



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 065 • 1<sup>re</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le mercredi 27 février 2013**

**Président**

**L'honorable Rob Merrifield**



## Comité permanent du commerce international

Le mercredi 27 février 2013

• (1535)

[Traduction]

**Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)):** Je déclare la séance ouverte.

Je souhaite remercier nos témoins d'être venus contribuer à notre étude d'un accord de partenariat économique global avec l'Inde.

Monsieur Pinto, vous nous entendez bien?

**M. Mervyn Pinto (président et premier dirigeant, Minaean International Corporation):** Je vous entends très bien, monsieur.

**Le président:** Très bien.

L'entreprise de M. Pinto s'appelle Minaean International Corporation.

Avant de passer à M. Pinto, nous avons Gordon Bacon, premier dirigeant de Pulse Canada. Il connaît bien le comité.

Vous avez la parole, monsieur Bacon. Allez-y.

**M. Gordon Bacon (premier dirigeant, Pulse Canada):** Merci, monsieur le président et membres du comité.

Merci de me donner l'occasion de comparaître devant vous aujourd'hui concernant votre discussion sur un accord de partenariat économique global entre le Canada et l'Inde.

Pulse Canada est une association nationale représentant les cultivateurs de légumineuses ainsi que les transformateurs et les exportateurs. Les légumineuses sont exportées vers 160 pays à travers le monde.

Depuis plus de 15 ans, Pulse Canada a établi comme priorité l'accès de ses membres aux marchés. L'accès aux marchés dans un environnement prévisible et stable est un prérequis pour l'obtention d'une économie de ressources axée sur les exportations au Canada. C'est pourquoi l'Inde est un marché tout indiqué lorsque Pulse Canada parle d'accès aux marchés et de l'importance des accords plus formels.

Certains Canadiens et certains citoyens indiens seront peut-être surpris d'apprendre que les légumineuses sont la plus grande exportation du Canada vers l'Inde. En 2011, les exportations canadiennes de légumineuses vers l'Inde étaient chiffrées à 633 millions de dollars, ou 24 % de la valeur totale des produits de base exportés vers l'Inde. En 2012, les exportations canadiennes de légumineuses vers l'Inde étaient chiffrées à 504 millions de dollars, ou 21,5 % du commerce d'exportation du Canada.

L'Inde est le marché le plus important du Canada en matière de légumineuses. Le pois jaune est le produit que le Canada vend le plus à l'Inde. On consomme et on cultive une grande variété de légumineuses en Inde. Les pois jaunes canadiens sont en concurrence avec ceux d'Australie, de France et des États-Unis. Mais surtout, ils sont en concurrence avec d'autres cultures de légumineuses comme les pois chiches de type Desi, qui peuvent être

cultivés en Inde ou importés d'Australie, ou encore les pois cajan, qui peuvent être cultivés en Inde ou importés de pays africains.

L'Inde est un marché très complexe. La demande de légumineuses est motivée en partie par les convictions religieuses de certains citoyens qui ne consomment que des aliments végétariens. Cependant, une bonne partie de la demande est de nature économique. Les protéines végétales, comme celles d'un grand nombre de légumineuses locales ou importées vers l'Inde, sont plus abordables que les protéines laitières ou animales plus coûteuses. Le Canada est devenu le plus grand fournisseur de légumineuses en Inde principalement en raison des pois jaunes, qui offrent la source de protéines végétales la plus abordable. Le prix est un facteur décisif. La diminution des exportations de légumineuses du Canada vers l'Inde en 2012 est attribuable en partie au fait que l'Australie a eu une grande récolte de pois chiches et a exporté une quantité abondante de sa récolte vers la fin de 2012.

L'Inde prévoit également une récolte hivernale de légumineuses abondante. Il pourrait s'agir d'un million de tonnes de plus que l'an dernier. Tous ces facteurs signifient un changement de la demande de pois canadiens. Bien que le tonnage puisse changer d'année en année, nous ne pouvons pas nous permettre de changer l'attention que nous accordons à la compétitivité. Nous devons nous assurer que les agriculteurs canadiens et les entreprises canadiennes puissent être compétitifs. Le gouvernement peut aider l'industrie en créant un environnement concurrentiel favorable.

L'industrie canadienne des légumineuses appuie tout à fait l'élaboration d'accords de partenariat économique globaux entre les gouvernements car ils donnent l'occasion de créer un cadre commercial durable et plus permanent qui fait en sorte que le Canada agit sur un terrain d'égalité avec d'autres nations exportatrices. Ces accords font aussi en sorte que des fluctuations annuelles de la production nationale ne sont pas forcément accompagnées par des fluctuations annuelles des importations ou des politiques d'accès.

L'Inde souhaite être autosuffisante en matière de production de légumineuses et a récemment augmenté son appui aux agriculteurs indiens qui cultivent les légumineuses. Cependant, l'Inde doit également importer des légumineuses pour répondre à la demande. Malgré une augmentation des importations indiennes ces dernières années, la consommation de légumineuses par habitant a considérablement diminué durant les 40 dernières années. La malnutrition demeure un problème en Inde et l'importation d'aliments fait partie de la stratégie de l'Inde visant à fournir un régime alimentaire adéquat et équilibré à sa population. Une politique commerciale prévisible constitue un élément essentiel de la sécurité alimentaire, et un élément essentiel de l'alimentation abordable, ce qui est tout aussi important.

Voici une liste de problématiques commerciales vécues par l'industrie canadienne de légumineuses en Inde. Nous souhaiterions que ces questions soient réglées dans le cadre d'un accord entre le Canada et l'Inde.

Bien que l'Inde n'ait pas prélevé de droits de douane à l'importation de légumineuses depuis plusieurs années, un accord éventuel entre le Canada et l'Inde doit éliminer la possibilité de prélever ces droits. Les partenariats ont besoin de prévisibilité. La sécurité alimentaire a besoin de prévisibilité. Un marché ouvert en permanence éliminerait à tout jamais la réinstauration de cette éventuelle restriction.

Depuis neuf ans, le défi le plus important du Canada en matière de commerce de légumineuses avec l'Inde est lié à la question sanitaire et phytosanitaire. Cette question a parfois freiné le chargement et le déchargement des navires canadiens. Elle a coûté des centaines de milliers de dollars aux exportateurs canadiens pour des chargements qui ont dû être dérivés après avoir quitté le Canada pour subir une fumigation dans des pays tiers.

Pendant de nombreuses années le Canada a bénéficié d'une série de dérogations à la politique indienne en matière de fumigation telle qu'elle s'applique au Canada. Mais un certain nombre de ces dérogations sont arrivées au dernier moment pour une entreprise à qui on a donné six à huit semaines pour transporter des pois provenant d'exploitations agricoles de l'Ouest du Canada vers Vancouver et, ultimement, vers des ports de l'Inde.

La question de l'accès au marché n'est pas réglée. Pulse Canada reconnaît qu'un partenariat économique ne peut prévoir ce niveau de détail et y répondre mais un accord peut répondre aux problèmes liés aux échéanciers et aux processus qui seront utilisés de façon bilatérale lorsque les problèmes surviendront. Le fait que nous existons depuis neuf ans illustre les défis auxquels on s'est heurté en matière de questions sanitaires et phytosanitaires. Les partenariats nécessitent de la prévisibilité et les processus ainsi que des échéanciers pour répondre aux problèmes sanitaires et phytosanitaires doivent faire partie d'un accord de partenariat.

Un partenariat économique bilatéral global nous donne aussi la possibilité de discuter avec l'Inde de solutions aux problèmes qui résultent de processus de tierces parties peu performants. L'Inde se réfère au Codex Alimentarius pour établir des tolérances à des niveaux de résidus chimiques qui, au moyen d'études approfondies et grâce à des marges de sécurité rigoureuses, permettent d'établir des niveaux acceptables qui témoignent de l'utilisation adéquate de produits destinés à la protection des récoltes et à des niveaux qui se sont révélés sûrs.

Pourtant, étant donné que le Codex est sous-financé de façon chronique et embourbé dans un processus qui fait qu'il est toujours en retard pour ce qui est de donner les approbations, on se retrouve dans une situation où l'ARLA du Canada approuve des produits de protection des récoltes pour leur utilisation au Canada, mais le Canada et l'Inde comptent sur une entité internationale pour régir de façon opportune afin de s'assurer que ce partenariat fonctionne bien. Il y a des solutions de rechange que nous devons examiner et que l'on pourrait envisager d'inclure dans l'APEG.

Un précédent a déjà été créé avec un autre organisme des Nations Unies, le Programme alimentaire mondial, dans le cadre duquel les tolérances en matière de résidus établis dans le pays où on achète un produit peuvent servir de lignes directrices. Cela pourrait être proposé à l'Inde: une reconnaissance qu'une norme élaborée au Canada pour les Canadiens soit acceptable pour le gouvernement indien si une norme internationale n'existe pas. Peut-être que l'Inde

demandera au Canada d'envisager un accord de réciprocité, dans le cadre duquel on demanderait au Canada d'accepter des tolérances établies par une autorité réglementaire indienne pour un produit comme le thé.

Les partenariats ont besoin de prévisibilité, et bien qu'il soit difficile pour le Canada et l'Inde de répondre aux problèmes liés à la tolérance en matière de salubrité alimentaire, il est encore plus difficile d'imaginer que cela puisse être laissé aux soins du Codex, qui nous a démontré qu'il n'était pas en mesure de répondre rapidement aux problèmes liés au commerce multilatéral.

Je tiens à être clair auprès de tous les membres du comité qui ne connaissent pas forcément très bien la politique et les processus qui entourent l'établissement de niveaux de tolérance concernant les produits de protection des cultures. Le Canada est le pays qui dispose de la réglementation la plus sévère dans le monde pour ce qui est d'établir des marges de sécurité. À l'heure actuelle, le Canada collabore étroitement avec d'autres autorités réglementaires comme l'EPA, aux États-Unis, et l'Autorité européenne de sécurité des aliments.

Le fait de demander à l'Inde d'envisager d'accepter les normes canadiennes ne revient pas à lui demander de compromettre la salubrité alimentaire, loin de là. En fait, une décision rendue récemment en vertu du Codex, qui faisait suite à une décision de l'Autorité européenne de sécurité des aliments, a établi un niveau de tolérance pour les produits utilisés au Canada qui est deux fois et demie plus élevé que le niveau établi par des organismes de réglementation canadiens. Il s'agit d'une question d'harmonisation réglementaire et pas de décider ce qui est salubre ou non. Les marges de sécurité sont en place et il s'agit d'harmoniser la méthodologie et de synchroniser les politiques auxquelles on a recours pour établir des tolérances.

Monsieur le président, il m'est important de noter que les accords commerciaux ne sont que le point de départ pour devenir une nation exportatrice concurrentielle. Tout ce qui a des répercussions sur notre capacité à être concurrentiel dans le pays de destination tout en permettant d'obtenir un rendement élevé pour les producteurs ou les agriculteurs canadiens doit faire partie d'une approche holistique destinée à assurer la compétitivité.

Il nous faut des accords commerciaux qui éliminent les tarifs douaniers et les quotas. Nous avons besoin d'un système logistique performant que le monde nous envie et qui ne soit pas un exemple de ce qui limite notre capacité à acheminer nos produits sur le marché. Nous devons répondre de façon proactive aux problèmes liés à l'accès au marché qui résultent de divergences dans les approches et les échéanciers visant à établir des limites de résidus maximales. L'argument principal que j'essaie d'avancer est que le fait de tenter de résoudre un élément sans tenir compte d'une approche holistique qui consiste à surmonter tous les obstacles au commerce revient à construire une autoroute à huit voies desservie par une bretelle d'accès à une seule voie.

Hier, une coalition de transporteurs ferroviaires représentant les secteurs forestier, minier, agricole et autres — des produits qui représentent 80 % du trafic ferroviaire — ont présenté une position unie concernant des amendements à apporter au projet de loi C-52. Les accords commerciaux qui permettent de favoriser l'accès au marché et qui fournissent un système logistique efficace au Canada sont des éléments essentiels à l'établissement d'une économie canadienne concurrentielle. L'accessibilité et le transport sont les bases de la croissance d'un secteur canadien de l'exportation prospère.

Merci, monsieur le président.

• (1540)

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous avons maintenant M. Mervyn Pinto, de Minaean International Corporation.

Monsieur Pinto, vous avez la parole.

**M. Mervyn Pinto:** Si vous me permettez quelques instants, je vous dirais quels sont mes antécédents. Je travaille dans le transport et le commerce depuis 1985. J'ai déménagé au Canada en 1994. Pour ce qui est d'exportations passées, j'ai fait du commerce de produits de base, j'ai exporté des pois jaunes du Canada vers l'Inde, en établissant des liens avec les exploitants agricoles et les exportateurs de la Saskatchewan. J'ai connu deux années prospères jusqu'à ce que, bien sûr, nous ne parvenions plus à être concurrentiels du point de vue du prix étant donné l'augmentation des exportations en provenance de l'Australie. Nous avons délaissé le commerce des légumineuses pour nous lancer dans le secteur de la construction.

Cela étant dit, ayant déménagé à Dubaï en 1990, j'ai beaucoup d'expérience dans le domaine des relations commerciales avec l'Inde. À l'époque, mon bureau en Inde fonctionnait. Nous avons même des bureaux à Bombay aujourd'hui, mais nous ne nous occupons pas de systèmes de construction et d'exportation de nos entreprises de construction vers l'Inde. Après s'être établis en Inde en 2001 après le tremblement de terre de Gujarat, nous nous sommes joints à la délégation canadienne pour introduire des systèmes de construction d'acier de faible épaisseur, qui résistent bien aux tremblements de terre. Le pays connaissait une pénurie de plus de 26 millions de logements et avait désespérément besoin d'un système de ce type.

De 2001 à aujourd'hui, nous avons dû nous battre de plus en plus vigoureusement pour nous positionner comme nous le voulons. Cela a été difficile, mais en même temps, le marché est si immense et accueillant, que nous savons qu'un jour ou l'autre, plus tôt que tard, nous serons en mesure de faire une percée. Bien entendu, l'expérience que nous avons acquise au cours des 10 dernières années va jouer un rôle considérable dans la réalisation de cette ambition.

Je suis prêt à répondre à vos questions, mais pour ce qui est de l'APEG, nous sommes tout à fait d'avis qu'il s'agit d'un important accord commercial dont le Canada, principalement, aimerait bénéficier, ainsi que l'Inde. Bien entendu, l'Inde a un avantage, de par sa très forte population. Étant donné qu'il s'agit de l'une des plus grandes économies mondiales en croissance, un grand nombre de pays sont en concurrence pour parvenir en premier à établir des liens avec ce pays.

Cela étant dit, je pense que les derniers efforts du premier ministre Harper et bien sûr du premier ministre Manmohan Singh visant à négocier un accord commercial profiteront surtout aux entreprises canadiennes ainsi qu'aux entreprises indiennes qui veulent commercer avec le Canada — principalement dans les secteurs miniers, comme on m'en a informé.

Pour revenir à notre principal secteur d'activité, oui, il s'agit de l'exportation de systèmes de construction. Nous exportons des systèmes d'acier de faible épaisseur, des bâtiments modulaires ainsi que des systèmes préfabriqués.

Traditionnellement, en Inde, on construit à l'aide de briques et de mortier. Pendant des siècles, la population n'a connu que ce mode de construction, à savoir des briques et du ciment. Dans les campagnes indiennes, il y a même plus de maisons de terre que de maisons en briques.

Cela étant dit, le pays connaissait une pénurie d'environ 20 millions de logements lorsque nous sommes arrivés sur le marché indien en 2001. Cette pénurie est maintenant passée à 26 millions de logements, zones rurales et urbaines combinées. Pour les milieux urbains en Inde, il y a une pénurie de 18,6 millions de logements, dont 15,2 millions sont destinés à la population la moins bien nantie de la société, c'est-à-dire la population qui vit au-dessous du seuil de pauvreté. Cela comprend les secteurs de la rénovation des bidonvilles du pays et des zones urbaines de l'Inde.

• (1545)

Lorsque nous sommes arrivés en Inde en 2001, c'était avant tout dans le but de fournir des maisons parasismiques à des États comme celui du Gujarat où il y a eu un tremblement de terre important et à d'autres États situés dans les régions sismiques des zones 4 et 5. Puis, nous avons commencé progressivement à nous pencher sur la réhabilitation des bidonvilles en Inde. La réhabilitation des bidonvilles à Bombay était un des défis principaux auxquels faisait face la MHADA, soit la Maharashtra Housing and Area Development Authority. À Bombay, la population de gens qui n'ont pas été déclarés officiellement est de l'ordre de 21 millions de personnes, et environ 8 millions des gens déclaraient vivre dans des bidonvilles, que l'on appelle communément des *shantys* en Inde.

Il s'agissait d'un véritable défi. Lorsque, en 2004, nous nous sommes ralliés à une ONG chapeauté par un Autrichien qui habitait à Bombay, nous avons relevé le défi de réhabiliter environ 1 800 familles qui habitaient à Wadala, un quartier de Bombay. C'était en 2004. J'avais même invité l'ACDI à y participer, étant donné que l'agence avait appuyé bon nombre de groupes internationaux qui entraient dans le marché indien. L'Agence canadienne de développement international nous a aidés à pénétrer le marché en 2002, et le processus de mise en oeuvre a eu lieu en 2004. Cela nous a permis de nous rallier à un groupe intitulé Tata Steel, une filiale du groupe Tata, le plus grand producteur d'acier de l'Inde.

Lorsque nous avons signé un partenariat d'alliance stratégique en 2004, nous avons mis l'accent sur la façon dont nous pouvions utiliser le système d'acier de faible épaisseur — il s'agit d'un système de construction préfabriqué où le montage s'effectue rapidement — pour répondre aux exigences de réhabilitation des bidonvilles de Bombay. Nous avons conçu des maisons modèles. Nous avons même demandé à l'ACDI d'examiner la zone que nous souhaitions redévelopper qui comme je l'ai dit, était un bidonville devant être réhabilité. Nous n'étions pas dans le marché de l'immobilier. Il s'agissait plutôt d'un programme initié par le gouvernement où, selon les taux affichés dans nos propositions, il nous offrait un terrain sur lequel il fallait réhabiliter des logements pour un certain nombre de familles. Une superficie de 320 pieds carrés était attribuée à une famille de deux personnes et une famille de 4 personnes devait avoir au moins 450 pieds carrés. C'est ce que nous devons leur fournir.

Lorsque nous avons fait un recensement en 2004, nous avons vu qu'environ 1 850 familles habitaient dans le lot de 20,2 acres à Wadala, Bombay. Quand la proposition était prête en 2006, nous avons effectué un nouveau recensement qui a indiqué que 600 nouvelles familles étaient ajoutées. C'est en falsifiant un certificat grâce à des employés gouvernementaux que ces familles ont prouvé aux autorités qu'elles habitaient ce lot avant 1995.

Voilà les défis auxquels nous faisons face. Bien que le projet était très attirant, il était également très onéreux. Nous recevions un soutien financier de la part de certaines institutions — indiennes et de sociétés étrangères. Les défis principaux auxquels nous faisons face étaient d'obtenir l'approbation, un processus long et si nous ne l'obtenions pas en temps opportun, il fallait faire un autre recensement qui changeait tout le scénario.

Voilà donc un bref historique des efforts déployés par Minaean jusqu'en 2006 dans le secteur du logement de l'Inde, dans les États de Maharashtra et de Bombay.

La plupart d'entre vous savent que près de la moitié de la population de Bombay est constituée d'habitants de taudis.

• (1550)

C'était en 2006. En 2007, nous avons introduit nos édifices modulaires. Nous avons commencé à travailler avec la société Shell Petroleum afin de construire des édifices de commerce de détail pour leurs stations d'essence. Ils avaient obtenu une licence pour construire 2 000 stations d'essence. Nous étions leur fournisseur exclusif en matière d'édifices modulaires. Nous avons construit trois usines, deux à Bombay et une à Bangalore, pour fabriquer ces édifices modulaires pour Shell à différents emplacements.

Il s'agissait d'une nouveauté en Inde, car des édifices modulaires préfabriqués n'avaient pas encore percé dans leur marché. Bien que leur utilisation soit largement répandue en Amérique du Nord et en Australie, il s'agit d'une nouveauté en Inde. Les autorités gouvernementales devaient relever le défi d'accepter un nouveau système, soit celui du recours à l'acier de faible épaisseur recouvert de placoplâtre que nous utilisons en Amérique du Nord.

Puis, il y a eu la récession. Shell a dû procéder à des compressions. Nous sommes en train de nous remettre sur les rails à l'heure actuelle grâce à un protocole d'entente avec le gouvernement du Gujarat et l'usine de la National Thermal Power Corporation.

Voilà qui résume les réalisations de Minaean jusqu'à présent. Mais, comme je l'ai mentionné, tout ce processus est un combat perpétuel. Nous avons besoin de l'appui du gouvernement du Canada. Nous croyons fermement que l'APEG nous aidera grâce à l'exportation de conceptions et d'architectures ainsi que l'exportation de certains matériaux du Canada vers l'Inde, ce qui créera des droits et des tarifs... Cela nous donnera un avantage et nous permettra d'être plus concurrentiels en Inde.

• (1555)

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer aux questions et réponses.

Commençons par M. Sandhu.

Vous disposez de sept minutes. Allez-y.

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

J'aimerais remercier nos témoins, M. Bacon et M. Pinto, d'être venus.

Monsieur Pinto, je vais commencer par vous.

Si l'on tient compte de sa population, de sa taille et de la croissance économique importante et rapide qui a eu lieu en Inde, on peut conclure que l'Inde n'est pas un des partenaires commerciaux principaux du Canada. Vous avez parlé des défis qui se sont posés à votre société ainsi que des batailles ardues auxquelles vous vous êtes livrés. Pouvez-vous nous parler des obstacles auxquels s'est heurtée votre société? Pouvez-vous nous fournir des détails s'il vous plaît?

**M. Mervyn Pinto:** Tout d'abord, monsieur Sandhu, dès que le gouvernement et bon nombre de gouvernements d'États fédérés indiens ont annoncé un système de guichet unique pour obtenir un processus d'approbation, nous nous sommes heurtés au fait que ces processus prennent du temps. De plus, souvent, le seuil de prix établi par le pays est bien inférieur de ce que le Canada pourrait dicter ou gérer.

Si, par exemple, en ce qui concerne la construction et les logements à prix abordables, où le pays veut loger la plupart des gens qui n'ont pas de foyer, le gouvernement offre encore environ 600 roupies par pied carré. Auparavant, quand nous avons commencé à faire de la construction à Bombay, et dans ses quartiers périphériques, le seuil fixé était de l'ordre de 400 roupies par pied carré. Il y a donc eu une augmentation depuis. Bombay est surtout composée de gratte-ciel, alors les appartements pour une famille ou deux familles de quatre étages... Le prix que le gouvernement offrait était de l'ordre de 400 roupies à l'époque, quand le dollar américain valait environ 35 roupies. Alors c'était encore de l'ordre d'environ 12 à 14 \$ le pied carré.

Nous devons relever le défi de trouver la meilleure façon de composer avec cette tarification en Inde. Hormis le fait d'exporter la conception et la supervision du Canada, nous devons acheter tous les matériaux localement pour éviter des tarifs et droits qui pourraient augmenter les coûts de construction.

Après cela, le premier défi de taille nous a été lancé par la société de logements Andhra Pradesh State Housing Corporation, de Hyderabad. M. Nara Chandrababu Naidu était un ministre en chef de l'État qui était fort dynamique et ambitieux. Puis il y a eu un tremblement de terre dans l'État du Gujarat. Environ 30 000 personnes ont péri dans le séisme de 2001. Notre premier projet pilote nous avait été donné par la Andhra Pradesh State Housing Corporation. Il fallait construire 50 foyers. Nous avons également prouvé que nous pouvions construire ces foyers d'une superficie limitée à 380 pieds carrés. Mais...

**M. Jasbir Sandhu:** Monsieur Pinto, je ne dispose que de sept minutes.

J'aimerais que vous soyez plus précis. Des témoins ont dit au comité que le marché indien représentait un défi pour les Canadiens, notamment en raison du caractère très bureaucratique du gouvernement indien, du manque d'infrastructure et de l'application incohérente des règles et règlements.

Est-ce que votre société a connu de tels enjeux? Soyez bref s'il vous plaît.

• (1600)

**M. Mervyn Pinto:** Je vous dirais que oui. Les problèmes se trouvaient surtout à l'échelle du processus d'approbation. Le fait d'obtenir l'approbation du gouvernement d'État de la section — soit le MHADA à Bombay — a été un processus épuisant. Alors que cela aurait dû être fait en 30 jours, cela nous a presque pris 90 jours. C'était un des problèmes les plus importants.

Dans le domaine du transport, nous nous sommes heurtés au problème de l'octroi. Le fait de traverser la ville de Bombay pour se rendre au quartier à l'extérieur de la ville attirait 11 % d'octroi additionnel. Ce sont les obstacles auxquels nous nous sommes heurtés.

**M. Jasbir Sandhu:** Merci.

Monsieur Bacon, des témoins ont dit à maintes reprises au comité que les sociétés ferroviaires avaient du mal à acheminer les biens et services à Vancouver. Quelles ont été vos expériences avec les sociétés ferroviaires ces dernières années? Qu'est-ce que le gouvernement doit faire pour que nos produits soient acheminés aux ports?

**M. Gordon Bacon:** Cette expérience varie en fonction des périodes. Au cours des derniers mois, tous les exportateurs ont constaté qu'il y a eu une détérioration dans le service. Pour l'exportateur, cela nuit à sa réputation de fiabilité. Hier, des témoins ont fourni des chiffres à cet effet lors d'une comparution devant un comité permanent.

Quelle est notre stratégie pour réduire les frais et augmenter l'efficacité du système dans un marché tel que celui de l'Inde où l'établissement des prix représente un problème épineux? Il va falloir répondre à cette question si nous voulons être un fournisseur à long terme pour l'Inde et pour d'autres marchés.

Le témoignage effectué hier par la Coalition des expéditeurs par rail représentait la position unifiée de l'industrie forestière, minière, de l'engrais, de l'agriculture et d'autres au sujet de ce qu'il faudrait faire. Si vous le souhaitez, je pourrais vous faire part du point de vue de la Coalition des expéditeurs par rail car nous estimons qu'il fait partie intégrante d'une approche holistique pour améliorer la compétitivité des exportateurs canadiens.

**M. Jasbir Sandhu:** J'aimerais vous poser une brève question.

Vous avez qualifié de très rigoureuses les normes phytosanitaires du Canada. Comment sont-elles en Inde?

**M. Gordon Bacon:** Eh bien, l'Inde n'a pas la même capacité que le Canada de créer ses propres normes. Ils dépendent donc du Codex Alimentarius, créé par les Nations Unies.

Nous faisons face au défi selon lequel les Nations Unies ne fournissent pas un financement adéquat pour veiller à ce que les organisations qui établissent les normes en matière de salubrité alimentaire soient à jour. Il y a donc un manque de synchronisation entre les règles établies au Canada et celles qu'accepterait l'Inde.

Cela fait en sorte que les agriculteurs canadiens peuvent utiliser des produits pour lesquels il n'y a pas de seuil de tolérance juridique en Inde. C'est sécuritaire. La sécurité ne fait aucun doute. Il s'agit plutôt de devoir harmoniser l'échéancier selon lequel on établit ces normes. Si on ne peut pas le faire par le biais du Codex, nous suggérerons à ce que l'on adopte provisoirement un système de reconnaissance mutuelle entre l'Inde et le Canada jusqu'à ce que celui des Nations Unies fonctionne.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Holder, vous avez sept minutes.

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

J'aimerais remercier nos deux témoins d'être venus.

Nous pouvons comprendre pourquoi l'on voudrait aller de l'avant avec l'AECG lorsqu'on tient compte de l'augmentation commerciale qui a triplé au cours des dernières années. C'est considérable.

Alors, monsieur Bacon, étant donné que vous avez déjà une part importante du marché indien, j'aimerais savoir, si vous me le permettez... Vous avez parlé de votre part de marché et vous avez indiqué que l'Inde voulait devenir plus indépendante en ce qui concerne la cultivation de ses propres légumineuses.

J'aimerais donc comprendre si vous prévoyez que cela pourrait faire obstacle à l'AECG que nous sommes en voie de négocier,

pensez-vous que cette volonté de l'Inde pourrait poser des défis pour votre industrie?

**M. Gordon Bacon:** Oui, potentiellement. Comme je l'ai déjà mentionné, l'Inde peut imposer un droit d'importation sur les légumineuses. Cela a été effectué dans le passé. Il s'agit d'une mesure protectionniste qui vise à...

**M. Ed Holder:** Elle n'est plus en vigueur depuis quand?

**M. Gordon Bacon:** Cela fait plus de 10 ans que l'Inde ne l'a pas appliquée, car la demande indienne en matière de légumineuses a continué à croître et la production nationale s'est maintenue ou a même légèrement chuté.

**M. Ed Holder:** Mais vous n'anticipez pas que, à moins que l'on ne fasse valoir une mentalité protectionniste... J'imagine que, au nom de votre association, vous avez fait part aux représentants commerciaux des préoccupations que vous aviez au sujet de ce tarif potentiel.

**M. Gordon Bacon:** Oui. Nous ne croyons pas qu'il y ait des chances que cela soit imposé à court terme.

Nous essayons de créer une certaine stabilité à long terme dans cet environnement réglementaire et si cette possibilité est éliminée, on n'en discuterait pas dans les négociations. L'Inde investit dans la biotechnologie afin d'accroître sa production de légumineuses. Ils ont un déficit de protéines. Il s'agit d'une priorité nationale importante pour eux.

Il y a bien entendu un conflit entre le fait de vouloir encourager l'importation d'un produit tout en voulant encourager sa production au niveau national. La façon la plus facile d'encourager une production nationale est d'augmenter les prix que reçoivent les agriculteurs, puis ces prix seraient menacés par l'importation du produit. Il est difficile de faire les deux choses, soit d'encourager la production locale tout en étant un importateur net du produit.

•(1605)

**M. Ed Holder:** C'est intéressant. L'agriculture représente toujours un enjeu dans les ententes commerciales. C'est du moins ce que j'ai vu au cours des dernières années, depuis que je suis membre du comité. Comme nous l'avons vu avec l'AECG, l'accord conclu entre le Canada et l'Union européenne, nous en sommes maintenant aux détails plus épineux dans lesquels on fait valoir des arguments plus émotifs — et je n'émet que des suppositions — où l'on parle de fromages français ou de jambons de provenance de l'Italie, etc. Puis, d'autres questions surviendront lorsqu'on parlera de l'agriculture.

Vous avez parlé de croissance importante de la production canadienne. J'aimerais mieux vous comprendre. Est-ce attribuable au fait que l'industrie des légumineuses a cultivé davantage de légumineuses pour mieux se prévaloir des occasions commerciales internationales? Est-ce plutôt parce qu'on a un meilleur cycle de cultivation en ce moment?

**M. Gordon Bacon:** Deux choses sont survenues.

C'est il y a 15 ou 20 ans que l'industrie canadienne des pois est devenue, pour l'Europe, une source d'ingrédients d'aliments pour animaux. C'était en réaction au soutien des prix élevés des céréales en Europe, ce qui a augmenté le prix des aliments pour animaux. Cela nous a alors permis de percer dans le marché afin de non seulement répondre au soutien des prix élevés des céréales mais aussi de répondre au problème persistant de déficit de protéine dans le marché européen des aliments pour animaux.

Il y a environ 25 ans, nous avons démarré une industrie au Canada en réponse au soutien des prix de l'U.S. farm bill, la loi agricole américaine, qui avait à peine réduit le prix de la production de céréales au Canada. Les agriculteurs recherchaient des solutions de rechange. Je pense que notre industrie émane véritablement de cette distorsion de la production, que nous avons résolue en grande partie, au fil des années, par le biais d'accord bilatéraux et multilatéraux et grâce à une tendance de prix de marchandises plus élevés.

Mais, au cours de cela, nous sommes devenus un chef de file en technologie liée à nos procédés de production et à notre développement des variétés. Je pourrais vous fournir une explication très détaillée, en vous parlant du rendement des légumineuses par rapport à celui du blé et des céréales au Canada comparativement à d'autres pays, mais, au bout du compte, il faut retenir que nous sommes devenus très compétitifs. Nous sommes le plus grand producteur et exportateur mondial de pois et de lentilles. Nous sommes parmi les cinq plus importants producteurs de haricots et de pois chiches. Nous constituons donc une force majeure, et un tiers du commerce mondial provient du Canada.

Nous sommes devenus très importants et nous voulons maintenant nous assurer de demeurer stables et compétitifs. En tant qu'association, nous mettons désormais l'accent sur ce que nous pouvons faire pour améliorer la valeur de nos récoltes et maintenir notre compétitivité.

**M. Ed Holder:** Je suppose que vous et la Fondation des maladies du cœur devriez porter des t-shirts qui disent « J'aime les légumineuses ».

Vous avez parlé de normes relatives au Codex. Vous avez dit que les normes du Canada comptent parmi les plus strictes au monde. Lorsque l'on conclut des accords, comment établissons-nous la norme dans le cas de l'Inde qui, comme vous l'avez indiqué, n'a pas notre niveau de technologie, ou du moins notre niveau de normes? Travaillons-nous, à votre avis, et votre expérience...?

Je n'ai pas posé la question à votre collègue, le directeur général de Pulse Canada lorsque je l'ai vu au Comité des transports hier, car nous avons discuté d'autres enjeux.

La norme établie dans les négociations commerciales est-elle uniforme d'un pays à l'autre selon vous? Comment a-t-elle été établie lors de vos échanges notamment avec l'Europe par comparaison avec vos échanges dans le cadre de l'APEG, l'AECG ou même l'ALENA?

**M. Gordon Bacon:** Un des changements très positifs qui s'est produit depuis les cinq à huit dernières années à l'Agence réglementaire de Santé Canada est le travail beaucoup plus étroit avec l'EPA et les autorités européennes.

Nous essayons d'harmoniser les approches réglementaires. La norme ne fait que s'améliorer en matière de salubrité alimentaire. Il faut cependant harmoniser les approches. Au final, c'est ce que nous tentons de faire également aux Nations Unies — c'est-à-dire arriver à une norme mondiale qui assure la salubrité pour tous.

**M. Ed Holder:** Je comprends, merci.

Monsieur Pinto, je crois comprendre selon ce que vous avez dit et selon ce que j'ai vu de votre entreprise, que vous vous concentrez sur les systèmes et les technologies de construction, les petits édifices et les composantes de divers édifices ainsi que le logement abordable...

• (1610)

**Le président:** Très rapidement...

**M. Ed Holder:** Vous avez fait allusion aux tremblements de terre en Inde, croyez-vous qu'il y aurait des difficultés entre les normes

que vous établissez pour les édifices que vous construisez, le logement que vous construisez par rapport à ce qui serait fait par les Indiens eux-mêmes?

**Le président:** Je vais vous permettre une réponse concise.

Allez-y, monsieur Pinto.

**M. Mervyn Pinto:** Pas vraiment, puisque les normes en Inde sont très semblables à celles suivies ici. Elles sont régies par des codes internationaux, que suit le Canada tout comme l'Inde. Étant donné que l'Inde est un pays du Commonwealth ce sont les normes britanniques qui sont suivies.

Il y a bien sûr des ministères qui prennent des raccourcis, mais cela est secondaire. Comme entreprise canadienne, tant que nous suivons les règles et que nous avons des dessins approuvés par des architectes agréés, j'estime que nous sommes en règle.

**Le président:** D'accord. Merci beaucoup.

Nous accueillons maintenant M. Regan au comité.

Vous avez sept minutes.

**L'hon. Geoff Regan (Halifax-Ouest, Lib.):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être venus.

Je vais commencer par vous, monsieur Pinto. Vous avez mentionné la difficulté que représente la longueur du processus d'approbation des projets en Inde. Selon vous, comment un accord commercial pourrait-il vous aider à surmonter ce long processus? Il me semble que ce soit un obstacle non tarifaire ou une question interne qui n'est pas souvent abordée lors d'accords commerciaux.

Croyez-vous que ce pourrait l'être? Si oui, comment pourrait-on convaincre le gouvernement indien de donner son accord?

**M. Mervyn Pinto:** Je crois que c'est une question difficile à répondre.

Lorsque Minaean est arrivé dans le marché indien pendant le tremblement de terre au Gujarat en 2001, un des délégués venait de la Société canadienne d'hypothèques et de logement qui avait déjà signé, en 1999, avec la Commission du logement à New Delhi un protocole d'entente pour mettre en place un système de financement hypothécaire. Ils ont dû annuler le protocole d'entente en 2006, 2007, car il ne se passait rien.

Tout dépend de l'efficacité des bureaux ou des services qui contrôlent ou gèrent ou de la volonté de signer un accord puis de le mettre en place dans l'intérêt des deux pays.

**L'hon. Geoff Regan:** D'accord.

Vous semblez dire que ça dépend de l'efficacité des bureaux, c'est donc une question très difficile à aborder un accord, n'est-ce pas?

**M. Mervyn Pinto:** Il s'agit de la rapidité avec laquelle un accord pourrait être mis en place et faire l'objet d'un suivi par la suite. Malheureusement, en Inde, cela change d'un État à l'autre.

Au début de l'an 2000, l'État de Maharashtra était considéré comme un des plus dynamiques. Aujourd'hui, c'est un des derniers, tandis que le Gujarat a pris les rênes. Vous êtes sans doute au courant que le Gujarat a tenu une foire commerciale à la mi-janvier où près de 200 entreprises canadiennes étaient présentes. Le Canada a joué un rôle majeur grâce au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international qui a fait un bon travail en mettant le Canada à l'avant-scène, car nous aurions pu être derrière le Japon, mais encore l'effort a été remarqué.

Aujourd'hui, nous allons de l'avant avec un protocole d'entente en cours de préparation par le MAECI par l'entremise d'un comité composé de membres canadiens, afin que nous puissions participer aux contrats requis par le Gujarat pour développer cet État.

Alors voilà la différence, et cette différence vient du fait que le ministre principal du Gujarat est dynamique et tourné vers l'avenir. Il a su supprimer un grand nombre d'obstacles en accordant une licence générale ouverte à ceux qui veulent développer l'État.

Voilà la différence dans le cas de l'APEG. Le gouvernement fédéral doit encore une fois le promouvoir dans l'intérêt du pays. Cela dépend de ceux qui en font la promotion, de ceux qui veillent à ce que ça se concrétise dans les prochaines semaines, mois ou je dirais même années.

• (1615)

**L'hon. Geoff Regan:** Merci beaucoup.

J'aimerais que ce soit clair, je ne suis pas contre l'idée d'un accord. J'essaie d'en comprendre les paramètres et les objectifs que l'on peut atteindre dans le cadre d'un accord.

J'aimerais vous poser une question, monsieur Bacon. Vous avez parlé de façons d'assurer une valeur ajoutée aux légumineuses que nous exportons à l'heure actuelle. S'il y avait un APEG, quelle serait, selon vous, cette valeur ajoutée et les nouveaux emplois qui pourraient être créés au Canada?

Ce qui vient d'abord à l'esprit bien sûr, c'est que dans un environnement où les salaires sont peu élevés il y aurait peut-être de plus grandes possibilités pour l'Inde d'y arriver avec les légumineuses et d'autres produits agricoles qu'on pourrait leur vendre. Ils pourraient nous les revendre une fois transformés ou les consommer eux-mêmes. Qu'en pensez-vous?

**M. Gordon Bacon:** C'est une excellente question. Je suis d'accord avec vous, l'Inde a une main-d'œuvre à un prix concurrentiel et c'est un fournisseur de légumineuses transformées à la région. Nous avons également vu le développement de l'industrie de la transformation des légumineuses au Canada qui, pendant de nombreuses années, a exporté à l'Asie du Sud ainsi qu'au Moyen-Orient. Alors j'estime que nous pourrions être concurrentiels dans bien des domaines.

J'aimerais souligner très rapidement que nous travaillons beaucoup avec l'industrie alimentaire. Lors de visites récentes là-bas, nous avons rencontré des gens de l'industrie alimentaire qui se concentrent sur les composantes de santé et de nutrition. En Inde, des entreprises de biscuits vendent dans des gares et des terminus d'autobus des biscuits emballés individuellement aux personnes qui se trouvent au bas de l'échelle économique.

En Inde, les gens s'intéressent beaucoup aux questions de santé et de nutrition. Même si l'Inde a une très grande partie de la population qui souffre de malnutrition, ce pays, tout comme le Canada, aborde les questions d'obésité, de maladie cardiovasculaire et de diabète. En ce moment, nous travaillons avec les grandes entreprises alimentaires — notamment PepsiCo, mais aussi des entreprises locales indiennes — pour reformuler certains produits alimentaires.

En renforçant ces liens et en élargissant les utilisations possibles, nous aurons plus de débouchés pour les produits. Nous cherchons à savoir si nous pouvons les transformer de façon plus économique ici au Canada ou en Inde, ce sera quelque chose de déterminé par le marché. Bien sûr pour les pois jaunes, étant donné que nous sommes les plus grands producteurs et exportateurs, nous allons tirer profit de la demande accrue.

**L'hon. Geoff Regan:** Je lisais aujourd'hui un article sur l'augmentation de la consommation de boeuf et d'autres viandes en Inde. Cette augmentation indique clairement que, dans une certaine mesure, il y a un changement des habitudes alimentaires. Cela appuie ce que vous disiez à l'égard de l'ouverture pour d'autres sortes de produits dans l'avenir et de la façon dont le marché évolue.

Quels sont les problèmes de transport et d'entreposage en Inde et quels sont les obstacles à la commercialisation des produits?

**M. Gordon Bacon:** Le plus grand problème en est un d'ordre phytosanitaire. Le volet des politiques est un peu difficile en Inde. Les interprétations sont différentes d'un port à l'autre, il est difficile de faire des progrès. Il est intéressant de voir que cela dure depuis neuf ans et nous n'avons toujours pas une décision en matière de politique à long terme avec l'Inde.

Nous avons de très bonnes relations commerciales, mais il nous faut renforcer certains des enjeux liés à la protection des usines.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Shipley.

**M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC):** Merci aux témoins de s'être déplacés aujourd'hui.

J'aimerais revenir rapidement sur certains éléments.

Monsieur Bacon, estimez-vous que les questions d'ordre phytosanitaire sont utilisées comme des barrières non tarifaires aux échanges commerciaux ou est-ce simplement un manque de coordination entre les ports ou entre les transporteurs de conteneurs et les entreprises?

**M. Gordon Bacon:** En Inde, je n'ai pas vu d'exemples frappants d'utilisation de ces questions pour faire obstacle au commerce comme je l'ai vu ailleurs. Je pense simplement qu'il faut plus de précision et une approche harmonisée.

Je vous donnerai l'exemple des résidus chimiques. La grande préoccupation est que nous avons un commerce de légumineuses évalué à près de 1 milliard de dollars par année qui va dans les marchés qui n'ont pas des politiques à jour en matière de LMR et, l'Inde est un exemple de pays qui se réfère au Codex.

Si nous ajoutons les oléagineuses et les céréales, nous avons 3 milliards de dollars de commerce sur une base annuelle qui se trouvent dans un vide réglementaire. Si on détecte un résidu de produits chimiques — qui serait un dixième du niveau acceptable au Canada —, mais que vous allez dans un pays qui n'a pas de politiques officielles, quelles sont les lignes directrices pour les tribunaux et les commerçants en cas d'arbitrage?

**M. Bev Shipley:** Mais n'est-ce pas clairement quelque chose qui... Vous dites que ce n'est pas un obstacle aux échanges commerciaux. S'ils n'ont pas de limites minimales de résidus, le tout devient très ouvert et très risqué dans ce type de marchés.

• (1620)

**M. Gordon Bacon:** C'est un risque énorme. C'est ce que nous disions. Si nous n'arrivons pas à régler rapidement le Codex — et nous ne pourrions pas — ce que nous suggérons comme possibilité viable, ce serait de s'entendre sur une base bilatérale pour qu'il y ait reconnaissance réciproque.

**M. Bev Shipley:** Ce serait un des points principaux de cet accord.

**M. Gordon Bacon:** Oui.

**M. Bev Shipley:** D'accord.

Deuxièmement, j'oublie maintenant si c'était 21 % ou 24 % votre plus grande part d'exportation vers l'Inde... Mais 21 % ou 24 % de la production du Canada en légumineuses va en Inde. Je crois que...

**M. Gordon Bacon:** Non. En fait, pour les exportations canadiennes totales vers l'Inde en 2012, 21,5 % d'entre elles étaient des légumineuses.

**M. Bev Shipley:** D'accord. Dans ce cas...

**M. Gordon Bacon:** Un plus grand pourcentage...

**M. Bev Shipley:** Estimez-vous que c'est un important...? Il s'agit de 21,5 %. Existe-t-il des possibilités compte tenu de certains des enjeux auxquels vous faites face? Y a-t-il beaucoup de croissance? Que prévoyez-vous en termes de possibilité de croissance?

**M. Gordon Bacon:** Je crois que le niveau de pauvreté est ce qui limite le plus la croissance en Inde. Ce sont ceux qui ont le plus besoin de légumineuses, ceux qui ne peuvent pas se les payer, qui consomment le moins de légumineuses par habitant en Inde.

La croissance économique en Inde augmentera le commerce de légumineuses vers l'Inde. C'est notre plus grande possibilité et c'est notre plus grand marché. Je n'ai pas le chiffre en tête, mais probablement plus de 40 % de pois jaunes du Canada sont exportés en Inde.

**M. Bev Shipley:** Lorsque vous voyez des accords commerciaux négociés entre les pays... Vous avez participé aux neuf accords que nous avons conclus et vous avez de l'expérience quant à la surveillance. Je crois que vous avez toujours pensé que si le commerce va dans les deux sens, cela ouvre des débouchés et, dans ce cas-ci à l'Inde, et le bénéfice revient également au Canada. Est-ce qu'une meilleure valeur économique d'un pays peut améliorer vos possibilités d'exportation?

**M. Gordon Bacon:** Oui, absolument et des deux côtés. Encore une fois le chiffre est... Offrir aux pauvres qui ne consomment pas beaucoup des possibilités de s'enrichir aidera, mais comme je l'ai dit, nous avons également la possibilité d'accroître la demande puisque l'alimentation fait partie de la solution des problèmes liés à la santé.

Certaines des entreprises alimentaires mondiales avec qui nous travaillons, et c'est très intéressant à mon avis, ciblent particulièrement l'Asie du Sud car elles aussi voient des possibilités de croissance dans ce marché.

**M. Bev Shipley:** J'ai une question rapide. Il me reste peu de temps.

Monsieur Pinto pour ce que vous avez dit, nous reconnaissons que le tremblement de terre a causé des ravages. Pour quelqu'un au Canada, ces chiffres en termes de besoin en logements sont ahurissants. Cela a-t-il modifié les normes de construction en Inde? Si oui, quelles ont été les répercussions sur la capacité des moins nantis à acheter un logement?

**M. Mervyn Pinto:** Les normes de construction ont changé. Le public et les médias sont devenus conscients. Comme vous le savez

tous, l'Inde a la plus forte présence de médias puisque c'est la plus grande démocratie au monde. Les normes sont devenues plus strictes. Les constructeurs des édifices qui se sont effondrés pendant le tremblement de terre ont été emprisonnés. Les autorités ont dû rendre des comptes, les gens étaient donc au courant.

Pour répondre à votre question, effectivement, il est devenu plus difficile de se payer un logement mais encore une fois, c'est ce que devait faire le gouvernement. Il pourrait... Comme je l'ai dit, il y a eu une augmentation plutôt qu'une diminution des exigences de 2001 à aujourd'hui. De 19,2 millions à 26,8 millions de dollars aujourd'hui. Voilà l'ironie.

Mais vous avez raison: voilà la réponse.

**M. Bev Shipley:** Le bois canadien pourrait-il faire partie de la solution?

**M. Mervyn Pinto:** Malheureusement non. L'Inde ne permet d'utiliser le bois que pour fabriquer des meubles. Le bois, et j'ai parlé de la structure de coût, s'il est utilisé... L'entreprise BC Wood a installé une salle d'exposition à Bombay. Nous avons participé à l'inauguration. L'entreprise a essayé de pénétrer le marché pendant au moins quatre ans mais à part les revêtements de sol et l'ameublement, BC Wood n'a d'aucune façon pu utiliser son bois pour la construction.

En Inde, l'industrie forestière est interdite. L'Inde est davantage habituée au bois dur qui est importé de Malaisie et d'Indonésie. Le bois tendre pénètre lentement le marché, mais encore une fois c'est davantage pour la fabrication d'ameublement. Il faudra des années et des années avant que ce ne soit envisageable. En outre, pour que le bois canadien puisse pénétrer le marché indien le seuil du prix devra être beaucoup plus élevé.

• (1625)

**Le président:** Merci beaucoup.

Il nous reste environ cinq minutes, ou un peu moins. Nous avons partagé ce temps entre Mme Papillon et M. Keddy.

Allez-y.

[Français]

**Mme Annick Papillon (Québec, NPD):** Je remercie les témoins d'être présents.

Au cours des dernières années, 35 000 emplois ont été transférés du Canada à des pays émergents, et 2 millions d'emplois en TI sont partis de l'Europe et de l'Amérique du Nord vers les pays émergents. C'est un véritable exode.

Pensez-vous que cette situation pourrait empirer pour le Canada à la suite d'un accord avec l'Inde, par exemple?

Monsieur Pinto, qu'en pensez-vous?

[Traduction]

**M. Mervyn Pinto:** L'Inde est l'un des principaux fournisseurs de services au monde dans le secteur de la TI. Je pense que l'APEG rapprochera les deux pays. Il y aura davantage d'échanges de services dans les deux sens puisque les entreprises indiennes cherchent maintenant à faire d'importants investissements au Canada, pas seulement dans le secteur minier, mais également dans la TI ainsi que dans les produits de consommation.

Nous savons tous que Essar Steel a pris une participation dans Dofasco et nombre d'entreprises indiennes, de vastes conglomerats, essaient de pénétrer le marché canadien.

Je crois que ce sera avantageux pour les deux pays.

[Français]

**Mme Annick Papillon:** Très bien, merci.

[Traduction]

**Le président:** Vous avez une minute, si vous en voulez une. Mais ne vous sentez pas obligé.

**M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NPD):** La devise est un facteur commercial très important. Nous avons une devise très forte et parfois nous faisons affaire avec des pays qui manipulent la valeur de leurs devises à la baisse pour être concurrentiels.

Pourriez-vous me dire, monsieur Pinto, si la valeur de notre devise vous a causé des problèmes face aux autres pays avec lesquels nous sommes en concurrence?

**M. Mervyn Pinto:** Minaean a établi une base en Inde et a investi plus de 5 millions de dollars pour construire ces usines de production d'immeubles modulaires et de structures préfabriquées.

Lorsque nous sommes arrivés sur le marché indien en 2001, le dollar canadien valait 32 roupies. Aujourd'hui il vaut 52 roupies, vous imaginez donc les difficultés que la roupie indienne dévaluée cause aux investisseurs canadiens qui ont placé de l'argent dans ce pays.

Pour le récupérer, il faut que notre rendement augmente dans la même proportion et que les dividendes soient transférés plus tard.

Cela étant dit, l'économie indienne est essentiellement axée sur le marché de la consommation. Il n'est pas semblable aux autres pays que nous avons connus. Il ne manipule pas sa devise, il pratique une politique de livre ouvert. La Reserve Bank of India est très solide; elle suit des lignes directrices très strictes mises en place par les Britanniques avant leur départ et elle va continuer à appliquer les mêmes politiques.

**Le président:** Très bien.

**M. Mervyn Pinto:** La devise indienne est très étroitement contrôlée mais c'est une devise très ouverte liée au taux d'inflation qui existe dans ce pays à l'heure actuelle.

**Le président:** Très bien, merci beaucoup.

Monsieur Keddy, vous avez quelques minutes. Allez-y.

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

Bienvenue à nos témoins.

Monsieur Bacon, je suis ravi de vous revoir. J'essaie d'obtenir des éclaircissements sur quelques-unes des affirmations qui ont été faites et de les intégrer les unes aux autres un peu mieux.

Vous dites que 21,5 % de notre récolte de légumineuses à grains sont exportés vers l'Inde?

**M. Gordon Bacon:** Les légumineuses à grains représentaient 21,5 % de nos exportations totales vers l'Inde en 2012. Je fournirai au greffier des précisions au sujet du pourcentage de notre production totale qui est vendue à l'Inde.

**M. Gerald Keddy:** Merci.

Savez-vous quelle part du marché indien ces 21,5 % représentent? Est-ce 8 % ou 10 % ou...

•(1630)

**M. Gordon Bacon:** Encore une fois, je ferai parvenir au greffier les données statistiques les plus récentes pour 2012, mais au cours des dernières années, 50 % de toutes les légumineuses à grains importées par l'Inde provenaient du Canada.

Je vais fournir les données les plus récentes. Je ne les ai pas sous la main.

**M. Gerald Keddy:** Quelqu'un a dit — je pense que c'était vous au début de votre exposé — que la consommation de légumineuses à grains par habitant a en fait diminué. Est-ce parce que la population a connu une augmentation spectaculaire? Au sujet de l'Inde, nous entendons sans cesse parler du potentiel de développement de la classe moyenne qui demande davantage de biens de consommation et des biens plus chers. Pourriez-vous m'expliquer ce qu'il en est?

**M. Gordon Bacon:** Encore une fois, la raison est que les personnes les plus pauvres du pays ont la plus faible consommation par habitant. C'est l'une des raisons pour lesquelles le gouvernement indien essaie d'augmenter la production. Le prix est hors de portée de bon nombre des plus pauvres en Inde. Et, tout simplement, la population a augmenté en flèche et l'approvisionnement est tout simplement insuffisant. Le marché potentiel est énorme; le marché réel est limité par la situation économique des acheteurs.

**M. Gerald Keddy:** Merci.

**Le président:** Merci beaucoup.

Notre temps est épuisé.

Notre prochain témoin est M. John Harriss, qui comparait à partir de Singapour. Nous allons suspendre la séance quelques instants.

Je tiens à remercier les témoins pour leur contribution à notre étude.

•(1630)

(Pause)

•(1635)

**Le président:** Nous accueillons maintenant M. John Harriss, de l'Université Simon Fraser, qui est actuellement à Singapour.

Monsieur Harriss, je crois savoir qu'il est 5 h 30 du matin où vous êtes. Est-ce exact?

**M. John Harriss (professeur et directeur, School for International Studies, Simon Fraser University):** En effet. Alors je vous souhaite un bel après-midi mais ici c'est le matin.

**Le président:** Je vous plains, d'avoir eu à vous lever si tôt, sauf qu'ici il y a une grosse tempête de neige et tous les vols sont annulés, alors que vous allez probablement avoir une journée radieuse. Mais nous vous remercions de vous être levé si tôt et de nous accorder un peu de votre temps.

**M. John Harriss:** J'espère pouvoir vous être utile.

**Le président:** Nous allons maintenant vous passer la parole.

Nous avons hâte d'entendre votre exposé. Ensuite, nous vous poserons des questions.

À vous la parole, monsieur.

**M. John Harriss:** Je suis désolé, je n'avais pas très bien compris si vous vouliez que je fasse d'abord un exposé. Je m'attendais plutôt à ce que vous me posiez d'abord des questions.

Voici ce que j'ai à vous dire. Il est assez évident que le renforcement des échanges entre le Canada et l'Inde devrait procurer des avantages énormes aux deux pays. Le niveau de commerce entre ces deux très grandes économies est très faible à l'heure actuelle comme il l'a toujours été. Les Canadiens investissent très peu en Inde. L'investissement indien au Canada est un peu plus important et tend à augmenter. Je pense que nous pouvons partir du principe que le renforcement des relations commerciales serait extrêmement avantageux.

Je pense qu'il importe de se rappeler que bien que l'économie indienne soit vaste, l'Inde n'a jamais été un grand partenaire commercial pour nous. Bien que l'apport de l'Inde dans l'économie ait connu une très forte augmentation au cours de la dernière décennie, le pays tâtonne encore dans les négociations commerciales.

L'un des problèmes auquel il faut faire face dans ces négociations c'est que la capacité bureaucratique de l'Inde pour ce qui est de mener des négociations commerciales est très limitée. Mes collègues me disent que l'équipe de négociation indienne lors de pourparlers importants est de trois personnes alors que les Chinois, par exemple, arrivent avec un contingent de 50 personnes. La capacité bureaucratique est limitée et à l'heure actuelle je pense que la priorité de l'Inde est de conclure des accords commerciaux avec l'Asie du Sud-Est et de mener à terme les négociations avec l'Union européenne qui durent depuis longtemps.

Dans ce contexte, quels sont les grands avantages du Canada? Qu'avons-nous le plus à offrir?

Il me semble — et c'est ce que me disent mes collègues et amis de Delhi — que nous pourrions vraiment faire avancer les choses si nous utilisions nos ressources pétrolières et gazières pour aider l'Inde qui souhaite ardemment diversifier ses sources d'approvisionnement. Le fait est que l'Inde comptait beaucoup sur l'Iran pour l'approvisionnement en pétrole et en gaz et que les Américains souhaitent restreindre les contacts avec les entreprises des pays qui ont ce genre de relations commerciales avec l'Iran.

Il me semble que c'est ce que le Canada a de mieux à offrir.

Où sont nos principaux intérêts mutuels? Il me semble qu'ils sont dans le secteur de l'énergie. Nous avons également mutuellement intérêt à rehausser le commerce des produits agricoles. Et il y a peut-être d'excellentes possibilités pour les entreprises canadiennes dans le domaine de l'infrastructure. Je ne suis pas vraiment sûr de nos capacités dans ce domaine, mais je sais qu'il y a des besoins immenses en Inde en ce qui concerne le transport et la distribution de l'énergie.

● (1640)

Les problèmes majeurs du secteur de l'électricité indien ne sont pas liés à la production mais plutôt au transport et à la distribution.

Nous avons des intérêts mutuels dans le domaine de l'éducation.

Le secteur des services financiers est probablement un peu problématique. Je pense qu'il y a des possibilités dans ce secteur — et l'Inde respecte certainement la qualité du secteur bancaire canadien — mais bien sûr, c'est un domaine où les barrières non tarifaires vont intervenir. Le Canada devra faire face aux problèmes causés par la réglementation des services financiers en Inde.

Les Indiens pour leur part seront également, je pense, très intéressés par la mobilité des personnes, la mobilité des professionnels, c'est-à-dire l'accès des professionnels indiens au Canada.

Il existe peut-être également des possibilités pour le Canada dans la vente au détail, puisque le gouvernement s'est engagé à libérer

l'accès à ce secteur. Un ami, un ancien secrétaire aux Finances du gouvernement indien, m'a dit hier: « Si seulement le Canada créait une espèce d'IKEA, vous savez, et utilisait son bois d'oeuvre pour fournir de bons meubles et de bons matériaux de construction ». Étant donné le boom incroyable de la construction en Inde, il serait peut-être possible de s'entendre avec une des grandes sociétés immobilières de ce pays.

Je pense qu'en général, le plus difficile à négocier sera probablement les barrières non tarifaires plutôt que les barrières tarifaires.

En terminant, ce que je pourrais dire en guise d'introduction — M. Cardegna a mentionné dans un courriel qu'il m'a adressé la possibilité d'une question au sujet du climat des affaires en Inde —, c'est que je suis sûr que je n'ai pas besoin de dire aux membres du comité que l'Inde se place, bien sûr, très bas dans la liste des pays où il est facile de faire des affaires, établie par la Banque mondiale et qu'elle obtient en fait une cote très basse pour ce qui est du respect des contrats. Mais ces faits sont probablement très bien connus.

Je pense qu'il faut également reconnaître ce que le même ami à qui je parlais hier, l'ancien secrétaire aux Finances, décrit comme la mainmise d'un petit nombre de très grandes entreprises en Inde, comme Reliance, SR et Tata, des sociétés très puissantes qui exercent énormément d'influence sur les décisions et les politiques du gouvernement. D'après cet ami, il serait important d'éviter les secteurs contrôlés par ces puissants intérêts acquis, comme les télécommunications et l'industrie pharmaceutique, où les grosses pointures ont des intérêts très importants.

● (1645)

La dernière chose, qui découle de la précédente, concerne les PME, les petites et moyennes entreprises. D'après ce que j'ai lu, le Conseil de commerce Canada-Inde, qui représente un grand nombre de petites et moyennes entreprises, espère qu'un accord de partenariat économique global créera d'importantes possibilités.

Je pense que la situation est un peu paradoxale, en quelque sorte, puisque je vous disais qu'il est important de reconnaître ce qui m'a été décrit comme la mainmise d'un petit nombre de très grandes entreprises, mais cela implique qu'il pourrait très bien y avoir des possibilités importantes pour les petites et moyennes entreprises actives dans les secteurs de l'économie où les grosses pointures n'ont pas de très gros intérêts.

Mais il me semble que les petites et moyennes entreprises des deux pays: c'est vraiment la dernière chose, puis je me tairai, d'accord?

● (1650)

**Le président:** D'accord.

**M. John Harriss:** Il me semble que la complémentarité n'existe pas véritablement entre les entreprises petites et moyennes. Les secteurs d'exploitation des petites et moyennes entreprises dans les deux pays se chevauchent, plutôt que de se compléter. Par exemple, des possibilités intéressantes peuvent s'offrir aux petites entreprises canadiennes du secteur automobile en Inde, mais elles doivent faire concurrence à des entreprises indiennes qui sont pas mal bonnes.

**Le président:** Non, je pense que vous avez raison.

**M. John Harriss:** Désolé, j'ai parlé trop longtemps.

**Le président:** Vous avez légèrement dépassé le temps qui vous était alloué, mais ce n'est pas bien grave, nous sommes de bonne humeur aujourd'hui.

Je voulais vous remercier pour cet exposé. Vous êtes peut-être tombé sur le fait qu'il nous faudrait possiblement du BluWood de la Colombie-Britannique comme nouveau marché pour l'Inde.

Mais nous débiterons la période des questions par M. Davies.

**M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD):** Merci, monsieur Harriss, d'avoir comparu devant le comité surtout dans des circonstances si difficiles.

Je dispose de sept minutes et j'ai environ trois questions à vous poser.

Je sais, monsieur Harriss, que vous avez beaucoup écrit au sujet de la mondialisation et du développement. Nous savons qu'il peut y avoir des avantages et des inconvénients associés à la libéralisation du commerce. Les possibilités pourraient survenir en nombre croissant, mais, tel que vous le dites dans votre livre, il se peut que la mondialisation crée des délocalisations et nuise à l'équité. Je me demandais si vous aviez des conseils à nous offrir lorsque nous préparons un APE afin d'inclure les classes marginalisées au développement. Est-ce quelque chose qui peut être abordé dans le contexte d'un APE?

**M. John Harriss:** C'est une excellente question. J'aurais bien aimé croire qu'à travers un APE il y ait moyen d'aborder le problème des classes marginalisées. Le grand problème de l'économie indienne dans le contexte de la mondialisation, comme vous le savez bien, est l'épithète « de croissance sans création d'emplois ». Très peu de bons emplois ont été développés en Inde. Bien entendu, je ne dis pas qu'il n'existe aucun bon emploi à l'extérieur dans de très grosses entreprises, mais l'Inde n'a pas développé des emplois productifs comme elle aurait dû le faire.

D'après moi, la meilleure façon d'essayer d'aborder les problèmes des groupes marginalisés à travers un APE, serait d'envisager des possibilités d'investissement qui donneront lieu à toutes sortes d'entreprises qui vont embaucher une main-d'oeuvre. En même temps cependant, l'Inde a aussi un grand défi à relever du côté du développement des compétences. Vous savez peut-être que selon la preuve, même de nombreux enfants ayant terminé leur éducation primaire en Inde sont incapables d'effectuer une simple soustraction ou même de rédiger une phrase simple dans leur propre langue. Dans ce contexte-là, il existe un problème énorme de manque de compétences de base.

D'après moi, un des domaines possibles que pourrait explorer le Canada en termes d'avantages réciproques dans le contexte d'un APE serait celui de l'investissement dans le développement des compétences en Inde. Je crois d'ailleurs que les Australiens ont déjà commencé à le faire en ouvrant des centres de développement des compétences.

Désolé, encore une fois j'ai parlé trop longtemps, mais je crois que c'est la principale...

**M. Don Davies:** Ne vous inquiétez pas.

J'ai parlé à M. John Curtis à Ottawa il y a quelques jours, et selon lui, la meilleure politique commerciale serait l'infrastructure en éducation et le fait d'investir dans les compétences parmi les populations de ces pays. Ça ressemble à ce que vous dites, d'après moi.

Je voulais passer à la main-d'oeuvre puisque je sais que vous l'avez aussi beaucoup étudiée. Nous savons que l'Inde n'a pas encore ratifié la convention de l'OIT sur le travail des enfants. Il paraît qu'ils sont surveillés par le Programme international pour l'abolition du travail des enfants. Tout en ratifiant cette convention sur les droits des enfants, l'Inde a placé une déclaration ou réserve concernant l'article 3.(2) qui porte sur l'âge minimum du travail. De plus, je sais que les groupes de travailleurs ont demandé au gouvernement indien de ratifier les conventions de l'OIT sur les droits syndicaux. Je me demande si vous pourriez nous fournir une description brève de l'état des droits de la main-d'oeuvre en Inde à l'heure actuelle. La situation s'améliore-t-elle? Est-ce qu'elle s'empire? Pourriez-vous nous en parler?

• (1655)

**M. John Harriss:** Le mouvement syndical est en position désavantageuse depuis très longtemps, bien sûr. Il est aux prises avec d'énormes problèmes en raison d'une fragmentation politique. Néanmoins, il est devenu suffisamment puissant pour empêcher le gouvernement, depuis au moins 10 ans, d'agir selon les conseils de tant d'économistes qui recommandent que l'Inde devrait libéraliser les marchés du travail, et le mouvement syndical a pu retenir des changements législatifs. Cela indique qu'il ne s'agit pas d'une entité entièrement impuissante. Néanmoins, le plus grand développement de la dernière décennie a été la croissance inouïe du travail contractuel — au sein des entreprises organisées du secteur formel —, où les travailleurs sont souvent employés par des gens qui sont pour ainsi dire comme des dirigeants de la mafia. Les travailleurs employés de cette façon n'ont à peu près aucun droit.

Les droits des travailleurs sont certainement toujours en cause. Parfois, les tribunaux ont tranché en faveur des droits des travailleurs. Je parle de la Cour suprême et des tribunaux supérieurs aux États-Unis, mais il arrive aussi que les décisions portent atteinte aux droits des travailleurs. C'est donc un domaine fort contesté.

**M. Don Davies:** Il vous reste 30 secondes, je crois.

**Le président:** Il lui reste environ trois secondes.

**M. Don Davies:** Puis-je soulever rapidement la question du travail des enfants? Que pouvez-vous nous dire au sujet du travail des enfants en Inde?

**Le président:** Je lui permettrai de répondre rapidement.

**M. John Harriss:** Il est extrêmement difficile de contrôler le travail des enfants, extrêmement difficile.

**Le président:** Monsieur Shory, vous disposez de sept minutes.

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

Monsieur Harriss, je vous remercie infiniment, et merci aussi d'être venu dans une chemise à manches courtes. C'est bon pour notre moral en plein milieu de cette tempête.

**M. John Harriss:** Merci.

**M. Devinder Shory:** D'après votre témoignage, je crois comprendre qu'il existe des possibilités énormes en Inde, des possibilités de toutes sortes. Nous savons tous que l'Inde est un pays en plein essor.

Vous avez formulé certaines observations au sujet de la synergie, je suppose, de la sécurité énergétique: L'Inde en a besoin et nous l'avons. Vous avez parlé de l'éducation, des possibilités d'infrastructure, puisque l'Inde a mis en oeuvre un plan ambitieux en matière d'infrastructure, et nos entreprises peuvent sans contredit en profiter. Mais vous avez aussi mentionné que les investissements canadiens en Inde sont plus faibles que les investissements indiens en Inde. Pourriez-vous nous en dire davantage à ce sujet? Existents-ils des obstacles particuliers qui empêchent les entreprises canadiennes d'investir en Inde, et peut-on les surmonter?

J'aimerais aussi que vous nous disiez si les investissements d'entreprises indiennes au Canada sont avantageux. Le cas échéant, comment pouvons-nous faciliter un plus grand nombre d'investissements indiens au Canada?

• (1700)

**M. John Harriss:** Sur ce dernier point, je dois dire que je suis à l'étranger depuis environ trois mois, et que je n'ai donc pas reçu toutes les dernières nouvelles du Canada. Je ne suis pas au courant de la décision finale par rapport à la tentative plutôt controversée de la Chine d'acheter l'une des entreprises pétrolières et gazières du Canada. Je me rappelle la controverse qu'a soulevée cette acquisition vers la fin de l'an dernier.

Je crois que les entreprises indiennes telles que Reliance et ONGC seraient très intéressées à investir au Canada.

Il me semble que cette question est très idéologique. Je sais que les politiciens ont des opinions très divergentes là-dessus. D'après moi, si une entreprise telle que Reliance peut vraiment faire un bon travail au Canada, pourquoi pas?

Pour ce qui est des investissements canadiens en Inde, j'ai l'impression que le problème principal — et j'ai entendu le haut-commissaire à Delhi l'affirmer énergiquement aussi... Je pense que rien au monde ne vaut battre le pavé, pour ainsi dire. Pour faire des affaires en Inde, il faut beaucoup travailler à tisser des liens personnels. La famille demeure un élément puissant de l'entreprise indienne. Certaines des plus grosses entreprises demeurent des entreprises familiales. Rien au monde ne vaut l'établissement de relations personnelles. D'après moi, c'est vraiment ce que doivent faire les entreprises canadiennes — se tailler une place et, comme je l'ai déjà dit, battre le pavé.

**M. Devinder Shory:** Qu'en est-il des secteurs des banques et de l'assurance? Je crois qu'il y a des restrictions sur les investissements étrangers directs dans ces secteurs en Inde. Connaissez-vous ces restrictions et savez-vous si elles devraient être négociées dans le cadre des APIE?

**M. John Harriss:** Chose intéressante, j'ai reçu des conseils différents sur le sujet de la part des collègues que j'ai consultés. Tel que je l'ai mentionné, je me suis adressé à un ancien secrétaire des finances du gouvernement indien et à un ancien haut fonctionnaire des finances.

L'ancien secrétaire des Finances a souligné que les banques telles que Lloyds et la fameuse Royal Bank of Scotland font de très bonnes affaires en Inde dans le domaine des services commerciaux. Même si le secteur des banques est très réglementé en Inde et qu'il existe des obstacles à la participation des banques étrangères, il existe néanmoins certaines possibilités. Je crois que les banques de Singapour ont aussi pu pénétrer les domaines de prestation de services commerciaux en Inde, mais il existe toutes sortes d'enjeux détaillés au sujet desquels je suis loin d'être un expert.

**M. Devinder Shory:** Nous avons discuté de tout cela. Êtes-vous au courant de certaines barrières non tarifaires sur le plan culturel et de la façon dont nous pourrions les surmonter? Y a-t-il des détails particuliers que nous devrions explorer, à votre avis?

• (1705)

**Le président:** Veuillez répondre très rapidement.

**M. John Harriss:** D'accord. Il existe certainement des secteurs très sensibles en Inde tels que l'industrie des produits pharmaceutiques et génériques. D'après moi, il sera primordial que tout soit très clair quant aux protocoles et aux procédures à suivre en matière de certification et de réglementation dans ces secteurs. La simplicité et la clarté seront primordiales dans ce genre de secteur.

**Le président:** Je vous remercie.

Monsieur Regan, allez-y.

**L'hon. Geoff Regan:** Merci, monsieur le président.

Monsieur Harriss, je vous remercie de vous être levé aussi tôt et de nous faire part de votre vision des choses.

Je voulais revenir à une question soulevée par M. Shory puisque vous avez abordé l'enjeu de la réglementation nationale des services financiers. Lundi de cette semaine, le comité a entendu le témoignage de M. Suresh Madan, qui a parlé des limites imposées sur les prêts étrangers, du traitement fiscal fondé sur la retenue pour les investissements de portefeuille et de l'incapacité des entreprises indiennes de se tailler une part du marché canadien. Bien entendu, lorsque nous pensons au Canada, il s'agit d'un marché principalement pour les secteurs tels que l'exploitation minière ainsi que pétrolière et gazière, mais le secteur minier serait un secteur clé sur la scène internationale.

Que pouvez-vous nous dire au sujet des problèmes que tente d'aborder le gouvernement indien — ou plutôt les gouvernements, puisqu'il s'agit d'une fédération, bien entendu — en créant ces mesures? Tandis que le Canada négocie avec l'Inde pour tenter de régler ces enjeux, que pensez-vous des problèmes qu'ils essaient de régler, et qu'est-ce qui motive ces mesures?

**M. John Harriss:** Je ne peux pas vous donner de réponse détaillée à cette question car j'ai très peu d'expertise dans le domaine. Cependant, je sais que les dirigeants du ministère indien des Finances ont toujours été très conservateurs. Historiquement, c'est en grande partie grâce à eux que l'Inde n'a pas souffert de la crise de la dette qui a accablé tant de pays, des pays du tiers-monde à l'époque, dans les années 1980.

Deux très éminents économistes d'Oxford se sont penchés sur cette période pour essayer de comprendre comment l'Inde a réussi à échapper à ce genre de problèmes. Ils ont compris que c'était grâce à la qualité des dirigeants du ministère des Finances et à leur attitude extrêmement prudente. Cette prudence a fait ses preuves au fil du temps. En effet, c'est ce qu'a affirmé le gouverneur de la Banque de réserve de l'Inde dans le témoignage qu'il a fait ici il y a trois ans sur la crise de 2008.

Je suis désolé de vous donner une réponse très générale et plutôt vague, mais c'est ce qu'il ne faut pas oublier, à mon avis.

**L'hon. Geoff Regan:** C'est très bien. La question était probablement vague également. J'en ai une autre à vous poser. Des défis auxquels sont confrontés les exportateurs et les investisseurs canadiens dans leurs travaux avec l'Inde, lesquels pourront vraisemblablement être relevés par l'entremise d'une entente? Lesquels ne pourront pas l'être?

**M. John Harriss:** Il ne faut pas avoir d'attentes trop élevées pour ce type d'ententes. Dans ma déclaration, j'ai mentionné le manque de capacités en Inde pour mener ce genre de négociations. Je crois que sur le site Web du ministère indien du Commerce, on indique que 34 négociations de ce genre sont menées actuellement. Je crois qu'il y a à peu près 10 personnes qui travaillent sérieusement à ces négociations du côté de l'Inde.

Il ne faut pas croire qu'une entente, même si elle est excellente, nous fournira les solutions à tous les problèmes. Je crois que l'Inde a signé de nombreuses ententes qui ne vont relativement pas très loin. Je suppose que je reviens au fait que rien ne peut remplacer l'engagement des entreprises et des investisseurs canadiens à aller de l'avant et à s'informer.

Comme vous le savez, il n'y a pas de réponse générale et substantielle aux questions que vous soulevez tous, et avec raison, à propos des barrières et des difficultés. Il y a différents types de barrières et de difficultés dans différents secteurs d'activités.

● (1710)

**L'hon. Geoff Regan:** Disons que vous êtes médecin et que vous examinez un patient, que l'on appellera l'Inde. Quel est votre diagnostic pour votre patient pour les 10 à 20 prochaines années, compte tenu de ses débouchés et de ses défis, de ses points forts et de ses points faibles?

**M. John Harriss:** Je crois en fait que l'Inde aura de la difficulté à maintenir le taux de croissance qu'elle souhaite. Comme vous le savez sans doute, il est très important pour les Indiens de pouvoir livrer concurrence aux Chinois. Du côté de l'Inde, on croit qu'il est extrêmement important que l'économie progresse à peu près au même rythme que celle de la Chine. Les Chinois ne sont guère intéressés par l'économie indienne, mais les Indiens, eux, le sont. Il est très peu probable qu'ils puissent maintenir des taux de croissance aussi élevés.

Il sera intéressant de voir si, dans son discours du budget qu'il fera plus tard aujourd'hui, M. Chidambaram indiquera clairement si l'Inde se penchera sur la question de la réforme fiscale. Je me demande aussi ce qu'il prévoit pour s'attaquer au problème de longue date des taux de subvention du gouvernement indien, dont bénéficient principalement les plus riches plutôt que les plus pauvres.

Il a déjà promis de l'argent pour des programmes de transfert de fonds, ce qui dore son image en vue de la réélection du Parti du Congrès aux élections qui auront lieu l'année prochaine. Pour ma part, je ne crois pas que le problème de longue date des déficits budgétaires en Inde sera réglé de sitôt. Ce problème sera toujours une entrave sérieuse au maintien de taux de croissance élevés.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Cannan.

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

C'est bien que M. Regan soit là. Bienvenue au comité. Vous avez posé de bonnes questions.

Merci et bonjour, monsieur Harriss.

Je viens de Kelowna—Lake Country, en Colombie-Britannique. En tant que Britanno-Colombien, je suis ravi de vous accueillir à notre comité. Merci d'avoir partagé votre sagesse et votre expérience avec nous. Selon vos notes biographiques, vous avez publié de nombreux articles sur la politique et l'économie politique de l'Asie du Sud et de l'Inde en particulier.

Selon votre expérience, croyez-vous qu'il y a, en Inde, la volonté politique de faire avancer cet accord, étant donné que le budget sera déposé demain en Inde et qu'il y aura des élections l'an prochain?

**M. John Harriss:** Comme je l'ai dit dans mon exposé, et en réponse aux autres questions, je crois savoir que les ressources humaines disponibles en Inde pour conclure une entente de ce genre sont très limitées. Je crois que si le Canada veut faire passer cette question à l'avant-plan en Inde, il faudrait avoir une entente fort convaincante en ce qui a trait aux hydrocarbures; c'est ce qui pourrait vraiment changer la donne.

● (1715)

**L'hon. Ron Cannan:** Certains témoins de la Colombie-Britannique nous ont dit qu'il y aurait aussi des débouchés dans le secteur forestier; comme vous l'avez mentionné, le marché du logement...

**M. John Harriss:** Oui.

**L'hon. Ron Cannan:** ... offre beaucoup de potentiel.

Pour revenir à la question de mon collègue, M. Davies, sur la main-d'oeuvre, nous croyons en un commerce libre et équitable, et les accords sur la main-d'oeuvre ont déjà été conclus dans le cadre de nos accords commerciaux par le passé. Pour ce qui est de cet accord de partenariat économique, nous avons signé des accords internationaux de coopération dans le domaine du travail. Croyez-vous que ces accords nous aideront à résoudre certains problèmes reliés au travail des enfants?

**M. John Harriss:** Je crois fermement au programme global du travail décent de l'OIT. Quant à savoir si ces protocoles peuvent vraiment être efficaces dans la lutte contre le travail des enfants, j'en doute. Les études sur cette question, et je pense plutôt aux études ethnographiques qui ont été entreprises, m'amènent à croire qu'il y a des incitatifs convaincants pour les enfants eux-mêmes, sans parler de leurs parents, qui font en sorte que les enfants se mettent au travail. Tant qu'il n'y aura pas une transformation structurelle de l'économie dans son ensemble, ces incitatifs seront très puissants pour les enfants de même que pour les parents. Je suis désolé, c'est plutôt déprimant, mais c'est ce que je crois.

**L'hon. Ron Cannan:** En réalité, quand nous étions en Colombie près de Bogotá, j'ai vu quelques-uns des bidonvilles. Nous avons parlé aux gens qui vivent dans ces villages pauvres, et c'est bien ce qu'ils espèrent. Nous voulons clairement améliorer leur vie. Nous voulons leur offrir des débouchés, et nous espérons que ce soit un pas dans la bonne direction. C'est ce que je crois.

Si l'on se fie à votre perspective d'universitaire à la SFU — et dans ma circonscription, il y a l'UBC à Okanagan et le collège —, la technologie est très... Il y a de grands esprits dans le domaine de la haute technologie en Inde. Avez-vous constaté qu'il y a aussi ce genre de collaboration dans le domaine universitaire? Avez-vous participé à certains de ces échanges en tant que professeur? Entre le Canada et l'Inde?

**M. John Harriss:** Cela fait à peu près cinq ans que, dans les universités canadiennes, nous nous sommes vraiment rendus compte du potentiel qui existe. Ma propre université travaille activement à tisser ces liens.

Il existe encore plusieurs problèmes. Il y a un manque de ressources du côté de l'Inde. En dépit de la croissance de l'économie indienne, peu d'argent est consacré pour tisser ce genre de liens, mais il y a un potentiel immense qui commence à s'ouvrir à nous. Nous, au Canada, avons aussi amélioré les possibilités pour les étudiants indiens au Canada.

Depuis que j'ai quitté le Royaume-Uni pour venir au Canada il y a sept ans, je suis très étonné qu'il y ait si peu d'étudiants indiens ici. Les choses s'améliorent, mais étant donné que les frais de scolarité, c'est-à-dire les coûts pour faire son doctorat ici au Canada, sont bien inférieurs à ceux en vigueur aux États-Unis ou au Royaume-Uni, je trouve bien curieux qu'il n'y ait pas un plus grand nombre d'étudiants indiens au Canada. La situation change, mais je crois que nous pouvons toujours faire plus pour faciliter la venue de ces étudiants.

● (1720)

**L'hon. Ron Cannan:** Les ressources humaines et le capital: nous allons les regrouper.

Merci beaucoup. J'ai hâte d'apprendre comment vous pouvez contribuer à la conclusion de cet accord.

**Le président:** Très bien.

Madame Papillon, vous avez la parole. Je crois que vous comptez partager votre temps avec M. Davies.

[Français]

**Mme Annick Papillon:** Merci beaucoup.

Je vous remercie d'être parmi nous, monsieur Harriss.

Au NPD, nous croyons que les accords de libre-échange peuvent permettre de renforcer la coopération entre deux pays en matière de développement durable, et que le fait d'inclure un chapitre sur l'environnement dans le texte définitif est important. C'est d'ailleurs ce que nous avons l'habitude de faire, il n'y a pas si longtemps. Or jusqu'à maintenant, l'Inde s'est dressée contre l'idée d'inclure un accord environnemental dans un éventuel accord de libre-échange.

À quoi est due cette réticence de l'Inde, selon vous? Est-ce lié à la difficulté, voire l'impossibilité d'appliquer la réglementation en cours?

[Traduction]

**M. John Harriss:** Qu'est-il difficile de faire à cause de la réglementation? Quel terme avez-vous utilisé?

**Mme Annick Papillon:** Croyez-vous qu'il est difficile, sinon impossible, d'appliquer la loi à cet égard?

**M. John Harriss:** Encore une fois, nous devons reconnaître que les décideurs et les politiciens indiens ont l'impression que nous, de notre côté, dans des pays comme le Canada, profitons des règlements environnementaux pour nous protéger. L'Inde, lors de discussions sur le changement climatique, a bien énoncé cette impression profonde d'être assujettie à des pressions de type impérialiste.

Il y a une sorte de résistance historique aux règlements environnementaux et, par conséquent, il est très difficile de les appliquer. D'un côté, le gouvernement indien peut adopter des lois, mais quant à savoir si oui ou non ces lois seront appliquées par les gouvernements des États, cela reste à voir.

D'un autre côté, on reconnaît de plus en plus en Inde l'importance des questions environnementales, et je crois qu'il y aurait des possibilités pour des compagnies canadiennes dans le domaine du développement des technologies propres de former des coentreprises avec des sociétés indiennes. En fait, deux étudiants de mon département à la SFU travaillent avec une compagnie britanno-

colombienne à Mumbai qui collaborent avec des compagnies indiennes dans le domaine des technologies propres.

Donc, en quelque sorte, il y a deux réponses à votre question. Il y a des débouchés, mais il faut reconnaître qu'il y a aussi d'énormes contraintes.

[Français]

**Mme Annick Papillon:** Très bien.

Selon le Centre of Indian Trade Unions, 94 % des emplois en Inde sont de petits gagne-pain et il est difficile d'y faire respecter les normes.

Selon vous, l'Inde a-t-elle la capacité de faire respecter des normes élevées en matière de milieu de travail et d'environnement?

Je peux prendre comme exemple la réglementation sur l'utilisation de l'amiante, étant donné qu'il n'y a pas si longtemps, le Canada était, en importance, le deuxième exportateur d'amiante vers l'Inde.

● (1725)

[Traduction]

**M. John Harriss:** Quatre-vingt-treize pour cent de la main-d'oeuvre indienne travaille dans le secteur informel. Ces travailleurs n'ont donc aucune protection et pratiquement aucune sécurité d'emploi. Dans ce contexte, les 7 % qui ont de bons emplois, qui sont protégés, font face à énormément de pression. Donc, je crois que d'énormes difficultés existent par rapport à l'application du droit du travail.

L'Inde a toute une panoplie de lois du travail, mais leur application est bien entendu extrêmement problématique. Le fait qu'il ait été possible pour les employeurs de se tourner de plus en plus vers des employés à contrat, justement pour éviter ce genre de mesure législative au cours de la dernière décennie, le montre bien.

**Le président:** Merci beaucoup.

Au nom du comité, je me permets de poser quelques questions. Notre temps est presque écoulé, et je veux vous remercier de votre présence au comité.

L'année passée, nos échanges bilatéraux avec l'Inde représentaient 5,3 milliards de dollars. Les deux premiers ministres ont indiqué que d'ici 2015, ils veulent que ce montant se chiffre à 15 milliards de dollars. Est-ce réalisable?

**M. John Harriss:** Oui.

**Le président:** Selon certains témoins que nous avons entendus plus tôt cette semaine, il vaut mieux conclure une entente moins ambitieuse et plus rapide plutôt qu'un accord plus complet qui prendra beaucoup plus longtemps. Qu'en pensez-vous?

**M. John Harriss:** Je crois que 15 milliards de dollars d'ici 2015 est un objectif extrêmement optimiste, compte tenu de ce que je vous ai dit préalablement.

Pour ce qui est de conclure une entente superficielle rapidement plutôt qu'un accord plus complet et global, je crois qu'il va être très difficile pour nous de conclure quoi que ce soit d'autre qu'un accord superficiel. Il faudrait donc peut-être reconnaître ce fait et s'y mettre et continuer d'aller de l'avant à partir de là plutôt que de dire qu'il faut peaufiner le tout à ce stade-ci.

**Le président:** Très bien. Merci beaucoup.

Merci de votre contribution au comité. C'est fort apprécié. Je veux aussi vous remercier de vous être réveillés si tôt ce matin pour

participer à nos délibérations. Je vous souhaite une très bonne journée.

La séance est levée.

---





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.

---

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.

---

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