



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 056 • 1<sup>re</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le mardi 27 novembre 2012**

**Président**

**L'honorable Rob Merrifield**



## Comité permanent du commerce international

Le mardi 27 novembre 2012

•(1530)

[Traduction]

**Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)):** La séance est ouverte. Nous poursuivons notre étude de l'accord de partenariat économique global avec l'Inde.

Nous tenons à remercier les représentants du ministère d'être venus. Nous sommes enthousiastes à l'idée de vous entendre parler de la façon dont les choses se déroulent. Je suis certain que cet exposé engendrera un nombre considérable de questions. Nous souhaitons remercier le négociateur commercial en chef, M. Don Stephenson, et son équipe d'être parmi nous aujourd'hui.

Nous allons vous céder la parole. Nous avons hâte de vous entendre donner votre exposé et présenter le reste de vos invités.

[Français]

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

Je suis très heureux d'être parmi vous aujourd'hui pour aborder le sujet des négociations entre le Canada et l'Inde, en vue d'un Accord de partenariat économique global, l'APEG.

Se joignent à moi aujourd'hui, d'Affaires étrangères et Commerce international Canada, Luc Santerre, directeur du groupe des relations commerciales avec l'Asie du Sud, Catherine Gosselin, négociatrice commerciale en chef adjointe pour les négociations de l'APEG et Shendra Melia, directrice adjointe du groupe de la politique commerciale sur les services.

Comme s'en souviennent certainement les membres du comité, nous avons entamé des négociations en vue d'un APEG il y a près d'un an, soit le 1<sup>er</sup> décembre 2011. Depuis, les négociations ont bien avancé, passant par les phases initiales et quatre séries de négociations. Nous entamerons sous peu la prochaine phase de négociations laquelle devrait être plus intensive.

[Traduction]

La décision de poursuivre les négociations en vue d'un APEG avec l'Inde s'inscrit dans la stratégie élargie d'engagement du Canada envers ce pays de plus en plus important. Comme l'a indiqué le premier ministre Harper au cours de sa visite officielle en Inde, notre gouvernement est déterminé à favoriser le commerce et les investissements avec l'Inde. L'Inde est une économie en croissance qui offre un potentiel énorme, et l'expansion de nos relations avec l'Inde en matière de commerce et d'investissement permettra de créer des emplois, de stimuler la croissance et d'assurer la prospérité à long terme, ici au Canada.

Le premier ministre Harper a effectué une deuxième visite en Inde durant la semaine du 4 au 9 novembre 2012. Il était accompagné d'une délégation de haut niveau se composant de trois ministres, dont le ministre du Commerce international, l'honorable Ed Fast, cinq

députés, deux sénateurs, des hauts fonctionnaires et des gens d'affaires. Outre son passage à New Delhi, le premier ministre Harper s'est rendu à Agra, à Chandigarh et à Bangalore.

Le premier ministre Harper et le premier ministre Singh ont tenu des discussions poussées au sujet d'enjeux bilatéraux, régionaux et internationaux d'intérêt mutuel. Plus particulièrement, les premiers ministres ont annoncé la conclusion des négociations entre le Canada et l'Inde sur l'arrangement administratif qui permettra la mise en oeuvre de l'accord sur la coopération nucléaire signé par les deux pays en juin 2010. Ils ont assisté à la signature de l'Accord de sécurité sociale entre le Canada et l'Inde, grâce auquel les deux pays pourront mieux coordonner les prestations et les cotisations de retraite pour leurs citoyens qui ont travaillé dans les deux pays. Ils ont également salué la tenue de la première séance du Forum des PDG Inde-Canada.

En outre, le premier ministre Harper a annoncé le lauréat du concours visant à créer le Centre d'excellence pour la recherche Canada-Inde, et le ministre Fast a souligné la publication d'accords commerciaux d'une valeur de plus de 2,5 milliards de dollars. Les deux dirigeants ont souligné que la valeur actuelle des échanges bilatéraux restait en deçà du potentiel de leurs relations commerciales. Ils ont aussi réaffirmé leur souhait de voir la valeur des échanges atteindre 15 milliards de dollars d'ici 2015.

En 2011, l'investissement étranger direct bilatéral a atteint 5 milliards de dollars et le commerce bilatéral de marchandises, 5,2 milliards de dollars, soit une hausse de 23,4 p. 100 par rapport à 2010. Comme l'a mentionné le ministre Fast:

L'essor commercial du Canada avec l'Inde est porté par les liens solides qui unissent nos deux peuples. L'économie de l'Inde offre un potentiel de croissance considérable, et notre gouvernement est déterminé à resserrer les liens entre nos deux pays.

Les négociations relatives à l'APEG ont un important rôle à jouer dans l'atteinte de ce potentiel.

Les membres du comité se souviendront que, en novembre 2009, les premiers ministres Harper et Singh ont annoncé la création du Groupe d'étude conjoint, qui a pour mandat d'étudier la viabilité et les avantages d'un accord de partenariat économique global. L'étude conjointe a été publiée officiellement en septembre 2010. Elle indique que la conclusion d'un accord de libre-échange pourrait stimuler l'économie du Canada et de l'Inde d'au moins 6 milliards de dollars, augmenter le commerce bilatéral de 50 p. 100 et engendrer des retombées directes pour les divers secteurs canadiens qui ont fait l'objet de discussions plus approfondies l'année dernière.

Permettez-moi maintenant de situer en contexte les négociations de l'APEG, de faire le point sur la situation actuelle des pourparlers et de vous faire part de nos attentes au cours des prochains mois.

•(1535)

[Français]

Comme vous le savez, le Canada met en oeuvre un programme de plus en plus ambitieux de négociations commerciales avec ses partenaires de partout dans le monde.

Depuis 2006, le Canada a conclu des accords de libre-échange avec neuf pays, soit la Colombie, le Honduras, la Jordanie, le Panama, le Pérou et les États membres de l'Association européenne de libre-échange, à savoir l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse. En outre, le Canada mène des négociations avec bien d'autres parties, dont l'Union européenne, le Japon et la Corée. Des pourparlers exploratoires ont été amorcés avec la Thaïlande et, plus récemment, le Canada s'est joint aux négociations du Partenariat Transpacifique.

Dans le cadre de son Plan d'action économique de 2012, le gouvernement s'est engagé à actualiser la Stratégie commerciale mondiale de 2007 afin d'harmoniser les objectifs du Canada en matière de commerce et d'investissement dans des marchés particuliers, choisis en raison de leur forte croissance et de leur priorité stratégique. Un autre élément moteur du programme du Canada en faveur du commerce est le besoin de veiller à ce que les entreprises et les travailleurs canadiens puissent mener leurs activités sur un pied d'égalité avec leurs concurrents étrangers.

L'Inde a déjà négocié des accords de libre-échange avec plusieurs autres parties, par exemple le Chili, l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est, la Corée et, plus récemment, le Japon. Actuellement, l'Inde négocie entre autres avec la Nouvelle-Zélande, l'Australie et l'Union européenne et la liste d'attente ne fera que s'allonger dans les années à venir.

Où en sont donc les négociations aujourd'hui?

En novembre 2010, après la publication de l'étude conjointe, les premiers ministres du Canada et de l'Inde ont officiellement lancé les négociations en vue de conclure un APEG. Six séries de pourparlers ont été tenues jusqu'ici, dont quatre ont eu lieu depuis notre dernière rencontre en décembre 2011. Les troisième, quatrième et cinquième séries de négociations ont été tenues en décembre 2011, en février 2012 et en juillet 2012, toutes à New Delhi. Plus récemment, la sixième série de négociations a eu lieu du 15 au 17 novembre 2012 ici, à Ottawa.

En général, l'Inde dispose d'une très petite équipe pour mener ses négociations commerciales. Ainsi, les séries de pourparlers avec l'Inde sont plus courtes et plus précises que le modèle habituel utilisé par le Canada.

Pour ce qui est de la structure, sept tables de négociations ont été établies jusqu'à présent afin d'aborder les principaux domaines visés par l'accord, soit les marchandises, les barrières techniques au commerce, les mesures sanitaires et phytosanitaires, les règles d'origine, les douanes et la facilitation des échanges, les questions institutionnelles ainsi que les services. Cela inclut les échanges transfrontaliers de services, l'admission temporaire, les services financiers et les services de télécommunications. Nous avons également convenu que d'autres domaines indiqués dans l'étude conjointe pourraient faire l'objet de discussions pendant les séries de négociations futures.

[Traduction]

Alors que nous venons de terminer une sixième série de négociations productive, dans le cadre de laquelle la majorité des domaines ont été abordés, la première phase des négociations touche à sa fin. Nous avons échangé des données sur le commerce, des

renseignements sur les droits et un modèle d'accord. Des progrès ont été réalisés au chapitre de la consolidation du texte dans un certain nombre de domaines. Nous avons adopté des approches différentes dans certains domaines de négociation, et la sixième série de pourparlers a permis d'aborder des questions propres à ces domaines. Nous prévoyons poursuivre ces discussions entre les sessions.

Nous nous préparons à passer à la prochaine phase des négociations, durant laquelle aura lieu l'échange des premières offres de biens et de services. Au cours de cette phase, mon homologue et moi avons discuté de la façon dont nous pouvons intensifier les négociations et établir une feuille de route des prochaines phases jusqu'à la conclusion des négociations.

Les négociations avec l'Inde sont une priorité absolue, et notre objectif consiste toujours à les conclure d'ici la fin de l'année 2013. Cet objectif a été réaffirmé lors de la visite officielle du premier ministre Harper en Inde, où les deux premiers ministres ont salué les progrès réalisés à ce chapitre et confirmé leur désir de conclure les négociations d'ici la fin de l'année 2013.

•(1540)

Selon les consultations menées jusqu'ici, les parties intéressées au Canada — notamment les provinces et les territoires — appuient fortement les négociations en vue de conclure un APEG. Nous continuerons de les consulter et de solliciter des conseils auprès d'eux tout au long des pourparlers.

Nous avons pour objectif d'être très ambitieux afin de conclure un accord axé sur l'avenir qui reflète nos échanges actuels et facilite le renforcement des relations entre le Canada et l'Inde dans les années à venir.

[Français]

En conclusion, le gouvernement du Canada s'engage à resserrer les liens commerciaux et d'investissement avec l'Inde, comme en témoigne la visite du premier ministre au pays.

Le programme de négociations commerciales du Canada est ambitieux, et l'APEG en constitue un élément clé.

Je remercie le comité de m'avoir invité et donné cette occasion de m'adresser à ses membres. Nous attendons avec impatience vos commentaires qui nous aideront dans le cadre de nos négociations. Nous sommes à votre disposition pour répondre à vos questions.

Merci.

[Traduction]

**Le président:** Je vous remercie infiniment de votre exposé. Je sais que vous venez de terminer votre sixième série de négociations, n'est-ce pas? Votre tentative de les conclure d'ici 2013 est très ambitieuse, mais nous vous souhaitons beaucoup de succès dans cette entreprise.

Monsieur Davies, la parole est à vous pendant sept minutes.

**M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD):** Merci.

Premièrement, je vous remercie tous de votre présence, de votre compétence et des services que vous rendez à notre nation. Je sais qu'une excellente équipe négocie en notre nom.

Il y a quelques objectifs de base à atteindre, monsieur Stephenson. En ce moment, notre balance commerciale avec l'Inde est-elle déficitaire ou excédentaire? Pour répondre à cette question, vous pouvez parler du déficit commercial ou du déficit courant de la balance des paiements, comme vous voulez.

**M. Don Stephenson:** La valeur des marchandises échangées entre le Canada et l'Inde est à peu près la même pour chaque pays. Nos échanges commerciaux s'élèvent à 5,2 milliards de dollars répartis à peu près équitablement entre les deux pays.

Je ne suis pas certain de l'état de notre compte courant et, pour répondre à votre question de manière appropriée, nous allons devoir consulter un économiste.

**M. Don Davies:** Maintenant, je sais que, sur le plan du commerce, le profil de l'Inde est très positif de notre point de vue. D'ici 2050, leur population se chiffrera à 1,5 milliard, et elle rajeunit. D'après les chiffres que j'ai obtenus, les Indiens planifient d'investir un billion de dollars dans des infrastructures publiques au cours des cinq prochaines années, et ils construisent en ce moment un corridor industriel entre New Delhi et Mumbai. Par conséquent, j'estime que d'excellentes possibilités s'offrent à nous. À l'heure actuelle, leur économie semble croître à un rythme de 5 p. 100, mais le taux de croissance a atteint jusqu'à 8 p. 100 dans le passé.

Je crois comprendre que les principaux centres d'intérêt des Indiens sont les investissements et la technologie — beaucoup plus que les exportations canadiennes —, et je demande si vous pourriez formuler des observations à ce sujet.

• (1545)

**M. Don Stephenson:** Premièrement, je dirais que, lorsque les Indiens parlent de leurs priorités, ils abordent la question de la sécurité alimentaire, de la sécurité énergétique, des infrastructures du secteur public et de l'éducation. Ce sont tous des domaines où le Canada se distingue énormément et dans lesquels nous avons beaucoup à offrir et nous possédons un excellent potentiel.

D'une manière plus générale, comme vous le dites, les Indiens s'intéressent principalement à la technologie et aux investissements parce que, sans investissements étrangers, ils ne peuvent atteindre aucun de leurs objectifs en matière de développement, et cela s'applique non seulement à la plupart des secteurs, mais, en règle générale, à tous les secteurs. Donc, je dirais qu'ils manifestent davantage d'intérêt à l'égard des investissements qu'à l'égard des exportations canadiennes, mais, dans certains secteurs, les importations revêtent une grande importance pour les Indiens. Par exemple, la potasse et les lentilles contribuent à leur sécurité alimentaire, l'une de leurs plus grandes priorités. Quoi qu'il en soit, c'est ce que je suppose.

**M. Don Davies:** Merci.

Dans vos notes d'allocutions, vous mentionnez que « vous avez adopté des approches différentes dans certains domaines de négociation » et, selon moi, il fallait tout à fait s'y attendre. Je présume que l'une de ses différences avait trait aux dispositions investisseur-État.

D'après ce que nous avons lu, les Indiens sont très réticents — ou certainement appréhensifs — à l'égard des dispositions investisseur-État. En 2012, trois poursuites ont été intentées contre le gouvernement indien: une, en avril, par le géant britannique des télécommunications, Vodafone, et une, le 28 février, par le conglomérat russe, Sistema. De plus, l'entreprise de télécommunications norvégienne, Telenor, a menacé d'invoquer l'accord de coopération économique global Inde-Singapour, pour protéger ses investissements.

Avez-vous discuté des dispositions investisseur-État avec les négociateurs indiens, et le Canada préconise-t-il l'intégration d'un mécanisme investisseur-État dans l'accord?

**M. Don Stephenson:** L'APEG ne prévoira pas des mesures protection des investissements. Cet aspect sera réglé lors de la négociation d'un accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers, dans le cadre de laquelle le Canada cherchera... Le modèle canadien standard prévoit des dispositions investisseur-État, mais ce n'est pas moi qui les négocie. Cela fait partie d'une autre initiative.

**M. Don Davies:** C'est juste. Par conséquent, il se peut que vous n'avez pas été informé de cette nouvelle. Je me trompe peut-être, mais, au cours de la semaine dernière ou des deux dernières semaines, j'ai cru entendre dire à la Chambre que l'APIE Inde-Canada avait été négocié, mais qu'il n'avait pas encore été signé. Premièrement, savez-vous si c'est vrai? Dans l'affirmative, savez-vous si l'accord, tel qu'il a été négocié, comporte des dispositions investisseur-État?

**M. Don Stephenson:** Eh bien, je ne tiens pas à faire un faux pas relativement aux négociations de quelqu'un d'autre. Si j'ai bien compris, les Indiens sont en train de revoir le modèle qu'ils utilisent pour négocier des accords sur la protection des investissements étrangers, et cela pourrait avoir des répercussions sur nos négociations.

Comme je l'ai déclaré, je sais que le modèle standard que nous utilisons pour conclure des APIE comprend des dispositions investisseur-État, mais je ne m'avancerais pas davantage en ce qui concerne les négociations de quelqu'un d'autre.

**M. Don Davies:** C'est de bonne guerre.

Pouvez-vous nous dire s'il y a des secteurs de l'économie canadienne qui risquent d'être touchés par un accord avec l'Inde? Nous parlons beaucoup des avantages. Nous nous efforçons d'être optimistes, mais il va sans dire qu'aucune entente commerciale n'est un succès sur toute la ligne pour l'un ou l'autre des partenaires. J'aimerais découvrir quels sont, selon vous, les points faibles du Canada.

**M. Don Stephenson:** La première chose que je dirais à propos de nos points faibles, c'est que, lorsque l'on négocie un accord commercial, on cherche à protéger ses intérêts et à ne pas signer une entente qui met en péril certains secteurs de son économie. On cherche à gagner sur tous les tableaux.

En ce qui concerne les secteurs qui ont exprimé des inquiétudes, c'est en quelque sorte logique, car ce sont ceux où nous avons tendance à imposer les droits de douane les plus élevés.

Par exemple, dans les industries du textile et du vêtement, les gens sont préoccupés par l'admission temporaire d'hommes et de femmes d'affaires. C'est aussi le cas de quelques secteurs, comme ceux des pierres précieuses et des bijoux, parce que l'Inde est un important producteur de ces marchandises. Voilà les secteurs qui se disent inquiets, mais c'est à peu près tout.

•(1550)

**M. Don Davies:** Vous dites qu'un « autre élément moteur du programme du Canada en faveur du commerce est le besoin de veiller à ce que les entreprises et les travailleurs canadiens puissent mener leurs activités sur le même pied d'égalité que leurs concurrents étrangers ». Je pense qu'on peut dire sans se tromper que les salaires et les avantages sociaux offerts en Inde sont considérablement moins élevés que ceux offerts au Canada. Selon vous, cela crée-t-il des vulnérabilités? À votre avis, si nous permettons à des biens et des services, produits par un pays où les salaires et les avantages sociaux diffèrent énormément — où ils sont, en fait, beaucoup moins élevés —, d'entrer au Canada en franchise de droits, cela rendra-t-il nos fabricants canadiens vulnérables?

**M. Don Stephenson:** Eh bien, le coût des salaires est le principal avantage concurrentiel de l'Inde ou, du moins, l'un de ses principaux avantages concurrentiels. C'est la nature même du commerce. Je ne considère pas que cela représente un énorme désavantage pour les exportations canadiennes d'aucun secteur qui me passe immédiatement par la tête.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Shory, qui était avec nous au Japon. À peine était-il revenu au Canada, qu'il lui a fallu se rendre en Inde pour participer à la visite là-bas.

Monsieur Shory, la parole est à vous.

**M. Devinder Shory (Calgary-Nord-Est, PCC):** Oui, certaines personnes m'envient à ce sujet.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Devinder Shory:** Merci, monsieur le président.

J'aimerais également remercier les témoins.

J'ai eu aussi l'occasion de m'entretenir avec vous, monsieur Stephenson. Premièrement, je tiens à vous remercier, vous et votre équipe, d'avoir concentré tous vos efforts sur ces négociations.

Au cours de votre déclaration préliminaire, vous avez mentionné que vous planifiez d'intensifier les négociations. Comme le président l'a indiqué auparavant, je vous souhaite bonne chance. Comment pensez-vous vraisemblablement vous y prendre pour intensifier les négociations, afin de les conclure avant la date prévue?

**M. Don Stephenson:** Il y a deux semaines, au cours de la sixième série de négociations et des dernières discussions avec l'Inde, le Canada a formulé des propositions relatives à la structure des services, aux négociations sur l'accès aux marchés et à l'admission temporaire d'hommes et de femmes d'affaires.

Je pense que cela représente la première étape menant à la conduite de la partie des négociations ayant trait à l'accès aux marchés, à l'échange d'offres et — pardonnez-moi mon analogie — au véritable maquignonnage, c'est-à-dire au véritable processus de négociation. Il me semble qu'à ce stade, il sera possible d'intensifier le processus de négociation avec l'Inde et que c'est ce qui se passera logiquement.

Comme je l'ai mentionné, au cours de la dernière session, nous, les deux négociateurs commerciaux en chef, avons commencé à discuter d'une feuille de route qui nous mènera jusqu'à la fin des négociations. Celle-ci prévoira assurément des séances plus fréquentes, en commençant par une séance tenue en janvier, entre les sessions, une séance qui mettra l'accent sur les problèmes d'accès aux marchés. Il me semble qu'à ce moment-là, il sera possible de se rencontrer peut-être tous les deux mois et que cela nous permettra de conclure les négociations à la fin de 2013.

**M. Devinder Shory:** Monsieur Stephenson, vous vous rappelez peut-être aussi qu'au cours de notre visite de l'année dernière, on nous a dit que des droits de douane atteignant jusqu'à 30 p. 100 s'appliquent à des produits, comme les lentilles. Bien entendu, ces tarifs seront négociés. Êtes-vous au courant de l'existence de barrières non tarifaires, et représentent-elles des obstacles? Négociez-vous également ces barrières non tarifaires?

**M. Don Stephenson:** Premièrement, en ce qui concerne les lentilles, les droits de douane consolidés à l'OMC que l'Inde ne peut pas dépasser se chiffrent peut-être à 30 p. 100, mais, lorsqu'elle a besoin d'importer des lentilles, les droits de douane qu'elle applique s'élèvent souvent à zéro. Le problème concernant cette approche tient essentiellement au fait qu'on ne sait jamais si les droits de douane continueront d'être nuls ou s'ils augmenteront de nouveau. Au cours des négociations, nous chercherons à fixer des droits de douane très bas, même lorsqu'ils sont appliqués à des niveaux très faibles, y compris zéro.

En ce qui concerne les barrières non tarifaires, il en existe d'importantes. Les questions sanitaires et phytosanitaires liées à notre commerce agricole avec l'Inde représentent des obstacles au commerce substantiels. Nous nous efforçons d'en discuter avec les autorités appropriées chaque fois que nous visitons l'Inde.

Certaines de ces questions ne peuvent être réglées au cours des négociations, mais nous nous efforçons de faire progresser ces discussions chaque fois que nous sommes là-bas, parce que nous comprenons que même si, grâce à l'accord, nous améliorerons l'accès aux marchés, cela n'aidera pas nos producteurs, s'il y a toujours des obstacles non tarifaires à surmonter pour vendre les produits sur ces marchés. En ce qui concerne l'accord, nous tentons de négocier un processus simplifié pour régler les différends et les problèmes d'accès aux marchés, y compris les questions sanitaires et phytosanitaires, et pour favoriser la reconnaissance mutuelle des normes et d'autres procédures de ce genre.

•(1555)

**M. Devinder Shory:** Comme M. Davies l'a mentionné, il y a d'énormes débouchés dans le domaine des infrastructures. Lorsque nous étions là-bas, nous avons visité l'usine McCain. Les responsables nous ont expliqué comment ils avaient créé des emplois et à quel point leurs efforts étaient fructueux.

En revanche, lorsque j'examine les investissements, je constate que les entreprises indiennes investissent davantage au Canada que leurs homologues canadiens investissent en Inde. Quelle en est la raison? Y a-t-il des obstacles? Qu'est-ce qui encouragerait les entreprises canadiennes à investir dans ce marché et à tirer parti de toutes les possibilités dont M. Davies a parlé, ou qu'est-ce qui les rendrait plus à l'aise de le faire?

**M. Don Stephenson:** J'aimerais utiliser l'usine McCain comme exemple, car c'est le meilleur exemple auquel je peux penser lorsqu'il est question d'investir en Inde. Les dirigeants de McCain ont été très patients, ils ont adopté une approche locale, et leurs efforts ont été couronnés de succès.

En ce qui concerne l'équilibre entre les investissements, on peut difficilement faire confiance aux chiffres, parce que bon nombre des investissements bilatéraux entre l'Inde et le Canada, dont nous avons été avertis, ne semblent pas figurer dans nos chiffres officiels. Parfois, c'est dû au fait que l'investissement transite par un autre pays pour des raisons fiscales ou autres. Je vous signalerais, par exemple, que le pays qui investit le plus en Inde est l'île Maurice. Cela semble clairement imputable à des motifs fiscaux ou à d'autres motifs de ce genre. C'est le premier argument que je ferais valoir.

Pour ce qui est des inquiétudes et des obstacles qui empêchent les Canadiens d'investir davantage en Inde, je reprendrais notre discussion concernant l'APIE. Je pense que les Canadiens seraient plus à l'aise d'investir en Inde s'ils jouissaient de la certitude et de la prévisibilité qu'un APIE apporterait en matière de protection des investissements.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Easter, vous disposez de sept minutes.

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

Je vous remercie encore une fois d'être venu, monsieur Stephenson, et je remercie l'équipe qui vous accompagne.

Je sais que ce n'est pas de votre ressort, mais vous avez mentionné le modèle standard utilisé pour négocier des APIE. Vous savez sûrement que bon nombre de gens ont déclaré qu'ils étaient préoccupés par l'APIE Canada-Chine. Nous n'avons toujours pas reçu de réponse à son sujet. L'un des principaux sujets d'inquiétude est la responsabilité illimitée que le gouvernement fédéral assume, à la suite de mesures prises par les provinces. Je vous indique que nous sommes saisis d'une motion — que nous avons commencé à débattre au cours de la séance précédente et que nous avons dû mettre de côté, parce que nous avons manqué de temps — qui demande que des représentants officiels du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international comparaissent devant nous pour parler de l'APIE Canada-Inde.

Je pense vraiment que nous devons en discuter. Le problème tient essentiellement au fait que l'accord commercial donne lieu à des discussions générales, alors que l'APIE est simplement déposé à la Chambre sans être débattu ultérieurement, ce qui est préoccupant. J'estime que les APIE et les dispositions relatives à la responsabilité illimitée qu'ils contiennent font peser sur le Canada une menace probablement plus grande que les accords commerciaux. C'est un enjeu qui a une incidence sur les aspects commerciaux et que nous devons cerner.

Donc, premièrement, quel rôle les provinces jouent-elles dans les négociations entre le Canada et l'Inde? Nous savons comment elles participent aux négociations visant à conclure l'AECG, mais quel rôle jouent-elles dans le processus qui nous occupe, et comment ont-elles voix au chapitre, le cas échéant?

• (1600)

**M. Don Stephenson:** Les provinces sont consultées étroitement au sujet des négociations avec l'Inde. Elles le sont tout d'abord à l'aide du mécanisme permanent, mis en place depuis longtemps, qui permet aux gouvernements provinciaux, territoriaux et fédéral de se consulter mutuellement. Le mécanisme s'appelle c-commerce, et c'est un comité qui s'occupe de commerce. Il se réunit au moins une fois par trimestre, afin d'examiner tous les enjeux commerciaux.

De plus, nous avons organisé un certain nombre de réunions spéciales pour parler de l'AECG, et plus précisément des problèmes relatifs à la négociation des services. J'ai visité toutes les provinces, mais pas encore tous les territoires, pour consulter non seulement les ministères du commerce, mais aussi tous les ministères intéressés des gouvernements.

Je peux vous dire que toutes les provinces appuient les négociations. Elles sont convaincues que leurs intérêts sont protégés et défendus au cours des discussions et qu'on les consulte étroitement.

**L'hon. Wayne Easter:** Lorsqu'elles sont consultées, sont-elles ... On m'a dit à quel point les provinces appuyaient un certain nombre

d'accords commerciaux en ce moment mais, parfois, lorsqu'on leur en parle — et j'ai moi aussi parlé à plusieurs provinces —, on constate qu'elles sont très peu au courant des détails. Voilà ce que nous remarquons.

Si l'on examine la façon dont la Nouvelle-Zélande mène ses consultations relatives au commerce, on constate qu'elle joue cartes sur table. Tous semblent comprendre ce qui se passe. Notre problème tient au fait que nous jouons aux devinettes; lorsque j'interroge les provinces, je me rends compte qu'elles ne semblent jamais au courant des détails précis. Leur exposez-vous des théories, ou leur présentez-vous des détails?

**M. Don Stephenson:** Vous faites valoir que les provinces appuient les négociations en général, mais que ce sont les détails qui posent problème. C'est le cas, quelles que soient les négociations commerciales.

Le fait est que je viens juste de passer deux heures assis à une table comme celle-ci afin d'informer toutes les provinces des résultats de la dernière discussion. À la fin de chaque journée de négociation, nous leur donnons un compte rendu par téléphone, même lorsque nous sommes en Inde. Nous leur fournissons les textes qui sont en train d'être négociés et tous les documents produits, afin qu'elles puissent en prendre connaissance.

En particulier en ce qui a trait à la négociation des services, nous leur avons exposé en détail l'approche que le Canada proposait, parce que, pour négocier les services, il a fallu que nous adoptions une approche légèrement différente de notre modèle traditionnel. Nous avons passé beaucoup de temps à revoir le modèle avec les provinces. Je ne peux pas parler de toutes les négociations mais, en ce qui concerne celles dont je suis responsable, les provinces ne font pas des suppositions.

**L'hon. Wayne Easter:** Donc, on peut dire sans se tromper que les seules personnes qu'on semble laisser dans le noir, si je peux m'exprimer ainsi, sont probablement les députés élus partout au pays pour représenter l'ensemble des électeurs, parce qu'il est clair que nous ne connaissons pas les détails. Je pense que cette situation est troublante, et c'est tout ce que je vais faire valoir. Le gouvernement pourrait peut-être envisager d'être un peu moins secret et un peu plus transparent.

En ce qui concerne les droits des travailleurs et l'environnement, vous avez effectivement dit que le coût des salaires représentait l'un des principaux avantages concurrentiels de l'Inde. Cela ne fait pas de doute parce que, si Air Canada perdait votre valise aujourd'hui, il vous faudrait appeler un centre d'appels situé en Inde. Je suis un peu chatouilleux au sujet des centres d'appels, parce que tant au Nouveau-Brunswick qu'à l'Île-du-Prince-Édouard, des centres d'appels ont fermé leurs portes sans donner un très long préavis, avant d'être déménagés en Inde ou ailleurs dans le monde.

En outre, je ne pense pas qu'il soit bon, sur le plan politique, de conclure un accord commercial qui forcera les employeurs à réduire les salaires au Canada. Comment pouvons-nous contourner ce problème? À votre avis, que pourrions-nous ajouter à cet accord commercial pour protéger en particulier nos niveaux salariaux et nos normes de santé et de sécurité au travail? Jetez un coup d'oeil au journal *Globe and Mail* d'aujourd'hui. Un énorme incendie s'est déclaré au Bangladesh. Près de 1 100 personnes sont mortes, brûlées vives, dans un immeuble de six étages, une manufacture de vêtements. Elles n'ont pas été en mesure d'évacuer le bâtiment parce que les portes étaient verrouillées. Je ne crois pas que nous devrions entrer en concurrence avec ces gens.

Je ne prétends pas que cela se produit partout en Inde, mais nous entrons en concurrence avec des employeurs qui doivent respecter des normes de santé et de sécurité au travail beaucoup moins rigoureuses que les nôtres et qui versent des salaires à peine plus élevés que ceux que touchent des esclaves. Comment pouvons-nous nous protéger à cet égard?

• (1605)

**Le président:** Votre intervention est terminée — vous avez dépassé de loin votre temps de parole.

**L'hon. Wayne Easter:** Toutefois, je sais que vous êtes généreux, monsieur le président.

**Le président:** Je vais vous autoriser à répondre brièvement à la question.

**M. Don Stephenson:** Eh bien, le Canada ne peut empêcher des entreprises canadiennes de profiter de services à faible coût — que ce soit des centres d'appels, des services de développement de logiciels ou d'autres services — offerts par d'autres pays. Si ces services sont disponibles, ils permettent aux entreprises de demeurer concurrentielles à l'échelle mondiale, parce que c'est ce que font leurs concurrents. Et ces entreprises fournissent toujours un grand nombre d'emplois de qualité au Canada. À moyen et à long terme, la pénurie de main-d'oeuvre représente l'un des principaux obstacles à la croissance économique du Canada. Par conséquent, en tirant parti des services offerts dans d'autres pays, soit en transférant les services à l'étranger, soit en admettant temporairement des professionnels au Canada, nos entreprises se procurent la main-d'oeuvre dont elles ont besoin pour exercer leurs activités.

En ce qui concerne les droits des travailleurs et l'environnement, l'approche du Canada à cet égard est relativement bien connue. Au cours de nos discussions concernant le commerce, nous nous efforçons de promouvoir le respect de normes de protection des droits des travailleurs et de l'environnement, et nous le ferons au cours de nos discussions avec l'Inde.

**Le président:** Monsieur Keddy.

**M. Gerald Keddy (South Shore—St. Margaret's, PCC):** Merci, monsieur le président. Je vais partager mon temps de parole avec ma collègue, Wai Young.

Je tiens à souhaiter à notre équipe de négociation la bienvenue à la séance d'aujourd'hui. C'est toujours un plaisir de vous accueillir parmi nous.

Je ne sais pas où M. Easter obtient toutes ses données, mais il est bon de constater et d'entendre dire que l'une des grandes réussites de nos négociations en vue de conclure des accords de libre-échange est le dialogue que nous entretenons de manière continue avec les provinces et les territoires, ainsi que le fait qu'ils sont tenus au courant tout au long des présentes négociations et d'autres négociations en cours, comme celles visant à conclure l'AECG avec l'Union européenne. L'avantage de cette approche est qu'à la fin, personne n'est pris par surprise. Pour le compte rendu, monsieur le président, j'aimerais préciser qu'évidemment, vous devez négocier en privé et en secret. Ensuite, tous ont l'occasion de voter sur les résultats d'une manière démocratique.

J'aimerais mentionner quelques aspects qui n'ont pas encore été mentionnés. Je pense que, parfois, nous le tenons pour acquis, mais le fait est que l'Inde, avec sa population qui sera bientôt la plus importante de la planète, représente un énorme marché. L'anglais — l'une de nos langues officielles — est l'une des langues officielles des Indiens, ce qui représente un énorme avantage concurrentiel pour bon nombre de nos entreprises canadiennes unilingues. En outre, il y

a le fait qu'ils sont préoccupés par la sécurité alimentaire. L'Inde n'arrive pas à approvisionner en nourriture surtout sa classe moyenne en pleine croissance.

J'oublie le chiffre — je suis certain que M. Stephenson le connaît par coeur —, mais je pense que sa population augmente d'environ 150 millions de personnes par année, un chiffre véritablement phénoménal. Juste pour approvisionner sa classe moyenne en pleine croissance, il faudrait que sa production augmente d'environ 9 à 11 p. 100. Manifestement, à l'heure actuelle, la croissance de sa productivité ne suffit pas. Je vais m'arrêter ici pour laisser un peu de temps à Mme Young, mais pourriez-vous parler de la classe moyenne indienne en pleine croissance et de ce qu'elle va consommer?

• (1610)

**M. Don Stephenson:** On entend beaucoup de chiffres, mais en Inde, il n'y a que de gros chiffres...

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Don Stephenson:** ..., car si on multiplie n'importe quel chiffre par 1,22 milliard de personnes, on atteint un total impressionnant. J'ai entendu dire que de 250 à 300 millions de personnes font partie de la classe moyenne telle que définie par l'Inde. Je ne suis pas tout à fait sûr que cette définition correspond à la nôtre, mais le pays compte environ 25 millions de consommateurs aisés qui ont les moyens de s'acheter ce qu'ils veulent. J'ai entendu un ministre indien dire qu'il y a deux ans, l'équivalent de la population de l'Australie s'est ajouté à la classe moyenne. On parle donc d'une croissance démographique rapide.

**Le président:** Bienvenue au comité, madame Wai Young.

**Mme Wai Young (Vancouver-Sud, PCC):** Merci beaucoup.

Je remercie les témoins de nous donner des renseignements des plus intéressants.

Je viens de Vancouver-Sud, qui compte une très forte population sud-asiatique, et qui est bien entendu située à la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique. À votre avis, lorsque l'APEG sera signé, quels seront les obstacles — ou les possibilités, vraiment — pour les entreprises canadiennes dans le cadre de notre objectif de voir la valeur des échanges atteindre 15 milliards de dollars, de la voir doubler et tripler? Que recommandez-vous?

**M. Don Stephenson:** Tout d'abord, la diaspora indienne au Canada est un atout formidable, surtout dans un marché pour lequel les relations comptent. En Inde, il faut investir beaucoup dans les relations avant de conclure une entente et de pouvoir se frayer un chemin dans le marché. La culture organisationnelle et bureaucratique et les consommateurs de ce pays sont différents des nôtres. Puisque les relations ont énormément d'importance dans ce marché, les gens qui ont encore des liens étroits avec l'Inde peuvent représenter un véritable atout.

Pour ce qui est des possibilités que l'accord créera, eh bien, ce sera aussi banal que des tarifs bas comparativement à ceux que d'autres pays paient pour vendre les mêmes produits. En essayant de vendre leurs produits sur le marché indien, nos fournisseurs, y compris nos petites et moyennes entreprises, auront cet avantage par rapport à leurs concurrents.



Bien sûr, nous espérons que cela s'étendra à divers secteurs et services, y compris l'admission temporaire de nos professionnels dans le marché indien. Souvent, dans le débat concernant l'admission temporaire, c'est comme si le Canada doit être sur la défensive à cause du très grand nombre de travailleurs indiens, mais le Canada adopte aussi une attitude offensive et a des intérêts dans la capacité d'envoyer ses fournisseurs de services sur le marché indien dans les domaines de l'architecture, de l'ingénierie, des services juridiques et des services financiers.

En fait, même nos producteurs de biens ont besoin d'accéder au marché pour entretenir les produits qu'ils vendent afin de pouvoir entrer et les commercialiser. Nous avons même beaucoup d'intérêts dans l'admission temporaire. Nous espérons que l'accord avantagera nos entreprises par rapport aux autres ou du moins qu'il nous mettra sur un pied d'égalité.

**Mme Wai Young:** Monsieur le président, ai-je le temps de poser brièvement une autre question?

**Le président:** Oui.

**Mme Wai Young:** Vous avez souligné l'importance des relations, surtout dans une culture comme celle de l'Inde où, ce qui importe, ce sont les liens, les forces et la confiance, évidemment... Comment, à partir de quelque chose d'aussi intangible, en arrivons-nous alors à un APEG et, en aval, à appliquer un APEG au commerce accru avec l'Inde?

**M. Don Stephenson:** Je dirais que cela passe principalement par d'autres moyens que l'APEG; la stratégie du gouvernement d'établir des liens avec l'Inde s'appuie sur l'utilisation de tous les outils dont nous disposons. L'APEG n'est qu'un d'entre eux. L'accord sur la protection des investissements étrangers, l'accord de sécurité sociale et l'accord de coopération nucléaire en sont d'autres. Nous sommes en train de négocier un accord de coproduction audiovisuelle. Nous avons des protocoles d'entente de toutes sortes.

Le plus important concernant votre question, c'est que nous étendons les activités du Service des délégués commerciaux en Inde pour aider les entreprises à trouver des partenaires et des débouchés.

• (1615)

**Mme Wai Young:** Merci.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Sandhu.

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

Je vous remercie de votre présence aujourd'hui. Dans votre témoignage, vous avez indiqué que le premier ministre Harper a signé l'Accord de sécurité sociale entre le Canada et l'Inde, qui permettra de déterminer la façon de coordonner nos prestations de retraite. Pouvez-vous nous en dire davantage à ce sujet?

**M. Don Stephenson:** Non, mais peut-être que mon collègue, Luc Santerre, est en mesure de le faire.

**M. Luc Santerre (directeur, Relations commerciales avec l'Asie du Sud, l'Asie du Sud-Est et l'Océanie, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international):** Le Canada a conclu un certain nombre d'accords sur le partage des pensions avec bien des pays dans le monde — plus de 50, si je ne me trompe pas — et a négocié un accord similaire avec l'Inde. Il a été signé récemment et entrera en vigueur au cours des prochains mois. Nous l'examinons sous tous ses angles.

Cela permettra un certain nombre de choses, mais il y en a principalement deux. L'une d'entre elles concerne l'intérêt pour les

gens qui déménagent de façon permanente dans un autre pays. Avant de partir, ils auront probablement payé des cotisations dans leur pays d'origine. L'accord leur permettra, une fois qu'ils prennent leur retraite dans l'autre pays, de recevoir des prestations de retraite fusionnées, de sorte qu'une personne qui repart à neuf, qu'il s'agisse d'un Indien au Canada ou d'un Canadien en Inde, ne perdra pas ses cotisations lorsqu'elle prendra sa retraite des années plus tard. C'est surtout lié à la diaspora.

À court terme, pour les entreprises qui embauchent des gens qui pourraient devoir vivre dans un autre pays pendant quelques mois ou une année ou deux, en tant qu'employés temporaires ou en ayant une autorisation d'emploi, ce que cela leur permet pendant qu'ils vivent temporairement dans l'autre pays, c'est de ne pas devoir participer au régime de pension de l'autre pays; ils continuent de participer à celui de leur pays d'origine. C'est vraiment tout un avantage pour les entreprises canadiennes qui ont des activités en Inde et vice versa — les entreprises indiennes qui ont des activités au Canada —, car elles se plaignent des coûts supplémentaires entraînés par le fait que des employés doivent cotiser en double, faute d'accord de sécurité sociale. Grâce à l'accord, les coûts supplémentaires ne font plus partie de l'équation.

**M. Jasbir Sandhu:** Je veux seulement avoir des précisions sur le premier élément. Supposons qu'une personne travaille en Inde pendant un certain nombre d'années et qu'elle immigré au Canada, ou vice versa, et qu'elle a droit à une pension de quelques années ici. La pension de son pays d'origine sera calculée ici. Sera-t-elle imposée ici?

**M. Luc Santerre:** Oui. Dans le cadre de l'accord, la personne ne recevra qu'une pension dans le pays dans lequel elle prend sa retraite du régime des pensions de ce pays, et dans le calcul de ce droit à pension, on tiendra compte des cotisations payées dans l'autre pays.

**M. Jasbir Sandhu:** Je suis toujours étonné que l'Inde... On nous dit que c'est un pays prospère, qu'il est en croissance et que sa population augmente, mais nos relations commerciales avec l'Inde ne représentent que 5 milliards de dollars... c'est bien peu. Quels sont les obstacles? L'APEG nous permettra-t-il de les surmonter?

**M. Don Stephenson:** Eh bien, je crois que les obstacles sont nombreux. Tout d'abord, l'Inde, c'est loin. Dans l'exportation de biens durables, il faut penser aux problèmes de logistique et aux coûts entraînés par l'entrée des biens sur le marché indien.

Il faut tenir compte aussi des consommateurs indiens: ils se soucient beaucoup des prix, sont très préoccupés par certains produits étrangers pour des raisons liées au service et ils ont des goûts différents.

Il y a aussi l'incertitude liée aux tarifs, le plafonnement des investissements étrangers, les exigences réglementaires parfois occultées.

Tout cela fait de l'Inde un pays où il est difficile de faire des affaires, mais il est à espérer que tous les outils que le gouvernement du Canada tente de créer pour le marché indien donneront aux entreprises, aux investisseurs et aux exportateurs canadiens plus de certitude, de transparence et les rendront plus à l'aise de se lancer dans le marché indien.

• (1620)

**Le président:** Merci beaucoup.

C'est au tour de M. Holder, pour cinq minutes.

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

Je remercie nos témoins de leur présence. Bon retour à certains d'entre vous.

J'ai plusieurs questions à poser, mais vous savez, c'est plutôt intéressant. Je regarde le Canada, la moitié de la population mondiale, 18 p. 100 de la superficie terrestre, la richesse en ressources, et je pense à l'Inde, qui a une forte population, des compétences diverses et qui a besoin des ressources canadiennes. Si je peux voir une compatibilité, je dirais que la solution, c'est l'accord de libre-échange Canada-Inde, l'APEG.

M. Sandhu a posé une bonne question que j'ai trouvée très intéressante au sujet des obstacles au commerce entre l'Inde et le Canada.

Monsieur Stephenson, je pense que vous en avez parlé en partie, mais permettez-moi de vous poser une question sur l'incertitude concernant les tarifs. L'accord de libre-échange améliorera-t-il la situation?

**M. Don Stephenson:** Oui.

**M. Ed Holder:** Au sujet du plafonnement des investissements étrangers: l'accord de libre-échange améliorera-t-il la situation?

**M. Don Stephenson:** C'est certainement ce que nous espérons et c'est l'objectif que nous poursuivons dans le cadre des négociations. Il reste à voir à quel point nous nous en tirerons bien.

**M. Ed Holder:** Est-ce plutôt oui ou plutôt non?

**M. Don Stephenson:** Eh bien, je dirais plutôt oui, mais...

**M. Ed Holder:** J'accepte « plutôt oui ».

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Ed Holder:** Quant aux exigences réglementaires parfois occultées dont vous avez parlé, l'accord de libre-échange améliorera-t-il la situation?

**M. Don Stephenson:** Oui, y compris la possibilité de contester...

**M. Ed Holder:** Nous commerçons présentement avec l'Inde. Je pense que vous avez parlé de 5 milliards de dollars environ. Êtes-vous d'avis qu'il sera préférable d'avoir un système qui gère les conflits entre deux pays de bonne volonté alors qu'à l'heure actuelle, nous faisons 5 milliards de dollars, et que nous avons un plus grand potentiel? L'accord de libre-échange améliorera-t-il la situation?

**M. Don Stephenson:** Oui. C'est pourquoi nous le faisons.

**M. Ed Holder:** Ce qui me frappe, lorsque j'examine la question... J'examine les différents secteurs où se situent les intérêts du Canada dans le cadre de l'APEG. Je pense surtout aux secteurs de l'énergie, de l'agriculture, des mines et de l'infrastructure.

Vous avez parlé du succès de McCain en Inde. Pouvez-vous expliquer brièvement ce que ce succès représente?

**M. Don Stephenson:** McCain est un exemple très intéressant qui illustre bien le fonctionnement du marché indien. Ils ont passé six ans à chercher quelle variété de pommes de terre il était préférable de faire pousser dans les régions de l'Inde, à recruter des agriculteurs locaux et à leur donner de la formation sur la façon de cultiver ces pommes de terre pour McCain, de sorte que les normes soient respectées. Ce faisant, ils ont réduit considérablement l'engrais utilisé par les agriculteurs et l'eau nécessaire pour l'irrigation.

Lorsqu'ils ont fait fonctionner la première ligne de production de pommes de terre frites, je pense qu'ils ont dit en avoir produit

environ 30 000 tonnes au cours de la première année. Au Canada, on en achète 30 000 tonnes de deux ou trois agriculteurs. En Inde, on parle de centaines d'agriculteurs et c'est donc profitable à des centaines de familles.

**M. Ed Holder:** Pour clarifier les choses, dans le cas de McCain, y a-t-il des produits de la pomme de terre que le Canada exporte en Inde présentement?

**M. Don Stephenson:** Non, pas à l'heure actuelle, qu'il s'agisse des pommes de terre ou des frites congelées.

**M. Ed Holder:** Ce qui me préoccupe, ce sont les pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard. Ce qui me frappe, c'est qu'elles ont des yeux pour voir, mais qu'elles ne peuvent pas se faire entendre.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Ed Holder:** Je pense qu'il faut nous porter à la défense de cette pomme de terre. Même si c'est de l'expérience que McCain peut offrir aux Indiens, je vais reconnaître que cela est avantageux pour McCain au Canada.

**M. Don Stephenson:** Je vous assure que je me porte à la défense de cette pomme de terre.

**M. Ed Holder:** Parfait.

Ce qui me préoccupe, c'est que dans le cadre des différents accords de libre-échange dont nous avons parlé, qui concernent des pays d'Amérique du Sud, d'Europe et du Moyen-Orient et d'ailleurs, il y a eu beaucoup de discussions sur la façon dont nous pouvons aider ces pays. Soit dit en passant, je pense que c'est honorable. C'est excellent dans la mesure où nous pouvons améliorer le niveau de vie d'autres pays et créer des avantages pour eux.

Toutefois, et pour être honnête, ce sont surtout les avantages pour le Canada qui m'intéressent. Ce que je ne trouve pas aussi clair, c'est le régime tarifaire de l'Inde auquel les différentes industries canadiennes doivent faire face. En fonction de vos négociations — comme je crois comprendre qu'il y a eu six rondes, j'imagine que vous en avez peut-être une petite idée —, pouvez-vous nous donner une idée des avantages tarifaires qui en découleront pour les entreprises canadiennes?

● (1625)

**M. Don Stephenson:** Je veux tout d'abord dire que le tarif moyen pour un produit canadien exporté en Inde se situe à environ 9 p. 100, mais en ce qui a trait aux produits manufacturés, c'est entre 5 et 10 p. 100, et pour les produits agricoles, la moyenne est de 30 p. 100. C'est une moyenne. Certains tarifs sont beaucoup plus élevés.

Dans le cadre des négociations, nous nous attendons à une réduction substantielle des tarifs, et je parle de 90 p. 100 des tarifs, allant jusqu'à 0 p. 100 ou du moins à une réduction importante. C'est un objectif raisonnable. Généralement, et en particulier dans le cadre de négociations avec un pays en développement, on voit une période de transition, qui est probablement plus longue pour le pays en développement que pour le pays développé. Ce serait un type d'entente établie dans des négociations entre les deux pays. Cela vous donne une idée des paramètres.

Je dois maintenant préciser que pour l'Inde, l'agriculture est une question délicate, d'où les tarifs élevés. Un certain nombre de raisons expliquent cette situation. En Inde, encore 52 p. 100 de la population active dépend de l'agriculture. Au Canada, qui est peut-être le quatrième ou cinquième plus grand exportateur de produits agricoles au monde, c'est 2 p. 100 de la population.

Il s'agit donc d'un nombre incroyable de personnes. Il était encore plus élevé en Inde auparavant. La transition vers les villes et vers des emplois dans le secteur manufacturier et les services est en cours, mais il faut la gérer, et c'est donc une question très sensible. De plus ce sont des agriculteurs pauvres. Il ne s'agit pas de l'agriculture telle que nous la concevons au Canada. C'est en très grande partie une agriculture de subsistance et ils sont donc particulièrement touchés par la fluctuation des prix, les prix du marché et le coût des intrants. L'Inde doit gérer ses échanges de produits agricoles avec beaucoup de prudence.

**Le président:** Merci beaucoup.

**M. Ed Holder:** Puis-je ajouter que j'ai respecté le temps de parole de cinq minutes qui m'était alloué? C'est seulement que certaines réponses ont été plus longues.

**Le président:** Oui, et je sais exactement ce que c'était.

Merci.

Monsieur Morin.

[Français]

**M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NP):** Monsieur Stephenson, avant d'amorcer la négociation, vous avez produit des modèles économiques et des projections sur le potentiel des échanges.

Dans ce cas, pouvez-vous nous fournir ces modèles pour qu'on ait une idée du potentiel? Avez-vous de la documentation à présenter au comité?

**M. Don Stephenson:** Sur le site Web du ministère se trouve l'étude qui a été menée conjointement avec l'Inde. Elle inclut dans un rapport les projections des deux pays, soit les modèles économiques. Ils sont donc à votre disposition.

En fait, je crois savoir qu'au mois de décembre dernier, le comité nous a demandé de lui fournir des copies de ce rapport.

**M. Marc-André Morin:** J'ai maintenant une autre question qui est peut-être un peu plus explosive que des pommes de terre.

Vous avez parlé plus tôt de l'accord sur la coopération nucléaire. Je sais que, pendant des décennies, la position du Canada a beaucoup pesé sur tous les gouvernements indiens qui se sont succédé. Ils n'aimaient pas se faire dire qu'ils ne pouvaient pas avoir accès au statut de puissance nucléaire qui, selon eux, est légitime, puisqu'ils sont entourés de puissances nucléaires comme le Pakistan et la Chine.

Ce n'est pas une région très calme où il n'existe aucun potentiel de conflits. Il y a des raisons très graves. Ces pays ne sont pas entourés de régimes démocratiques. Il y a un très gros potentiel de conflits.

Le Canada a toujours cherché à éviter la prolifération des armes nucléaires. Aussi, je me demande de quelle façon s'est résolu ce problème entre le Canada et l'Inde.

• (1630)

**M. Don Stephenson:** Je vais demander à mon collègue M. Santerre de répondre.

**M. Luc Santerre:** Le Canada et l'Inde ont conclu une entente de coopération nucléaire exclusivement dans le domaine civil, en juin 2010, au moment du G20 qui avait lieu à Toronto. En marge de cette réunion, il y avait eu une visite officielle au Canada du premier ministre Singh, de l'Inde. Les deux pays avaient signé cette entente de coopération nucléaire exclusivement dans le domaine civil.

Au début du mois, lorsque le premier ministre Harper s'est rendu en Inde, les négociateurs ont conclu une entente sous-jacente pour la

mise en oeuvre de l'entente de coopération nucléaire dans le domaine civil. C'est une entente administrative qui entre dans tous les détails. Elle indique notamment quelles sont les modalités de rapport, de part et d'autre, lorsque, effectivement, il y a échange de savoir-faire, de matériaux ou de technologies dans le domaine nucléaire civil. Ces modalités visent donc à préserver l'intégrité des intérêts des deux pays en matière de non-prolifération nucléaire.

**M. Marc-André Morin:** Cela inclut-il des mécanismes de contrôle et de surveillance?

**M. Luc Santerre:** Je n'ai pas les modalités en ma possession, mais tout est parfaitement conforme à la politique de non-prolifération du Canada depuis les 30 dernières années.

**M. Marc-André Morin:** Cela s'est-il réglé uniquement avec de la bonne volonté de part et d'autre, ou des compromis ont-ils été faits? Le Canada a-t-il dû renoncer à exercer un certain degré de contrôle sur les matériaux qui seront exportés en Inde? Ou l'Inde a-t-elle accepté tout simplement la surveillance et la supervision du Canada pour s'assurer que...

**M. Luc Santerre:** Je ne suis pas spécialiste de cette entente. Je ne voudrais donc pas m'aventurer et risquer de mal répondre à votre question qui est très pointue. Je peux cependant vous dire que l'intégrité de notre politique de non-prolifération a été entièrement préservée, de part et d'autre, car l'Inde a également une politique de non-prolifération.

**M. Marc-André Morin:** Merci.

[Traduction]

**Le président:** Merci.

Monsieur Cannan.

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

Monsieur Stephenson, je vous remercie beaucoup, vous et votre équipe, de votre présence aujourd'hui.

Je veux revenir sur ce que certains témoins ont dit précédemment au sujet de la différence de culture, de la façon différente de faire des affaires et d'établir des liens, et à leur avis, l'un des facteurs — la Fondation Canada-Inde, la Fondation Asie-Pacifique du Canada, etc. —, c'est le manque de volonté ou d'énergie, je suppose, du point de vue de l'Inde, à participer au processus. À quelle stratégie avez-vous recours pour les inciter à faire avancer les choses un peu plus rapidement afin que nous puissions accélérer le rythme autant que possible?

**M. Don Stephenson:** Eh bien, comme je l'ai déjà dit, je conviens que l'Inde a besoin du Canada pour atteindre bon nombre de ses objectifs de développement, y compris dans les domaines qui figurent sur ma liste: sécurité alimentaire, sécurité énergétique, infrastructure et éducation. Cela dit, l'Inde a beaucoup de prétendants. Bon nombre de pays — du Nord, du Sud, de l'Est et de l'Ouest — tentent de se mettre dans une position qui leur permettra de profiter de la croissance fulgurante du marché indien.

En quoi le Canada se distingue-t-il? Surtout, comment pouvons-nous en arriver à des négociations fructueuses? Manifestement, ce que nous devons faire et ce que nous planifions de faire notamment dans le cadre des négociations, c'est tenir compte des intérêts et des besoins de l'Inde dans un échange équitable et un accord réciproque. C'est ce qui est en jeu et qui augmentera l'intérêt de l'Inde. C'est ce que je pense.

**L'hon. Ron Cannan:** Je viens moi aussi de la Colombie-Britannique et je représente le comté de Kelowna-Lake Country dans l'Okanagan, qui compte une communauté indienne importante et croissante, dont les membres sont très intelligents et se démarquent surtout dans le secteur de la haute technologie. Je me demande ce que nous faisons en ce qui concerne les négociations sur la propriété intellectuelle. Ont-ils adhéré à l'OMPI, et qu'en est-il des droits d'auteurs, de l'ACTRA et des différentes lois internationales?

• (1635)

**M. Don Stephenson:** Au cours de mon exposé, j'ai dit que certains domaines et certaines questions ne faisaient pas encore partie du contenu et de l'accord final — les modalités. La propriété intellectuelle est l'un de ces domaines. Le Canada continue à défendre l'idée d'inclure la protection de la propriété intellectuelle dans l'accord, mais l'Inde ne l'a pas encore acceptée. Cette question, et toutes les autres, je présume, fait toujours l'objet de négociations, et il est difficile de prévoir ce qu'il en découlera.

En attendant, l'Inde est membre de l'OMC, qui a adopté des dispositions sur la protection de la propriété intellectuelle, et c'est un membre de l'OMPI.

**L'hon. Ron Cannan:** Vous avez dit qu'elle a signé d'autres accords bilatéraux. Où en sont les négociations avec les États-Unis?

**M. Don Stephenson:** Elle n'est pas en négociations avec les États-Unis. Elle en est à sa cinquième année de négociations avec l'Union européenne.

**L'hon. Ron Cannan:** D'accord.

Le Canada est un chef de file de l'industrie minière. Quelles sont les possibilités pour les sociétés minières canadiennes de se lancer dans l'industrie minière en Inde?

**Mme Shendra Melia (directrice adjointe, Politique commerciale sur les services, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international):** Les services miniers constituent l'un des domaines que nous avons relevés dans l'étude conjointe comme un domaine d'exportation possiblement intéressant pour le Canada, un domaine dans lequel nous pensons pouvoir y gagner.

De plus, dans le secteur de l'énergie en général, nous avons des petites et moyennes entreprises qui essaient énergiquement d'entrer dans le marché indien pour l'énergie renouvelable. L'électricité est un autre exemple: le transport, la distribution et la production. Encore une fois, il y a beaucoup de potentiel dans ce secteur. C'est l'un des secteurs pour lequel nous inciterons l'Inde à prendre des engagements concernant les offres d'accès aux marchés lorsque nous en serons à cette étape des négociations.

**L'hon. Ron Cannan:** Dans l'un des rapports, M. Davies a fait allusion à des possibilités en matière d'infrastructure allant jusqu'à un billion de dollars d'ici 2017. Ce serait une excellente occasion pour le Canada dans le secteur du génie, de l'infrastructure.

Je n'étais pas là, mais d'autres personnes m'ont parlé de la question du traitement de l'eau et des eaux usées. Dans le volet environnemental des négociations, cela fera-t-il l'objet d'un accord parallèle?

**Mme Shendra Melia:** Je pense que les domaines que vous venez de nommer touchent davantage les négociations relatives aux services. Les services environnementaux constituent l'un des domaines que nous avons relevés dans lequel notre potentiel d'exportation est énorme. Dans ce domaine, nos exportateurs sont très avertis. Les services environnementaux sont importants, non seulement lorsqu'on cherche à entrer dans le marché indien, mais dans le cadre de toute négociation que nous menons dans le monde

actuellement. La gestion des déchets est l'une des possibilités qui s'offrent à nous en Inde.

Vous avez parlé du transport et de l'infrastructure. Encore une fois, vous avez visé juste concernant un certain nombre de nos intérêts en matière d'exportation de services. Ce sont des domaines qui pourraient faire l'objet de négociations avec l'Inde pour ce qui est de l'accès au marché lorsque nous en serons à cette étape.

Comme Don l'a dit, nous en sommes à la première étape des négociations, qui consiste à en arriver à une entente sur les modalités ou le cadre des négociations. Par la suite, nous passerons à l'accès au marché. Nous ferons des demandes à l'Inde dans les domaines dont l'exportation présente de l'intérêt pour nous. Elle fera la même chose, et nous ferons des offres.

**L'hon. Ron Cannan:** Merci beaucoup.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Shipley.

**M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC):** Je remercie énormément les témoins de leur présence.

Monsieur Stephenson, vous avez dit une chose intéressante au sujet de l'agriculture et vous avez indiqué son importance quant à la sécurité. Je pense que je n'ai pas bien compris les chiffres, mais un très grand nombre d'Indiens participent à cette industrie, ce qui fait que l'agriculture est une question sensible pour eux. Je suppose que vous faisiez référence à ce qu'ils pourraient importer.

Lorsqu'il est question d'agriculture, parlez-vous non seulement d'un domaine dans lequel le Canada peut exporter des produits — et il serait question de lentilles et d'industries plus importantes, comme le boeuf peut-être —, mais aussi des technologies que l'Inde chercherait à obtenir compte tenu des chiffres? Par exemple, lorsque nous parlons avec des gens de la Chine du nombre de personnes qu'il y avait dans le milieu agricole et de leur afflux dans les milieux urbains, les technologies, l'innovation, les sciences et la recherche ont tendance à faire progresser l'industrie. En est-il la question?

• (1640)

**M. Don Stephenson:** Oui. Je suppose que cela relève dans une large mesure de la compétence de Shendra, mais il y aura toujours des possibilités — et nous espérons qu'elles vont s'accroître — d'exportation de produits agricoles canadiens, y compris des aliments déjà transformés et d'autres produits à valeur ajoutée. Mais je crois que les meilleurs débouchés en Inde dans le secteur agricole résident dans l'investissement et l'apport de la technologie canadienne pour régler les problèmes de production agricole que connaît ce pays.

Selon l'un des ministres rencontrés là-bas l'an dernier par notre ministre, le ministre Fast — je crois que c'était le ministre Sharma, responsable du commerce —, entre 40 p. 100 et 60 p. 100 des aliments se gâtent avant d'arriver aux consommateurs indiens. Un investisseur canadien pourrait ainsi miser sur le savoir-faire en la matière que beaucoup de pays doivent nous envier pour aider les Indiens à se donner un véritable système de manutention des aliments, y compris les installations de la chaîne du froid, et à développer le secteur de la transformation alimentaire à valeur ajoutée en Inde.

L'Inde vient tout juste d'ouvrir la porte aux entreprises étrangères qui souhaitent investir dans le secteur de la vente au détail. On verra donc de plus en plus de multinationales comme Carrefour et Walmart s'y établir. La société indienne Reliance, l'une des grandes entreprises du pays, prévoit investir des milliards de dollars pour la construction de petits centres commerciaux et de magasins qui offriront d'excellentes possibilités d'écouler de la marchandise, tant à partir du Canada que par le biais d'investissements en Inde.

**M. Bev Shipley:** Vous avez mentionné en passant une chose que bien d'autres nous ont dit avant vous et que j'estime importante pour le Canada. Je pense que dans bien des secteurs nous sommes effectivement reconnus partout dans le monde pour les recherches que nous effectuons et la qualité de nos produits. Je crois aussi que notre bilan en matière d'ententes commerciales avec d'autres pays plaide en notre faveur, car c'est un autre aspect primordial.

Est-ce important aux yeux des Indiens? Comment pouvons-nous promouvoir l'image de marque du Canada auprès de la population indienne? Nous sommes seulement 34 millions. Cela correspond à l'augmentation de la population de l'Inde en l'espace d'un week-end.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Bev Shipley:** Alors comment pouvons-nous mettre en valeur l'image de notre grand pays avec sa faible population de telle sorte que les Indiens puissent comprendre qui nous sommes et savoir ce que nous avons à offrir?

**Une voix:** Il doit s'agir d'un long week-end.

**M. Don Stephenson:** Je crois qu'il vous faudrait un bien meilleur témoin que moi pour répondre à une question aussi vaste. Peut-être devriez-vous la poser en premier lieu à notre haut-commissaire en Inde, Stewart Beck, qui cherche depuis deux ans la réponse à cette question.

Je dirais que notre image de marque est faible en Inde, parce que nous ne sommes qu'un prétendant parmi tant d'autres; nous ne sommes pas la porte d'à-côté et nous représentons pour ainsi dire l'option la plus dispendieuse. Soit dit en passant, lorsque nous parlons de promouvoir notre image de marque sur le marché indien, nous laissons entendre qu'il s'agit d'un marché unique. On y retrouve pourtant une multitude de marchés. Les différences entre les régions y sont très marquées et il convient, pour aborder adéquatement le marché indien, de bien comprendre ces disparités et la nécessité d'adapter son approche en conséquence.

Sinon, je crois qu'il nous faut miser sur nos points forts — les éléments pour lesquels nous sommes reconnus — y compris la qualité de nos produits et de notre technologie. Je crois que les Indiens en sont bien au fait, mais c'est tout de même un marché déjà très achalandé. Il est très difficile de s'y mettre en valeur.

**Le président:** Merci beaucoup.

Madame Papillon.

• (1645)

[Français]

**Mme Annick Papillon (Québec, NPD):** Ma première question s'adresse à M. Santerre.

L'Inde a-t-elle signé le traité de non-prolifération nucléaire? Je veux juste demander cette précision.

**M. Luc Santerre:** Non, je ne crois pas.

**Mme Annick Papillon:** Merci.

Il est indiqué dans le « Rapport du groupe d'étude conjointe Canada-Inde » que, dans les domaines du commerce et du travail

ainsi que du commerce et de l'environnement, le Canada et l'Inde ont des points de vue différents, mais ils ont convenu de continuer d'en discuter davantage à mesure qu'ils progressent vers un APEG bilatéral.

Quelles sont les divergences? Les discussions progressent-elles? Peut-on s'attendre à ce qu'un éventuel accord puisse inclure des chapitres sur le travail et sur l'environnement, particulièrement?

**M. Don Stephenson:** L'Inde a toujours résisté à l'idée d'inclure des mesures sur le travail et l'environnement dans une entente de commerce international. Elle ne veut pas accepter le lien direct entre les obligations, les disciplines sur le commerce et les normes internationales sur les conditions de travail et la protection de l'environnement qu'elle a elle-même signées.

On continue de discuter. L'approche du Canada, comme vous l'avez expliquée, c'est d'inclure des mesures, en annexe, à l'entente de libre-échange dans laquelle les deux pays confirment leur intention de respecter les normes internationales. Les négociations sont en cours. Il m'est impossible, en toute confiance, d'indiquer quel serait le résultat.

**Mme Annick Papillon:** Elles sont en annexe, mais pas nécessairement incluses.

**M. Don Stephenson:** C'est le modèle habituel du Canada.

**Mme Annick Papillon:** Vous avez suscité mon intérêt quand vous avez parlé des priorités de l'Inde. Vous avez parlé de la sécurité alimentaire, de la sécurité énergétique et des infrastructures, mais vous avez aussi parlé d'éducation. Ça m'intéresserait d'en savoir un peu plus à ce sujet. Quels débouchés le Canada pourrait-il offrir à l'Inde? Quelle entreprise ou organisation pourrait bénéficier de cela, tout particulièrement?

**M. Don Stephenson:** D'abord, il faudrait noter que l'approche canadienne consiste à exclure l'éducation publique, la santé publique, la culture et les programmes sociaux de nos ententes de libre-échange. C'est également mon mandat pour la négociation avec l'Inde.

Cela dit, il y a beaucoup d'intérêt chez les universités et collèges canadiens pour le marché de l'Inde. Je ne suis presque jamais allé en Inde sans, accidentellement, y rencontrer un de nos présidents d'université ou de collège qui cherche soit des étudiants qui viendraient étudier au Canada ou des partenariats dans la recherche et dans la livraison de programmes, qu'on appelle des programmes 2 + 2. C'est-à-dire que ce seraient des programmes offerts par les deux institutions. Après avoir étudié deux ans au Canada et deux ans en Inde, à la fin, les étudiants obtiendraient un diplôme qui viendrait des deux institutions.

**Mme Annick Papillon:** Y a-t-il des négociations qui se tiennent en ce moment en même temps là-dessus?

**M. Don Stephenson:** Oui.

On ne m'a pas indiqué de barrières propres à ce partenariat que je pourrais essayer d'aborder dans la négociation en cours. D'abord, notre position exclut l'éducation, et il n'y a pas de barrières, à ma connaissance, à mettre en avant dans de la négociation.

Puisque l'éducation est de compétence provinciale, j'ai consulté les provinces ainsi que les grandes associations nationales des universités et collèges. Leur réponse a été qu'elles ne voient pas de barrières que je pourrais essayer d'enlever dans une négociation.

**Mme Annick Papillon:** Par exemple, vous avez parlé de l'idée selon laquelle certaines de nos technologies et certains de nos cerveaux pourraient finalement aider à corriger des problèmes. Ce serait peut-être une façon de se démarquer sur le plan international, d'exploiter quelque chose d'intéressant.

En fait, si on parle seulement d'exporter certaines choses sans valeur ajoutée et si on dit qu'il y a une pénurie de main-d'œuvre spécialisée au Canada, mais qu'on crée des débouchés seulement là-bas, dans un secteur primaire, il peut être difficile de voir comment on peut aussi se démarquer en ce qui concerne ce que notre pays très développé est en mesure d'offrir.

• (1650)

**M. Don Stephenson:** Je suis d'accord.

[Traduction]

**Le président:** Merci beaucoup.

Il nous reste une seule intervention et nous avons trois conservateurs qui ont chacun une question à poser en l'espace de cinq minutes. J'ai peine à croire qu'ils vont y arriver.

Monsieur Cannan, vous commencez, après quoi ce sera M. Holder, puis M. Shory. Vous avez chacun droit à une question.

**L'hon. Ron Cannan:** Il faut aller droit au but.

Monsieur Stephenson, nous avons accueilli ici la semaine dernière les représentants de la Commission canadienne du tourisme. Quel est le problème avec la stratégie commerciale mondiale? Le ministre Fast nous a parlé de la possibilité de mettre à profit nos ententes commerciales pour exploiter des débouchés touristiques. Il a parlé de 25 millions d'Indiens bien nantis et du reste de cette vaste population, notamment dans le contexte de l'accès aérien. Est-ce que cela pose problème? Il a traité des possibilités touristiques pour les Canadiens dans le cadre de la promotion de notre image de marque en vue d'attirer des visiteurs indiens au Canada.

**M. Don Stephenson:** Il faut préciser d'abord et avant tout que les liaisons aériennes ne sont pas visées dans le cadre des négociations d'un APEG. Le négociateur en chef des accords aériens du Canada s'occupe de ces questions à la faveur de pourparlers distincts. Vous pourriez peut-être l'inviter à venir vous parler des enjeux relatifs aux liaisons aériennes entre le Canada et l'Inde. J'entends souvent des entreprises canadiennes soutenir que l'accroissement des liaisons directes avec l'Inde contribuerait grandement à leurs efforts pour tirer profit de ce marché.

Voulez-vous parler de la question des services touristiques, Shendra?

**Mme Shendra Melia:** C'est l'un des secteurs dans lesquels nous exportons vers l'Inde. C'est d'ailleurs l'un des plus importants pour l'exportation de services. De très nombreux Canadiens utilisent ces services en se rendant visiter l'Inde. Je dirais même que nos services de voyage sont au sommet de nos services à l'exportation, alors que c'est l'inverse pour l'Inde. Les Indiens sont beaucoup moins nombreux à visiter le Canada pour y consommer des services de voyage. C'est certes l'un des facteurs que nous prendrions en considération pour établir notre structure de demandes et d'offres relativement aux intérêts et aux échanges découlant de l'accès au marché indien.

**L'hon. Ron Cannan:** Merci beaucoup.

À vous, Devinder.

**M. Devinder Shory:** Merci.

Monsieur le président, j'aimerais parler brièvement de l'image de marque du Canada. Je sais qu'il fut une époque où très peu d'Indiens

connaissaient le Canada, mais il ne fait aucun doute que, grâce aux efforts de notre gouvernement, et à la présence plus marquée du haut-commissariat et des délégués commerciaux en Inde, la situation a beaucoup évolué. C'est notamment le résultat de la nomination d'un acteur de Bollywood à titre d'ambassadeur touristique du Canada en Inde, ou de la tenue de la cérémonie annuelle de remise des prix du cinéma indien à Toronto, ou encore des nombreux événements organisés au Canada l'an dernier dans le cadre de l'année de l'Inde.

Le Canada est assurément très bien connu dans certaines régions de l'Inde. Par exemple, tout le monde connaît notre pays à Mumbai, le centre nerveux des affaires.

Plutôt que de vous parler moi aussi de l'ensemble des avantages, je vais vous poser une simple question. En quoi pourrions-nous être lésés si nous ne concluons pas cet accord? Y aurait-il des pertes énormes pour les entreprises et les familles canadiennes ou est-ce que tout pourrait continuer normalement?

**M. Don Stephenson:** Si nous ne saisissons pas cette occasion, il est clair pour moi que d'autres le feront à notre place et que nous perdrons du terrain. Nous verrons notre capacité concurrentielle diminuer par rapport à nos partenaires commerciaux. En ce sens, j'estime donc que cet accord est de la plus haute importance, d'autant plus que le Canada a besoin de diversifier ses marchés dans le monde. Pour ce faire, on se doit d'être présent là où la croissance est la plus manifeste, comme c'est le cas en Inde, en Chine et dans quelques autres marchés.

**M. Ed Holder:** Monsieur Stephenson, vous avez dit que l'Inde a de nombreux prétendants. Cela m'amène à m'interroger sur l'intérêt des Américains pour ce pays. Je me demande aussi où en sont rendues nos consultations auprès des gouvernements infranationaux.

Par ailleurs, vous avez parlé de certaines difficultés du fait de l'éloignement de l'Inde, alors que les choses se passent très bien du côté du Japon. J'essaie simplement de comprendre.

C'est toute une question, monsieur le président.

• (1655)

**Le président:** Vous avez le temps d'y répondre.

**M. Don Stephenson:** J'essaie encore de comprendre la question.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Don Stephenson:** Eh bien, l'Inde est assurément plus éloignée que le Japon. Pour ce qui est des infrastructures pour les marchandises, comme les installations portuaires et les moyens de transport au pays, la situation est pas mal plus facile au Japon qu'en Inde. Si vous voulez exporter une denrée périssable en Inde, vous allez certes vous heurter à d'importantes difficultés, notamment au chapitre des capacités d'entreposage frigorifique. Je ne sais pas trop quoi d'autre vous répondre.

**M. Ed Holder:** Il y avait d'autres volets à ma question, monsieur le président. Je voulais notamment savoir où se situent les États-Unis parmi les prétendants de l'Inde et connaître la situation des communications avec les gouvernements infranationaux.

**M. Don Stephenson:** Quant aux communications avec nos gouvernements infranationaux, j'ai indiqué précédemment que nous avons un processus prévoyant une consultation très étroite avec les provinces. À la lumière de mes échanges avec les représentants provinciaux, je peux vous assurer qu'ils sont tout à fait satisfaits du processus en place pour ces négociations.

Par ailleurs, les États-Unis ne négocient pas actuellement un accord de libre-échange avec l'Inde. Ils misent plutôt sur les discussions bilatérales pour régler différentes questions, très souvent dans le cadre de sommets. C'est l'approche que les Américains ont adoptée.

**Le président:** Très bien.

Nous avons encore quelques questions de ce côté-ci.

Nous allons donner la parole à M. Davies qui sera suivi de M. Easter.

**M. Don Davies:** Merci, monsieur le président.

J'aurais une question de suivi. Monsieur Santerre, je ne comprends pas exactement ce qui est arrivé dans le dossier de l'uranium. Je crois que le Canada demande depuis longtemps de pouvoir vérifier ce qu'on fait de l'uranium que nous vendons en Inde afin de s'assurer qu'il n'est pas directement ou indirectement détourné vers la fabrication d'armes nucléaires. Je sais que l'Inde s'est toujours montrée réticente à ce sujet. Elle a proposé de confier le mandat aux instances internationales s'occupant de ce genre de vérifications.

Qu'est-il advenu de tout cela? Qui fait ces vérifications? Est-ce que des Canadiens vérifient que l'uranium que nous vendons en Inde sert directement ou indirectement à la fabrication d'armes nucléaires? Sinon, qui s'en charge?

**M. Luc Santerre:** Le gouvernement transmet aux deux parties l'information dont elles ont besoin pour savoir à quelles fins l'équipement est utilisé. Quant à savoir qui effectue la vérification, je n'ai pas tous les détails, mais je sais que les parties peuvent compter sur des renseignements fiables. Les négociations sont terminées, mais les ententes administratives n'ont pas encore été signées.

**M. Don Davies:** Lorsque vous saurez qui procède à cette vérification, serait-il possible d'en informer le comité?

**M. Luc Santerre:** Je peux effectivement demander à ce que ces renseignements vous soient transmis.

**M. Don Davies:** Merci.

Parlons maintenant d'environnement. Je dois dire que je m'inquiète un peu de la position de principe de l'Inde qui n'inclut généralement pas dans ses ententes commerciales des dispositions touchant l'environnement ou les normes du travail.

Le gouvernement a toujours répondu à nos préoccupations à ce sujet en indiquant que nous avons des ententes parallèles en matière d'environnement et de travail — avec les avantages et les inconvénients que cela comporte — mais j'aimerais savoir quelle est notre position en la matière, monsieur Stephenson. Sommes-nous prêts à signer avec l'Inde un accord qui n'est pas assorti de dispositions touchant l'environnement et les normes du travail?

**M. Don Stephenson:** C'est aux ministres qu'il revient de déterminer quels accords ils sont prêts à signer au nom du Canada, mais mon mandat consiste à chercher à conclure une entente parallèle visant le respect des normes internationales en matière de protection de l'environnement. Étant donné la position de l'Inde à ce sujet...

Il convient d'ailleurs de signaler que la position de l'Inde ne se limite pas à « faire un effort » afin d'améliorer l'environnement pour la population indienne; le pays est signataire de bon nombre des mêmes ententes de protection de l'environnement que le Canada a ratifiées et adhère en grande partie aux mêmes normes internationales en la matière. Dans la mesure de ses moyens, le gouvernement indien fait le nécessaire pour mettre en application ces ententes et en faire la promotion.

Les Indiens ont toujours résisté à l'idée de faire le lien avec les règles commerciales pour des raisons qu'eux seuls pourraient vous donner.

**M. Don Davies:** Avons-nous demandé aux Indiens de le faire? Je vais vous dire pourquoi...

**M. Don Stephenson:** Oui, nous nous acquittons de notre mandat qui consiste à...

**M. Don Davies:** Parce que ces liens sont très clairs pour nous. J'ai pris connaissance de nos ententes parallèles suivant lesquelles les deux pays conviennent qu'ils n'abaisseront pas leurs normes en matière d'environnement ou de travail afin d'accroître les investissements ou les échanges commerciaux. Le lien ne saurait être plus clair. Quoi qu'il en soit, je crois que vous m'avez déjà répondu à ce sujet.

J'aimerais maintenant parler de propriété intellectuelle et de protection des brevets. Est-ce que le Canada va chercher à étendre davantage la protection des brevets de manière à aller plus loin que celle dont nous disposons déjà pour les produits pharmaceutiques?

• (1700)

**M. Don Stephenson:** Non, pas cette fois-ci. Nous cherchons toujours à déterminer si des mesures et des obligations touchant la propriété intellectuelle seront incluses dans les négociations de l'APEG.

**M. Don Davies:** Ma dernière question concerne les bureaux et les délégués commerciaux.

À notre retour du Japon, nous avons appris que le Canada avait fermé son consulat et ses bureaux commerciaux à Osaka. Différents témoins nous ont dit que ce n'était pas nécessairement une bonne idée si l'on souhaite stimuler les échanges commerciaux.

Je m'interroge simplement au sujet de la position du Canada quant à la présence de bureaux et de délégués commerciaux en Inde. Si vous n'avez pas les détails à ce sujet, peut-être pourriez-vous nous les communiquer ultérieurement. J'aimerais savoir où sont situés nos bureaux commerciaux, combien de délégués y travaillent et qu'est-ce que l'avenir leur réserve.

**M. Luc Santerre:** Nous comptons actuellement une quarantaine d'employés répartis dans huit bureaux en Inde. Nous sommes présents dans la capitale, New Delhi, avec le haut-commissariat du Canada, ainsi qu'à Mumbai, la plaque tournante des affaires en Inde. Nous avons un petit bureau commercial à Chandigarh, ainsi qu'à Ahmedabad dans l'État du Gujrat, à Calcutta et à Hyderabad. Nous avons aussi un consulat à Chennai. Lors de la visite du premier ministre, nous avons ouvert un consulat à Bengaluru. Nous y avons déjà un bureau commercial qui a été porté au rang de consulat.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Easter.

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

Monsieur Stephenson, vous avez indiqué précédemment que les investissements indiens n'apparaissent pas dans les chiffres officiels.

Une partie des membres du comité se sont rendus au Japon, et je crois que nous avons tous été étonnés lorsque les gens de l'industrie minière nous ont présenté une carte indiquant les différents emplacements au Canada où ils ont des exploitations et des investissements. Nous ne pensions jamais que les Japonais investissaient autant chez nous.

Y aurait-il moyen d'obtenir ces chiffres pour l'Inde?

**M. Don Stephenson:** Eh bien, je crois que certaines sources d'information plus informelles, y compris notre haut-commissariat en Inde, qui sont présentes là-bas et à même de constater les investissements canadiens sur place et d'établir les rapprochements entre les données sur nos exportations et celles sur les importations indiennes, peuvent nous permettre de nous rapprocher un peu de la vérité, mais il demeure que ce n'est pas une science exacte.

**L'hon. Wayne Easter:** Ce serait simplement bon de le savoir. Nous n'avons rien contre les investissements au Canada, pas plus que contre ceux effectués en Inde, mais nous devons protéger les investisseurs de part et d'autre, sans renoncer bien sûr à notre souveraineté.

En septembre dernier, le magazine *Policy Options* a publié un article sur les principales exportations du Canada vers nos cinq grands partenaires commerciaux en Asie. Nos principaux produits exportés étaient le charbon, les semences, la pâte à papier, le bois, les combustibles minéraux, les huiles, le porc, les légumes, le papier et la machinerie. Inversement, nous importons de ces cinq mêmes pays des automobiles et des pièces d'autos, des appareils électroniques et ménagers, et des vêtements. Une partie de ces marchandises proviennent de l'Inde.

Au vu des marchandises échangées de part et d'autre, il faut malheureusement constater que nous sommes encore considérés dans une large mesure comme des fournisseurs de matières premières, ou de produits semi-finis dans le meilleur des cas. À bien des égards, nous sommes toujours des coupeurs de bois et des porteurs d'eau, car les activités à valeur ajoutée semblent plutôt rares au Canada.

Comme Marc-André me le glissait plus tôt à l'oreille, un comptable en Inde gagne souvent autour de 15 000 \$. Comparez cela...

**Une voix:** [Note de la rédaction: inaudible]

**Des voix:** Oh, oh!

**L'hon. Wayne Easter:** Je ne vais pas répéter ce commentaire, car cela pourrait vous attirer des ennuis.

Considérez ce que coûte un comptable au Canada. Je connais des entreprises — dans le secteur agricole comme dans le transport — qui envoient leurs chiffres en Inde où on les traite en moins de 24 heures.

Je m'inquiète surtout d'une éventuelle érosion de la classe moyenne au Canada. En nous contentant d'être des fournisseurs de matières premières, nous tirons vers le bas toute notre échelle salariale. Comment y remédier? Comment ajouter de la valeur à nos produits de manière à faire progresser notre économie et nos salaires par le fait même? Nous devons intervenir à ce niveau.

• (1705)

**M. Don Stephenson:** D'abord et avant tout, pour ce qui est de nos importations en provenance des économies connaissant une croissance phénoménale, je connais surtout les chiffres pour la Chine, pays qui est devenu la plaque tournante mondiale du secteur manufacturier. Selon un rapport dont j'ai pris connaissance récemment, 55 p. 100 des exportations chinoises de produits

manufacturés sont le fait d'entreprises étrangères installées en Chine aux fins de l'exportation. Ce sont donc ces entreprises étrangères, dont certaines sont canadiennes ou américaines, qui bénéficient de ces échanges commerciaux. Il faut décortiquer un peu les chiffres pour savoir vraiment comment les choses se passent au sein d'une économie planétaire fortement interconnectée.

**L'hon. Wayne Easter:** Je ne veux pas vous interrompre, mais je voudrais faire valoir quelque chose.

**Le président:** Vous n'avez plus de temps. Désolé, monsieur Easter.

**L'hon. Wayne Easter:** Nous protégeons les investisseurs, plutôt que les travailleurs...

**Le président:** Vous m'écoutez?

**L'hon. Wayne Easter:** ... et c'est ce qui pose problème.

**Le président:** C'est terminé pour vous, monsieur Easter. Désolé...

**L'hon. Wayne Easter:** Nous devons régler ce problème, car il faut améliorer les conditions de travail.

**Le président:** Merci beaucoup.

C'était davantage une déclaration politique; je suis très heureux que vous vous en soyez rendu compte et que vous ayez répondu en conséquence. J'ai moi-même une toute dernière question avant que nous vous permettions de partir.

Au tout début de la séance, vous avez indiqué que les intérêts de l'Inde vont du côté de la sécurité alimentaire ainsi que de la sécurité énergétique, mais nous ne sommes pas entrés dans les détails à ce dernier sujet. Est-ce que cela viendrait de la côte Ouest? Est-il question ici de gaz naturel liquéfié, de pétrole ou de charbon? Lesquelles de ces cibles seraient les plus probables du côté de l'Inde?

**M. Don Stephenson:** J'ai bien peur de devoir vous répondre que ce serait valable pour toutes les formes d'énergie. Il y aurait le gaz naturel liquéfié, et peut-être pas uniquement en provenance de la côte Ouest, mais aussi éventuellement de la côte Est. Il y aurait également le charbon. Il faudrait aussi considérer les sources d'énergie renouvelable. Dans tous ces domaines, y compris notre technologie hydroélectrique, les besoins sont criants dans l'ensemble de l'Inde.

**Le président:** Merci beaucoup.

Je remercie les représentants du ministère pour leur comparution. C'est grandement apprécié.

Je ne sais pas s'il est vraiment nécessaire que nous interrompions nos travaux.

Monsieur Easter, vous avez une motion. Voulez-vous la reporter à une autre séance? La sonnerie se fera entendre à 17 h 15, ce qui ne nous laisse pas beaucoup de temps.

**L'hon. Wayne Easter:** Nous devrions pouvoir traiter très rapidement de ma motion, monsieur le président.

**Le président:** D'accord. Nous interrompons nos travaux.

[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>