



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 058 • 1<sup>re</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le jeudi 6 décembre 2012**

**Président**

**L'honorable Rob Merrifield**



## Comité permanent du commerce international

Le jeudi 6 décembre 2012

• (1530)

[Traduction]

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

Je tiens à remercier nos témoins d'être venus. Nous nous attachons à l'étude sur l'accord de partenariat économique global avec l'Inde. Nous voulons les remercier de leurs interventions.

Pour la première heure, nous accueillons David Lindsay et Isabelle Des Chênes de l'Association des produits forestiers du Canada. Merci d'être venus. Nous accueillons Jean-Michel Laurin de Manufacturiers et Exportateurs du Canada. Vous connaissez le comité.

En fait, M. Lindsay est nouveau. Bienvenue. Nous avons hâte d'entendre votre intervention. Vous avez la parole, monsieur.

**L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.):** Est-il le seul qui soit le bienvenu ici, monsieur le président?

**Des voix:** Oh, oh!

**Le président:** Le reste des gens sont les bienvenus. De fait, vous l'êtes aussi.

**M. David Lindsay (président et premier dirigeant, Association des produits forestiers du Canada):** J'ai l'impression que l'accueil chaleureux s'estompe relativement vite.

**Des voix:** Oh, oh!

**Le président:** Ce n'est pas un problème. Nous sommes séparés par la longueur de deux épées et quelques tables, alors tout va bien.

[Français]

**M. David Lindsay:** Merci beaucoup, monsieur le président.

[Traduction]

Merci beaucoup, mesdames et messieurs les membres du comité, de m'avoir donné la possibilité de présenter un exposé devant vous pour la première fois. J'ai le plaisir de présider l'Association des produits forestiers du Canada depuis 92 jours, pas que je compte les jours. C'est une expérience formidable et une organisation formidable.

Le travail que fait le comité a une grande importance pour nous. Je suis ravi d'être ici pour présenter quelques commentaires et entreprendre avec vous un dialogue au sujet du commerce et du secteur des produits forestiers et de l'Inde, en particulier. Je vais commencer par faire un survol du secteur forestier au Canada.

Il s'agit d'un employeur de taille, d'un océan à l'autre. Il donne lieu à quelque 230 000 emplois directs et à des retombées de plus de 600 000 emplois bien rémunérés dans des localités rurales et nordiques à l'échelle du pays. Pour quelque 200 collectivités, le secteur forestier est la principale source de revenus. Il s'agit d'une grande source de recettes fiscales à l'échelle locale et d'un important

moteur économique dans nombre de collectivités, dans beaucoup de vos circonscriptions au pays.

Comme vous le savez aussi, le secteur forestier a connu des années très difficiles avant l'effondrement économique de 2008, le problème de Lehman Brothers et les difficultés qui ont sévi dans le secteur financier. Le marché américain de l'habitation était en déclin depuis un certain nombre d'années avant. Le secteur forestier assistait à une réduction de la demande américaine de bois d'oeuvre. Bien sûr, ceux d'entre vous qui lisez l'actualité quotidienne sur Internet, sur votre iPad ou qui la suivez sur Twitter pouvez bien comprendre que le secteur du papier journal connaissait un déclin plutôt considérable en Amérique du Nord. Notre secteur subissait de nombreux revers. Entre-temps, le dollar canadien continuait de prendre de la vigueur, alors le prix de nos produits à destination des États-Unis augmentait.

L'industrie et les membres de l'Association des produits forestiers se sont aperçus qu'ils devaient entreprendre une réflexion profonde sur l'avenir du secteur et créer un programme de transformation et de renouvellement pour le secteur forestier. C'est avec plaisir que je mentionne le lancement, plus tôt dans l'été, de Vision 2020, comme nous l'appelons. L'initiative figure sur notre site Web. Elle vise trois ambitieux objectifs qui nous permettront de faire du secteur forestier un secteur productif qui continue de créer des emplois durant la prochaine décennie et après.

Vision 2020 a établi trois ambitieux objectifs qui consistent à améliorer nos produits, à multiplier les marchés sur lesquels nous sommes actifs — et nous parlerons particulièrement de l'Inde aujourd'hui — et à varier les types de produits que nous fabriquons, les produits à valeur ajoutée que nous voulons créer dans le secteur forestier, cela représente une activité économique additionnelle d'une valeur de quelque 20 milliards de dollars, comparativement à 54 ou 55 milliards de dollars aujourd'hui. C'est ambitieux, car il s'agit presque de doubler le PIB d'ici à 2020.

Pour ce faire, nous avons besoin de quelque 60 000 employés supplémentaires. Nous en aurons besoin de 40 000 pour des raisons démographiques, afin de prendre la relève de la population vieillissante des baby-boomers, et il y aura encore 20 000 autres nouveaux débouchés dans le secteur forestier. Je ne parle même pas des emplois indirects. Il s'agit des emplois directs d'ici à 2020 selon nos estimations. Il y aura une demande de travailleurs spécialisés, de la forêt jusqu'aux forces de vente sur les marchés internationaux.

Le troisième volet de notre programme visant à poursuivre l'évolution du secteur forestier en tant que moteur économique et employeur clé dans l'économie canadienne consiste à s'assurer que nous maintenons une bonne accréditation sociale pour continuer à vendre nos produits sur la scène internationale. L'Europe et d'autres marchés veulent savoir que nous sommes écologiques et que notre ressource est propre et renouvelable. Selon Vision 2020, nous sommes résolus à continuer d'améliorer notre bilan environnemental — nos émissions d'oxydes d'azote et de soufre et de gaz à effet de serre, notre eau et notre effluent — et nos pratiques de gestion forestière de 35 p. 100 de plus d'ici 2020.

Voilà les trois volets de notre programme: améliorer nos produits, améliorer nos processus et grossir les rangs de nos employés. Pour ce faire, nous allons avoir besoin de nouveaux clients. L'Inde est pour nous un important débouché potentiel dans le secteur des produits forestiers.

• (1535)

Par exemple, nous avons déjà un assez bon rendement en Chine. En 2001, la valeur des produits que nous vendions en Chine était de 32 millions de dollars. Dix ans plus tard, la valeur des produits que nous vendons en Chine est de l'ordre de 1,5 milliard de dollars. Je n'arrive pas à faire le calcul au pied levé, mais l'augmentation est supérieure à 4 000 p. 100. Il y a en Chine un énorme potentiel de croissance qui ne s'est pas encore matérialisé. Nous avons observé une croissance exponentielle dans les 10 dernières années, mais on peut aller encore beaucoup plus loin.

En Inde, nous entreprenons les étapes initiales de ce que je qualifierai de trajectoire de croissance semblable assortie de débouchés semblables.

Le gouvernement a été pour nous un partenaire stratégique très important au cours des 10 dernières années. Il devra continuer à jouer ce rôle pour nous à l'avenir, pas seulement dans le cadre des accords de libre-échange, mais aussi parce que nous avons besoin de gens qui nous aideront à accéder à ces marchés intérieurs. Les délégués et les bureaux commerciaux, de même que les ambassades en Chine et ailleurs dans le monde nous ont déjà été d'une aide incroyable. Dans le cadre de nos discussions sur le libre-échange et les débouchés commerciaux, nous ne devrions pas non plus oublier l'importance de l'infrastructure sur le terrain pour nous aider à comprendre ces marchés et à établir des liens avec les clients dont nous avons besoin.

Nous pourrions aborder ces détails durant la période de questions, j'en suis certain, mais permettez-moi de prendre quelques minutes pour vous parler de l'Inde en particulier, car mon temps s'écoule rapidement ici.

En 2011, le secteur des produits forestiers a exporté en Inde de la pâte, du papier et des produits du bois d'une valeur d'environ 40 millions de dollars. De fait, il s'agit du cinquième marché international en importance pour nous, alors nous sommes déjà assez actifs en Inde à l'heure actuelle, mais, comme je l'avance, nous n'avons pas exploité tout le potentiel.

Nous croyons que les pâtes, le papier et les produits du bois sont notre deuxième plus grand secteur d'exportation — selon la valeur monétaire — à destination de l'Inde. Nous jouons déjà un grand rôle dans l'histoire du commerce de l'Inde, mais il y a encore de nombreuses possibilités. Par exemple, selon une étude que nous avons commandée il y a environ un an et demi — et nous serions heureux de mettre à la disposition de vos collaborateurs une copie de cette étude lorsqu'ils prépareront votre rapport —, on estime que la demande de papier journal en Inde, contrairement à l'Amérique du

Nord, augmentera d'environ 8 p. 100 par année au cours des prochaines années. Le potentiel est fantastique, mais, actuellement, on impose des tarifs sur le papier journal. Une entente de libre-échange permettrait de mieux tirer profit de ce débouché.

Au chapitre du papier autre que le papier journal, en 2009, l'Inde a adopté une loi qui prévoit le droit à l'éducation. Je n'ai pas les chiffres exacts, mais environ 200 millions de jeunes Indiens auront accès à l'éducation en vertu de cette loi.

Ces collectivités et ces écoles n'ont pas toutes l'électricité — ou une source fiable d'électricité —, alors les iPad et Internet ne seront pas nécessairement leur premier outil d'apprentissage. Les livres, certaines personnes ici présentes ont peut-être appris avec cette méthode — seront une marchandise importante dans le système d'éducation en Inde. Certains de nos membres ont hâte d'accéder à ce marché indien aussi.

Je pourrais parler du bois d'oeuvre, mais peut-être pourrions-nous réserver ce sujet pour les questions, parce que le potentiel à ce chapitre n'est pas particulièrement important en Inde à l'heure actuelle. Il y a là certains problèmes que nous devons régler.

Un produit assez intéressant est la pâte pour transformation chimique. Pour ceux qui ne connaissent pas très bien cela — après mon expérience exhaustive de 90 jours, je ne saurais prétendre connaître les détails non plus —, il s'agit d'un important intrant dans la production de rayonne et de tissu. Ceux qui se souviennent de leur histoire penseront à Gandhi qui tissait du coton. L'industrie du textile est importante en Inde.

Les innovateurs et les entrepreneurs indiens essaient de trouver une façon d'utiliser les textiles et la technologie et les connaissances connexes pour créer des tuyaux souples. Alors, on ne fabrique pas seulement des vêtements: on crée des produits industriels en passant par la production textile.

L'utilisation de la pâte pour transformation chimique afin de créer de la rayonne et d'autres tissus plus solides que l'acier constitue une possibilité de croissance dans le secteur des nouveaux produits forestiers novateurs qu'on peut employer pour contribuer à la croissance de l'économie indienne.

Comme je l'ai dit, le marché indien fait face à un certain nombre d'obstacles. Les tarifs vont de 5 à 12 p. 100 pour les produits à valeur ajoutée. Nous avons des détails si vous voulez. Un accord de libre-échange a une importance inimaginable pour nous aider à surmonter certains de ces obstacles.

• (1540)

Pour accéder à ces marchés, nous avons besoin de gens sur le terrain et d'un dialogue entre les gouvernements. Nous devons régler plusieurs problèmes à l'échelon de l'État et à l'échelon local, et pas juste pour une entente commerciale. Nous avons véritablement besoin de personnel sur le terrain pour nous aider à contourner certains obstacles.

Par souci de temps, monsieur le président, je vais seulement conclure mes commentaires. Je ne saurais laisser passer l'occasion de faire valoir qu'on ne peut pas vraiment vendre un produit en Chine ou en Inde si on n'arrive pas à l'expédier de la plate-forme de chargement à l'usine. Je crois comprendre que le gouvernement s'est engagé à adopter diverses dispositions législatives pour régler certains problèmes liés à l'entente en matière de services ferroviaires. Ce n'est pas l'objet de la discussion d'aujourd'hui, mais mes employeurs ne voudraient pas que je rate l'occasion de le mentionner, à tout le moins.

Je peux terminer ici. J'ai hâte d'entamer un dialogue.

**Le président:** Très bien.

Si vous écoutez la période des questions, vous savez que vous verrez ces dispositions législatives avant le 21 décembre.

Vous dites qu'un tarif de 7,5 à 12 p. 100 est imposé aux produits forestiers canadiens. Est-ce la même chose dans le cas de l'Australie, de la Nouvelle-Zélande et d'autres pays?

**M. David Lindsay:** Oui. Je ne pense pas que le taux varie d'un pays à l'autre. Je crois que cela est imposé à tous les produits forestiers importés.

**Le président:** C'est la situation générale. Très bien. Si vous pouviez faire parvenir ce rapport à notre greffier, ce serait fantastique.

**M. David Lindsay:** Oui. Avec plaisir.

**Le président:** Jean-Michel, la parole est à vous.

[*Translation*]

**M. Jean-Michel Laurin (vice-président, Politiques d'affaires mondiales, Manufacturiers et exportateurs du Canada):** Merci beaucoup, monsieur le président. Bon après-midi, tout le monde.

Je vous remercie d'avoir invité notre association à comparaître de nouveau devant le comité. Cette fois-ci, c'est dans le cadre de vos consultations sur l'Accord de partenariat économique global avec l'Inde.

Vous connaissez bien, je crois, l'association que je représente, soit Manufacturiers et exportateurs du Canada. C'est la principale association commerciale et industrielle au pays depuis 1871. Il y a donc un bon moment que nous sommes présents.

Nos diverses initiatives, notamment la Coalition des manufacturiers du Canada, font que MEC représente plus de 10 000 entreprises manufacturières et exportatrices au pays ainsi que plusieurs entreprises du secteur des services qui soutiennent la fabrication, l'innovation et le commerce international.

Plus de 85 p. 100 de nos membres, soit la grande majorité de ceux-ci, sont de petites et moyennes entreprises. Ensemble, elles représentent chaque secteur d'activité de l'industrie canadienne.

Le secteur manufacturier dans son ensemble est le plus important secteur d'activité de l'économie canadienne avec, pour l'an dernier, un chiffre d'affaires de 571 milliards de dollars, 13 p. 100 du produit intérieur brut et plus de 1,7 million d'emplois directs.

Nos membres exportent la majorité de leur production. À elles seules, les entreprises manufacturières sont responsables de près des deux tiers des exportations de marchandises du Canada. Nos membres livrent concurrence à des entreprises canadiennes et étrangères, que ce soit sur le marché canadien ou sur les marchés étrangers.

Plus nos membres se spécialisent, plus ils se différencient par leur agilité et leur capacité à innover dans des créneaux bien précis, et plus il est important pour eux de développer leur réseau de clients, d'usines, de fournisseurs et de partenaires d'affaires partout au monde, dans des pays comme l'Inde.

Comme le révèle notre sondage annuel sur les enjeux liés à la gestion que nous avons réalisé il y a quelques mois, de plus en plus d'entreprises envisagent de faire des affaires en Inde. En fait, 16 p. 100 de nos membres ont déclaré qu'ils avaient l'intention de s'approvisionner en Inde au cours des trois prochaines années, par rapport au taux actuel de 9 p. 100. La proportion d'entreprises qui cherchent à exporter leur produit en Inde devrait presque doubler dans les trois prochaines années. Actuellement, 7 p. 100 des

répondants vendent en Inde, mais, dans trois ans, 13 p. 100 d'entre eux comptent avoir des clients sur ce marché.

Notre sondage révèle également que l'on est favorable à l'accord de partenariat économique global avec l'Inde. Le quart des entreprises estiment qu'il aura pour elles un effet positif sur le plan des affaires. Le sondage montre également que 30 p. 100 des entreprises ne sont pas certaines de l'incidence qu'aura pour elles cet accord sur le plan des affaires, alors je crois que nous devons déployer des efforts de sensibilisation à ce chapitre.

MEC est donc favorable aux négociations, à condition que les négociateurs canadiens puissent conclure un accord qui offrira un bénéfice net aux fabricants et aux exportateurs canadiens.

Nous rencontrons régulièrement notre négociateur en chef et les membres de son équipe pour nous assurer que les négociations tiennent compte des besoins et des attentes de nos membres. Je crois que David a mentionné plus tôt dans sa déclaration préliminaire certains des enjeux que nous avons soulevés à ce chapitre. On signale souvent que les tarifs sont un important obstacle à la croissance des exportations canadiennes en Inde.

L'accès au marché des biens, surtout des biens industriels, est une priorité pour nos membres. L'Inde a généralement appliqué un taux tarifaire qu'on pourrait qualifier de relativement élevé. La plupart des lignes tarifaires avoisinent actuellement les 10 p. 100, mais, dans certains secteurs, comme celui de l'automobile ou de l'aérospatiale, les tarifs peuvent s'élever à 19 p. 100, voire plus dans le cas des produits alimentaires transformés.

La question des tarifs est importante, mais celle des obstacles commerciaux réglementaires et non tarifaires est tout aussi importante. Le marché indien grandit rapidement, et, pour les entreprises qui ont des intérêts là-bas, une plus grande transparence, une meilleure prévisibilité et l'harmonisation de choses comme les normes relatives aux produits, la réglementation touchant les produits et le respect de pratiques exemplaires en matière de réglementation sont cruciales. Cela comprend la publication préalable de nouveaux règlements, par exemple, comme c'est la norme ici au Canada.

Un autre enjeu majeur pour nous se rapporte à l'approvisionnement gouvernemental. On nous a dit que l'Inde n'avait pas encore accepté de discuter d'approvisionnement gouvernemental dans le cadre de ces négociations. Compte tenu de l'expertise des entreprises canadiennes dans le domaine des projets d'infrastructure — l'ingénierie, la fabrication, la construction et les services, tous les aspects de ce qu'on appellerait un projet d'infrastructure —, le libre accès garanti aux entreprises canadiennes aux marchés gouvernementaux et l'amélioration de la transparence du processus d'appel d'offres indien sont aussi très importants pour nos membres.

L'investissement revêt aussi une certaine importance. Le Canada a entrepris des discussions distinctes relatives à un accord de promotion et de protection des investissements étrangers avec l'Inde, et nous espérons que les négociations arriveront à terme le plus tôt possible. Elles se distinguent de l'APEG, mais elles constituent aussi un aspect important de notre relation commerciale avec l'Inde.

La mobilité de la main-d'oeuvre, que nos négociateurs qualifient d'entrée temporaire, est un autre important chapitre des négociations, et je crois comprendre qu'il s'agit d'un des principaux intérêts de l'Inde. Nous sommes en faveur de l'intégration de cet enjeu dans ce qui serait un accord global.

De nombreux pays interpellent l'Inde, et le Canada est un pays parmi plusieurs qui essaient de conclure une entente commerciale avec ce pays. L'APEG pourrait éliminer les obstacles au commerce, à l'investissement et à la mobilité de la main-d'oeuvre, mais nous voulons que le gouvernement continue à nouer avec l'Inde des liens politiques et économiques plus étroits et plus profonds allant au-delà de la conclusion de l'accord.

Le premier ministre s'est récemment rendu en Inde avec un groupe de dirigeants d'entreprises, et notre PDG, Jay Myers, faisait partie de la délégation. C'est exactement le genre d'initiative diplomatique tournée vers l'avenir économique que nombre de nos membres aimeraient voir le gouvernement créer. Nous espérons que ces rencontres à l'échelon supérieur continueront d'avoir lieu régulièrement. Nous sommes prêts à offrir tout le soutien nécessaire à cette fin.

Quant au rythme des négociations, nous appuyons l'objectif de conclure l'APEG d'ici la fin de l'an prochain, bien que cela signifie probablement que nous devrons accélérer la cadence dans les mois à venir. Les entreprises indiennes et canadiennes sont vivement en faveur — autant que je sache — de cet accord, alors nous espérons que les deux gouvernements feront montre d'un engagement politique à l'avenant et concluront les négociations plus tôt que tard.

Sur ce, je vais conclure ma déclaration et je répondrai à vos questions avec plaisir.

• (1545)

[Traduction]

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons passer aux questions.

Monsieur Davies, pour sept minutes.

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

Merci aux représentants des deux organisations d'être venus ici mettre à profit leur expertise.

L'histoire commerciale du Canada est marquée par notre tentative de nous écarter de notre rôle de bûcherons et porteurs d'eau, et nous accueillons ici l'Association des produits forestiers, alors nous avons l'occasion de connaître votre optique sur la marche à suivre pour obtenir cette chaîne de valeur ajoutée. Comme vous êtes membre de l'Association des produits forestiers, j'imagine que c'est là un des principaux objectifs de vos membres.

Je crois que tous les députés de la Chambre veulent voir une augmentation de nos exportations à valeur ajoutée. Je ne crois pas que quelqu'un voudrait que notre économie moderne soit fondée sur la seule exportation de matières premières ou de matériaux à peine transformés. Nous voulons accroître la valeur.

Premièrement, M. Lindsay, et, ensuite M. Laurin, avez-vous des suggestions sur la façon dont nous pouvons améliorer notre rendement et nos exportations à valeur ajoutée?

• (1550)

**M. David Lindsay:** C'est une excellente question. Elle ne se rattache pas uniquement au marché indien, de toute évidence. Au risque de me répéter, l'idée qui sous-tend l'exercice Vision 2020 des membres de l'Association des produits forestiers du Canada est de passer au prochain échelon de produits à valeur ajoutée.

L'utilisation de la matière ligneuse ne s'arrête pas aux rondins et au bois d'oeuvre. Aucun de nos membres n'exporte des grumes. La valeur ajoutée est présente dans quelque chose d'aussi simple qu'un deux par quatre, mais elle peut être aussi complexe que la

technologie nanocristalline, qui s'attache à l'échelle cellulaire d'un arbre. Ces molécules de carbone complexes qui se trouvent dans le pétrole et entrent dans la fabrication des polymères et des plastiques peuvent aussi être extraites des arbres pour construire des moulures de porte d'automobile. Le lustre que vous pouvez observer sur les ailes d'un colibri et dans les produits cosmétiques, comme le rouge à lèvres, provient de la matière ligneuse. L'éclat et le lustre nanocristallins que vous pouvez voir sur les écrans plats proviennent de la matière nanocristalline de l'arbre.

Les usines de pâte deviennent des raffineries chimiques et procurent une autre étape de raffinage des matières brutes provenant de l'arbre afin de fabriquer de nombreux produits. Les limites de notre investissement dans l'innovation et de notre imagination sont les seuls obstacles à notre cheminement.

**M. Don Davies:** Pouvez-vous me donner une suggestion de mesures que pourrait prendre le gouvernement fédéral pour contribuer au perfectionnement de ce processus?

**M. David Lindsay:** Le gouvernement nous a beaucoup aidés dans les dernières années, et nous continuons de cheminer. Sans vouloir être trop technique, dans le cadre d'ITIF, le programme Investissements dans la transformation de l'industrie forestière, les 100 premiers millions de dollars ont été injectés dans le marché, et les entreprises ont été incitées à présenter leur candidature pour investir dans l'étape de la commercialisation de nouveaux produits et de nouvelles technologies. Le ministère des Ressources naturelles a reçu — si je ne m'abuse — environ 35 propositions découlant de ce qu'on pourrait qualifier de premières mondiales, de nouvelles idées et de nouvelles technologies qui n'ont jamais été éprouvées ou employées ailleurs dans le monde. C'était durant la première étape. Nous avons demandé au gouvernement de continuer pendant les prochaines années...

**M. Don Davies:** Avez-vous obtenu une réponse à cet égard?

**M. David Lindsay:** À vrai dire, nous avons fait la demande dans le cadre de nos propositions budgétaires à l'intention du ministre des Finances dans son actuelle série de consultations budgétaires. La première tranche de 100 millions de dollars n'a pas encore été entièrement annoncée. Nous croyons comprendre qu'il y a des projets très intéressants, mais des questions délicates sur le plan commercial empêchent la publication à l'heure actuelle.

**M. Don Davies:** Je vais passer à M. Laurin rapidement, car mon temps s'écoule. Merci. C'était très utile.

Monsieur Laurin.

**M. Jean-Michel Laurin:** Je dirais deux choses. D'une part, comme le disait David, vous voyez peut-être seulement l'exportation de produits du bois. Qu'il s'agisse de ressources naturelles transformées ou de tout autre produit manufacturé, on voit de plus en plus la création de valeur ajoutée dans le cas du bien tangible, mais elle tient essentiellement au travail de conception, au travail d'ingénierie et au travail de gestion sur le plan de la logistique qui finit en quelque sorte par être intégré au produit. Nous montons dans la chaîne de valeur de bien des façons; comme la façon dont nous menons nos activités, la façon dont nous transformons nos ressources naturelles et la façon dont nous fabriquons des choses. Les pays comme l'Inde sont intéressés non seulement aux ressources, mais aussi à l'obtention de cette technologie, car ils essaient aussi de progresser dans la chaîne de valeur.

J'ajouterais que l'énorme appétit pour les ressources naturelles que manifestent des pays comme l'Inde et notre riche patrimoine naturel nous place dans une bonne position pour négocier des accords de libre-échange. Nous pouvons démontrer que nous sommes une source d'approvisionnement de ressources naturelles fiable et digne de confiance pour leur marché, tout en négociant un accord qui élimine certains des obstacles à l'accès au marché; ainsi, les fabricants d'autres secteurs, qu'on pourrait qualifier de secteurs à plus grande valeur ajoutée, pourront aussi jouir d'un meilleur accès au marché grâce à notre capacité de démontrer notre valeur.

• (1555)

**M. Don Davies:** Je veux aborder très rapidement — vous avez évoqué le sujet plus tôt — l'importance cruciale d'acheminer nos biens jusqu'au port. Nous pouvons parler de commerce, mais si nous n'arrivons pas à acheminer nos biens au port, tout cela sera inutile.

Récemment, on a publié une statistique selon laquelle 80 p. 100 des clients des services ferroviaires avaient des plaintes. Je crois que nous avons entendu quelque chose au sujet des dispositions législatives, mais j'aimerais savoir depuis combien de temps cela pose problème pour vos membres. En outre, que faut-il faire exactement pour régler le problème?

**M. David Lindsay:** C'est un problème de longue date. Ça tient à la nature même de l'industrie des produits forestiers, comme vous pouvez l'imaginer: les arbres sont éloignés des centres urbains. Comme le grain et les matériaux miniers, ils se trouvent souvent à l'extrémité d'une ligne de chemin de fer ou dans des régions éloignées.

Nous disons que nous sommes des clients captifs. Si vous voulez expédier des ressources comme le bois d'oeuvre et la pâte à partir d'une localité, il est possible qu'il y ait une route près du village, mais il faudrait des centaines et des centaines de camions pour transporter le volume dont on parle.

**M. Don Davies:** Des représentants de l'industrie du canola m'ont rencontré récemment, et ils disent éprouver le même problème.

**M. David Lindsay:** Oui. Les services ferroviaires sont importants. Certains de nos amis diraient que, si vous avez une route près du village, alors vous n'êtes pas un client captif. Eh bien, c'est peut-être vrai en théorie, mais faire circuler 8 000 camions à Kapuskasing, sur la route 11, en Ontario, ce n'est tout simplement pas faisable.

**M. Don Davies:** Que devons-nous faire...

**Le président:** Non, je crois que votre temps est écoulé.

J'aime vraiment cette série de questions, toutefois, pour deux raisons. Si votre programme est intégré au prochain budget, il semble que nous allons jouir d'un soutien unanime pour ce budget, alors c'est fantastique. On dirait que les dispositions législatives qui seront présentées la semaine prochaine seront appuyées, ce qui est très bien.

Monsieur Keddy.

**M. Gerald Keddy (South Shore—St. Margaret's, PCC):** Merci, monsieur le président, et je souhaite la bienvenue à nos témoins.

M. Shory voulait poser une question. Plutôt que de lui prendre tout son temps, je vais le laisser poser sa question en premier, puis je prendrai le reste du temps.

**Le président:** Ah, tant de bonté. C'est sûrement Noël.

Allez-y, monsieur Shory.

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

J'ai une question rapide pour M. Lindsay.

Vous avez parlé du papier journal. En réalité, quelques-uns des entrepreneurs commerciaux qui souhaitent approvisionner l'Inde en papier journal font des pieds et des mains depuis des années. La demande actuelle est si vaste que, même compte tenu de tous les tarifs, ils sont prêts à investir des centaines de millions de dollars dans une usine défectueuse ici, et ils ne trouvaient pas d'occasion.

Si les tarifs étaient réduits, seriez-vous capable de combler la demande? Je veux dire, vous ne la comblez pas aujourd'hui.

**M. David Lindsay:** La réponse courte est que, si l'expédition n'est pas économique, nos expéditeurs vont refuser d'expédier. Si le client est prêt à payer un prix pour extraire et transformer le papier, certes, nous pouvons combler une beaucoup plus grande part de la demande qu'à l'heure actuelle.

Le tarif national initial sur le papier journal importé en Inde est de 10,3 p. 100, ce à quoi chaque province ajoute son propre tarif, puis chaque ville en fait autant. Il y a des frais d'accès à Mumbai. Ce ne sont pas seulement les tarifs nationaux qui causent l'augmentation des prix.

La demande en papier journal est merveilleuse. Nous voulons combler cette demande, et je crois que nous pouvons le faire. Mais l'exportation à partir du Canada devient si coûteuse — sans parler de tous ces tarifs — que, si on n'est pas prêt à payer le prix, alors nos entreprises ne se chargeront pas de l'approvisionnement si elles n'obtiennent pas le prix voulu pour absorber les coûts.

**Le président:** Allez-y, monsieur Keddy.

**M. Gerald Keddy:** Merci, monsieur le président.

Vous venez d'aborder l'un des grands défis relatifs aux négociations avec l'Inde, monsieur Lindsay, à savoir l'échelon fédéral de négociations, qui précède les échelons étatiques et municipaux, l'élément qui recoupe le régime tarifaire et réglementaire et s'y ajoute.

L'un de nos grands atouts dans l'industrie forestière au Canada est souvent négligé, je crois. Qu'on cherche à exporter un produit, du plastique, de la cellulose ou de la pâte en Inde ou dans l'Union européenne est sans importance. L'industrie forestière se donne beaucoup de mal depuis des années pour examiner et vérifier notre chaîne d'approvisionnement en rondins et en bois d'oeuvre, que le produit provienne du Canada atlantique ou de l'Ouest canadien.

Nous avons très bien réussi à le faire. Nous connaissons l'origine de chaque rondin. Nous l'avons fait délibérément au Canada atlantique, de façon à éviter les tarifs compensateurs. Cela devrait favoriser une augmentation de nos exportations de bois d'oeuvre vers l'Union européenne. On fait tout un cas de... Vous avez utilisé les mots « écologique », « propre » et « renouvelable ». La durabilité consiste en partie à démontrer qu'on a des pratiques durables et à prouver l'origine du deux par quatre ou de la pâte.

Quelle est l'importance de cet aspect dans le cadre des négociations ultérieures? Pourriez-vous donner plus de détails sur cette question?

• (1600)

**M. David Lindsay:** C'est une excellente question.

J'ai négligé — et c'est entièrement de ma faute — de vous présenter officiellement Isabelle Des Chênes. Elle est notre vice-présidente responsable du dossier commercial. Elle a travaillé avec les entreprises membres et le gouvernement pour promouvoir, par l'intermédiaire du programme LEAF, la bonne histoire que nous avons à raconter. Nous remercions le gouvernement d'avoir aidé à parler des bonnes pratiques forestières au Canada.

Je crois que notre association est la seule association forestière au monde qui exige de ses membres qu'ils s'engagent à soumettre leurs pratiques de gestion forestière à un processus de certification. Il y a un certain nombre de processus de certification. Pour ce qui est du Canada, je crois — et Isabelle va m'aider avec le chiffre exact — que quelque chose comme 41 p. 100 des forêts certifiées dans le monde se trouvent ici au Canada. Nous avons une image de marque. L'image de marque canadienne est l'une des meilleures au monde au chapitre des produits forestiers.

Cela tient seulement à la gestion des forêts. Il y a la chaîne d'approvisionnement, que vous avez mentionnée. D'où provenait cet arbre? Provenait-il d'une forêt certifiée? A-t-il été produit de façon à ce que l'effluent ne s'écoule pas dans les rivières et qu'on n'émette pas dans l'atmosphère de polluants comme les oxydes d'azote et de soufre? Il n'est pas seulement question de ce qui se produit dans la forêt; on s'intéresse à tout ce qui se produit dans la chaîne de valeur.

Comme je l'ai dit, dans le cadre de Vision 2020, nous nous engageons non seulement à promouvoir nos bonnes pratiques, mais aussi à les améliorer de quelque 35 p. 100 pour entretenir notre image de marque.

**Mme Isabelle Des Chênes (vice-présidente, Relations avec les marchés, Association des produits forestiers du Canada):** Si je peux juste ajouter quelque chose rapidement, l'exploitation forestière illicite est un problème en Inde. La protection et la conservation des ressources forestières au fil des ans est un enjeu auquel l'Inde a toujours attaché de l'importance. Le pays a même adopté des politiques gouvernementales interdisant la construction en bois de tout nouvel immeuble gouvernemental pour conserver cette ressource.

À nos yeux, le Canada se trouve devant une merveilleuse occasion de fournir un approvisionnement certifié, légal et durable grâce à nos exigences en matière de traçabilité que nous respectons.

**M. Gerald Keddy:** Merci.

**Le président:** Vous avez environ 30 secondes, si vous voulez.

**M. Gerald Keddy:** Je veux seulement remercier les témoins de leurs réponses.

**Le président:** Très bien.

Monsieur Easter.

**L'hon. Wayne Easter:** Il me donne les 30 secondes, n'est-ce pas?

**M. Gerald Keddy:** Les 30 secondes...

**L'hon. Wayne Easter:** Merci, mesdames et messieurs.

**Le président:** Vous ne voulez pas 30 secondes?

**L'hon. Wayne Easter:** En ce qui concerne l'entente en matière de services ferroviaires dont le président disait qu'elle a suscité une réaction à la Chambre, elle va être conclue, mais à la fin de la session en cours, malheureusement, puisque nous ne reprendrons nos travaux qu'en février. À mon avis, comme Don le disait, nous recevons beaucoup de plaintes concernant le service de la part du secteur agricole et du secteur minier.

Nous verrons quelle forme prendra la loi, mais, pour l'instant, j'ai tendance à penser que les sociétés ferroviaires manipulent le gouvernement comme une marionnette. Cela me préoccupe, parce que les sociétés ferroviaires n'ont pas fourni le service, et, je vais le dire pour le compte rendu, le CP, surtout, n'a pas fourni le service cette année, d'après ce que j'ai entendu dire.

J'en viens à la proposition de Vision 2020, et la question s'adresse à vous trois. Je crois que vous avez laissé entendre que le commerce est plus complexe qu'on ne l'imagine. Il y a toute la question des 60 000 personnes possédant certaines compétences dont on a besoin.

L'une des choses que je déteste dans la façon dont les accords commerciaux sont abordés... Concluons un accord, et je crois que nous avons besoin de beaucoup plus que d'un simple accord. Quelle est la stratégie industrielle soutenant l'accord, au gouvernement, qui permettra d'ajouter la valeur au Canada, que ce soit l'éducation à l'échelon provincial ou la formation visant l'acquisition de compétences à l'échelon fédéral, quoi que ce soit, la stratégie qui permettra de structurer l'industrie au Canada pour qu'elle puisse tirer parti des accords conclus? Pouvez-vous nommer certains des éléments relativement aux échanges avec l'Inde du point de vue de vos secteurs, donc de la fabrication et de la foresterie?

• (1605)

**M. Jean-Michel Laurin:** Je peux commencer.

C'est un très bon point. Les accords commerciaux permettent aux entreprises d'étendre leurs activités aux marchés internationaux. Ils multiplient les possibilités, mais les entreprises doivent être en mesure d'en tirer parti.

L'une de nos principales préoccupations peut être vue à certains égards comme un problème intéressant à avoir. Beaucoup de pays aimeraient avoir ce problème en ce moment. Il y a tous ces investissements, par exemple dans le secteur des ressources naturelles, mais aussi dans d'autres secteurs de l'économie canadienne, qui vont être le moteur de l'activité économique au cours des prochaines années. Nous nous trouvons dans une situation où nous savons déjà de quoi la courbe démocratique va avoir l'air. Nous savons que beaucoup de Canadiens vont prendre leur retraite et quitter le marché du travail, et qu'il n'y a pas assez de monde pour combler les postes vacants.

L'aspect compétences est donc très important. Certains de nos membres nous disent qu'ils sont très contents que nous ouvrons tous ces marchés, mais qu'ils ont bien peur de ne pas pouvoir trouver les gens dont ils ont besoin pour donner de l'expansion à leurs activités au Canada. Certaines entreprises envisagent d'investir à l'étranger entre autres pour cette raison, parce qu'elles savent qu'elles peuvent y trouver la main-d'oeuvre dont elles ont besoin pour leurs activités. Il est très important que nous mettions en place une politique tournée vers l'avenir en matière d'acquisition de compétences.

Il y a beaucoup de mesures positives que peuvent prendre le gouvernement, ainsi que les gouvernements provinciaux, pour s'assurer... Dans notre cas particulier, il s'agit surtout de gens de métier qualifiés. Nous avons beaucoup de difficultés à trouver des gens de métier qualifiés. Il y a des initiatives en cours d'élaboration. Certaines ont été mises en oeuvre. Je crois que le gouvernement a amélioré le programme des travailleurs étrangers temporaires, auquel beaucoup d'entreprises ont eu recours. C'est une solution provisoire.



Il n'y a pas de panacée, mais ce problème fait partie des plus importants que les entreprises canadiennes vont devoir régler au cours des cinq à dix prochaines années, si ce n'est pas le plus important. Nous observons déjà des pénuries de main-d'oeuvre qualifiée assez importantes. De fait, la moitié de nos membres qui ont participé à l'enquête que nous avons menée ont dit faire face actuellement à une pénurie de main-d'oeuvre qualifiée, et c'est donc déjà un problème pour beaucoup d'entreprises.

**M. David Lindsay:** C'est une excellente question, monsieur Easter.

Il y a tant de problèmes que je pourrais aborder, mais la pénurie de compétences en est un. Jean-Michel en a parlé, alors je vais laisser cela de côté.

Je n'ai pas eu l'occasion d'approfondir la question du transport et de certaines des difficultés que nous éprouvons lorsqu'il s'agit de transporter nos produits de la forêt à la scierie, de la scierie aux ports et des ports aux marchés, que ce soit l'Inde, la Chine ou un autre pays. L'infrastructure de transport et la gouvernance de cette infrastructure posent problème.

La meilleure façon d'expliquer ce problème, c'est de raconter une anecdote. Un PDG avec qui je discutais récemment m'a dit que sa marchandise était restée au quai d'embarquement. Elle devait être expédiée vers un port de la Colombie-Britannique. Comme la société ferroviaire — je ne la nommerai pas — avait déjà beaucoup de wagons de ses autres clients qui passaient par là et que le train avait deux ou trois heures de retard, les responsables ont pensé qu'il valait mieux ne pas faire arrêter le train au quai d'embarquement de l'entreprise forestière, pour ne pas ralentir le processus et pour gagner du temps. Dans le secteur ferroviaire, on parle dans les cas de ce genre du bien public. Il faut tenir compte du bien public, puisqu'il y a aussi les wagons de tous les autres clients.

Je ne conteste pas le fait que nous devons toujours tenir compte du bien public. Toutefois, que feriez-vous si vous étiez maire d'une ville et que vous appreniez que le chauffeur de l'autobus passant par là avait décidé de ne pas s'arrêter pour prendre une petite vieille parce qu'il était en retard et que, pour servir le bien public, il allait plutôt conduire à destination les passagers fatigués et pressés de rentrer chez eux après le travail? Pourquoi est-ce que la petite vieille devrait porter le fardeau du bien public à la place de la personne qui a pris du retard?

Je sais que votre comité n'est pas celui des chemins de fer, mais je voulais vous raconter cette histoire.

• (1610)

**L'hon. Wayne Easter:** Il y a assurément des liens entre ce que vous venez de dire et notre sujet, parce qu'on ne peut pas faire de commerce sans être capable de livrer le produit à temps et de façon fiable.

Combien me reste-t-il de temps?

**Le président:** Il vous reste moins de 30 secondes.

**L'hon. Wayne Easter:** La seule autre question que je voulais poser concernait l'accord sur les investissements. L'une des choses qui nous préoccupent au sujet de l'accord sur les investissements avec la Chine, c'est qu'il n'est pas réciproque. À quel point est-il important que les accords sur les investissements soient réciproques parce qu'ils sont négociés?

Nous n'en débattons pas ici; ils sont simplement déposés.

**Le président:** C'est une question qui concerne la Chine, et non l'Inde.

**L'hon. Wayne Easter:** Non, car vous en négociez un avec l'Inde aussi.

**Le président:** Si vous voulez répondre, je vais vous permettre de le faire rapidement.

**M. Jean-Michel Laurin:** Pour ce qui est de la réciprocité, c'est-à-dire le fait que nous offrons aussi des avantages aux entreprises des autres pays, oui, c'est important. Évidemment, nous souhaitons que les accords en question soient justes et équitables, mais nous souhaitons surtout que les investissements des entreprises canadiennes en Inde soient protégés.

**Le président:** Merci beaucoup.

Je pourrais continuer à parler des chemins de fer. J'en sais probablement plus là-dessus que l'opposition, mais passons néanmoins... Je pourrais dérailler, oui.

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

**M. Russ Hiebert (Surrey-Sud—White Rock—Cloverdale, PCC):** Qu'il me suffise de dire que j'ai moi aussi entendu parler des problèmes touchant les services ferroviaires et que j'ai hâte de voir ce que le gouvernement fera pour régler ces problèmes.

Ma question a davantage trait à la nature des exportations. Vous avez tous les deux parlé de façon très optimiste du potentiel de l'accroissement des exportations vers l'Inde.

Je vais commencer par vous, monsieur Lindsay. Vous avez parlé du papier, de la pâte pour transformation chimique, mais vous avez dit qu'il y a certains problèmes dans le domaine du bois d'oeuvre. Je me demandais si vous pouviez nous parler plus en détail des problèmes liés à l'exportation du bois d'oeuvre.

**M. David Lindsay:** Merci, c'est une excellente question, monsieur Hiebert. Je vous ai bien préparé à me la poser.

Il y a plusieurs problèmes en ce qui concerne le bois d'oeuvre en Inde. Nous avons connu des problèmes similaires en Chine. Le premier, c'est la réceptivité. Construire des choses en bois ne fait pas partie de la culture; il faut donc commencer par familiariser les gens avec l'utilisation du bois et des produits du bois dans la construction de maisons. L'ascension d'une classe moyenne très importante et qui continue de grossir va offrir des occasions en Inde, mais la construction de charpentes de bois comme chez nous n'est pas une façon traditionnelle de faire les choses en Inde.

Même si c'était quelque chose de traditionnel, vu le climat tropical du pays, il y a aussi des problèmes liés aux termites et à la façon de préserver le bois. Nous parlions de valeur ajoutée, et il y a là aussi une possibilité, puisque nous changerions la façon dont nous préparons le bois et le traitons sous pression. Il est possible de modifier le bois de construction de dimensions courantes pour qu'il résiste aux termites, mais si les gens n'ont pas l'habitude de construire des choses en bois et qu'ils se méfient du bois d'oeuvre en particulier — ils ont connu certains problèmes dans le passé —, nous allons devoir surmonter des obstacles liés à l'acceptation.

Le problème suivant, c'est celui du coût. L'expédition du bois s'assortit évidemment d'un coût. L'Inde, c'est loin, mais lorsqu'on ajoute le fardeau supplémentaire des tarifs douaniers et le coût qui est ajouté par chaque municipalité, le prix du bois devient prohibitif. Des problèmes techniques se posent dans la culture et la tradition de construction de l'Inde.

Nous avons connu beaucoup de succès en Chine. Le gouvernement, en collaboration avec certaines de nos entreprises membres, Canfor entre autres, a construit des immeubles et des lotissements à Shanghai. Ils ont formé à la construction et au travail avec le bois des architectes et des entrepreneurs chinois. Maintenant, nous sommes en train de créer un marché pour les produits du bois en Chine. Cela a commencé il y a 10 ans. Il faut environ 10 ans, au départ, pour faire en sorte que les architectes, les concepteurs et les entreprises de construction soient à l'aise à utiliser le produit, avant qu'ils ne commencent à acheter en gros volume. Ce n'est pas quelque chose qu'on accomplit du jour au lendemain.

Quant à l'utilisation de la pulpe pour transformation chimique, il y a des entreprises indiennes qui investissent au Canada en ce moment dans le but d'accéder à notre fibre pour faire de la pulpe qui servira à pour fabriquer de la rayonne et d'autres textiles. C'est une clientèle établie dans le domaine de la pulpe pour transformation chimique. Ce n'est toutefois pas une clientèle établie pour ce qui est de l'utilisation du bois d'oeuvre.

J'espère que j'ai répondu à votre question.

**M. Russ Hiebert:** Oui. Votre réponse est liée à ma prochaine question concernant la pulpe pour transformation chimique et les produits de rayonne.

Vous avez mentionné ce qui semble être une utilisation fascinante de la technologie en question pour créer des tuyaux souples. S'agit-il d'une technique indienne exportée vers le Canada, ou est-ce plutôt une technique canadienne exportée dans l'autre sens?

• (1615)

**M. David Lindsay:** Je vais bientôt atteindre la limite de mes connaissances et de mes compétences à ce sujet, car c'est une histoire qui m'a été racontée par l'un de nos PDG. Un groupe de chercheurs de l'Inde est en train de travailler sur une façon d'appliquer les compétences et les capacités du pays dans le domaine des textiles aux produits industriels.

L'une des idées, c'est... Ceux d'entre vous qui ont déjà eu à changer un tuyau derrière une toilette savent que, si le tuyau est souple, on peut le déplacer et le manipuler, mais s'il est rigide, il faut le couper pour qu'il ait une certaine longueur. Les gens du domaine du textile travaillent en collaboration avec des ingénieurs, et ils essaient de trouver le moyen de fabriquer de gros tuyaux d'usage industriel pour l'équipement de fabrication et d'autres équipements de traitement. C'est le début d'un nouveau marché. S'ils y parviennent, ils vont avoir besoin de beaucoup plus de pulpe pour transformation chimique afin de fabriquer les fibres nécessaires à la production de cet équipement.

**M. Russ Hiebert:** Je vais maintenant adresser mes questions à Jean-Michel.

Vous avez parlé de l'enquête que vous menez auprès de vos membres, du fait que les exportations passent de 7 à 13 p. 100 en trois ans et de l'augmentation de 16 p. 100 de l'approvisionnement des entreprises canadiennes en trois ans aussi.

Effectuez-vous un suivi de vos enquêtes? Ce sont des prévisions, des prédictions, mais en vérifiez-vous parfois l'exactitude? Revenez-vous sur la question et demandez-vous aux entreprises si elles ont fait ce qu'elles pensaient faire il y a trois ans?

**M. Jean-Michel Laurin:** Je ne l'ai pas fait avant de venir ici. Nous n'avons pas mené d'enquête depuis environ un an et demi. Il faudrait que je vérifie ce qu'il en est par rapport à la précédente, qui a été menée au beau milieu de la récession. La comparaison serait intéressante, oui.

**M. Russ Hiebert:** Je suis simplement curieux de savoir dans quelle mesure les prévisions sont exactes.

**M. Jean-Michel Laurin:** Je ne l'ai pas fait, mais nous pourrions assurément le faire et vous communiquer les données.

**M. Russ Hiebert:** Si c'est vrai que les exportations ont doublé, c'est extraordinaire, et l'approvisionnement est une bonne chose également.

Vous représentez un très vaste segment. Les produits forestiers sont un marché très précis, mais, dans votre domaine, ce pourrait être toutes sortes de choses. Avez-vous une idée des marchés pour lesquels une expansion en Inde est envisagée?

**M. Jean-Michel Laurin:** Pour ce qui est de l'expansion, je crois qu'il faut tenir compte à la fois des exportations directes ou des importations directes, qui sont incluses dans nos chiffres sur les échanges, et des investissements, lesquels sont un peu plus difficiles à calculer. Il faut aussi tenir compte des services.

Je sais, par exemple, pour ce qui est de nos membres, quels sont les secteurs où l'intérêt est le plus grand. Il y a les entreprises de produits forestiers qui sont représentées ici. Je sais que les entreprises du secteur pharmaceutique et celles qui soutiennent cette industrie envisagent une expansion en Inde aussi.

Il y a tout ce qui touche à l'infrastructure, surtout dans le secteur du traitement de l'eau et des eaux usées. Il y a beaucoup d'entreprises du Canada qui fabriquent de l'équipement spécialisé pour ce secteur. Je sais que l'Inde a des projets assez importants et ambitieux en ce qui a trait aux investissements dans des infrastructures de ce genre à l'avenir. Il y a un intérêt pour ce marché.

Il y a aussi les produits liés à l'aérospatiale et aux chemins de fer. Je pense que vous avez entendu le témoignage de représentants de Bombardier. Ils vous ont dit quelle importance l'Inde a par rapport à leurs activités. D'autres entreprises de la chaîne d'approvisionnement cherchent à s'établir dans ces secteurs. Je crois que beaucoup d'entreprises de la chaîne d'approvisionnement de l'alimentation et des produits alimentaires sont déjà présentes en Inde, mais voudraient y occuper une place plus importante.

Pour ce qui est du secteur des pièces d'automobile, je crois que la collaboration est déjà solide, mais que les échanges et les investissements pourraient être plus importants entre les deux parties.

Je devrais également mentionner l'acier. L'Inde a déjà investi dans le secteur de l'aciérie et des mines au Canada. C'est là un autre domaine où nous pensons que la croissance pourrait être importante grâce à la conclusion d'un accord.

**Le président:** Merci.

Nous allons passer à M. Davies.

**M. Don Davies:** Merci.

Nous avons entendu beaucoup de témoignages sur les accords commerciaux. Le message que je retiens de tous les témoignages, c'est que les entreprises et les importateurs canadiens veulent que les règles du jeu soient équitables.

Monsieur Lindsay, vous avez déjà parlé du travail assez impressionnant qui a été fait dans notre secteur forestier pour obtenir la certification de durabilité environnementale et pour que le secteur soit un chef de file. Nous avons entendu dire la semaine dernière par des fonctionnaires du ministère que l'Inde résiste jusqu'à maintenant même à la conclusion d'un accord sur l'environnement en parallèle de l'accord commercial. Je sais que c'est une caractéristique standard des accords commerciaux conclus par le Canada.

Je me demandais simplement quel était votre point de vue là-dessus et quel conseil vous nous donneriez. Suggéreriez-vous au gouvernement du Canada de conclure un accord commercial avec l'Inde sans accord parallèle en matière d'environnement afin que l'Inde ne baisse pas ses normes environnementales afin de susciter les investissements?

**M. David Lindsay:** Je pense que cette question comporte plusieurs volets dans le secteur forestier. Je ne parlerai pas de la fabrication de base, des effluents et des particules rejetées dans l'atmosphère.

Je pense que l'Inde est davantage sensible à la question de l'abattage des arbres, car elle est en train de perdre ses forêts, ce qui la préoccupe. Comme Isabelle l'a fait remarquer, les Indiens sont préoccupés par les coupes illégales et l'exploitation inadéquate et non durable de leurs forêts. C'est la raison pour laquelle leur loi interdit l'utilisation de bois dans la construction des édifices gouvernementaux.

• (1620)

**M. Don Davies:** Je dois savoir si nous devons ou non conclure un accord ne comportant pas de volet environnemental. C'est ce qui m'intéresse.

**M. David Lindsay:** Je ne peux pas répondre à votre question pour l'instant.

**M. Don Davies:** Pouvez-vous y répondre, monsieur Laurin?

**M. Jean-Michel Laurin:** Ça dépend de ce qui figure dans l'accord environnemental. Je pense, comme je...

**M. Don Davies:** Jusqu'à maintenant, l'Inde dit résister à l'inclusion de tout volet comportant un accord parallèle concernant l'environnement.

**M. Jean-Michel Laurin:** Nous n'avons pas pris position là-dessus. Je pourrais consulter mes membres. Personne ne veut d'accords commerciaux qui mènent à une situation comme celle que vous décrivez. On parle de plus en plus de choses comme les fuites de carbone. Il y a des débats, même entre nos membres, sur le fait que les accords commerciaux soient la bonne tribune pour aborder ce genre de questions. Je sais que c'est un problème important. Je pourrais vous communiquer la position de nos membres plus tard.

**M. Don Davies:** Je pense, monsieur Lindsay, que si vos membres prennent la peine d'assurer la durabilité environnementale de leurs activités et investissent déjà de l'argent et des ressources pour s'assurer que leurs produits sont fabriqués de façon durable, ils ne devraient pas conclure avec un autre pays un accord permettant la production de biens dans ce pays n'ayant pas à respecter les mêmes normes que leurs produits lorsqu'ils arrivent ici. C'était le but de ma question.

Je veux maintenant parler de l'APIE. Il semble que le Canada et l'Inde aient négocié un APIE, mais ne l'aient pas encore signé. Êtes-vous d'accord pour dire que l'APIE portant sur le volet investissement est une partie importante de notre relation économique avec l'Inde? Le cas échéant, croyez-vous que le comité devrait mener une étude là-dessus?

**M. Jean-Michel Laurin:** Je pense que la difficulté réside dans le fait que, lorsqu'on mène des négociations commerciales ou qu'on négocie un APIE, on aime toujours venir ici pour exprimer ses points de vue et parler de certaines des principales choses qu'on a demandées à son équipe de négociation, mais il faut toujours être prudent lorsqu'on est au beau milieu de négociations. Chaque pays a son programme de négociation, alors le fait de rendre cette

information publique n'est pas nécessairement la meilleure chose à faire.

Je ne sais pas si vous tenez, par exemple, des séances d'information à huis clos avec des fonctionnaires qui s'occupent des échanges, mais, dans le cas de l'APIE, d'après ce que je sais, les négociations durent depuis passablement longtemps. On était très près de conclure un accord, et je n'aurais pas été étonné s'il avait été annoncé qu'on en avait conclu un.

**M. Don Davies:** Je crois que nous avons entendu dire, si je ne me trompe pas, qu'un accord a été conclu, mais qu'il n'a pas encore été signé.

**M. Jean-Michel Laurin:** Oui, je crois savoir que les syndicats examinent la façon dont les responsables négocient l'accord. Nous sommes assurément en faveur de la transparence une fois que l'accord est conclu.

Personnellement, le conseil que je vous donnerais, ce serait que le comité dise à notre équipe de négociateurs, avant ou pendant les négociations avec un autre pays devant mener à un APIE, que, par exemple, nous allons appuyer un accord incluant telle et telle chose. C'est ce que font les Américains. Habituellement, le Congrès dit à l'administration, en vertu d'un pouvoir accordé par la procédure accélérée — il n'a pas ce pouvoir en ce moment, mais il l'a déjà eu dans le passé —, qu'il appuiera un accord incluant telle et telle chose. Une fois qu'un accord est conclu, s'il correspond aux attentes du comité, dans le cas du Congrès, c'est le comité des voies et moyens et le Sénat...

À nos yeux, ce genre de façon de faire serait plus constructive que de dire une fois l'accord conclu qu'on n'aime pas telle ou telle partie et qu'il faudrait la renégocier.

Cela permet selon nous une très grande efficacité.

**Le président:** Le temps est écoulé. Merci beaucoup.

Monsieur Holder, pour la dernière partie.

**M. Ed Holder (London-Ouest, PCC):** Merci, monsieur le président, et j'aimerais aussi remercier nos invités d'être ici aujourd'hui.

Il est assez intéressant et toujours un peu drôle de suivre certains de nos collègues assis de l'autre côté. Cela me donne l'occasion de réfléchir plus attentivement à ce qui s'est dit.

Il est intéressant, monsieur Lindsay, que vous représentiez l'Association des produits forestiers du Canada et que vous ayez mentionné que des ententes en matière de services ferroviaires seraient utiles. Cela me rappelle ce que ma mère, née au Cap-Breton, disait toujours, c'est-à-dire que le meilleur moment pour planter un arbre, c'était il y a 20 ans, et que sinon, c'est aujourd'hui. Je trouve assez intéressant, lorsque je pense aux 20 dernières années, que mon collègue du Parti libéral parle de ses préoccupations au sujet des sociétés ferroviaires et qu'il semble haranguer le gouvernement actuel à ce sujet, lorsque je pense que pendant les deux tiers de ces 20 dernières années, c'est un problème que le Parti libéral au pouvoir aurait très bien pu régler, mais qu'il ne l'a pas fait.

La bonne nouvelle, cependant, c'est que nous allons le régler, parce que nous savons que les services ferroviaires sont essentiels, alors rassurez-vous. Je suis convaincu que lorsque nous allons prendre des mesures législatives pour régler le problème, nous allons obtenir l'appui unanime de nos collègues des autres partis afin que la solution fonctionne.

J'ai une question pour vous, monsieur Laurin. Vous avez parlé du fait que l'acquisition de compétences pose problème. Vous avez déjà témoigné devant le comité, et il est assez intéressant que, dans quelques minutes, nous allons entendre le témoignage du représentant de l'Association des universités et collèges du Canada. Quelle est la responsabilité des MEC dans ce domaine? Je vous pose la question parce que je me suis rendu au Chili il n'y a pas si longtemps et qu'il y a là-bas une société canadienne qui s'en tire très bien sur le plan de la responsabilité sociale et qui a décidé, vu la pénurie de main-d'oeuvre qualifiée, qu'elle créerait sa propre école de formation de base et offrirait une formation très technique aux gens.

Il est toujours intéressant d'écouter les commentaires concernant le rôle du gouvernement. Quelle est la responsabilité de votre organisation pour ce qui est de s'assurer que les problèmes touchant l'acquisition de compétences dont vous parlez se règlent favorablement?

• (1625)

**M. Jean-Michel Laurin:** C'est une très bonne question. Quelle est notre responsabilité? Je pense que c'est une responsabilité partagée. Je pense que nous sommes toujours prudents. Il est facile de critiquer le gouvernement, et nous n'avons assurément pas peur de le faire lorsque c'est nécessaire, mais, dans le cas des compétences, c'est une responsabilité qui incombe à parts égales aux provinces, au gouvernement fédéral, à l'industrie, aux collèges et aux universités. C'est vraiment une responsabilité partagée.

**M. Ed Holder:** Je vous arrête là.

Est-ce que les MEC ont une position officielle concernant la façon dont elles appuient proactivement les collèges et les universités à cette fin, afin de régler les problèmes liés à la pénurie de compétences?

**M. Jean-Michel Laurin:** Oui. Nous avons rédigé un assez grand nombre de rapports au fil des ans là-dessus. Nous avons formulé des recommandations concernant la façon dont les entreprises, le secteur de l'enseignement et les gouvernements peuvent mieux travailler ensemble pour s'assurer que nous disposons de plus... Je pense qu'il y a deux problèmes à ce chapitre. Le premier, c'est d'essayer de s'assurer que nous disposons d'un bassin de gens talentueux qui vont pouvoir combler nos besoins à l'avenir. Le deuxième, c'est...

**M. Ed Holder:** Monsieur Laurin, excusez-moi de vous interrompre, mais je suis un peu limité pour ce qui est du temps que je dispose. Est-ce que les MEC investissent dans ce domaine?

**M. Jean-Michel Laurin:** Vous voulez dire...?

**M. Ed Holder:** Pour ce qui est de soutenir, disons, des collèges, en ce qui concerne des programmes et autres choses de ce genre?

**M. Jean-Michel Laurin:** Certains de nos membres le font. Je sais que certaines associations de secteur ont leurs propres initiatives.

Dans notre cas, nous facilitons en partie l'établissement de ces liens, mais nous ne participons pas nécessairement de façon directe en tant qu'association.

**M. Ed Holder:** Il serait certainement très intéressant de pouvoir consulter votre rapport le plus récent, peut-être, celui qui est le plus complet. Je souhaiterais assurément pouvoir le consulter. J'aimerais vous demander de nous le faire parvenir par l'intermédiaire du président, je crois que cela serait très utile.

Monsieur Lindsay, j'ai une question pour vous, et peut-être aussi pour Mme Des Chênes.

Mes félicitations pour notre pourcentage de forêts certifiées. C'est intéressant, j'ai entendu un député d'un autre parti parler du fait que

nous avons l'impression de seulement exporter des ressources brutes, mais je pense que vous avez dit très clairement que c'est beaucoup plus complexe que cela. En fait, vous avez dit que le Canada n'exporte rien de brut, que ce soit des deux par quatre tout simples, ou encore l'exportation — comment avez-vous appelé cela? — de molécules présentes dans les cellules des arbres, et, pour être tout à fait franc, je n'ai aucune idée de ce que c'est, mais les scientifiques ici présents savent peut-être de quoi il s'agit.

**M. Don Davies:** J'invoque le Règlement.

**M. Ed Holder:** La question que je vous pose, c'est...

**M. Don Davies:** J'invoque le Règlement.

**M. Ed Holder:** C'est une chose que de...

**Le président:** Un instant s'il vous plaît. Nous allons voir s'il s'agit bel et bien d'un rappel au Règlement.

**M. Don Davies:** M. Lindsay a dit qu'il n'y avait rien qui venait de ses membres. Nous avons déjà entendu d'autres témoins parler de grumes, mais cela ne concerne pas ses membres.

**Le président:** Très bien.

Vous avez la parole, monsieur Holder.

**M. Ed Holder:** Je pense qu'il est important, lorsque vous parlez des forêts et des arbres que vous abattez... Est-ce que vos membres ont pris un engagement très officiel en matière de reboisement au Canada? Cela me préoccupe beaucoup, parce que, du point de vue de l'environnement, en vérité je vous le dis: ce que nous prenons, nous devons le rendre par ailleurs.

Pouvez-vous nous aider à mieux comprendre comment vous faites cela, s'il vous plaît?

**M. David Lindsay:** Encore une fois, c'est une très bonne question.

L'un des principes fondamentaux de la certification par une tierce partie, c'est qu'un vérificateur indépendant vérifie que la récolte laisse l'empreinte la moins profonde possible ou la moins dommageable possible, et que les cours d'eau et les lignes du paysage demeurent intacts. Les pratiques de reboisement interviennent tout de suite après. Il faut s'en occuper pendant au moins cinq ans par la suite, jusqu'à ce que, comme les forestiers vous le diront, les arbres puissent croître librement. On ne peut pas se contenter de semer un tas de graines. Il faut s'occuper des jeunes arbres jusqu'à ce qu'ils soient en phase de croissance, et cela fait partie du processus de certification. Ce n'est pas seulement que les entreprises le font; elles sont surveillées par des vérificateurs indépendants qui s'assurent qu'elles le font.

Il est dans l'intérêt des entreprises de s'assurer qu'elles disposeront de produits à récolter dans les années à venir.

**Le président:** Merci beaucoup. Cela met fin à notre première heure.

Je tiens à vous remercier d'être venus et de nous avoir communiqué l'information dont vous disposez. La séance a été très intéressante. Nous espérons que l'accord sera conclu assez rapidement et qu'il sera complet. Merci de votre intervention.

Là-dessus, nous allons suspendre la séance et inviter nos prochains témoins à s'installer.

• (1625)

(Pause)

• (1630)

**Le président:** J'aimerais remercier les témoins d'être venus. Il s'agit de la deuxième heure de notre séance.

Nous devons nous occuper de certaines affaires courantes à la fin de la séance, mais nous allons commencer par écouter nos témoins.

Nous accueillons M. Paul Davidson, de l'Association des universités et collèges du Canada. Nous souhaitons la bienvenue à MM. Todd Winterhalt et Mark Bolger d'Exportation et Développement Canada.

Merci d'être venus.

Monsieur Davies, voulez-vous dire quelque chose?

**M. Don Davies:** Oui, monsieur le président, j'ai deux motions à présenter au comité.

J'ai peur que nous manquions de temps à la fin de la séance, alors je vais présenter l'une des deux motions tout de suite, et l'autre, à la fin de la séance. La motion que je propose maintenant est la suivante:

Que, nonobstant tout ordre précédemment adopté par le Comité, le Comité permanent du commerce international invite le ministre du Commerce international à lui faire un exposé complet sur les négociations en vue d'un Accord économique et commercial global avec l'Union européenne avant le vendredi 14 décembre 2012.

Je vais simplement parler brièvement de la motion, monsieur le président.

Nous commençons évidemment à manquer de temps pour les séances de comité. Il ne nous reste que la semaine prochaine. Le ministre a dit à plusieurs reprises qu'il espère arriver à conclure un accord avec l'Union européenne d'ici la fin de l'année. Cet accord a été qualifié par certaines personnes, dont vous, d'accord commercial le plus ambitieux que le Canada ait jamais conclu; vous avez dit, monsieur le président, qu'il donne l'impression que l'ALENA est une relique par comparaison.

Nous savons qu'il y a plusieurs enjeux très importants. Selon un document rédigé par la Commission européenne pour son comité des politiques en matière d'échange ayant fait l'objet d'une fuite, des concessions très importantes pourraient être faites par les Européens en ce qui concerne la gestion de l'offre, la propriété intellectuelle, l'approvisionnement gouvernemental et peut-être les dispositions investisseur-État.

Le ministre a dit à la Chambre que les négociations sur l'AECG sont « les plus transparentes de l'histoire du Canada », et il a ajouté qu'il a tenu des séances d'information devant les responsables des municipalités du pays.

J'affirme que, avant la conclusion de l'accord, nous devrions pouvoir bénéficier d'une séance d'information au comité en tant que parlementaires. Toutefois, à titre de parlementaire siégeant au comité du commerce, je ferais remarquer que le ministre n'a pas comparu devant le comité depuis mars dernier et qu'il n'est jamais venu témoigner devant le comité sur l'AECG depuis que j'y siége. Qu'on me corrige s'il est déjà venu témoigner devant le comité là-dessus, mais il ne l'a certainement pas fait depuis mars.

Je propose que le comité demande au ministre de comparaître devant le comité avant la fin des travaux de la Chambre le 14 décembre afin de nous faire un compte rendu complet. La séance d'information peut être confidentielle s'il y a des étapes et des mesures qui sont confidentielles à ce moment-ci. Je sais que le Congrès des États-Unis et le comité des politiques en matière d'échange de l'Union européenne ont reçu beaucoup plus d'information que nous, les parlementaires qui siégeons au comité du commerce.

Je propose cette motion et demande que nous exigions du ministre qu'il vienne nous fournir cette information très importante, cruciale pour notre pays et pour le Parlement.

• (1635)

**Le président:** D'accord.

Monsieur Keddy, vous avez la parole.

**M. Gerald Keddy:** D'abord, pour ce qui est du processus je ne vais pas demander que nous poursuivions à huis clos. Il y a des témoins qui attendent. C'est vraiment un manque de respect pour nos témoins.

La motion est strictement fondée sur des hypothèses. Elle est délétaire. Elle est frivole. Elle suppose qu'on tienne une séance d'information devant des parlementaires au sujet de négociations qui se déroulent dans le secret. Elle suppose une représentation tout à fait erronée du fait que les provinces et les municipalités ont été présentes dans l'ensemble du processus. Nous allons laisser M. Easter parler, puis nous allons voter là-dessus. Si le débat dure encore après cela, nous devrions poursuivre à huis clos.

**Le président:** D'accord. À votre tour, monsieur Easter.

**L'hon. Wayne Easter:** Tout d'abord, monsieur le président, je tiens à dire que je suis assurément favorable à la motion. Je ne suis pas d'accord avec les observations formulées par le secrétaire parlementaire, mais il autorise à tout le moins le comité à poursuivre, pour le moment, ses travaux en séance publique. Monsieur le président, la question soulevée par M. Keddy, à savoir le fait, pour le comité, de débattre de motions à huis clos, est devenue un sujet délicat pour les membres de l'opposition.

J'ai examiné les archives, et j'ai pu établir que, lorsque Gerald et moi faisons partie du comité des pêches, 30 motions ont été déposées, et aucune d'entre elles n'a été débattue à huis clos. Les motions devraient faire l'objet d'un débat public, et nous devrions poursuivre en public le débat sur la motion en question.

Je tenais simplement à faire ce commentaire.

**Le président:** Comme la présente motion sera examinée en séance publique, je vous saurais gré, si vous avez des commentaires à faire, de bien vouloir les formuler.

**L'hon. Wayne Easter:** En ce qui concerne précisément la motion, Don a raison. Le gouvernement a indiqué qu'il allait conclure l'accord d'ici la fin de l'année. Vous avez souligné qu'il s'agit de l'un des accords les plus ambitieux que le gouvernement n'ait jamais entrepris de conclure, et qu'il allait faire paraître l'ALENA comme un vestige du passé.

Quelques-unes des choses qui pourraient survenir dans le cadre de ces négociations soulèvent des préoccupations. Selon certaines informations véhiculées par la presse... durant une séance du comité, j'ai posé au ministre la question de savoir si une quelconque analyse était menée, et il a répondu à cette question par l'affirmative; toutefois, cette analyse n'a pas été fournie au comité.

D'après un rapport, une somme supplémentaire pouvant aller jusqu'à 1,9 milliard de dollars pourrait s'ajouter aux coûts liés aux produits pharmaceutiques. Je crois que nous devons savoir cela de manière à ce que nous puissions déterminer si nous recommandons ou non l'approbation par le ministre et cerner les éléments qui devraient faire l'objet de pourparlers en ce qui a trait au secteur pharmaceutique. À mes yeux, il serait avantageux pour le gouvernement de disposer d'une étude qui montre que les coûts ne sont pas si élevés; cela pourrait lui permettre de gagner un peu plus la faveur du pays. Même si les coûts sont si élevés, s'il dispose d'une analyse montrant que cela se traduira par un accroissement des activités de recherche et développement au Canada et par de meilleurs médicaments, nous pourrions, qui sait, donner notre assentiment.

Le ministre a diffusé des documents de propagande, ou un article portant sur des mythes. Il a indiqué très clairement que l'un des mythes tenait à ce que le coût des médicaments augmenterait. Tout ce que nous disent les rapports de l'UE ayant fait l'objet d'une fuite et les informations divulguées par la presse, c'est que les coûts vont augmenter.

Le ministre nous a-t-il mal informés? J'espère que non, mais j'estime que nous avons le droit de lui demander de se présenter devant le comité et de lui fournir des explications.

Enfin, j'aimerais faire observer que, à la Chambre, le ministre a indiqué très clairement, en réaction aux questions que nous avons soulevées relativement à la gestion de l'offre, qu'aucune concession ne serait faite à ce chapitre. Le rapport à diffusion restreinte de l'UE, qui évoque le point de vue de l'UE, contient l'extrait suivant: « [...] produits visés par le régime de gestion de l'offre: produits laitiers, volaille et oeufs (98 lignes tarifaires) pour ce qui est du Canada ». Il a été convenu que ces produits ne feraient pas l'objet d'une libéralisation totale, et qu'un nouvel accès au marché serait octroyé sous la forme de contingents tarifaires.

• (1640)

**Le président:** Je vais vous interrompre un instant, monsieur Easter.

M. Holder invoque le Règlement.

**M. Ed Holder:** Serait-il approprié, à ce moment-ci, de proposer que nous poursuivions à huis clos? Si je pose la question, c'est qu'il s'agit d'une séance prolongée, et...

**Le président:** Vous ne pouvez pas proposer cela dans le cadre d'un rappel au Règlement.

Allez-y, monsieur Easter.

**L'hon. Wayne Easter:** Monsieur le président, il y a deux choses qui me préoccupent. Si nous voulons faire notre travail en ce qui concerne l'industrie agricole, nous devons savoir, grosso modo, quels éléments font l'objet des pourparlers. Nous ne demandons pas au gouvernement de nous indiquer le contenu de chaque ligne de l'accord, mais en tant que membres du comité, nous avons la responsabilité de nous renseigner sur les paramètres de l'accord de manière à ce que nous disposions de ces renseignements durant la pause des Fêtes.

Comme je l'ai mentionné un certain nombre de fois, nous sommes favorables aux accords commerciaux. Nous soutenons la conclusion d'accords commerciaux, mais nous voulons qu'ils représentent un avantage net pour le Canada. Nous commençons à remettre en question quelques-unes des choses que le ministre nous a dites, quelques-unes des réponses qu'il a fournies à la Chambre ou certaines des informations qu'il nous a transmises lorsqu'il a

témoigné devant nous pendant environ une heure, il y a de cela bien longtemps.

À mon avis, la motion judicieuse est celle présentée par Don. Je crois qu'elle montre que, en réalité, nous faisons notre travail, qui consiste à tenter de déterminer quelle est la véritable position du gouvernement relativement à cet accord qui sera conclu, selon lui, d'ici la fin de décembre.

**Le président:** Monsieur Keddy.

**M. Gerald Keddy:** Monsieur le président, je propose que nous ajournions le débat.

**Le président:** Une motion non sujette à débat a été présentée.

(La motion est adoptée.)

**Le président:** Je suis désolé de cela.

Monsieur Davidson, vous avez la parole.

**M. Paul Davidson (président-directeur général, Association des universités et collèges du Canada):** Merci beaucoup, mesdames et messieurs.

[Français]

Je suis très heureux d'être parmi vous aujourd'hui.

Je ferai ma présentation en anglais, mais si vous avez des questions, n'hésitez pas à les poser en français.

[Traduction]

Il s'agit de la première fois que je me présente devant le comité du commerce. Je suis très heureux d'être parmi vous.

Il est important que le comité du commerce examine le secteur de l'enseignement supérieur, vu que les étudiants étrangers contribuent annuellement pour huit milliards de dollars à l'économie canadienne. Nous avons la possibilité de doubler ce montant au cours des quelques prochaines années. Les universités canadiennes jouent un rôle crucial au moment de répondre aux besoins d'un nouveau type de Canada au chapitre, par exemple, du marché du travail, de l'immigration, du commerce mondial, de la science, de la technologie et de l'innovation. En effet, ces universités constituent un atout qui permettra au Canada de réaliser à peu près tous les objectifs qu'il se fixera au cours de la prochaine décennie en matière de politique publique.

Je suis particulièrement heureux du fait que vous vous penchiez sur la question des relations entre le Canada et l'Inde. Je reviens tout juste d'une mission menée en Inde par le premier ministre, qui a constaté que le secteur de l'enseignement supérieur est le volet des relations Canada-Inde qui connaissent la croissance la plus rapide.

Je tiens à ajouter quelques mots à propos de cette occasion. Peu de gens savent que la valeur de la contribution des étudiants étrangers à l'économie du Canada s'élève à huit milliards de dollars par année. Ce montant est supérieur à celui découlant des exportations de bois d'oeuvre, des exportations de blé ou des exportations d'aluminium. Il est important que le secteur de l'enseignement supérieur soit pris en considération au moment où nous examinons de nouvelles relations économiques.

Les étudiants étrangers ont des retombées économiques non seulement dans les grandes villes, mais également dans des collectivités comme celles de Nanaimo, de Kelowna, de Kamloops, de Brandon, de Sudbury, de Chicoutimi, de Moncton et de Wolfville. Il s'agit d'effets bénéfiques qui ont une vaste incidence à l'échelle du pays. En plus de la contribution économique de huit milliards de dollars, quelque 86 000 emplois directs et environ un demi-milliard de dollars de recettes fiscales par année découlent de la présence des étudiants étrangers. Notre objectif est de doubler le nombre d'étudiants étrangers au Canada afin de doubler ces retombées économiques.

Cela dit, plus importants que les retombées économiques sont les avantages pour les étudiants canadiens. En cohabitant avec des étudiants étrangers et en apprenant d'eux, les étudiants canadiens ont l'occasion d'acquérir les compétences générales recherchées par les employeurs. De plus, leur présence sur nos campus signale aux étudiants canadiens que la concurrence sera féroce à leur entrée sur le marché du travail, et contribue à l'établissement de réseaux durables à travers le monde qui se perpétueront au-delà de leur séjour sur les campus.

J'ai dit quelques mots à propos des retombées économiques et des avantages pour les étudiants canadiens. Nous devons également nous pencher sur l'évolution du milieu mondial de la recherche. Les Canadiens peuvent être très fiers de leur bilan en matière d'investissement dans la recherche des 10 ou 15 dernières années. Par suite des investissements faits par un certain nombre de gouvernements, le Canada se classe à présent parmi les quatre principaux pays du monde sur le plan de la capacité de recherche. Pouvez-vous imaginer cela? Nous entendons parler des athlètes olympiques qui montent sur le podium ou s'en approchent, mais est-il fréquent que nous entendions parler du fait que la capacité de recherche du Canada se classe actuellement parmi les quatre premières en importance dans le monde?

L'enseignement supérieur et les activités de recherche, de même que la mobilité des étudiants, les échanges universitaires, l'exportation du savoir et la collaboration internationale en matière de recherche, sont des éléments essentiels d'un partenariat économique mondial fructueux avec de nouvelles superpuissances comme l'Inde, et servent de moteur pour que le Canada soit concurrentiel à l'échelle mondiale.

J'aimerais maintenant parler de ce que font les universités canadiennes à propos de trois des grands défis auxquels le Canada est confronté. Le premier tient à la concurrence que se font les pays à l'échelle mondiale pour attirer les meilleurs talents. Au cours des années à venir, nous devons nous battre pour conserver nos talents. Nous devons attirer les meilleurs talents et les esprits les plus brillants du monde entier, et nous devons nous assurer que les étudiants canadiens apprennent parmi eux.

En ce qui concerne les liens avec la stratégie commerciale mondiale, je mentionnerai que le Canada s'en est remis pendant trop longtemps aux marchés établis. Il doit poursuivre sa percée sur de nouveaux marchés et des marchés émergents. En ce qui a trait à la science, à la technologie et à l'innovation, je soulignerai que ce qui se fait au Canada contribue directement à la création d'emplois et à la prospérité du pays.

En raison de notre histoire, les universités canadiennes entretiennent de solides relations avec l'Europe, l'Angleterre et la France. En raison de notre géographie, nous avons de solides relations avec les États-Unis. Cela dit, nous sommes d'accord avec Mark Carney et d'autres intervenants pour dire que nous devons faire davantage

preuve d'initiative au moment d'établir des relations avec des économies émergentes. C'est la raison pour laquelle, depuis trois ans, les universités canadiennes ont des pays comme l'Inde, le Brésil et la Chine dans leur mire. J'aimerais maintenant attirer votre attention sur quelques éléments concernant plus précisément l'Inde.

Tout d'abord, il faut tenir compte de la taille du marché de l'Inde, qui compte 550 millions de personnes âgées de moins de 25 ans. Il s'agit d'un nombre de personnes en âge d'étudier à l'université qui est supérieur à celui de l'Europe, de l'Australie et des États-Unis pris ensemble. L'Inde possède l'une des classes moyennes qui connaît la croissance la plus rapide dans le monde, ce qui signifie qu'il y a là-bas d'énormes besoins non satisfaits en matière d'enseignement supérieur

● (1645)

Selon des études menées en Inde, le pays aura besoin de 1 000 nouvelles universités et de 40 000 nouveaux collègues au cours de la prochaine décennie pour répondre à ces besoins. Comme ces établissements ne verront pas tous le jour, une très forte pression est exercée sur les étudiants indiens afin qu'ils aillent poursuivre leurs études à l'étranger. En Inde, il y a des centaines de milliers d'étudiants chaque année qui possèdent les qualités requises pour être admis au MIT, à Stanford ou à Harvard. Ces étudiants sont à la recherche d'un pays pour poursuivre leurs études, et nous voulons que le Canada soit un endroit accueillant pour eux.

En 2009, les États-Unis ont accueilli environ 83 000 étudiants indiens, le Royaume-Uni, à peu près 38 000, l'Australie, quelque 27 000, et le Canada, plus ou moins 4 000. Nous pouvons en accueillir davantage. Cela dit, il y a quelques bonnes nouvelles. Grâce aux efforts concertés des universités canadiennes, les inscriptions d'étudiants indiens dans les établissements du pays ont connu une hausse d'approximativement 40 p. 100 au cours des dernières années, mais comme vous pouvez le constater, nous avons encore beaucoup de pain sur la planche.

J'ai dit quelques mots à propos du milieu de la recherche mondial, et j'évoquerai maintenant le milieu de la recherche indien, qui réalise des progrès. De fait, selon les prévisions établies par Thomson Reuters en 2009, dans les sept ou huit années suivant l'étude — c'est-à-dire, à présent, d'ici trois ou quatre ans —, la productivité de l'Inde en matière de recherche sera équivalente à celle de la plupart des pays du G8, et sera supérieure à celle-ci d'ici 2020, c'est-à-dire dans un avenir qui n'est pas si lointain. C'est la raison pour laquelle les universités canadiennes, grâce à leurs collaborations de recherche accrues à l'échelle internationale, sont bien placées pour établir des liens avec ce réseau de chercheurs et leurs capacités innovatrices, et pour collaborer avec les esprits les plus brillants du monde pour régler les plus graves problèmes mondiaux.

Tant le Canada que l'Inde ont intérêt à ce que nos universités et nos industries respectives collaborent pour susciter l'innovation. Pour les universités et l'industrie canadiennes et indiennes, la circulation des idées et l'accès plus rapide aux connaissances sont un facteur clé d'une nouvelle stratégie d'innovation concurrentielle. Pour ces deux pays axés sur l'innovation, sur la commercialisation de la recherche et la résolution des problèmes liés à la capacité de notre main-d'oeuvre, une énorme occasion de collaboration sans frontières se présente aux universités et aux intervenants du secteur privé.

Depuis les trois dernières années, l'AUCC oeuvre à l'exécution d'une stratégie durable, évolutive, axée sur les résultats et harmonisée. Cette initiative a produit des résultats, mais nous devons agir encore plus rapidement. À cet égard, il y a deux éléments sur lesquels j'aimerais attirer l'attention des membres du comité, à savoir la création de l'image de marque du Canada et l'investissement dans la collaboration en matière de recherche à l'échelle internationale.

Les médias ont fait paraître des articles selon lesquels les étudiants étrangers n'étaient pas intéressés à venir au Canada parce que c'est un pays froid ou parce qu'il s'agit d'un pays qui n'est pas connu. Eh bien, si des universités d'autres pays s'en tirent mieux que les nôtres au chapitre de la promotion, c'est pour une raison bien simple: c'est parce que les gouvernements de leur pays soutiennent leurs initiatives de promotion. Le gouvernement de l'Australie a investi 20 fois plus d'argent que le Canada à ce chapitre au cours des quelque 15 dernières années, et cela porte ses fruits. Le Royaume-Uni vient de terminer une initiative quinquennale de 35 millions de livres visant à lui permettre de se positionner en tant que chef de file en matière d'enseignement international, et ces investissements s'ajoutent au financement de base du British Council.

Les gouvernements de l'Australie, du Royaume-Uni et des États-Unis ont investi de façon soutenue dans des initiatives de promotion de leur image de marque. C'est la raison pour laquelle l'AUCC et d'autres intervenants du secteur de l'éducation ont créé un consortium pour le marketing qui pourrait constituer un mécanisme favorisant de tels investissements.

J'espère que vous êtes tous au fait de l'étude commandée par le ministre des Finances et le ministre du Commerce international sur la stratégie internationale du Canada en matière d'éducation. Cette étude a été parachevée cet été sous la direction de M. Amit Chakma, de l'Université Western Ontario. Quatorze recommandations ont été soumises au gouvernement. L'AUCC appuie vigoureusement ces recommandations et s'attend à ce que le gouvernement élabore une stratégie durable, moderne et portée par le secteur en matière d'éducation internationale.

J'ai évoqué la nécessité de créer une image de marque pour ce qui est de l'éducation. J'aimerais également souligner qu'il est nécessaire d'investir dans la collaboration en matière de recherche à l'échelle internationale. Là encore, les États-Unis, le Royaume-Uni et l'Australie dépensent beaucoup plus d'argent que le Canada pour établir avec l'Inde des liens en matière de recherche qui jetteront les fondements d'une collaboration pour les 50 prochaines années.

Je vais vous fournir deux ou trois exemples. Le Fonds de recherche stratégique Australie-Inde est un investissement conjoint de 66 millions de dollars sur 10 ans qui vise à permettre à des chercheurs australiens de participer à des projets de recherche scientifique de pointe et à des séminaires en compagnie de chercheurs indiens. L'initiative du savoir du XXI<sup>e</sup> siècle Obama-Singh, lancée en 2009, consiste en un investissement conjoint de 10 millions de dollars sur cinq ans à l'appui de partenariats entre les universités américaines et indiennes visant à faire progresser les recherches dans des secteurs prioritaires pour les deux pays.

À ce chapitre, je tiens à signaler et à saluer l'investissement de 15 millions de dollars sur cinq ans que le gouvernement du Canada a fait récemment pour créer le Centre d'excellence en recherche Canada-Inde, qui sera dirigé en collaboration par l'Université de la Colombie-Britannique, l'Université de Toronto et l'Université de l'Alberta.

Avant de terminer, monsieur le président, j'aimerais formuler quelques messages clés.

Premièrement, nous devons garder présent à l'esprit le fait que les universités canadiennes sont un atout sous-exploité dans la promotion de partenariats à l'échelle internationale.

Deuxièmement, les universités canadiennes travaillent en collaboration avec le secteur de l'éducation en général pour promouvoir l'image de marque du Canada.

• (1650)

Troisièmement, notre travail consiste à répondre aux besoins du Canada en ce qui concerne le fait d'attirer les meilleurs talents, à faire progresser la capacité commerciale du Canada à l'échelle mondiale et à renforcer la capacité du Canada en sciences, en technologie et en innovation partout dans le monde.

De réels progrès sont réalisés au chapitre des liens Canada-Inde grâce aux universités, et ce, même pendant la poursuite des négociations commerciales. Il est possible d'en faire beaucoup plus. L'appui du gouvernement sera nécessaire.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de m'adresser au comité aujourd'hui. Je serai heureux de répondre à vos questions.

**Le président:** Je tiens à vous remercier de votre exposé. Il semble que l'éducation offre des occasions très stimulantes pour l'avenir.

Nous allons maintenant passer à M. Winterhalt.

**M. Todd Winterhalt (vice-président, Développement des affaires, Marchés internationaux, Exportation et développement Canada):** Merci beaucoup, monsieur le président, et merci à vous, mesdames et messieurs les membres du comité, d'avoir invité EDC à témoigner devant vous aujourd'hui. Nous vous remercions assurément de l'intérêt que vous portez aux activités d'Exportation et développement Canada visant à renforcer le programme commercial du Canada en Inde.

[Français]

Au cours des sept dernières années, les échanges bilatéraux annuels entre le Canada et l'Inde ont crû de près de 80 p. 100, pour atteindre 5,1 milliards de dollars à la fin de 2011. La valeur de ces échanges n'était que d'environ 2,9 milliards de dollars en 2005. Cette intensification des échanges a été propulsée par une hausse de 140 p. 100 des exportations canadiennes en Inde au cours de cette période. Les importations canadiennes en provenance de l'Inde se sont accrues de 40 p. 100 pendant cette même période.

[Traduction]

En 2011, les échanges bilatéraux entre le Canada et l'Inde étaient essentiellement équilibrés. La valeur des exportations de marchandises du Canada vers l'Inde a atteint 2,6 milliards de dollars, et celle des importations canadiennes en provenance de l'Inde, 2,5 milliards de dollars. Malgré le ralentissement économique qui a récemment frappé certaines parties du monde, les exportations de marchandises du Canada vers l'Inde au cours des trois premiers trimestres de 2012 révèlent une croissance de près de 5 p. 100 d'une année à l'autre.

Dans les faits, l'Inde est l'un des principaux marchés stratégiques d'EDC dans le monde. Nous estimons que l'Inde est un pays où les Canadiens trouveront de plus en plus de débouchés à l'exportation et de possibilités d'investissements, et c'est pourquoi nous avons ouvert notre première représentation internationale à New Delhi en 2005, et une deuxième, peu de temps après, à Mumbai, en 2007.



Depuis que nous avons établi une présence locale sur le marché indien, nous avons remporté un certain succès. La valeur des activités d'entreprises canadiennes que EDC a contribué à faciliter est passée de moins de 400 millions de dollars en 2005 à bien plus de 1,7 milliard de dollars en 2010. En raison de la croissance des échanges commerciaux entre le Canada et l'Inde et du nombre d'entreprises canadiennes qui exportent vers l'Inde ou y établissent des sociétés affiliées, ce marché continue d'être au nombre des grandes priorités stratégiques d'EDC. Notre plan d'entreprise quinquennal accorde une place importante au potentiel que présente ce marché, et plus particulièrement aux besoins en matière de développement dans le secteur de l'infrastructure.

Cela dit, le milieu des affaires indien demeure ardu pour les Canadiens. L'Inde est un marché complexe et concurrentiel sur le plan des prix. En ce qui a trait à l'aisance d'y faire des affaires, le classement de l'Inde par la Banque mondiale est demeuré inchangé depuis plusieurs années — l'Inde figure toujours au 132<sup>e</sup> rang d'un classement de 185 marchés. À ce chapitre, il est important de relativiser les choses: comparativement à ses pays pairs dont le revenu se situe dans la moyenne inférieure, l'Inde se classe au 34<sup>e</sup> rang parmi 53 pays.

À notre avis, quelques-uns des principaux défis auxquels nous faisons face sont les suivants: premièrement, la bureaucratie endémique qui accable le gouvernement et tout le secteur public. Cela devient manifeste lorsqu'on constate les longs délais requis pour obtenir des permis et des approbations.

Deuxièmement, l'absence d'une infrastructure fiable fait que tout est compliqué en Inde, par exemple l'accès à l'électricité, l'entrée de biens dans les ports et la distribution ultérieure de ces biens.

Troisièmement, des doutes subsistent en ce qui concerne l'application de contrats et le règlement de litiges, d'où une inquiétude en ce qui a trait à l'efficacité de son système juridique. Il faut parfois attendre jusqu'à 10 ans avant d'obtenir une décision des tribunaux et un recours judiciaire.

Enfin, l'accès au crédit demeure difficile pour bon nombre d'entreprises cherchant à mener des activités en Inde. Les restrictions imposées par la Banque centrale limitent les emprunts à l'étranger. En outre, comme le secteur bancaire tend à privilégier des capitaux à plus court terme et assortis de taux d'intérêt élevés, il est absolument primordial d'établir une stratégie de financement dès que l'on songe à investir.

En dépit de ces défis très réels, il serait faux d'affirmer que le climat des affaires indien présente des difficultés insurmontables. Nous croyons qu'il est possible d'atténuer un certain nombre de risques.

Afin de tirer profit d'une demande croissante des consommateurs en Inde, nous conseillons souvent aux entreprises d'établir là-bas une présence locale, d'être prêtes à adapter leurs produits et leurs modèles d'affaires aux normes indiennes et de montrer qu'elles sont déterminées à y rester pendant longtemps. Les partenariats avec les acteurs commerciaux et financiers — les acteurs étrangers et nationaux des secteurs public et privé — augmentent sensiblement les chances de réussite à long terme de transactions d'exportation ou de placements.

• (1655)

Les sociétés canadiennes susceptibles de réussir sont celles qui prennent le temps de comprendre un marché, de créer les partenariats requis et d'adapter leurs produits et leurs procédés en fonction du marché indien. Il existe un certain nombre d'exemples concrets qui illustrent cela, entre autres ceux de McCain Foods, Sun Life

Financial, TaraSpan, SENES Consultants Limited et Woodbridge. De fait, selon EDC, plus de 160 sociétés affiliées canadiennes mènent des activités en Inde, et ce, dans un vaste éventail de secteurs.

Au chapitre de l'investissement,

[Français]

à la fin de 2011, le stock des investissements canadiens en Inde se chiffrait à 587 millions de dollars, montant de beaucoup inférieur aux 4,4 milliards de dollars d'investissements de l'Inde au Canada.

Le stock des investissements bidirectionnels entre le Canada et l'Inde a en fait diminué. Il avait atteint un sommet en 2008 d'à peu près 7,2 milliards de dollars, contre 5 milliards de dollars en 2011. Des facteurs ont modéré l'enthousiasme d'investisseurs étrangers pour l'Inde au cours des dernières années, à savoir l'incapacité du pays à poursuivre les réformes publiques nécessaires en vue d'améliorer le climat de l'investissement, ainsi que le ralentissement économique mondial, qui a affaibli la confiance des investisseurs et réduit l'apport de capitaux sur le marché.

[Traduction]

Cela dit, les espoirs ont été ravivés récemment lorsque le gouvernement indien a modifié une série de politiques afin d'ouvrir des secteurs auparavant fermés aux investisseurs étrangers, par exemple le commerce de détail — vous savez peut-être que Walmart mène à présent des activités en Inde — et d'assouplir la réglementation concernant l'afflux de capitaux.

Des secteurs comme l'infrastructure, le commerce de détail et les services devraient créer des occasions de placement pour les intérêts étrangers à mesure que d'autres réformes sont instaurées.

En fait, dans l'ensemble, l'Inde offre un fort potentiel commercial et d'investissement aux entreprises canadiennes au sein d'un vaste éventail de secteurs en Inde. Il existe des débouchés dans certains créneaux, en particulier dans les secteurs des télécommunications, des soins de santé, de l'éducation — nous sommes tout à fait d'accord avec ce que M. Davidson a dit plus tôt à ce sujet —, de l'automobile et de l'infrastructure, y compris le secteur des technologies propres.

D'aucuns estiment que les produits de base comme les céréales, les légumineuses, la pâte à papier et les métaux — par exemple le minerai de fer — continueront assurément de figurer en tête du tableau des exportations du Canada à destination du marché indien. Les sociétés canadiennes qui ont obtenu le plus de succès sont celles qui ont mené des activités commerciales au sein de l'important secteur privé indien et en collaboration avec les entreprises privées de premier plan du pays. Ces sociétés ont vu leurs activités mondiales croître rapidement, et ont fait porter leurs efforts sur la formulation de solutions à l'intention du secteur privé pour remédier à quelques-unes des contraintes liées aux infrastructures en Inde.

Pour aider à concrétiser les débouchés commerciaux qui se présentent aux entreprises canadiennes en Inde, EDC mise sur les stratégies suivantes: établir des relations avec des acheteurs et des emprunteurs réputés du secteur privé en Inde et approfondir ces relations au fil du temps; renforcer nos partenariats financiers dans la région en mettant l'accent sur l'amélioration de notre gamme de services financiers appuyant les petites et moyennes entreprises; contribuer à harmoniser les capacités canadiennes avec les possibilités du marché indien grâce à des activités de jumelage ciblées et planifiées menées auprès des clients stratégiques d'EDC du secteur privé indien;

•(1700)

[Français]

poursuivre les efforts d'EDC en matière de sensibilisation des investisseurs et des exportateurs canadiens afin de discuter de leurs intérêts stratégiques en Inde et de promouvoir des occasions viables; offrir les services nécessaires aux partenaires du secteur bancaire afin de créer une capacité financière auprès des sociétés canadiennes affiliées en Inde; maintenir l'engagement étroit d'EDC auprès des services de délégués commerciaux du Canada, des partenaires du secteur bancaire, du Conseil de commerce Canada-Inde et de la Chambre de commerce Indo-Canada en ce qui a trait à la prestation de services et d'outils aux entreprises canadiennes cherchant à exercer des activités en Inde;

[Traduction]

et enfin, tirer profit de l'expertise d'EDC en matière de financement de projet et de financement structuré et des relations de notre société avec des organismes multilatéraux afin de bénéficier d'un nombre croissant d'occasions d'approvisionnement pour le Canada au sein du secteur indien de l'infrastructure à mesure qu'il évolue.

En conclusion, j'aimerais souligner les quatre points clés suivants.

Premièrement, malgré les défis auxquels l'Inde est confrontée, la croissance soutenue du pays présente de très importants débouchés commerciaux en matière d'exportation pour les entreprises canadiennes.

Deuxièmement, les partenariats sont et demeureront un élément absolument crucial du succès sur ce marché.

Troisièmement, les entreprises indiennes du secteur privé jouent un rôle croissant sur le plan du développement du pays. Les chaînes d'approvisionnement de ces entreprises vont maintenant au-delà des frontières de l'Inde et offrent des possibilités sur une vaste gamme de marchés mondiaux.

Enfin, quatrièmement, les entreprises canadiennes qui sont prêtes à investir les efforts nécessaires pour arriver à mieux comprendre les besoins de l'Inde et adapter leurs produits et procédés seront celles qui tireront parti des possibilités du marché indien à plus long terme.

Je tiens à vous remercier de nouveau de m'avoir donné l'occasion d'être des vôtres cet après-midi.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à la période de questions et réponses. Nous allons commencer par M. Sandhu. Très brièvement, s'il vous plaît.

**M. Jasbir Sandhu (Surrey-Nord, NPD):** Merci d'être ici aujourd'hui.

J'ai une question à poser à M. Davidson.

Je suis vraiment stupéfait par le nombre d'Indiens qui vont étudier aux États-Unis, à savoir 83 000 environ. Vous avez mentionné qu'à peu près 38 000 Indiens vont étudier au Royaume-Uni, et approximativement 27 000, en Australie. Quelque 4 000 Indiens viennent étudier au Canada. Qu'est-ce qui explique ces chiffres?

**M. Paul Davidson:** Un certain nombre de raisons expliquent cela.

Tout d'abord, comme je l'ai mentionné, l'Australie investit massivement dans une initiative cohérente de promotion visant à attirer les étudiants indiens. Quant aux États-Unis, il s'agit du chef de file mondial en matière de recherche, et ils seront toujours considérés comme une destination privilégiée. Pour ce qui est du Royaume-Uni, il faut tenir compte du fait qu'il a des liens historiques avec l'Inde, et que les étudiants et leur famille songent à ces destinations avant de

penser au Canada. C'est la raison pour laquelle il deviendra très important pour le Canada d'adopter une stratégie internationale durable et moderne adaptée à l'Inde.

Je dois ajouter que ces chiffres évoluent, et ce, dans la bonne direction. Au cours des deux ou trois dernières années, le nombre d'Indiens qui viennent étudier dans les universités canadiennes a augmenté de 40 p. 100. Quant au nombre d'étudiants du niveau collégial, il a augmenté de façon assez spectaculaire en raison d'un programme exceptionnel exécuté conjointement par Citoyenneté et Immigration Canada et l'ACCC, organisation qui oeuvre dans le même secteur que la nôtre.

Pour l'essentiel, il y a bien d'autres choses que nous pouvons faire ensemble.

•(1705)

**M. Jasbir Sandhu:** Quelles sont les difficultés auxquelles le Canada a été confronté au moment d'attirer des étudiants indiens? Pouvez-vous en mentionner quelques-unes? Vous avez assurément parlé de l'investissement, mais y a-t-il d'autres difficultés sur lesquelles nous devons nous pencher?

**M. Paul Davidson:** La promotion de l'excellence canadienne constitue vraiment un facteur important. Les étudiants indiens et leurs parents pensent aux États-Unis et au Royaume-Uni. Ils sont incités à se rendre en Australie. Ces tendances prennent racine au fil du temps et des générations.

En raison du nombre de remarquables étudiants indiens à la recherche d'un endroit où étudier, nous avons l'occasion de faire mieux connaître le Canada dans des marchés clés de l'Inde, d'élaborer une stratégie axée sur les médias sociaux, de stimuler le bouche à oreille et d'être plus efficaces au moment de faire la promotion d'une image de marque cohérente de l'excellence canadienne en Inde et dans d'autres économies émergentes.

**M. Jasbir Sandhu:** Je vais poser une question à M. Winterhalt.

Je vais saisir la balle au bond. Des représentants de l'industrie du canola, de l'industrie bovine et de l'industrie agricole ont indiqué au comité que les services que leur fournissent les sociétés de chemins de fer laissent beaucoup à désirer. Nous avons entendu parler d'un sondage récent selon lequel 80 p. 100 des gens qui ont recours aux sociétés de chemins de fer sont insatisfaits des services qu'elles leur offrent et ont de la difficulté à fournir à leurs clients leurs biens en temps voulu.

Je comprends le rôle que vous jouez en matière d'expansion des exportations dans d'autres pays, mais je crois qu'il est également important pour nous de nous assurer que nous sommes en mesure de fournir nos marchandises en temps voulu à nos clients des autres pays.

Êtes-vous d'accord avec moi pour dire que nous avons besoin d'une infrastructure ou d'un mécanisme qui nous permettent de faire en sorte que nos produits soient livrés en temps opportun? Que devrions-nous dire aux sociétés de chemins de fer pour les convaincre de l'importance de livrer ces produits à temps dans les ports?

**M. Todd Winterhalt:** Merci beaucoup, monsieur, de cette question.

Je vous dirai d'abord que je crois qu'il est absolument essentiel de tenir compte des deux côtés de la médaille. Nous avons tendance à mettre l'accent sur l'un des côtés de la médaille, à savoir l'occasion présentée par le marché cible ou la destination d'un exportateur ou d'un investissement canadien, et à tenter, pour l'essentiel, de mettre cela en rapport avec une capacité canadienne. Je suis d'accord pour dire que, en l'absence d'une solide infrastructure permettant de fournir ces produits et services, il est très difficile, en fin de compte, d'exécuter les commandes.

Cela dit, je laisserai le soin à quelqu'un d'autre de formuler une recommandation en ce qui concerne les mesures à prendre. L'organisation que je représente se concentre véritablement sur le marché international, et non pas sur les mesures qui doivent être prises à l'échelle nationale pour ce qui est du développement des infrastructures et des choses du genre.

**M. Jasbir Sandhu:** Quels sont les obstacles non tarifaires en place en Inde qui entravent l'exportation de nos marchandises? Ce que je veux dire, c'est que nos échanges commerciaux avec l'Inde ont une valeur de cinq milliards de dollars, et qu'il s'agit là d'une somme peu importante — il s'agit d'une bagatelle au regard de la valeur de nos échanges commerciaux avec d'autres pays. Pouvez-vous mentionner quelques-uns des obstacles non tarifaires au commerce qui sont en place en Inde? Que pouvons-nous apprendre des 15 ou 20 dernières années en ce qui a trait à l'accroissement de nos occasions commerciales en Inde? Est-ce que l'accord commercial dont nous parlons contribuera à lui seul à cet accroissement de nos activités commerciales en Inde?

**M. Todd Winterhalt:** Ce que je vais vous dire à propos des obstacles non tarifaires vous semblera probablement peu surprenant. À coup sûr, l'obstacle auquel nous nous butons le plus souvent — et celui auquel nos clients canadiens doivent le plus souvent faire face — est lié à la bureaucratie, laquelle, comme je l'ai mentionné, est de nature endémique, et se manifeste lorsqu'on tente d'obtenir des permis pour mener des activités commerciales. Dans certains secteurs, par exemple, celui de l'investissement dans les infrastructures, celui de l'exploitation des ressources ou celui de l'aménagement immobilier, la bureaucratie est particulièrement problématique. La bureaucratie indienne se révèle très problématique dès qu'une activité a un lien avec la propriété foncière. Le temps et l'argent que nous devons investir pour obtenir un résultat ou un permis constituent assurément des facteurs de dissuasion pour les sociétés canadiennes d'exportation ou d'investissement.

J'aimerais mentionner un autre élément, qui concerne le cadre réglementaire et ce que j'ai dit plus tôt à propos de la bureaucratie. À ce chapitre, le problème tient non pas à la simple absence d'une réglementation ou à la complexité de la réglementation en place, mais à la prévisibilité. À mes yeux, il s'agit du mot clé pour de nombreuses sociétés canadiennes. Si la réglementation est claire et prévisible, nous pouvons prendre des mesures pour atténuer ses effets et faire notre planification en conséquence. À certains égards, en raison de la nature instable de la réglementation, il est très difficile de savoir, d'un jour ou d'une année à l'autre, quelles exigences nous devons respecter en matière de délivrance de permis et de conformité avec la réglementation en Inde.

Bien honnêtement, je crois que nous édulcorerions les choses si nous passions sous silence le fait qu'il y ait toujours en Inde des préoccupations et des problèmes liés à la corruption à de multiples échelons et à de nombreux endroits du pays, comme c'est le cas, en toute franchise, dans bon nombre de marchés émergents. Il s'agit assurément d'un facteur que je rangerais dans la catégorie des obstacles non tarifaires et qui, bien souvent, dissuade les sociétés

canadiennes qui peuvent investir ailleurs leur capital durement gagné d'investir en Inde. Par exemple, ces sociétés peuvent trouver ailleurs dans la région, ailleurs dans l'Asie du Sud ou l'Asie du Sud-Est des lieux d'investissement offrant des rendements aussi intéressants et où la corruption ou la bureaucratie sont moins omniprésentes.

Il s'agit là des trois principaux obstacles que je peux mentionner. Je m'empresse toutefois d'ajouter que, au cours des 5 à 10 dernières années, les chiffres ont augmenté de façon considérable. Le commerce et l'investissement se sont intensifiés. En dépit de ces contraintes, les chiffres continuent de croître. Malgré le ralentissement économique, la croissance de l'économie globale indienne se maintient assurément à 7 p. 100, de sorte que ce marché offre des perspectives inégalées.

• (1710)

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Shipley.

**M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC):** Je remercie les témoins d'être venus ici.

Monsieur Winterhalt, nous évoquons toujours l'importance du transport et des questions liées aux infrastructures, mais nous parlons aussi de la création de partenariats. Vous avez mentionné cela. Je me demande quel rôle vous jouez à ce chapitre. Quel rôle jouez-vous au moment d'aider les sociétés canadiennes qui sont à la recherche de partenaires pertinents, solides et productifs en Inde pour les aider à se frayer un chemin dans ce que vous appelez la bureaucratie indienne — et qui préoccupe les entreprises du Canada — ou à surmonter quelques-uns des obstacles non tarifaires au commerce?

**M. Todd Winterhalt:** Merci de poser la question.

En fait, je crois que je vais céder la parole à mon collègue, Mark Bolger, qui travaille activement au sein d'EDC en Asie, plus particulièrement en Asie du Sud, depuis au moins 15 ans, voire davantage.

Mark, vous pourriez peut-être formuler quelques commentaires.

**M. Mark Bolger (directeur régional, Asie, Exportation et développement Canada):** Bien sûr.

Merci, monsieur.

EDC ne joue qu'un petit rôle au sein du vaste ensemble de partenariats qu'exige le commerce avec l'Inde. Pour notre part, nous utilisons notre réseau, constitué, par exemple, de nos partenaires du secteur bancaire qui peuvent aider les exportateurs canadiens à comprendre la réglementation financière indienne, d'entités comme le Conseil de commerce Canada-Inde et la Chambre de commerce Indo-Canada, et de membres de la diaspora indienne au Canada, qui ont une compréhension très réelle et concrète de la manière de faire des affaires en Inde.

Je ferais preuve de négligence si je ne mentionnais pas également le Service des délégués commerciaux en Inde, lequel est un partenaire crucial au moment de comprendre le régime de réglementation et de surmonter les difficultés très réelles que pose la distribution de nos marchandises partout en Inde.

**M. Bev Shipley:** Il semble que, lorsque nous réfléchissons à tout cela, ce soit les grandes sociétés qui nous viennent à l'esprit, mais je crois comprendre — et quelques témoins ont formulé des propos en ce sens — que, dans les faits, des occasions s'offrent aux petites et moyennes entreprises, en raison des partenariats dont vous avez parlé.

Est-ce que les partenariats en question offrent des occasions? Dans ma circonscription, il y a une multitude de petites entreprises, mais aucune grande société. Est-ce que les petites entreprises du secteur manufacturier ou même agricole peuvent profiter d'occasions en Inde et réussir là-bas?

**M. Mark Bolger:** À mon avis, oui.

EDC travaille en étroite collaboration avec ses partenaires commerciaux indiens pour tenter d'effectuer du réseautage, lequel est un instrument très précieux pour les petites et les moyennes entreprises, peu importe le secteur dans lequel elles évoluent. Nous utilisons tous les moyens dont nous disposons — le Web, les réunions individuelles ou entre entreprises et des missions commerciales organisées au Canada et en Inde — afin d'aider les petites et moyennes entreprises à tisser des liens avec les acheteurs du secteur privé indien qui présentent des occasions pour le Canada.

**M. Bev Shipley:** En fait, les entreprises canadiennes ont connu une croissance qui, à mes yeux, est stupéfiante. La valeur des échanges commerciaux est passée de moins de 400 millions de dollars en 2005 à 1,7 milliard à ce moment-ci. Il s'agit d'une croissance de plus de 400 p. 100 en cinq ans.

L'une des choses que nous constatons durant nos discussions sur les accords de libre-échange, c'est que nous avons ratissé très large au cours des six dernières années. Auparavant, il y avait beaucoup de secteurs dans lesquels nous n'étions pas présents.

Je vais revenir sur la question de l'éducation. Nous ne sommes pas uniquement partis de zéro pour renforcer notre économie; nous avons également renversé la tendance de l'exode des cerveaux. Nous l'avons fait. Avant 2006, nous ne disposions d'aucune mesure pour conserver nos cerveaux au pays et attirer ici des cerveaux de l'étranger.

Vous avez évoqué le faible nombre d'Indiens qui viennent étudier au Canada. Quelque 4 000 étudiants indiens viennent au pays, et si j'ai bien compris, ce nombre continue d'augmenter. Si je ne m'abuse, d'après les statistiques démographiques, environ 70 p. 100 de la population indienne a moins de 40 ans, et 50 p. 100, moins de 25 ans — ou quelque chose du genre —, ce qui représente 550 millions de personnes. En ce qui concerne l'éducation, une occasion extraordinaire s'offre à nous d'attirer des gens au Canada.

Pouvez-vous nous en dire davantage sur l'importance que cela revêt pour notre croissance économique et la modification de la démographie du pays? Au Canada, la tendance démographique est inversée — notre population est vieillissante.

Comment attirer ces gens ici et les convaincre, une fois qu'ils ont reçu l'enseignement supérieur requis, de rester au pays?

• (1715)

**M. Paul Davidson:** Il y a un certain nombre de choses que le Canada fait réellement bien.

Par suite des modifications apportées, les politiques canadiennes en matière d'immigration ont véritablement été améliorées au cours des dernières années en ce qui concerne les étudiants étrangers. Dans le passé, un étudiant étranger qui exprimait le souhait de travailler pendant ses études au Canada était pénalisé. Un étudiant étranger était pénalisé s'il indiquait vouloir demeurer au Canada. Ces règles ont été changées. À présent, les étudiants étrangers peuvent travailler pendant qu'ils sont au Canada. Ils peuvent travailler après qu'ils ont obtenu leur diplôme, et leur demande de citoyenneté peut faire l'objet d'un traitement accéléré. Cela aide vraiment le Canada à être concurrentiel en ce qui concerne le fait d'attirer vers lui les meilleurs talents.

L'autre élément qui a changé — et qui change constamment — à ce chapitre, c'est le fait que les délais de traitement des visas ont été considérablement améliorés partout dans le monde. Toutes les campagnes de publicité que nous pouvons faire seront vaines si nous ne traitons pas les demandes de visa en temps opportun. De fait, un étudiant qui ne parvient pas à obtenir un visa en temps voulu jettera son dévolu sur l'Australie ou le Royaume-Uni.

La demande accrue dans des marchés clés se traduit par un besoin accru de personnel dans ces mêmes marchés et, en raison du plan d'action pour la réduction du déficit, Citoyenneté et Immigration Canada a été moins à même de répondre à quelques-unes des demandes les plus urgentes. Vous constaterez que nous avançons que certaines mesures devraient être prises à cet égard.

Mon collègue a fait allusion aux délégués commerciaux. Les représentants du MAECI font également un travail considérable en Inde; entre autres, ils sont en train de mettre sur pied un réseau d'Indiens qui ont étudié au Canada et qui contribuent, en tant qu'anciens étudiants, à la promotion de l'image de marque du Canada en Inde.

**M. Bev Shipley:** Est-ce que la bonne chose à faire consisterait à continuer de miser sur la recherche, le développement et l'innovation?

**M. Paul Davidson:** Tout à fait.

**Le président:** Merci beaucoup.

Je vais prendre la parole quelques instants. Le comité disposait d'environ 10 minutes à la fin de la réunion pour mener quelques travaux à huis clos, mais en raison de l'intervention qui a été faite plus tôt, nous allons manquer de temps. Je vais vous demander de m'indiquer si vous voulez continuer à poser des questions aux témoins ou si vous souhaitez que nous passions à la séance à huis clos.

**L'hon. Wayne Easter:** Passons à la séance à huis clos, monsieur le président. Toutefois, j'aimerais d'abord poser une question.

**Le président:** À qui?

**L'hon. Wayne Easter:** Eh bien, dans ce cas, je le ferai dans le cadre d'un rappel au Règlement.

M. Davidson a mentionné le rapport que votre...

**Le président:** Si vous voulez continuer à poser des questions, cela ne me pose pas de problème. Vous êtes le prochain intervenant.

**L'hon. Wayne Easter:** Je vais simplement poser une très brève question, monsieur le président.

**Le président:** D'accord, mais je veux savoir si vous voulez poursuivre la période de questions ou si vous souhaitez que nous passions à la séance de travail.

**L'hon. Wayne Easter:** Je crois que nous avons des travaux à mener. Nous devons terminer l'examen de la motion que le secrétaire parlementaire...

**Le président:** D'accord, vous voulez donc que nous passions à la séance de travail. Est-ce bien cela?

**L'hon. Wayne Easter:** Oui, mais j'aimerais d'abord invoquer le Règlement.

J'aimerais que le greffier me fournisse des précisions à ce sujet.

**Le président:** À quel sujet?

**L'hon. Wayne Easter:** M. Davidson a fait allusion à une étude menée par l'organisation et comprenant un certain nombre de recommandations...

**Le président:** D'après ce que j'entends, elle peut être consultée en ligne.

**L'hon. Wayne Easter:** Oui, mais cela pose parfois un problème au moment d'élaborer les rapports du comité — nous ne pouvons pas utiliser les documents qui ne nous ont pas été soumis en bonne et due forme.

J'aimerais savoir si nous pouvons utiliser les recommandations formulées à l'intention du gouvernement fédéral qui figurent dans ce rapport. Si je ne pose pas la question...

**Le président:** Demandons plutôt à M. Davidson de soumettre le rapport au greffier.

**M. Paul Davidson:** Il s'agit d'un rapport commandé par le ministère du Commerce et le ministère des Finances et publié par le MAECI en août de l'année dernière. Il a été rédigé sous la direction de M. Chakma. Il doit être accessible au public et figurer dans les archives publiques.

**L'hon. Wayne Easter:** Ce qui me préoccupe, c'est de savoir si nous pouvons déposer...

**Le président:** Ça suffit, monsieur Easter. Vous avez formulé un commentaire, et j'ai tranché la question. Nous lui avons demandé de déposer le document de manière à ce que nous puissions l'utiliser.

**L'hon. Wayne Easter:** Monsieur le président, je n'ai reçu aucune réponse de votre part ni de celle du greffier ou de l'analyste, car...

● (1720)

**Le président:** Je crois que si.

**L'hon. Wayne Easter:** Non, je n'ai reçu aucune réponse. Si le rapport n'est pas soumis d'une manière ou d'une autre au comité, nous ne pouvons pas l'utiliser aux fins de la rédaction d'un rapport. Je veux que les recommandations figurant dans ce document...

**Le président:** Je viens de dire que vous pouviez déposer le rapport. Nous venons tout juste de demander au témoin de nous le fournir. Passons à autre chose, monsieur Easter.

Sur ce, je vais suspendre la séance.

Je tiens à remercier les témoins de s'être présentés ici. Le comité va poursuivre ses travaux à huis clos.

**M. Ed Holder:** J'aimerais vous poser une question à propos de ce que nous devons faire.

Ne devons-nous pas tenir un vote là-dessus?

**Le président:** Oui, d'accord. Nous devrions peut-être faire cela.

Je croyais que tous les membres étaient d'accord pour que nous poursuivions nos travaux à huis clos. Est-ce que vous voulez que nous fassions cela?

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** Très bien. Je constate qu'il y a un consensus. Nous allons suspendre la séance pendant que nos invités quittent la salle, puis nous allons poursuivre nos travaux à huis clos.

Je tiens à remercier les témoins de s'être présentés ici.

*[La séance se poursuit à huis clos.]*





**POSTE  MAIL**

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

**Poste-lettre**

**Lettermail**

**1782711  
Ottawa**

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

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

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

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

### SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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