



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 063 • 1<sup>re</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le mercredi 13 février 2013**

**Président**

**L'honorable Rob Merrifield**



## Comité permanent du commerce international

Le mercredi 13 février 2013

• (1530)

[Traduction]

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

Nous tenons à remercier nos témoins de leur présence. Nous entendrons deux témoins au cours de la première heure. Nous avons M. Sahsi. Merci de votre présence. Il représente Canam International. Par vidéoconférence, nous accueillons M. Sundher du Sundher Group Of Companies. Monsieur Sundher, nous entendez-vous bien?

**M. Tom Sundher (président, Sundher Group Of Companies):** Oui. Je vous entends bien. Merci.

**Le président:** D'accord. Nous voulons seulement nous assurer que la communication fonctionne correctement. Nous allons débiter par votre exposé, monsieur Sahsi. Vous avez la parole.

**M. Darshan Singh Sahsi (directeur général, Canam International):** J'aimerais me présenter. Je m'appelle Darshan Sahsi. Je suis arrivé au Canada en 1991. J'ai fait des petits boulots; j'ai notamment été conducteur de chariots élévateurs à fourches. Je suis ensuite devenu propriétaire de Cann-Amm Exports Inc., à Maple Ridge, en Colombie-Britannique. Je possédais le tiers de la petite entreprise. Nous nous sommes lancés dans le recyclage de vêtements usagés et les achats dans les magasins Village des valeurs. Il s'agit d'une entreprise américaine connue sous le nom de Savers Inc. Au Canada, les magasins sont des Village des valeurs, tandis qu'aux États-Unis, ce sont des Savers. L'entreprise possède environ 300 magasins de produits d'occasions partout en Amérique du Nord et deux en Australie.

Au début, il n'y avait que ma femme, cinq employés et moi. Bref, j'ai environ 1 000 employés. J'ai exporté de 18 000 à 20 000 conteneurs de 40 pieds en Inde et en Afrique au cours des 12 dernières années. Ce sont des marchandises dont le gouvernement n'est peut-être pas conscient. Nous avons toutes ces marchandises, parce que Toronto est une importante plaque tournante en ce qui a trait au recyclage des vêtements usagés; la ville reine arrive tout juste derrière Houston, aux États-Unis, à ce chapitre.

J'ai démarré mon entreprise à Maple Ridge, et j'ai de 70 à 80 employés qui y travaillent encore. Je viens de me lancer en affaires à Toronto. J'ai été le premier à avoir un agrément pour une boutique hors taxes octroyé par le gouvernement de l'Inde et le ministère du Commerce dans la zone économique spéciale de Kandla, dans l'État du Gujarat.

Les autorités indiennes me causent des difficultés. Lorsque j'ai commencé mon commerce en Inde, la marchandise, soit les vêtements usagés, était désignée par le code SH 6309. Il s'agissait d'une licence générale automatique. Nous avons réalisé en conséquence nos projections économiques pour le marché indien. En octobre 2004, le gouvernement indien, en réponse aux pressions de l'industrie du textile, a décidé d'inscrire de nouveau les vêtements

usagés sur la liste des importations réglementées. Nous avons fait pression sur le gouvernement pendant environ un an. Les autorités nous ont accordé des taxes locales de 15 p. 100, 15 p. 100 de la valeur CAF de nos importations. Elles ont autorisé les importations pendant deux ans, puis elles les ont de nouveau interdites.

Je suis ici, parce qu'il s'agit d'une marchandise que nous avons au Canada et que nous exportons. Je peux prouver que j'ai exporté 20 000 conteneurs en Inde. Le gouvernement indien continue d'en autoriser et d'en interdire l'importation tous les deux ou trois ans en vue de protéger l'industrie du textile. Donc, pendant les négociations avec le gouvernement de l'Inde, veuillez vous rappeler que nous pouvons exporter cette marchandise en Inde. Plus de 60 p. 100 de la population indienne en ont besoin.

En décembre et en janvier dernier, des gens sont morts à Delhi en raison de l'hiver. Je recyclais des couvertures dans mon usine en Inde. J'en recycle plus de 300 000 livres par jour dans mon usine en Inde, et j'en ai recyclé plus de 400 000 l'an dernier. En raison de la modification de la politique, en mai 2010, les autorités indiennes nous ont de nouveau retiré notre 15 p. 100. J'ai tous les documents. Laissez-moi vous expliquer le tout. À la page 7, vous voyez la première interdiction.

**Le président:** L'un des problèmes est que ce n'est pas traduit. Nous ne pouvons donc pas distribuer votre document aux membres du comité.

• (1535)

**M. Darshan Singh Sahsi:** J'ai tous les documents avec moi. Vous pouvez voir quand le gouvernement indien en a interdit ou en a autorisé l'importation.

**Le président:** D'accord.

**M. Darshan Singh Sahsi:** Tous les détails s'y trouvent.

Le gouvernement de l'Inde a récompensé quatre fois mon entreprise pour l'excellence de son rendement en matière d'exportations. J'ai les certificats délivrés par le ministère du Commerce pour mes exportations en Inde et en Afrique. L'exigence était que pour chaque dollar importé de l'Amérique du Nord, je devais exporter 1,01 \$ pour maintenir positives mes recettes nettes en devises étrangères en Inde.

C'est ce que je faisais, mais l'industrie du textile exerçait encore des pressions. Si vous examinez les voisins de l'Inde, le Pakistan et la Malaisie sont ouverts aux importations, même s'ils ont des industries du textile.

Je vous demande de retenir qu'il s'agit d'une marchandise que nous pouvons exporter en Inde. C'est l'élément fondamental que je tiens à souligner en ce qui a trait aux négociations concernant le libre-échange avec l'Inde.

Si vous allez aux pages 16 à 21, vous verrez certaines des suggestions que j'ai faites au gouvernement de l'Inde dans une lettre envoyée au ministre du Commerce. J'ai rencontré le secrétaire au Commerce à Delhi.

Il y a une certaine concurrence déloyale en Inde. Le travail peut sembler très simple, mais c'est en fait très complexe de former des employés au sujet des vêtements. En Inde, personne ne savait que les boutons des chemises pour femmes sont à gauche et que les boutons des chemises pour hommes sont à droite. J'ai formé mes 200 employés, et j'ai même passé une fois plus de six mois à des températures de 45°. Ensuite, des gens d'autres pays sont arrivés et ont recruté mes employés en leur offrant le double de leur salaire. Mon entreprise éprouvait des difficultés. D'autres gens sont venus et ont profité de failles dans le système pour vendre illégalement des produits sur le marché indien.

Je suis canadien et j'ai une vie très agréable. J'ai deux fils et une femme. Je ne voulais pas agir illégalement. Dieu m'a permis de vivre dans ce bon pays, et je ne voulais pas me lancer dans des activités illégales, même si cela voulait dire que mon entreprise éprouverait des difficultés pendant un long moment. J'ai écrit une lettre au gouvernement. J'ai tout fait.

Lorsque Jasbir m'a parlé de la présente séance, je lui ai demandé si le gouvernement canadien pouvait faire quelque chose pour m'aider à cet égard. Je lui ai dit que j'aimerais témoigner devant le comité. Voilà pourquoi je suis ici aujourd'hui.

Voilà en bref mon histoire. Je pourrais continuer longtemps, mais je ne veux pas vous faire perdre votre temps.

**Le président:** Non. C'est très bien. Nous passerons aux questions et aux réponses dans quelques minutes.

Monsieur Sundher, vous avez la parole. Nous vous sommes reconnaissants de votre exposé.

**M. Tom Sundher:** Merci beaucoup. Je vous suis vraiment reconnaissant de l'occasion que vous me donnez.

Je m'appelle Tom Sundher. Je suis président de Sundher Group. Je vous remercie de me donner l'occasion de témoigner devant le Comité permanent du commerce international en ce qui a trait à un APEG avec l'Inde.

Étant donné que mon expérience et mon expertise concernent les produits de la forêt, particulièrement le bois d'oeuvre, mes commentaires se concentreront en grande partie sur ce domaine.

Premièrement, j'aimerais vous parler un peu de moi. En 1907, mon grand-père a quitté les champs du Punjab en quête d'une meilleure vie qui offrirait, selon les dires, de formidables perspectives d'avenir dans un pays appelé le Canada, et plus précisément en Colombie-Britannique. Il a ensuite fait immigrer mon père qui l'a rejoint en 1924.

Je suis né et j'ai grandi à Port Alberni, une région qui produit certaines des plus belles forêts et certains des meilleurs produits de la forêt au monde. J'ai fait des études universitaires à Vancouver; et je suis marié et j'ai deux fils adultes.

J'ai travaillé pour diverses grandes entreprises de produits de la forêt en Colombie-Britannique, en plus d'avoir récemment démarré ma propre entreprise: Coast Clear Wood. Mes deux fils travaillent à mes côtés. Nous coupons sur mesure des grumes de la côte ouest pour une clientèle spécialisée et nous exportons des produits de la forêt de la Colombie-Britannique, particulièrement du bois d'oeuvre, en Inde.

Notre entreprise a remporté deux fois le prix d'excellence à l'exportation de la Colombie-Britannique pour notre expertise en matière de fabrication et de commercialisation. Le premier a été décerné en 2005 pour les produits manufacturés; l'autre l'a été en 2011 pour les produits primaires.

De plus, nous sommes maintenant les agents exclusifs de mise en marché en Inde pour deux grandes entreprises canadiennes de produits de la forêt: Western Forest Products et Weyerhaeuser.

Nos perspectives d'avenir sont formidables. L'un de mes petits-fils a même récemment été repêché par les Sabres de Buffalo de la LNH. Il n'y a pas plus canadien que cela! Malheureusement, il a été repêché par une équipe américaine; nous attendons une équipe canadienne.

• (1540)

**Le président:** Les Américains nous l'ont volé.

**Des voix:** Oh, oh!

**L'hon. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC):** C'est ce que j'appelle du libre-échange.

**M. Tom Sundher:** Je vais maintenant aborder les produits de la forêt et plus précisément les produits de bois d'oeuvre.

Mon entreprise exporte en Inde des produits de bois d'oeuvre de la Colombie-Britannique depuis plus de 15 ans. Le tout a débuté lors de la visite à Vancouver du propriétaire de l'entreprise d'importation de bois d'oeuvre la plus ancienne et la plus respectée en Inde, à savoir B.F. Wadia and Sons of Mumbai. Arsheesh Wadia, le président, a joué un rôle clé dans ma compréhension des dynamiques et de l'énorme potentiel du marché émergent en Inde pour les produits de la forêt du Canada.

J'ai constaté au fil des ans que 1,2 milliard de personnes ont besoin d'un logement. On se servait de bois local dans diverses étapes de la construction d'une maison, y compris les pièces pour soutenir le plancher de béton pendant sa construction, les portes et les fenêtres, et les produits d'emballage industriels. À l'époque, très peu de bois d'oeuvre était importé en Inde, parce que le pays exploitait ses propres ressources et qu'il y avait des droits d'importation de l'ordre de 37,5 p. 100 sur le bois d'oeuvre. Même si bon nombre de choses ont changé depuis, une grande partie demeure inchangée.

En ce qui concerne les facteurs qui influent sur le commerce du bois d'oeuvre, je suis certain que d'autres témoins ont abordé en détail les réalités économiques du marché indien mieux que je ne pourrais le faire, mais je peux soulever les facteurs qui influent sur la consommation de bois d'oeuvre.

Premièrement, 1,2 milliard de personnes ont besoin d'une maison ou d'un abri quelconque. Une transition s'opère; on passe d'un mode de vie agricole et rural à un mode de vie urbain et industriel, ce qui nécessite de nouveaux logements. D'ici 2020, on prévoit qu'il faudra construire 200 millions de nouveaux logements, dont 80 millions en zone urbaine qui posséderont des caractéristiques similaires à ce que nous retrouvons dans les maisons et les condos nord-américains. La majorité des constructions seront des immeubles d'habitation.

Deuxièmement, les données démographiques semblent tendre vers une catégorie d'âge plus jeune qui devient une société de consommation de classe moyenne friande de meubles et d'autres produits pour la maison fabriqués à partir de bois d'oeuvre.

D'autres changements importants se sont déroulés pendant cette période. Premièrement, il y a eu l'interdiction en 1995 de récolter du bois sur les terres du gouvernement en vue de protéger l'environnement. Deuxièmement, il y a eu une augmentation importante des importations de grumes de bois dur et de bois tendre en vue de compenser la pénurie en la matière; cela représente environ 200 navires par année, dont 5 millions de mètres cubes de grumes de bois dur et 1 million de mètres cubes de grumes de bois tendre. Troisièmement, nous avons connu une réduction du droit d'importation sur le bois d'oeuvre qui est passé de 37,5 p. 100 à 14,75 p. 100. Quatrièmement, cette mesure a été suivie d'une augmentation des importations de bois d'oeuvre; les importations sont passées de 100 000 mètres cubes de bois dur à 600 000 mètres cubes de bois en 2011 — 12 000 conteneurs par année —, dont 300 000 mètres cubes de bois dur et 300 000 mètres cubes de bois tendre. Le Canada en a exporté 65 000 mètres cubes.

Cependant, il y a eu des hauts et des bas. L'augmentation des importations de bois d'oeuvre a entraîné une inspection beaucoup plus minutieuse des documents exigés, et les autorités ont remarqué que la majorité des noms scientifiques des essences canadiennes ne figuraient pas dans le règlement indien sur les importations. Nous avons connu une pause de deux ans des importations de bois d'oeuvre canadien en attendant que le tout soit corrigé. Les ministères de l'Agriculture du Canada et de l'Inde ont procédé à une analyse du risque phytosanitaire, et nous avons réussi à faire inscrire toutes nos essences à l'annexe du règlement indien sur les importations.

Les Indiens continuent de préférer des produits de bois d'oeuvre provenant d'essences de bois dur, comme le teck et le meranti. L'Inde importe maintenant beaucoup plus de grumes du Myanmar — et j'en profite pour apporter une correction à mon document, parce que ce n'est pas de l'Indonésie, mais bien de la Malaisie. Il s'agit des deux plus importants pays exportateurs de ces essences de bois.

Les grumes importées sont assujetties à des droits d'importation de 9 p. 100; ils sont de 14,75 p. 100 pour le bois d'oeuvre; et de 33 p. 100 pour les produits finis, comme les portes et les fenêtres, ce qui influe sur les décisions d'achat.

Selon moi, un accord de partenariat économique global, un APEG, entre le Canada et l'Inde qui inclurait les produits de bois d'oeuvre serait profitable aux deux pays si l'accord aborde les barrières tarifaires et non tarifaires actuellement en place. Tout le monde y gagnerait.

Premièrement, l'Inde ne produit pas assez de bois et a besoin d'importer des grumes et du bois d'oeuvre pour répondre à ses besoins croissants en matière de produits du bois. Même si les autorités ont restreint l'exploitation des forêts en Inde et que le gouvernement encourage les gens à ne pas utiliser de bois, la réalité demeure que le bois fait partie de la culture en Inde.

● (1545)

À mesure que la consommation croît, les données démographiques, les tendances économiques et les diverses projections tendent vers une utilisation accrue du bois et non le contraire. Une politique visant à encourager les importations de bois et l'exploitation durable des forêts peut s'avouer une option en ce qui a trait aux pressions croissantes sur les forêts en Inde et garantir que l'Inde fait des choix durables en matière d'environnement pour se procurer du bois de sources durables et légales. Des projections indiquent une pénurie de l'ordre de 50 millions de mètres cubes de bois d'oeuvre d'ici 2030.

Les droits d'importation sont une taxe imposée aux consommateurs indiens, parce qu'ils contribuent à faire augmenter le prix des matières premières utilisées dans la construction des maisons ou la fabrication des autres produits. Ces droits s'ajoutent également au prix livré, qui comprend le transport, ce qui désavantage les pays qui se trouvent loin. Le Canada est à l'autre bout du monde par rapport à l'Inde. De plus, parmi les régions productrices de produits de la forêt, nous avons l'une des plus grandes distances à parcourir pour exporter nos produits, ce qui nous désavantage énormément.

Deuxièmement, l'Inde élabore une économie axée sur l'exportation, par exemple, de meubles et de portes, mais elle sera désavantagée par rapport aux nations exportatrices qui n'ont pas les mêmes droits d'importation. Je ne connais pas de crédit de taxe sur les droits d'importation qui inclut les produits de bois d'oeuvre pour lesquels des droits ont été payés et qui sont exportés en dehors du pays. Les droits élevés sur les grumes et le bois d'oeuvre exercent probablement une pression accrue sur les forêts au pays, parce que les autorités n'aident pas à rendre concurrentiels les produits de bois importés provenant de sources durables.

Je comprends la volonté de protéger les emplois au pays, et les autorités devraient limiter les droits d'importation aux produits manufacturés et finis en vue de créer des emplois en Inde. L'importation de matière première sans imposer de droits d'importation élevés peut aider à encourager l'industrie au pays et aider l'Inde à demeurer concurrentielle par rapport aux autres nations. C'est particulièrement pertinent si l'Inde veut exporter des produits finis. Les intrants des matières premières sont automatiquement plus élevés que dans tous les autres centres de fabrication en Asie.

J'ajouterais que le bois d'oeuvre canadien offrirait une meilleure rentabilité aux consommateurs et aux entreprises du secteur secondaire en Inde que les produits fabriqués à partir de grumes de bois dur tropical, dont l'approvisionnement diminue et les coûts augmentent dans le monde. Même si le bois d'oeuvre canadien pourrait devoir faire concurrence au bois d'oeuvre produit dans des scieries indiennes, les gens en Inde, à l'exception des exploitants de scieries, tireront énormément avantage de l'utilisation de bois d'oeuvre canadien. Par conséquent, nous demandons aux décideurs indiens de définir le bois d'oeuvre importé comme, au moins, un produit semi-fini pour que les droits d'importation à cet égard soient réduits ou, idéalement, éliminés.

Troisièmement, l'Inde a plusieurs barrières non tarifaires que les autres pays n'ont pas, dont des licences d'importation et des certifications phytosanitaires. Les pratiques commerciales en Inde peuvent être considérées comme suspectes, lorsqu'il s'agit de corriger la moindre erreur dans les documents, ce qui entraîne des dépenses supplémentaires pour faire du commerce en Inde.

J'ai également dressé la liste d'un certain nombre d'éléments. Si vous le voulez, je peux en faire un survol.

**Le président:** Votre temps est pratiquement écoulé. Nous allons donc passer directement aux séries de questions, parce que vous aurez peut-être l'occasion de les aborder dans vos réponses. Nous pourrions faire traduire votre texte et le distribuer aux membres du comité. De toute manière, nous aurons les renseignements.

**M. Tom Sundher:** C'est parfait. Merci.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Sandhu, vous allez lancer le bal.

Allez-y. Vous avez sept minutes.

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

Je tiens à remercier MM. Sundher et Sahsi de leur présence. Nous vous en sommes vraiment reconnaissants. Je sais que les deux témoins ont une riche expérience en matière de commerce en Inde.

J'aurais d'abord une question pour vous, monsieur Sahsi. En fait, c'est un bon ami. Je le connais depuis des années. Aux fins du comité, je vais l'appeler M. Sahsi — et non Darshan.

Monsieur Sahsi, vous étiez en Inde pendant un certain nombre d'années. Quels obstacles avez-vous dû surmonter en vue de démarrer votre entreprise en Inde? À titre informatif pour l'équipe de négociateurs, que pouvons-nous apprendre de votre expérience? Que pouvez-vous nous dire à ce sujet?

• (1550)

**M. Darshan Singh Sahsi:** Jasbir, il y a bon nombre de petits et de grands obstacles. Je ne fais pas que cela en Inde. Ma soeur est CMA au Canada. J'ai lancé une entreprise pour elle à Chandigarh, et j'ai des contacts. Il faut toujours en avoir pour démarrer une entreprise en Inde.

Les fonctionnaires indiens cherchent toujours à trouver l'erreur. Ils scrutent les documents, et ils souhaitent trouver la moindre erreur. C'est loin d'être comme au Canada. Au pays, tout le monde est là pour aider. En Inde, tout le monde est là pour trouver des erreurs. S'il y a la moindre erreur, les fonctionnaires mettront votre dossier de côté et vous demanderont de repasser demain. J'ai beaucoup appris. J'avais une petite entreprise en Inde avant d'immigrer au Canada. Je possède encore un four à briques en Inde, et je suis un important fournisseur pour Jindal Steel and Power. Je m'occupe du centre de distribution dans l'État du Punjab et l'État du Jammu-et-Cachemire. Bref, j'ai aussi cette entreprise.

Il y a tellement... Par exemple, les vêtements usagés sont désignés par le code SH 6309. Depuis 20 ans ou plus, des vêtements usagés en provenance de l'Amérique du Nord, de l'Europe, de la Corée du Sud sont importés en Inde sous le code SH 6310. Des vêtements usagés entrent toujours sur le territoire indien, et ce, de manière illégale. Lorsque les autorités nous ont accordé 15 p. 100 dans la zone économique spéciale, cela me convenait. Je n'ai besoin que de 10 ou même de 5 p. 100 en fonction du poids. Nous pouvons les exporter. Nous pouvons les vendre dans la région de tarif intérieur, ou RTI. Nous les vendons en tant que produits désignés sous le code 6310. C'est permis. Nous recyclons en Inde des chandails en acrylique, en laine et en coton pour en faire des chiffons. Certains chiffons sont exportés au Canada et aux États-Unis. C'est permis, mais nous n'avons besoin que de 5 ou 10 p. 100, à savoir des vêtements entiers et non des retailles de vêtements.

Le problème est qu'à l'extérieur de la zone économique spéciale, des gens importent illégalement des produits sous le code 6310. Ils versent des pots-de-vin de l'ordre de 30 roupies. Je suggère au comité de proposer à l'Inde un droit de 30 roupies le kilogramme de vêtements. Les acheteurs indiens sont ravis de payer ce montant si le marché est ouvert.

**M. Jasbir Sandhu:** Donc, vous aimeriez un système équitable qui permettrait à tout le monde...

**M. Darshan Singh Sahsi:** J'ai fait de mon mieux, j'ai tout essayé, mais je demande maintenant l'aide du gouvernement canadien. J'ai rencontré le commissaire. Dans mon dossier, vous verrez une photo de moi avec le roi des Belges, dans un hôtel de Vancouver. J'importais de la Belgique à cette époque. Le ministre du Commerce m'a remis un prix.

J'ai tout fait selon les normes canadiennes. Mes entrepôts sont comme ceux du Canada. J'ai apporté un CD pour vous les montrer

mais malheureusement, vous m'avez dit qu'on ne peut pas le lire ici. Les entrepôts sont entièrement ventilés. Je fournis de l'eau distillée à 1 000 personnes. Je paie le double des salaires. Lorsque le gouvernement ou une délégation du gouvernement de l'Inde venait de Delhi visiter la zone économique spéciale, le commissaire au développement était fier de lui montrer mes installations. J'ai développé mon propre système d'incendie. Le corps de pompiers n'est pas en mesure d'intervenir en cas de feu, alors j'avais peur. J'ai parfois 200 conteneurs de vêtements usagés achetés de l'Armée du Salut, de Goodwill Industries ou d'autres organisations caritatives du Canada. J'achète leurs surplus, tout ce qu'elles ne peuvent pas vendre. Ces vêtements seraient autrement jetés à la poubelle. J'ai des points de vente en Afrique. Les compétiteurs malsains de l'Inde étaient mon principal problème, et le sont toujours aujourd'hui.

**M. Jasbir Sandhu:** Ma question s'adresse à M. Sundher.

Monsieur Sundher, quels sont les principaux obstacles qui vous ont empêché de prendre de l'expansion en Inde au cours des 10 dernières années? De toute évidence, vous y faites des affaires, mais vous avez été confrontés à certains obstacles. Outre les tarifs dont vous avez déjà fait mention, quels sont-ils?

• (1555)

**M. Tom Sundher:** Merci, Jasbir.

Les tarifs constituent le principal problème. Les droits de 14,5 p. 100 limitent notre capacité à pénétrer le marché intérieur. À l'heure actuelle, la plupart du bois d'oeuvre est destiné aux villes portuaires comme Mumbai. Il faut payer 900 \$ ou 1 200 \$ US supplémentaires par conteneur pour pénétrer les terres intérieures. Si les droits étaient nuls, ou presque nuls, nous aurions un meilleur accès aux villes intérieures, et notre bois d'oeuvre serait offert à moindre coût. Il s'agit d'un obstacle énorme.

Les autres difficultés dont j'ai fait mention dans mon exposé ont trait à la bureaucratie et au transport du bois d'oeuvre, notamment aux règles associées aux diverses catégories de bois. Notre bois d'oeuvre est visé par les parties VI et VII de l'annexe sur les importations. Je me demande pourquoi il n'y en a pas qu'une seule. Une partie n'impose aucune restriction en matière d'importation, et l'autre nous oblige à obtenir un permis d'importation. Je ne comprends pas cette distinction.

Le fait que notre EPS, composé notamment de pin lourd, soit visé par trois permis d'importation distincts constitue un autre problème. Nous souhaitons qu'un seul permis d'importation s'applique à l'EPS, étant donné qu'il est commercialisé à l'échelle internationale. À l'heure actuelle, nos acheteurs doivent demander trois permis distincts, faire état du pourcentage de pin, d'épinette et de sapin dans l'EPS, ce qui ne donne pas grand chose étant donné qu'il s'agit d'une simple estimation. Il vaudrait mieux n'avoir qu'un seul permis pour toutes ces essences. Voilà les problèmes que j'aimerais voir réglés.

**Le président:** C'est très bien. Nous en prenons note. La parole est maintenant à M. Shory.

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

Je remercie les témoins de leur présence, et de l'important travail qu'ils ont réalisé au Canada et à l'étranger. Je vous félicite, vous et vos familles, pour votre réussite.

Monsieur Sundher, la population de l'Inde est de 1,2 milliard d'habitants. De ce nombre, 300 millions font partie de la classe moyenne et 25 millions ont la capacité de presque tout acheter. C'est là l'éventail de la prospérité du pays. Bien sûr, l'Inde compte beaucoup de jeunes.

Vous travaillez dans le domaine du bois d'oeuvre. Le gouvernement indien prépare des plans ambitieux en vue d'améliorer ses infrastructures; on parle de billions de dollars. Nous savons que les maisons en Inde ne sont pas construites en bois. Voyez-vous des possibilités dans ce domaine? D'autres pays souhaitent également profiter de ces occasions. Quand croyez-vous que ce sera possible?

Vous avez parlé des tarifs. Y a-t-il d'autres questions que nous devrions aborder dans l'APEG? Voyez-vous des avantages à l'APEG avec l'Inde? Nous avons des délégués commerciaux en Inde. Y avez-vous eu recours?

**M. Tom Sundher:** Absolument. Ils sont très compétents. Nos services commerciaux en Inde sont excellents. Je les utilise chaque fois que j'y vais. J'y étais justement il y a deux semaines. La première fois que j'y suis allé, j'ai eu recours aux services pour l'organisation de notre première exposition.

Pour répondre à votre question au sujet de la construction domiciliaire en Inde, je ne crois pas que les maisons soient construites en bois dans un avenir rapproché. Je crois que les possibilités sont plutôt associées au bois d'intérieur, comme c'est le cas depuis 15 ans, pour la construction des fenêtres, des portes, des planchers et des charpentes, de même que pour la finition et les pièces de rechange. Ce sont les utilisations actuelles de notre bois d'oeuvre.

Les tarifs nous ralentissent. Si nous payons une taxe de 14,5 p 100 sur le bois dès qu'il franchit le sol indien, les clients eux doivent en payer 22 p. 100, puisqu'avant de pouvoir leur offrir le produit, nous devons payer les taxes de l'État, les droits de bassin et d'autres frais connexes. Je ne crois pas qu'on puisse changer la structure fiscale de l'Inde, mais on pourrait peut-être faire en sorte de réduire ces taxes le plus possible. Nous pourrions alors exporter plus de bois en Inde et accroître notre part de marché.

•(1600)

**M. Devinder Shory:** Monsieur Sundher, avez-vous constaté des obstacles non tarifaires en Inde?

**M. Tom Sundher:** Les obstacles non tarifaires étaient dans la documentation.

C'est un peu comme ce que disait M. Sahsi. Chaque fois que le bois d'oeuvre arrive en Inde et que nous pensons avoir tout rempli en bonne et due forme, ils trouvent une raison pour le retenir au port. Les entreprises canadiennes ne veulent donc plus faire affaire dans ce pays.

Un coup de main de votre comité pour surmonter les obstacles non tarifaires que j'ai énumérés dans mon exposé nous serait très utile.

**M. Devinder Shory:** Monsieur Sahsi, avez-vous des commentaires à ce sujet?

**M. Darshan Singh Sahsi:** Pas vraiment; j'ai pratiquement fait le tour de la question, mais j'ai une suggestion. Si, comme la Chine, le Canada pouvait aider d'une certaine façon ses compagnies de transport maritime, elles pourraient...

J'ai essayé d'exporter en Inde des rebuts d'acier ainsi que du bois d'oeuvre. J'ai expédié deux conteneurs de billes de bois, qui, je crois, était infecté. Leur passage a été autorisé en Colombie-Britannique. En Inde, aucun droit de douane n'a été imposé sur ces billes, mais ils voulaient un certificat, puis un autre, jusqu'à ce que mon directeur s'en défasse autrement.

Par contre, des droits de douane s'appliquent aux panneaux transformés expédiés en Inde.

**M. Devinder Shory:** Permettez-moi de vous poser une question à tous les deux.

Compte tenu de la compétitivité de ce marché mondial, le Canada devrait-il conclure un accord avec l'Inde? Raterons-nous une occasion sans cet accord?

**M. Tom Sundher:** Il est très important d'avoir un accord commercial avec l'Inde. Je crois que votre liste comprend le bois d'oeuvre, ce qui nous serait utile.

Nous avons un surplus de bois d'oeuvre et nous avons besoin de marchés d'exportation. L'Inde manque de forêts et de produits forestiers, nous avons donc l'occasion d'accroître nos activités. Je crois que si nous allons de l'avant, la valeur de nos exportations de produits de bois d'oeuvre vers l'Inde devrait se rapprocher d'ici 10 à 15 ans — pas du jour au lendemain, mais à long terme — de celle de la Chine. Ce n'est pas tout le monde qui partage cette opinion, mais c'est ce que je pense.

**M. Darshan Singh Sahsi:** L'un de mes directeurs qui vit à Accra est un travailleur de l'industrie du bois d'oeuvre de cinquième génération. Il sait tout ce qu'il y a à savoir à ce sujet. Je pense que l'Inde sera un marché de bois d'oeuvre important dans l'avenir. Il me disait qu'il y a une forte demande pour le bois canadien. Le port de Kandla reçoit particulièrement beaucoup de conteneurs. Quelques-uns de mes amis exportent à partir de la Colombie-Britannique. Je pense en faire autant.

Je ne sais pas quels sont les droits de douane sur le bois transformé, mais il existe un marché pour ce produit. Ils en font des meubles, qui font également partie de leurs exportations. Ils ne s'en servent pas pour faire des portes ou des fenêtres, car ils en importent en plastique de la Chine. Le bois transformé sert principalement à faire des meubles, et notre bois d'oeuvre résineux est un bon produit pour cette activité.

Je pense que dans le futur, le bois d'oeuvre canadien sera très apprécié en Inde. C'est ce que mon directeur me dit. Nous pensons également exporter du bois d'oeuvre. Nous commencerons bientôt à en expédier en Inde à partir de la Colombie-Britannique.

**Le président:** Très bien.

Monsieur Easter.

**M. Tom Sundher:** J'aimerais juste faire un commentaire à propos...

**Le président:** Nous allons d'abord entendre M. Easter. C'est lui qui a la parole pour le deuxième tour; il vous donnera probablement l'occasion de poser une question.

**L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.):** Merci à tous les deux d'être venus témoigner.

De toute évidence, il devrait y avoir un marché pour le bois d'oeuvre et les matériaux de construction. On parle d'environ 200 millions de logement qui doivent être construits, ce qui est considérable.

Je vais d'abord m'adresser à vous, monsieur Sahsi. Je n'ai pas tout à fait compris en quoi consistent vos activités. Vous achetez des vêtements d'occasion. Aviez-vous une usine au Canada, ou était-ce plutôt en Inde, et vous importiez des vêtements du Canada dans des conteneurs?

• (1605)

**M. Darshan Singh Sahsi:** J'ai commencé mes activités au Canada en 1995. Nous classions à peu près 50 000 livres de vêtements par jour. Nous les achetions au Village des valeurs, à l'Armée du Salut et ailleurs. En 1999 et 2000, le dollar canadien a commencé à prendre de la valeur et nos activités n'étaient plus viables. Plusieurs entreprises ont fermé leurs portes.

J'ai décidé de m'installer là où la main-d'œuvre est bon marché. J'ai fait une demande de licence d'importation en franchise des droits auprès du ministère du Commerce. Je peux maintenant importer des vêtements usagés en Inde, leur fixer une étiquette indienne et les entreposer à bon marché. Nous n'avons pas payé de taxes pendant les 10 premières années grâce à un allègement fiscal qui nous a été accordé. J'achète des vêtements usagés au Village des valeurs, à l'Armée du Salut, chez Goodwill. Il s'agit de marchandise non écoulée par les organismes de bienfaisance. Par exemple, l'Armée du Salut reçoit des dons de vêtements qui sont ensuite triés, munis d'une étiquette de prix et mis en vente dans ses magasins d'occasion. Les organismes de bienfaisance me vendent au poids tous les articles non vendus ou endommagés qu'ils jetteraient autrement. Ces vêtements deviennent une source de revenus. Je les achète et les expédie... Certains sont triés et classés à Vancouver et à Toronto, et d'autres sont expédiés dans des conteneurs – 150 conteneurs – à une usine en Inde pour y être classés et envoyés en Afrique, où j'ai mes propres points de vente. Ils sont vendus, et les revenus sont acheminés vers l'Inde et ensuite le Canada.

**L'hon. Wayne Easter:** Que faudrait-il faire pour créer ces emplois au Canada? Ce qui m'inquiète dans l'approche du gouvernement, c'est qu'une fois l'accord signé, il pense qu'il n'y a plus rien à faire. Comment pouvons-nous tirer profit d'un accord commercial de manière à ajouter de la valeur au Canada et à créer d'autres activités économiques? Si les tarifs étaient réduits dans le cadre d'un accord de libre-échange avec la Chine, est-ce que cela vous permettrait de créer d'une certaine façon ces emplois au Canada?

**M. Darshan Singh Sahsi:** Oui, c'est la raison pour laquelle j'ai fait imprimer ce document. Malheureusement, il n'y avait pas d'option. Si le libre-échange est permis, nous n'aurons plus besoin d'une usine en Inde. Nous pourrions effectuer le triage et le classement ici au Canada. L'expédition d'un seul conteneur de vêtements usagés mélangés coûte de 10 000 à 15 000 \$, selon ce qu'il contient.

Si l'Inde ouvre son marché, nous pourrions alors expédier les vêtements classés à partir du Canada. Le classement pourrait se faire à Toronto et à Vancouver. Un conteneur de vêtements classés aurait une valeur minimale de 30 000 à 40 000 \$. Si nous en expédions 10 000 ou 20 000 en Inde, nous n'aurons plus besoin d'y créer des emplois. Nous les créerons ici au Canada. Même à l'heure actuelle, je n'ai pas fermé mes usines. J'en ai 17 à Vancouver et je viens juste de commencer mes activités à Toronto. Je ne ferme pas ces usines parce qu'on ne sait jamais ce qu'il peut arriver. Demain, l'Inde pourrait fermer son marché. Elle peut en effet changer ses politiques du jour au lendemain. Je veux garder mes usines au Canada. En fait, je ne veux pas me défaire de mes installations, que ce soit en Afrique, en Inde ou au Canada.

**L'hon. Wayne Easter:** Merci beaucoup.

Monsieur Sundher, je pense que ce qui vous importe le plus est la question des tarifs.

**M. Tom Sundher:** Oui.

**L'hon. Wayne Easter:** Un accord de libre-échange avec l'Inde permettrait de réduire les tarifs et les obstacles non tarifaires. Vous avez mentionné la structure fiscale de l'Inde.

J'ai deux questions. Qui sont vos principaux concurrents en Inde dans le secteur des produits du bois d'œuvre? Je suppose que la Chine en fait partie. Sont-ils soumis au même régime fiscal?

• (1610)

**M. Tom Sundher:** Oui. Notre concurrence la plus forte en Inde, monsieur Easter, nous vient du bois dur, de la grume de bois dur. À l'heure actuelle, c'est la tradition en Inde d'utiliser le bois dur dans toute la construction, et pour la finition... Pour le bois d'œuvre, notre concurrence viendra du bois dur. Actuellement, 95 p. 100 du bois importé par l'Inde l'est sous la forme de rondins, et 90 p. 100 du bois d'œuvre manufacturé est du bois dur. Mais maintenant, il commence à y avoir une pénurie de rondins de bois dur à l'échelle mondiale, car nombre de pays qui en exportent en Inde le font illégalement.

Selon nous, la demande en bois ira en augmentant. Pour l'instant, notre part du marché en Inde est inférieure à 1 p. 100, parce que nous venons tout juste de commencer. Le consommateur indien sait très peu de choses sur notre bois d'œuvre et sur ses qualités. Le défi sera de montrer comment il peut être utilisé dans les maisons. C'est d'ailleurs ce que nous faisons depuis les 10 ou 15 dernières années. L'acceptation se fait petit à petit.

Le groupe Forestry Innovation Investment de la Colombie-Britannique a ouvert des bureaux cette année en collaboration avec l'organisme Produits du bois canadien, et il a choisi l'Inde comme deuxième endroit au monde après la Chine où il faudra éduquer la population sur les façons d'utiliser le bois d'œuvre canadien, c'est-à-dire le bois tendre. Voilà l'un des défis que nous devons relever, et nous estimons que la réduction des tarifs sur notre bois d'œuvre nous permettrait de faire accepter ce dernier beaucoup plus rapidement que nous n'avons pu le faire jusqu'ici.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Cannan, je crois comprendre que vous souhaitez partager votre temps avec M. Saxton.

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

Merci beaucoup, monsieur Sundher. Je suis de la circonscription de Kelowna—Lake Country, qui est située au centre de la Colombie-Britannique, et je vous remercie pour les efforts soutenus que vous déployez pour faire progresser notre industrie forestière. Les usines Tolko font partie de ma circonscription, et une large part de l'activité continentale de la province est liée à la forêt.

J'aimerais commenter l'une des questions auxquelles vous avez répondu. À l'heure actuelle, la majeure partie de votre marché se situe sur les côtes en raison des coûts d'expédition vers l'intérieur du pays. Y a-t-il un seul de vos produits qui est utilisé pour la finition, ou si tout va au coffrage et à certains autres usages, comme c'est le cas actuellement en Chine?



**M. Tom Sundher:** Non. À l'heure actuelle, monsieur Cannan, le bois que nous envoyons en Inde est du type épinette-pin-sapin (EPS) d'intérieur. Tolko est un gros joueur... Je reviens tout juste d'un voyage en Inde. Les trois principales entreprises là-bas sont Tolko, Canfor et West Fraser, et il y a nous, Western Forest Products. Nous faisons la promotion de nos essences de la côte, qui sont la pruche, le Douglas taxifolié et le cèdre rouge de l'Ouest, et de nos essences continentales, nos EPS. Tolko et les autres entreprises ont un certain succès. Nous n'avons commencé dans ce domaine que récemment. En fait, les choses se passent bien. La majeure partie du bois que nous vendons est destinée à des usages intérieurs: lambris, panneaux et cadres de porte, et autres composantes de porte, comme des montants et des traverses.

Nous ne pouvons pas nous lancer dans le marché du coffrage, cette partie de la construction qui consiste à fabriquer les moules en bois qui accueillent le ciment. La majeure partie du bois utilisé pour cela vient de Nouvelle-Zélande et d'Australie, qui sont en mesure d'expédier leur marchandise sous forme de rondins à un prix oscillant entre 95 et 120 \$ le mètre cube. Le bois n'est pas sec. Les rondins arrivent dans les ports indiens et sont débités par des milliers de scieries. Ce bois sert au bas de gamme et nous n'essayerons pas d'y faire concurrence. Nous devons nous attaquer à l'industrie du meuble et aux usages d'intérieur pour les résidences et les bureaux.

**L'hon. Ron Cannan:** Je tiens à vous féliciter tous les deux pour les prix que vous avez gagnés en 2006 et, si je me souviens bien de ce que vous avez dit, en 2011. Il semble que vous êtes des meneurs dans plusieurs secteurs de votre industrie

Les chiffres que vous avez sur le potentiel sont renversants. Vous avez parlé de 200 millions d'unités d'ici 2020 — des logements multifamiliaux pour la plupart —, dont 80 p. 100 en milieu urbain. C'est un potentiel énorme pour les entreprises canadiennes, et pas seulement pour la vôtre.

• (1615)

**M. Tom Sundher:** Oui, pour toutes les entreprises canadiennes. Tolko s'en réjouit. John Langley et moi étions là-bas tout récemment. Nous allons tous essayer... pour les producteurs canadiens. Au cours des 15 dernières années, 37 scieries de la Colombie-Britannique ont fermé leurs portes. La seule façon pour nous de créer des emplois ici est de poursuivre les efforts entrepris. Nous dépendons du marché des exportations, alors plus nous trouverons de débouchés... La Chine est un gros marché pour nous présentement, les États-Unis aussi, et l'Inde pourrait devenir un gros client elle aussi. La différence entre la Chine et l'Inde est que la Chine veut devenir le manufacturier du monde entier. Selon moi, l'Inde sera un client pour nos biens plutôt qu'un exportateur. Je vois un marché énorme pour nous là-bas.

**L'hon. Ron Cannan:** Cela pourrait être très stimulant. Je sais que le ministre Pat Bell est très enthousiaste à cet égard. Le ministre Steve Thomson, le ministre des Forêts, est l'un des trois députés provinciaux de ma circonscription, alors nous collaborons de près et nous faisons tout ce qui est en notre possible.

Merci pour votre travail.

Je cède la parole à mon collègue, M. Saxton. Merci.

**M. Tom Sundher:** Merci.

**M. Andrew Saxton (North Vancouver, PCC):** Merci, Ron.

Merci à nos deux témoins pour leurs exposés sur le sujet.

Je suis de Vancouver, monsieur Sundher. J'espère sincèrement que votre petit-fils sera échangé aux Canucks, mais c'est là une tout autre histoire.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Tom Sundher:** C'est ce que nous espérons. Les Canucks ont raté une chance inouïe.

**M. Andrew Saxton:** Nous garderons espoir.

J'aimerais revenir aux produits du bois. Les produits du bois représentent un pourcentage assez important de nos exportations vers l'Inde, même si, en termes absolus, les chiffres sont très modestes.

Monsieur Sundher, vous avez indiqué que les usages premiers que vous pouvez voir sont les portes, les cadres de fenêtres, les revêtements de plancher et d'autres choses semblables. Qu'en est-il de la construction d'immeubles à ossature de bois? Vous n'avez pas dit grand-chose à ce sujet. Est-ce parce qu'ils n'ont pas de codes et de normes de construction, ou qu'ils n'ont pas les compétences pour construire de tels immeubles? Selon vous, y a-t-il un débouché dans ce domaine?

**M. Tom Sundher:** Oui. Là où je vois un premier débouché est dans le fait que le gros de la construction qui se fait en Inde est en ciment, parce que cela est plus économique. L'acier aussi est meilleur marché. La plupart des immeubles sont montés avec du ciment et de l'acier, mais tous les intérieurs sont en bois. La plupart des composantes de finition sont en bois dur. Cependant, comme je l'ai dit avant, le bois dur est de plus en plus rare et son prix augmente. Nous pourrions être très concurrentiels en offrant notre bois dans ce secteur du marché.

Depuis les 10 ou 15 dernières années, j'ai exporté les essences de la côte que sont la pruche, le pin et le cèdre, et elles ont été acceptées, mais il a fallu travailler fort. Vous devez d'abord trouver quelqu'un qui souhaite travailler avec vous, puis lui présenter le projet, mais il y a de la continuité. Une fois qu'ils acceptent le produit, c'est du solide.

Je crois que le débouché pour les ossatures en bois viendra d'abord de ces gratte-ciel. Les murs de ciment d'aujourd'hui pourraient être remplacés par du bois. Ce serait tellement plus pratique de faire les murs de séparation en bois, comme des 2 x 4 ou des 2 x 6, plutôt que des murs en ciment. Je crois qu'il y a là une ouverture dont nous devons profiter.

Ils travaillent là-dessus en Chine. Je ne vois pas pourquoi ce scénario...

Nous arrivons tout juste d'un séjour de deux ou trois semaines en Inde. Nous avons pu constater qu'il y avait de très nombreux gratte-ciel en construction dans les villes de Mumbai, de Bangalore et de Delhi. C'est tout simplement phénoménal. Nous avons rencontré des architectes et des concepteurs. Le nombre de portes en bois est colossal. L'avenir de notre bois est dans la fabrication de ces portes.

J'en conviens, leur expérience est avec le bois dur, et c'est pourquoi c'est ce bois qui est utilisé actuellement. Mais nous avons là une occasion en or d'augmenter considérablement notre part du marché. Nous ne pouvons faire autrement que de progresser.

**M. Andrew Saxton:** Pensez-vous qu'il pourrait y avoir une demande pour le bois atteint par le dendroctone, le pin bleu?

**M. Tom Sundher:** Oui, pour le mobilier et d'autres articles de ce genre. Je pense que Tolko, PALCO, West Fraser et les fournisseurs de boiserie intérieure ont de bonnes chances de vendre leurs produits. Je crois qu'ils s'emploient à le faire. En fait, je pense qu'une partie de leur bois de ce genre a été expédié en Inde. Je ne connais pas les détails, mais ils en exportent. Ils sont plutôt compétents dans ce domaine.

**Le président:** Merci beaucoup.

Je pense que M. Morin et Mme Papillon ont fait le projet de se partager les cinq minutes de temps de parole.

Allez-y.

**M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NPD):** Merci.

Monsieur Sundher, je sais que vous êtes de la côte Ouest.

**M. Tom Sundher:** Oui, monsieur.

**M. Marc-André Morin:** Dans l'Est du Canada, il y a une abondance de bois dur. Nous avons de l'érable, du bouleau, et toutes sortes de bois dur. La côte Est dispose de voies maritimes très fonctionnelles. Pensez-vous que, tôt ou tard, on pourrait trouver un marché là-bas pour le bois dur de l'est canadien?

• (1620)

**M. Tom Sundher:** Absolument. Il y en a un en ce moment.

Lorsque j'étais là-bas, les représentants du Bureau de promotion des produits du bois y étaient aussi. Ils sont là presque chaque fois que je visite l'Inde. Ils travaillent dur. En fait, le Bureau de promotion des produits du bois oeuvrait déjà en Inde il y a 10 ans. Il en coûte beaucoup moins d'expédier du bois à partir de la côte Est qu'à partir de la côte Ouest. Les occasions de vendre du bois là-bas existent assurément.

**M. Marc-André Morin:** J'ai une autre brève question à vous poser. En ce qui concerne les barrières non tarifaires, certaines d'entre elles sont mesquines, et c'est sûrement pour décourager le commerce. Parfois, elles sont liées aux différences en matière de gouvernance qui existent entre nos pays, comme les pouvoirs qu'exercent différents États ou différentes administrations.

Selon vous, y a-t-il d'autres barrières non tarifaires mesquines? Les autres éléments structurels de l'économie indienne contribuent-ils en grande partie au problème? Si vous pouvez prendre cela...

**M. Tom Sundher:** Je ne crois pas que l'Inde soit mesquine. J'ai rencontré beaucoup de gens là-bas, dont mes clients. Le problème tient essentiellement au fait que la documentation est extrêmement compliquée. La personne de service qui est chargée d'inspecter les documents vérifiera s'ils ont été préparés correctement. Si c'est le cas, vous n'aurez aucun problème. S'il y a des erreurs, vous devrez les régler. Toutefois, je ne crois pas que leur façon de faire soit mesquine. Je pense qu'il suffirait de tirer les choses au clair de notre côté. Il y a de nombreux problèmes liés aux formalités administratives que nos fonctionnaires pourraient résoudre lorsqu'ils rencontrent les Indiens face à face et qu'ils parlent avec eux, comme nous le faisons en ce moment. Les difficultés ne sont pas insurmontables. L'Inde va de l'avant, et les jeunes qui interviennent maintenant ne sont pas mesquins. Ils voyagent partout dans le monde et voient beaucoup de choses. Ils souhaitent que leur pays progresse comme n'importe quel autre pays.

**M. Marc-André Morin:** Je suis désolé d'avoir utilisé le mot « mesquin ». Ce n'est pas exactement ce que je voulais dire. Je faisais allusion à certaines pratiques que nous observons dans de nombreux pays. Ils ne veulent pas admettre qu'ils souhaitent limiter les importations, alors ils utilisent des euphémismes. Le mot « mesquin » n'est pas tout à fait exact; j'aurais dû parler de « barrières tarifaires cachées ». Toutefois, je comprends votre argument.

Merci beaucoup.

**M. Tom Sundher:** Merci.

**Le président:** Il vous reste une minute.

**Mme Annick Papillon (Québec, NPD):** Premièrement, monsieur Sundher, j'aimerais vous demander ce que vous souhaitiez dire il y a

de cela quelques minutes, avant que M. Easter commence son intervention. Je ne sais pas si vous avez eu l'occasion de faire valoir votre argument depuis.

**M. Tom Sundher:** Je souhaitais simplement clarifier l'argument de M. Sahsi.

Les bois durs sont les espèces de bois que les gens préfèrent. Ils sont utilisés pour les fenêtres et les portes. Il va falloir que nous déployions des efforts pour introduire nos bois tendres. Ceux-ci sont utilisés partout dans le monde pour fabriquer du mobilier, des portes, des fenêtres, des intérieurs et des parties d'escalier. Notre objectif doit donc consister à présenter nos bois aux utilisateurs indiens et à les renseigner sur leur qualité et sur leur utilisation à ces fins. Je tenais simplement à clarifier cet argument. J'ai constaté que chaque fois que nous expédions du bois en Inde, nous ne nous limitons pas au plus petit dénominateur commun. Nous devons tenter d'entrer en concurrence avec les bois durs. Voilà à quoi ressemble le marché indien et, nous, les Canadiens, souhaitons nous tailler notre part de ce marché. En ce moment, elle est inférieure à 1 p. 100. Par conséquent, nous avons un énorme défi à relever.

**Mme Annick Papillon:** Pouvez-vous penser à des solutions qui pourraient être mises en oeuvre pour les aider à se familiariser davantage avec les espèces de bois?

**M. Tom Sundher:** Absolument et, en ce moment, nous déployons des efforts en ce sens. Le gouvernement du Canada et le gouvernement provincial ont... FII et le Programme canadien d'exportation de produits de bois ont des bureaux là-bas. Ils ont embauché un conseiller technique, qui a commencé à travailler cette année, ainsi que quatre ou cinq employés. Ceux-ci aideront les exportateurs canadiens comme nous et toutes les entreprises canadiennes à traiter avec les fabricants indiens de mobilier, de fenêtres et de porte en bois. Ils travailleront avec eux et leur donneront l'occasion d'utiliser notre bois. S'ils ont des questions, nous serons en mesure d'y répondre. J'estime que c'est une question d'éducation.

• (1625)

**Le président:** Merci.

Monsieur Keddy.

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

J'ai quelques questions à vous poser. Je tente simplement d'obtenir quelques éclaircissements. Monsieur Sundher, vous avez indiqué clairement que vous aviez utilisé le Service des délégués commerciaux du Canada. Nous avons élargi ces services, et je suis heureux d'entendre dire qu'ils fonctionnent bien et qu'ils constituent un outil pratique à utiliser.

Monsieur Sahsi, vous n'avez pas dit clairement si vous aviez fait appel aux délégués commerciaux du Canada en Inde et si, le cas échéant, ils vous avaient aidé à briser ce qui semble être presque une barrière non tarifaire, à savoir les formalités administratives, et à organiser vos documents dans le bon ordre.

**M. Darshan Singh Sahsi:** Monsieur Keddy, lorsque j'ai commencé mes activités en Inde en 2001, j'ai visité le consulat de Chandigarh où j'ai rencontré M. Sobti. Il m'a recommandé de parler à quelques personnes. À l'époque, j'envisageais d'établir cette entreprise au Punjab. J'ai essayé d'obtenir un permis à Delhi, Bombay et Madras, mais mes demandes ont été refusées. J'ai effectivement utilisé leurs services. J'ai passé presque six mois sur le terrain, en Inde. J'ai rencontré Scot Slessor, le consul général, et je suis allé souper chez lui. J'ai profité de l'occasion pour lui demander s'il visiterait mon usine de temps en temps. Cela prouverait aux représentants officiels locaux que nous sommes liés au gouvernement du Canada et que, s'ils faisaient quoi que ce soit, il va de soi que nous pourrions toujours communiquer avec celui-ci.

Il a demandé que quelqu'un à Bombay... , mais il y a eu... En fait, nous tenions une réunion annuelle. Le président des magasins Savers aux États-Unis et des représentants de Goodwill et de l'Armée du salut étaient présents. J'ai demandé au consulat canadien s'il pouvait demander à un représentant du gouvernement du Canada de se joindre à nous pour donner aux représentants officiels et aux commissaires locaux...

Malheureusement, personne n'était libre. J'essaierai peut-être de nouveau l'année prochaine. Ce sont des gens bien. Ils nous écoutent et nous respectent.

**M. Gerald Keddy:** Oui.

Monsieur Sundher, en ce qui concerne les importations, vous avez indiqué plutôt clairement que vous expédiez en Inde tous les types de bois tendre, mais plus précisément de l'épinette, du pin et du sapin, ainsi qu'un peu de cèdre de la côte Ouest.

Lorsque nous utilisons du bois dur en Amérique du Nord, nous le mélangeons habituellement avec du bois tendre. Par exemple, lorsque nous construisons un escalier, il n'est pas rare que nous utilisions du bois dur pour les marches et du bois tendre pour les contremarches.

Le fait qu'il nous faille convaincre les Indiens que le bois tendre fonctionne et qu'il est possible de l'utiliser seul ou de le marier à du bois dur, découle-t-il d'un problème d'éducation en Inde?

**M. Tom Sundher:** C'est le défi que nous allons devoir relever. Les utilisateurs indiens ne connaissent pas la qualité de notre bois. Je pense qu'à certains endroits, il est possible de mélanger les deux types de bois ou d'utiliser du bois tendre seulement.

Les bois durs sont supérieurs aux bois tendres. C'est un processus éducatif qu'avec un peu de chance, nous allons amorcer avec l'aide d'un conseiller technique, un Canadien très qualifié appelé Brian Leslie, qui collaborera avec FII. Je lui ai déjà demandé de visiter quelques-uns des fabricants qui utilisent notre bois à différentes fins. Il va travailler avec eux précisément à la résolution de ces problèmes.

**M. Gerald Keddy:** Enfin, j'aimerais vous féliciter tous deux de votre travail en l'Inde, en particulier dans le secteur du bois d'oeuvre. Lorsqu'on se heurte à des droits de douane de 22 p. 100 et qu'on est encore disposé à travailler là-bas, on mérite des félicitations.

• (1630)

**M. Tom Sundher:** Eh bien, tout le monde pense que je suis fou, en fait...

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Tom Sundher:** ...de me consacrer à cette tâche depuis 15 ans. Toutefois, je pense que l'heure approche maintenant. Tout vient à point à qui sait attendre, du moins je l'espère.

**M. Darshan Singh Sahsi:** [*Note de la rédaction: inaudible*]...il y a un problème. C'est pourquoi le bois dur constitue un débouché pour nous. J'ai déjà expédié un conteneur de chêne rouge en Inde. Cela m'a coûté 1 600 roupies par pied carré. Il est toujours là-bas. J'essayais d'en tirer 100 ou 200 roupies, mais je suis incapable de le vendre.

Je travaille aussi le bois. Nous possédons également une usine à Surrey, en Colombie-Britannique, où nous fabriquons des portes d'armoire de cuisine en érable et en chêne. Ce sont d'excellentes portes d'armoire. Nous en produisons presque 700 par jour. Notre usine est complètement informatisée. Nous tentons d'exporter ces portes en Inde. J'ai construit ma propre maison, et j'y ai installé des portes en érable que je montre aux gens. Nous faisons tellement de choses.

Au cours de la dernière année, une affaire a été portée devant la cour suprême par le gouvernement indien concernant l'argile que les gens utilisaient. Ma première entreprise fabriquait des briques pour les constructeurs d'habitations. Cette industrie est en suspens depuis presque plus d'un an, parce qu'elle est en conflit avec le ministère des Mines. L'affaire a été portée devant la haute cour, la cour suprême.

Personne n'a fabriqué une seule brique depuis l'année dernière. Le prix de celles-ci est passé de 3 000 roupies à 6 000 roupies par millier. Les Indiens songent à trouver des solutions de remplacement. Personnellement, je crois que, si les droits de douane sur le bois d'oeuvre sont éliminés, il se pourrait que les gens commencent à envisager d'utiliser du bois pour bâtir leurs murs.

**Le président:** Oui, nous espérons qu'une entente de libre-échange éliminera les droits de douane, et nous nous emploierons à atteindre cet objectif.

**M. Darshan Singh Sahsi:** Si vous consultez Internet, vous constaterez qu'il y a un énorme obstacle à surmonter en Inde. Une affaire a été portée devant la cour suprême, et il s'ensuit qu'aucune brique n'a été fabriquée l'année dernière, pas une seule. De plus, depuis l'an dernier, les activités de mon propre four à briques ont été suspendues.

**Le président:** Messieurs Sahsi et Sundher, nous tenons à vous remercier d'être venus participer à notre séance. Le temps qui nous était imparti est écoulé, et nous vous sommes reconnaissants du temps que vous nous avez consacré et de vos témoignages.

Sur ce, nous allons suspendre nos travaux pour pouvoir poursuivre la séance à huis clos et terminer nos travaux.

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





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

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

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

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

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

---

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

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

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

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

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

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

---

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