représentent une augmentation considérable par rapport aux 2,6 milliards d'il y a quelques années. Je crois que le Canada commence à nouer des liens véritables avec l'Inde. La visite récente du premier ministre en Inde témoigne de l'importance qu'accorde le Canada à sa relation avec ce pays. Toutefois — et je crois que d'autres témoins vous l'ont souligné —, nous devons faire un meilleur effort pour définir l'image de marque du Canada et la promouvoir à l'étranger. Il nous sera ainsi plus facile d'y offrir nos biens et services.

Je ne peux pas parler au nom du citoyen ordinaire, mais comme l'a souligné M. Yuen en parlant des résultats du sondage mené par son organisation, il s'agit d'un élément important. Si on veut conclure un accord de partenariat économique étendu avec l'Inde, nous devons avoir le soutien de la population. Si, pour cela, il faut la sensibiliser aux bienfaits d'un tel accord, alors c'est ce que l'on devrait faire.

**M. Jasbir Sandhu:** Je suis d'accord avec vous. Nous avons besoin d'une image de marque à vendre aux Indiens. Si je ne m'abuse, nous avons deux bureaux des visas en Inde — un à

Chandigarh et l'autre à New Delhi — pour une population de 1,2 milliard d'habitants et une économie florissante. On prévoit que cette économie enregistrera une croissance de 5 à 6 p. 100 l'an prochain.

Au sujet de ces bureaux des visas... Vous avez parlé des étudiants. J'ai des étudiants qui viennent s'installer dans ma circonscription. Il y a aussi des proches qui désirent parrainer un étudiant pour qu'il vienne profiter de nos collèges et universités. Ces gens-là ont toutefois de la difficulté à obtenir un visa ou des services consulaires dans différentes régions du pays.

Selon vous, l'ajout de délégués commerciaux et une plus grande visibilité sur le terrain nous permettraient-ils de développer cette image de marque en Inde?

• (1655)

**M. Rahul Shastri:** Je crois que plus nous investissons dans l'entreprise commerciale en Inde, plus nous serons visibles, ce qui nous aidera...

**M. Jasbir Sandhu:** Que vous disent vos membres concernant leurs efforts pour obtenir des services consulaires ou commerciaux du gouvernement canadien en Inde?

**M. Rahul Shastri:** Je pense que la mise en place d'une commission à Bengaluru est un pas dans la bonne direction. Cela permet aux entreprises canadiennes, qu'elles soient présentes ou non en Inde, d'établir des partenariats et d'obtenir de l'information. Vous remarquerez que les pays qui ont beaucoup d'échanges commerciaux avec l'Inde — des pays européens et, bien entendu, asiatiques — y sont très présents. Je crois que cela se traduit par plus de possibilités d'affaires. Plus vous en connaissez sur un pays, plus vous êtes porté à transiger avec les entreprises qui s'y trouvent.

**M. Jasbir Sandhu:** Vous dites que l'Australie connaît plus de succès que le Canada en Inde. Qu'a fait ce pays pour connaître une telle réussite et quelles leçons pouvons-nous en tirer?

**M. Rahul Shastri:** Je crois que la proximité des deux pays y est pour quelque chose. Nous sommes un peu plus loin de l'Inde que l'est l'Australie, mais nous avons un avantage que ce pays n'a pas: une diaspora indienne considérable. Les membres de cette diaspora sont de plus en plus engagés et fiers de leur patrimoine et le disent ouvertement, ce qu'ils ne faisaient pas auparavant.

L'Inde, c'est plus que la saveur du mois. C'est une économie émergente. Les Indiens sont fiers de leurs racines et sont de plus en plus actifs sur la scène commerciale mondiale, ce qui n'était pas le cas il y a 20 ans.

**M. Jasbir Sandhu:** Vous dites que l'Australie compte une très petite population indienne, principalement des indigènes. Avons-nous vraiment fait le nécessaire pour profiter du dynamisme économique de la communauté indo-canadienne? Le gouvernement a-t-il raté le coche en négligeant de mobiliser cette communauté pour l'aider à nouer des liens avec l'Inde?

**M. Rahul Shastri:** Je ne crois pas que le gouvernement est fautif. Comme je l'ai dit plus tôt, je pense simplement que l'émergence de l'Inde et de la Chine n'était pas un enjeu aussi important avant la crise financière de 2008. C'est après cette crise que les pays se sont tournés vers ces nouveaux marchés. Je crois aussi que la diaspora indienne au Canada est bien établie, prospère et engagée et qu'elle tente par tous les moyens d'aider le gouvernement à accroître la prospérité de l'Inde, ce qui est merveilleux.

**Le président:** J'aimerais revenir sur le début de votre intervention pour m'assurer que les données fournies sont exactes. Vous dites que notre déficit commercial est de 50 milliards, c'est bien ça?

**M. Jasbir Sandhu:** Nous avions un excédent commercial de 25 milliards en 2006 et nous avons maintenant un déficit commercial de 50 milliards.

**Le président:** Si je ne m'abuse, l'an dernier, nous avons de nouveau enregistré un excédent.

**M. Don Davies:** Non, le déficit courant...

**Le président:** Veuillez vérifier vos données. Je me fie à ce que nos...

**M. Don Davies:** Le déficit courant s'élève à 50 milliards de dollars.

**Le président:** Nous allons vérifier ces chiffres et en informer le comité.

**M. Jasbir Sandhu:** D'accord.

**Le président:** Monsieur Keddy, vous avez la parole.

**M. Gerald Keddy:** J'aime toujours écouter les propos de l'opposition, mais je préfère ceux des témoins.

Je vous souhaite la bienvenue au comité. Ce fut une discussion intéressante jusqu'à maintenant.

M. Shastri et les témoins précédents ont soulevé des points intéressants que j'aimerais aborder un peu plus en détail.

Monsieur Shastri, vous avez dit que le monde a frappé un mur sur le plan financier en 2008. Le Canada a alors réalisé — certains l'avaient déjà compris depuis un bon moment — que le marché américain ne serait pas la panacée. Nous y avons déjà perdu une part du marché avant 2008 — de 85 p. 100 à 72 p. 100. La tendance était déjà amorcée. Il est juste de dire que les gouvernements ont été lents à réagir à l'émergence des économies asiatiques. Il fallait réagir et je crois sincèrement que c'est ce que notre gouvernement a fait en prenant des mesures concrètes et progressistes.

Nous n'avons pas encore abordé l'Accord de coopération nucléaire. Je crois que cet accord, à lui seul, témoigne de la bonne volonté du Canada. Il signale un changement d'attitude par rapport au gouvernement précédent qui, honnêtement, a adopté une attitude colonialiste, voire paternaliste, envers l'Inde, surtout sur la question de l'énergie nucléaire. À quel point un tel accord, avec lequel le Canada reconnaît enfin l'Inde comme une puissance nucléaire, et le fait que l'on puisse avoir un rôle à jouer dans ce secteur... L'Inde aura besoin d'énormes réserves d'énergie pour son économie florissante. Espérons également que l'APIE puisse être ratifié dans sa version définitive. Le processus est lent, mais tous ces accords serviront de base à l'accord de libre-échange dont nous avons besoin. Qu'en pensez-vous?

• (1700)

**M. Rahul Shastri:** Comme nous l'avons déjà souligné, seulement 20 p. 100 des besoins de l'Inde en énergie sont satisfaits. C'est une occasion incroyable pour le Canada. Je crois que le premier ministre et le gouvernement en sont conscients: ils ont d'abord amorcé les

discussions avec l'Inde il y a quelques années et se sont maintenant fixé comme objectif de conclure un accord au cours de la prochaine année. Certains diront que c'est optimiste de leur part, mais je conviens avec vous que le gouvernement a redoublé d'ardeur pour explorer des marchés autres que celui des États-Unis, et je crois que c'est important.

Concernant l'Accord de coopération nucléaire, sa signature a été annoncée en grande pompe en 2010, mais on en parle moins dernièrement. La visite du premier ministre en Inde a ravivé l'intérêt dans ce dossier. Comme vous le dites, espérons qu'un accord sera bientôt conclu et que tous les détails auront été réglés. Cela nous permettra d'expédier là-bas de l'uranium, une matière pour laquelle la demande a beaucoup diminué. Nous savons qu'au cours des dernières années, le Japon et de nombreux pays européens ont délaissé les réacteurs nucléaires.

Mais, en plus des matières premières — comme je l'ai souligné plus tôt —, il y a la technologie, et ce secteur représente une valeur ajoutée pour le Canada sur le plan financier et de la création d'emplois...

**M. Gerald Keddy:** Je vais devoir vous interrompre un instant, car j'aimerais ajouter quelques points et connaître votre avis sur la question.

Quand on parle de l'énergie, l'uranium et l'énergie nucléaire sont certainement d'une grande importance pour l'avenir de l'Asie — et celle de l'Inde en particulier —, mais c'est également le cas du pétrole et du gaz. Le Canada possède une quantité considérable de gaz naturel, provenant d'une source sûre. J'aimerais toutefois voir un instant ce qu'il en est sur la côte Est, si vous le voulez bien.

M. Khurana nous a informés qu'on sert des homards lors d'un mariage indien. C'était en partie pour badiner, mais il n'en demeure pas moins que l'Inde constitue un marché colossal, au regard de la croissance fulgurante de la classe moyenne. Ce pays ne peut combler ses besoins en infrastructure, malgré une croissance de 7 ou 8 p. 100. Selon d'autres, il faudrait une croissance de 11 ou 12 p. 100 pour simplement édifier les infrastructures dont aura besoin la classe moyenne montante.

Le port canadien le plus près de l'Inde est celui d'Halifax, sur la côte Est, si on emprunte le canal de Panama. Nous l'oublions souvent. Il y a du pétrole et du gaz sur cette côte également. J'ignore si nous avons cherché un partenaire commercial, où que ce soit dans le monde, qui serait aussi bénéfique pour la côte Est, le centre du Canada et la côte Ouest que l'Inde a le potentiel de l'être.

• (1705)

**Le président:** Ce n'est pas le canal de Panama.

**Une voix:** C'est le canal de Suez.

**M. Gerald Keddy:** Le canal de Suez. Ai-je dit le canal de Panama?

**Le président:** Oui.

**M. Gerald Keddy:** Merci de m'avoir corrigé. Nous avons parlé du Panama et enfin réussi à adopter la mesure. Ce nom m'est resté à l'esprit. Non, c'est le canal de Suez. Veuillez m'excuser.

**M. Yuen Pau Woo:** Le principal défi dans la relation Canada-Inde est l'asymétrie des rapports. L'Inde est un immense pays, qui se considère comme une grande puissance, voire une superpuissance, sur la scène mondiale. De nombreux pays la courtisent. Il est absolument essentiel que nous concluions l'accord de coopération nucléaire, mais nous ne sommes qu'un partenaire parmi tant d'autres. Tout le monde veut sa part de gâteau. Nous devons donc impérativement signer cet accord de libre-échange et l'accord de protection des investissements étrangers, même si nous ne sommes pas les seuls à vouloir conclure des ententes avec l'Inde.

Nous devons donc nous poser la question suivante: comment pouvons-nous nous démarquer de la concurrence? Je crois que vous et d'autres intervenants ont évoqué au moins deux domaines où nous pourrions nous distinguer: la sécurité énergétique et la sécurité alimentaire. Quand les Indiens observent les divers pays à la recherche d'aide, d'échanges commerciaux et de savoir-faire concernant l'énergie et l'alimentation, ils pensent au Canada. Nous avons vraiment du poids à cet égard.

L'uranium a certainement permis d'ouvrir la porte en vue de collaborer en matière d'énergie, au-delà de la simple expédition d'uranium. J'ignore s'il est vraiment viable de lui vendre du GNL quand le Qatar, le producteur le moins cher du monde, se trouve à un jet de pierre de l'Inde, mais nous pouvons essayer. Nous pouvons assurément lui accorder de l'aide sur le plan de la coopération en matière d'énergie en ce qui concerne de façon plus générale l'économie d'énergie, les réseaux intelligents, la technologie verte et peut-être même les matières premières.

Nous exportons déjà énormément de denrées alimentaires en Inde. Je le sais, et savez-vous pourquoi? Lors de mon récent séjour au Myanmar, en Birmanie, j'ai rencontré des intérêts agricoles qui m'ont affirmé vouloir prendre exemple sur le Canada. La Birmanie est le deuxième producteur de légumineuses au monde, et le Canada la coiffe au poteau en vendant à son voisin. Le monde nous observe et constate tout le succès que nous remportons en exportant des pois, des lentilles, des haricots et tutti quanti à partir du Canada. Nous pouvons tirer parti de ce savoir-faire.

**Le président:** Votre temps est écoulé.

Monsieur Easter, vous disposez de sept minutes.

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

Tout d'abord, je crois que nous conviendrons tous, monsieur le président, que nous aimerions obtenir un exemplaire du rapport sur l'agri-entreprise et la transformation des aliments que vous avez. Si vous pouviez le transmettre au greffier, il se chargera de nous en distribuer des copies. Ce document nous serait fort utile. Merci de nous l'avoir proposé.

Je commencerai toutefois par indiquer qu'à la lumière de ce qui a paru dans la presse sur la fuite de document des Affaires étrangères, il n'y a rien d'étonnant à ce que nous soyons en mauvaise posture en Asie.

**M. Gerald Keddy:** C'est de la foutaise.

**L'hon. Wayne Easter:** Non, ce n'est pas de la foutaise. C'est la réalité. Regardez...

**M. Gerald Keddy:** C'est de la foutaise.

**L'hon. Wayne Easter:** Et vous le savez. Vous le savez, Gerald.

**Le président:** Contentez-vous de poser la question.

**L'hon. Wayne Easter:** Le premier ministre a totalement changé d'attitude à l'égard de l'Asie, et c'est une bonne chose. Je le félicite de ce revirement, mais son attitude était initialement très défavorable. Nous avons perdu quatre ans, messieurs. Vous pouvez en rire, mais nous avons perdu quatre ans en Chine et en Inde en raison de l'attitude initiale des Affaires étrangères...

**Le président:** Voulez-vous poser une question aux témoins?

**L'hon. Wayne Easter:** Oui.

J'ai la parole, monsieur le président.

**Le président:** Posez une question ou là s'achève votre intervention.

**L'hon. Wayne Easter:** Mais j'ai la parole.

Nous avons donc perdu quatre ans. Le premier ministre constate maintenant que les Affaires étrangères sont importantes, et c'est une bonne chose. Je fais toutefois remarquer que nous avons perdu quatre ans et qu'un jour, vous devrez vous ouvrir les yeux.

**Le président:** Voulez-vous dire quelque chose aux témoins?

**L'hon. Wayne Easter:** Oui. J'aurai une question dans un instant, monsieur le président.

**Le président:** Eh bien, cela vaudrait mieux, ou vous ne...

**L'hon. Wayne Easter:** J'ai la parole.

Monsieur Shastri, vous avez exprimé des inquiétudes au sujet des barrières non tarifaires. Dans quels domaines? Pourriez-vous nous en dire davantage et nous donner quelques exemples de barrières non tarifaires auxquelles nous devrions porter attention?

• (1710)

**M. Rahul Shastri:** Volontiers. Je le ferais avec plaisir, monsieur Easter.

Il y aurait par exemple les procédures douanières. En Inde, le dédouanement exige énormément de paperasse, ce qui entrave les échanges commerciaux en accaparant les ressources limitées des entreprises. C'est particulièrement contraignant pour les petites et moyennes entreprises exportatrices.

Qui plus est, le système indien d'évaluation en douane manque souvent de transparence. Il est arrivé que des tarifs excessifs soient imposés sur des importations parce que la valeur de la transaction avait été surévaluée, par exemple.

À cela s'ajoutent les subventions aux exportations — un soutien financier direct et indirect, y compris le congé fiscal — offertes aux industries exportatrices indiennes situées dans des zones économiques spéciales, dont les entreprises canadiennes ne peuvent pas nécessairement se prévaloir.

En ce qui concerne les marchés publics, les fournisseurs indiens bénéficient d'une préférence en matière de prix quand ils participent à un marché aux côtés de fournisseurs étrangers.

Les mesures antidumping posent un problème. Le nombre de cas examinés en vertu de la loi antidumping indienne a monté en flèche au cours des dernières années. C'est préoccupant, notamment pour les entreprises canadiennes...

**L'hon. Wayne Easter:** Je suis désolé de vous interrompre, mais avez-vous organisé un forum sur les barrières non tarifaires?

**M. Rahul Shastri:** Nous n'en avons pas tenu sur cette question comme telle. À l'évidence, la plupart de nos membres ont des intérêts commerciaux substantiels, tant ici qu'en Inde. Nous discuterons de la question avec nos organisations apparentées, comme l'Indo-Canada Chamber of Commerce, Toronto Indus Entrepreneurs ou le Conseil de commerce Canada-Inde, lors de nos tables rondes. Cela fait partie des questions abordées en de telles occasions.

**L'hon. Wayne Easter:** Ce sont là des points très valides que nos négociateurs devraient, selon moi, connaître, mais dont nous devrions être conscients également. Il y en a un autre auquel je reviendrai dans un instant. En ce qui concerne toute la question des employés professionnels, vous parlez en fait de l'équivalent des dispositions sur la mobilité de la main-d'oeuvre de l'ALE, n'est-ce pas?

**M. Rahul Shastri:** Oui.

**L'hon. Wayne Easter:** Ainsi, les professionnels peuvent aller et venir, notamment grâce à des visas simplifiés?

**M. Rahul Shastri:** En effet. M. Sierra, dont l'entreprise est, bien sûr, active en Inde et au Canada, vous a indiqué qu'il voudrait que ses ingénieurs puissent se déplacer. Le processus actuel est très lourd. La situation s'améliore grâce aux programmes de visas additionnels, mais il y aurait moyen de simplifier encore le processus.

**L'hon. Wayne Easter:** Monsieur Woo, vous avez signalé, il me semble, un problème sur le plan du soutien public. Je suis d'accord avec vous à cet égard. La situation est la même en ce qui concerne la Chine. Je crois que le problème vient en partie du fait que... Vous avez mentionné l'APIE signé avec la Chine, sans qu'il y ait de débat. Notre comité a reçu une séance d'information, mais l'accord n'a pas fait l'objet de débat à la Chambre des communes, ce que je considère comme une erreur de la part du gouvernement.

Les députés du gouvernement ne seront certainement pas d'accord, mais le fait est que si nous étions plus transparents et tenions un sain débat au sujet de ces accords, on ferait la lumière sur les bruits extraordinaires qui courent et on se rendrait compte que la situation n'est pas aussi grave qu'on le croyait. Je vois très sincèrement d'un mauvais oeil l'accord Canada-Chine, qui pourrait donner aux contribuables canadiens une responsabilité illimitée en ce qui a trait aux décisions provinciales, mais la population se montrerait plus favorable à l'égard de ces accords si le gouvernement se montrait plus transparent. J'aimerais connaître votre avis à ce sujet.

Ma dernière question porte sur la protection de la PI. Quels problèmes se posent à cet égard? Que faut-il faire pour que les titulaires de propriété intellectuelle soient vraiment protégés sur le marché indien et ne soient pas victimes de cyberespionnage ou de je ne sais quoi encore?

**M. Yuen Pau Woo:** Merci, monsieur Easter.

Dans la relation Canada-Asie d'aujourd'hui, nous en sommes arrivés à un point où les Canadiens et les têtes dirigeantes de la sphère politique et du milieu des affaires doivent tous comprendre l'importance économique de l'Asie pour notre pays. Je crois que la question fait relativement l'unanimité maintenant. Comme mon collègue l'a souligné, après 2008, nous avons vu comment l'Asie a essentiellement permis au Canada d'éviter une récession plus grave. C'est en partie la raison pour laquelle le premier ministre, les chefs d'entreprise et les dirigeants de la société civile clament tous qu'il faut accroître la diversification et les échanges commerciaux avec l'Asie. Voilà pourquoi nous sommes en train de conclure un ALE et d'autres accords.

Je crois toutefois, mesdames et messieurs, que tout cela nous amène à ce que j'appelle l'écueil dans la relation Canada-Asie, car à mesure que nous progressons sur la voie que nous savons devoir emprunter — celle d'une intégration plus complète avec l'Asie —, nous allons devoir poser des gestes troublants pour la population canadienne. Nous devons donc réfléchir soigneusement à la question. Et vous, qui représentez vos électeurs, devez également y réfléchir pour voir comment l'opinion publique peut en arriver à accepter intellectuellement la nécessité d'agir de la sorte.

Je fais ici référence aux investissements venant d'Asie, aux sociétés d'État et aux APIE. La situation ne se limite pas à l'Inde ou à la Chine, et deviendra de plus en plus difficile. C'est là que se trouve l'écueil, mais si nous voulons arriver à nos fins, nous devons nous assurer le soutien de la population.

• (1715)

**Le président:** Je trouve encourageant que l'opposition nous encourage à agir plus rapidement dans ce domaine.

Monsieur Shipley, vous avez la parole.

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

La séance d'aujourd'hui est passionnante, grâce à tous nos témoins.

Monsieur Woo, j'aimerais que vous nous expliquiez comment notre pays peut comprendre — pour reprendre vos propres mots, je crois — la manière dont nous pouvons continuer d'accroître nos exportations, compte tenu du peu de cas que l'opposition fait de ce qui est arrivé. Il me semble que si les chiffres sont passés de 2,6 à 5,1 milliards de dollars, c'est une augmentation de près de 50 p. 100 en l'espace de quelques années. Les chiffres sont modestes, mais le pourcentage est élevé.

Vous nous avez indiqué que l'objectif consiste à atteindre 15 milliards de dollars d'ici 2015, mais que vous considérez objectivement qu'on pourrait atteindre environ 30 milliards de dollars. C'est une augmentation extraordinaire. Peut-être est-ce M. Shastri qui l'a dit. Peu importe qui l'a dit, c'est intrigant.

Je me demande si vous pourriez nous aider à comprendre comment on pourrait y arriver, car il semble que nous ayons un problème d'identité. Comment faire connaître l'image de marque du Canada en Inde? Pourriez-vous m'en dire un peu à ce sujet? Je reviendrai peut-être à l'image de marque un peu plus tard.

**M. Rahul Shastri:** Mon collègue, M. Woo, a soulevé un point très clair en demandant comment on peut convaincre l'Inde d'adhérer à l'APEG. Quelle ressource du Canada l'Inde convoite-t-elle? Ce sont les aliments et l'énergie.

Dans le contexte du transfert d'énergie découlant d'un accord relatif à l'uranium ou à un réacteur nucléaire quelconque, il ne faudra pas beaucoup d'efforts pour faire augmenter substantiellement les échanges commerciaux. Il ne restera pas beaucoup à faire si nous pouvons instaurer un cadre — par l'entremise du Conseil national de l'énergie, évidemment — permettant d'exporter le gaz naturel directement en Inde. Des sommes colossales entrent en jeu ici.

Il n'est pas seulement question de matières premières, mais de raffineries, de pipelines et de mécanismes de livraison, qui peuvent faire bondir les échanges.

Si l'Inde souhaite que le Canada l'aide sur le plan de la sécurité énergétique et alimentaire — par l'entremise d'entreprises comme PotashCorp, Agrium ou Mosaic — parce que ces ressources seront très en demande en raison de l'évolution de la population du pays, alors je crois que nous serons sur la bonne voie pour réussir à faire augmenter considérablement les échanges commerciaux. Mais à dire vrai, il faut s'efforcer à résoudre ces deux questions.

**M. Bev Shipley:** Merci.

Je crois que l'énergie et les aliments sont deux ressources essentielles, peu importe le pays dont il s'agit, et nous savons que le Canada, dans le cadre de ses nombreux accords, s'est valu une réputation de producteur de qualité et de fournisseur fiable, capable de proposer des produits satisfaisants à une norme que peu de pays peuvent égaler.

Par exemple, dans un pays comme le Japon, la qualité est primordiale. A-t-on l'impression que l'Inde pourrait considérer le Canada comme un partenaire commercial réputé pour sa qualité?

• (1720)

**M. Yuen Pau Woo:** Je répondrais brièvement que oui, même si le profil de consommation de l'Inde est évidemment très différent de celui du Japon. Le plus gros problème en Inde ne vient pas du raffinement du produit, même s'il existe un marché pour les produits haut de gamme.

Le principal problème est le gaspillage. Les Indiens s'intéressent au Canada en raison de son système de gestion après récolte très efficace sur les plans du contrôle de la qualité, de la transformation et de la réduction des pertes fondé sur le principe de gestion « de la ferme à la table », grâce auquel le produit...

**M. Bev Shipley:** Vous avez évoqué le gaspillage plus tôt, ce qui m'a frappé. Nous ne parlons pas beaucoup du gaspillage d'aliments dans un pays. La transformation, la culture, puis le gaspillage et l'entreposage: est-ce un gros problème qui nous empêcherait de travailler avec l'Inde avec la technologie que nous utilisons au Canada pour prévenir les pertes? Pourriez-vous nous en dire un peu plus, je vous prie?

**M. Yuen Pau Woo:** Oui. C'est certainement un problème de taille pour l'Inde. Il est attribuable à une multitude de facteurs, notamment les pratiques agricoles, et l'absence de chaîne du froid et systèmes de réfrigération. La manière dont les marchés sont gérés et le manque d'installations entrent également en jeu. Il manque en outre de centres de distribution et de supermarchés pouvant conserver les aliments. À cela s'ajoute le piètre état des routes et des

infrastructures. Nous ne pouvons résoudre tous ces problèmes, mais nous possédons beaucoup d'expérience quand il s'agit d'acheminer les produits alimentaires aux marchés en réduisant le plus possible les pertes.

Je ferais remarquer qu'en Inde, c'est avant d'arriver à table qu'il se perd beaucoup d'aliments, alors que chez nous, c'est après.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Yuen Pau Woo:** Il n'y a pas de quoi être fier. Nous jetons beaucoup d'aliments.

Je considère toutefois que le point principal est le suivant. Nous pouvons négocier un accord de libre-échange et un traité bilatéral, et mettre des cadres en place. Mais pour capter l'attention de l'Inde, un cadre ne suffit pas, car c'est un instrument passif. Les Indiens ne nous accorderont leur attention que s'ils sont convaincus que nous pouvons réellement améliorer leur sort.

Nous devons donc adopter une stratégie parallèle misant sur un, deux ou trois aspects primordiaux, et nous y attaquer sans relâche année après année.

**Le président:** Merci beaucoup.

Notre temps est écoulé, je crois.

Je tiens à remercier messieurs Woo, Shastri et Sundaram d'avoir comparu. Sur ce, nous voudrions...

**L'hon. Wayne Easter:** Nous allons poursuivre la séance à huis clos, je sais...

**Le président:** Oui.

**L'hon. Wayne Easter:** ... mais je ne présenterai qu'une motion. Mais comme d'habitude, vous déclarez le huis clos et allez la rejeter. Il resterait cinq minutes si vous vouliez accorder la parole à un autre intervenant.

**Le président:** Nous avons d'autres questions à examiner également.

**Une voix:** Vous ne pouvez pas...

**L'hon. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC):** J'invoque le Règlement, monsieur le président. Vous ne pouvez parler de ce qui se passe pendant une séance à huis clos...

**Le président:** Sur ce, je remercie sincèrement les témoins d'avoir comparu.

Nous suspendons la séance et déclarons le huis clos.

[La séance se poursuit à huis clos.]







**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>