



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 070 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 27 mars 2013

Président

L'honorable Rob Merrifield

Comité permanent du commerce international

Le mercredi 27 mars 2013

• (1535)

[Traduction]

Le vice-président (M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD)): Je déclare ouverte la séance n° 70 du Comité permanent du commerce international. Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous entendons aujourd'hui des témoignages dans le cadre de notre étude de l'Accord de partenariat économique global, l'APEG, avec l'Inde.

Nous accueillons aujourd'hui deux témoins. Nous recevons Mme Ailish Campbell, qui représente le Conseil canadien des chefs d'entreprise, et le professeur Zhan Su, titulaire d'une chaire en gestion des affaires internationales à l'Université Laval.

Chacun de vous dispose de 10 minutes pour faire un exposé, et ensuite, les membres du comité vous poseront des questions.

Nous allons commencer avec vous, madame Campbell. Vous avez 10 minutes.

Mme Ailish Campbell (vice-présidente, Politique internationale et budgétaire, Conseil canadien des chefs d'entreprise): Je vous remercie, monsieur le président, ainsi que les membres du comité. Je suis très heureuse d'être ici. Je vous remercie de m'avoir invitée à comparaître devant le Comité permanent du commerce international au sujet de la négociation d'un accord de partenariat économique global avec l'Inde.

Les démarches entreprises par le gouvernement du Canada pour accroître les débouchés sur les marchés étrangers sont essentielles. Les temps sont durs pour les négociations économiques. La nécessité de poursuivre les efforts pour favoriser des échanges commerciaux ouverts et dynamiques a été comparée à la bicyclette. Pour éviter de glisser vers le protectionnisme, les pays doivent demeurer en selle et continuer de pédaler, même s'ils ont l'impression au quotidien qu'ils n'avancent pas beaucoup.

Malgré tous les efforts, la grande bicyclette construite pour les 159 membres de l'Organisation mondiale du commerce fait malheureusement du surplace, à notre avis. Le Canada et les autres pays membres de l'OMC qui ont participé aux négociations du Cycle de Doha en ont malheureusement débarqué. Les cyclistes qui bénéficient des meilleures équipes de soutien ont embarqué sur des bicyclettes plus petites et s'en vont, il faut l'avouer, dans bien des directions.

Dans ce contexte difficile, nous félicitons le gouvernement d'avoir entrepris des négociations bilatérales et multilatérales. Le comité connaît très bien ces négociations. Elles concernent l'accord économique et commercial global avec l'Union européenne et des accords bilatéraux avec des pays asiatiques, notamment la Corée du Sud, l'Inde et le Japon. Il y a aussi des négociations concernant des accords multilatéraux, notamment le Partenariat transpacifique. Ces accords vont créer des emplois et des débouchés pour les travailleurs et les familles du Canada.

L'Accord de partenariat économique global avec l'Inde, qui fait partie de ce programme ambitieux, est une entente que le Conseil canadien des chefs d'entreprise appuie entièrement. Ces négociations doivent être bien menées en ce sens qu'il faut y affecter de bons négociateurs et s'assurer qu'il y a une volonté politique. Elles doivent être une priorité, étant donné la taille et la croissance projetée du marché indien, surtout lorsque les négociations de l'accord entre le Canada et l'Union européenne aboutiront, comme nous l'espérons.

Le PIB des pays en développement augmente à un rythme et dans des proportions sans précédent dans l'histoire de l'humanité. Les entreprises canadiennes, qu'elles soient dans le domaine de l'agriculture, de l'énergie, des services financiers ou des technologies de l'information, doivent participer à cette croissance.

À notre avis, l'APEG doit être global et prévoir l'élimination des barrières tarifaires et non tarifaires pour la majorité des échanges commerciaux dans les 10 années suivant son entrée en vigueur; la libéralisation du commerce de services dans la plupart des secteurs, surtout celui des services financiers, et un solide échange d'offres entre le Canada et l'Inde au sujet des quatre modes de prestation de services; des dispositions énergiques sur l'investissement qui visent à promouvoir les investissements canadiens en Inde; des règles d'origine simplifiées, un mécanisme contraignant de règlement des différends; la cohérence de la réglementation et la coopération afin de favoriser la transparence sur le marché; des règles concernant les marchés publics; des procédures transparentes et simplifiées pour les douanes et des normes élevées pour la protection de la propriété intellectuelle.

Nos relations commerciales devraient se développer non seulement grâce à l'échange de biens et de services, mais aussi grâce à des liens dynamiques, créés notamment par des investissements dans des filiales étrangères et des coentreprises, l'attribution de permis, la protection de la propriété intellectuelle et des chaînes d'approvisionnement dans divers pays. En somme, nous demandons aux négociateurs pour le Canada et l'Inde de veiller à ce que l'APEG cadre bien avec les façons actuelles de faire des affaires.

Pour renforcer les rapports, il est essentiel de conclure le plus tôt possible avec l'Inde un accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers. Les négociations sont terminées, mais aucune entente finale n'a été signée. Nous devrions examiner cet accord pour nous assurer qu'il est de grande qualité et, à notre avis, établir un calendrier clair en vue de le finaliser.

Pour sensibiliser les entreprises canadiennes et les décideurs aux débouchés qui existent en Inde et en Asie de façon générale, le Conseil canadien des chefs d'entreprise a lancé une initiative qu'il a appelé « Le Canada à l'ère du Pacifique » et qui vise à déterminer les principales politiques qui permettraient d'accroître la capacité du Canada à réussir dans une économie mondiale en évolution. Les résultats de cette initiative se trouvent sur notre site Web, à l'adresse www.ceocouncil.ca.

En tant que secrétariat du nouveau Forum des PDG Canada-Inde, en collaboration avec notre partenaire essentiel, la Confédération des industries indiennes, le Conseil canadien des chefs d'entreprise continuera de favoriser l'établissement de liens dans le secteur privé afin d'accroître nos activités commerciales. Nous sommes heureux d'appuyer les coprésidents du Forum des PDG, Tom Jenkins, d'Open Text, et Hari Bhartia, de Jubilant Life Sciences, ainsi que les PDG qui composent le comité et les groupes de travail.

• (1540)

Lors de la séance d'ouverture du Forum des PDG, le 6 novembre 2012, les membres ont déterminé des secteurs prioritaires, notamment les ressources naturelles, l'infrastructure, l'éducation, les TIC et les services financiers. Ils se sont clairement prononcés en faveur de négociations exhaustives d'un APEG en temps voulu.

J'ose espérer que mes observations mettent en évidence le fait que le secteur privé joue un rôle actif, en travaillant avec des entités du gouvernement qui offrent une aide indispensable, comme Exportations et Développement Canada, le Services des délégués commerciaux du Canada et notre corps diplomatique en Inde, en vue de renforcer nos liens commerciaux.

Tout en veillant à ce que notre relation économique primordiale avec les États-Unis demeure solide et dynamique, le Canada doit également accroître ses activités qui visent à développer des marchés, comme l'Inde. Ces importants marchés assurent la demande nécessaire pour permettre aux entreprises canadiennes de créer des emplois, de favoriser la croissance et d'être présentes un peu partout dans le monde. Les entreprises membres du Conseil canadien des chefs d'entreprise souhaitent que davantage de sociétés utilisent le Canada comme tremplin pour mettre en oeuvre leurs activités à l'étranger. À cet égard, la conclusion d'accords d'investissement et d'accords économiques avec l'Inde et d'autres grandes économies est particulièrement essentielle.

Je vous remercie de m'avoir écoutée.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci, madame Campbell.

Professeur Su, nous entendez-vous?

[Français]

M. Zhan Su (professeur, titulaire de la Chaire Stephen-A.-Jarislowsky en gestion des affaires internationales, Université Laval, à titre personnel): Oui, je vous entends bien.

Le vice-président (M. Don Davies): D'accord. Bienvenue au comité. Vous avez 10 minutes pour faire votre présentation.

M. Zhan Su: Merci, monsieur le président.

Je remercie le comité de m'avoir invité à participer à cette discussion sur un projet qui me paraît important.

Je vais d'abord dire quelques mots sur ce que nous faisons à l'Université Laval dans le domaine de la gestion internationale. Je travaille à la Faculté des sciences de l'administration depuis 1990. Autrement dit, je suis professeur à l'Université Laval depuis exactement 23 hivers.

Nous avons fait beaucoup de choses en matière de formation en gestion internationale, surtout depuis 2008. Je dirige la Chaire Stephen-A.-Jarislowsky en gestion des affaires internationales. Nous offrons des formations à des étudiants à tous les cycles: au doctorat, au MBA et au premier cycle. Nous menons également beaucoup de recherches, surtout sur les pays émergents, dont l'Inde.

Au cours des dernières années, ma faculté a organisé des missions commerciales avec des étudiants. Nos étudiants partent avec des mandats confiés par des entreprises pour explorer des occasions

d'affaires à l'étranger. Nous avons déjà organisé quatre équipes d'étudiants qui sont allés en mission commerciale en Inde, ce qui représente un total de 80 mandats confiés par des entreprises.

Du côté de nos entreprises, par exemple dans la province de Québec, nous voyons un intérêt assez net pour explorer des occasions d'affaires en Inde. Souvent, nos étudiants n'ont pas beaucoup de difficulté à convaincre des entreprises ou à trouver des mandats. C'est pour cette raison que je crois que cette initiative ou ce projet de partenariat économique dont on parle avec l'Inde est une idée assez intéressante.

Je sais que ce projet suscite, au Canada comme en Inde — je suis allé en Inde il n'y a pas longtemps —, passablement de polémiques. Au Canada, on a beaucoup de doutes. Tout d'abord, beaucoup de gens s'interrogent sur l'importance économique de ce projet. Il est vrai que sur le plan des chiffres, les échanges commerciaux et les liens économiques entre l'Inde et le Canada demeurent malheureusement encore relativement faibles. Nous ne sommes pas un partenaire majeur pour l'Inde, et l'Inde n'en est pas un non plus pour nous. Dans ce contexte, beaucoup de gens se demandent ce que ça donne.

Personnellement, je crois qu'il faut voir l'Inde comme un grand marché non seulement potentiel, mais déjà existant. Puisque le marché indien demeure assez marginal pour nous, il y a encore plus de raisons de faire des efforts afin d'en faire davantage. Ce marché a une taille très importante, ne serait-ce que sur le plan de la population, de la jeunesse et du taux d'épargne qui dépasse 35 % du PIB.

Il faut regarder ce qui s'est passé au cours des dernières années. Afin de comprendre ce genre de pays, il faut avant tout faire deux comparaisons. Au Canada, on compare souvent la situation de l'Inde à notre propre situation. Dans un tel cas, souvent on tire des conclusions très rapidement. Par exemple, on dit que son marché et son économie demeurent encore très petits et ne représentent pas grand-chose. Je crois qu'il faut faire une deuxième comparaison, par rapport au passé récent de l'Inde. Depuis 1991, l'année où l'Inde s'est engagée dans des réformes, il y a eu un changement incroyable. Chaque fois que j'y vais, je constate un progrès économique et un progrès dans tous les sens du terme. Sachez qu'aujourd'hui a eu lieu en Afrique du Sud le fameux sommet des pays des BRICS. L'Inde présente beaucoup de potentiel. Étant donné l'importance potentielle de ce pays, nous devons faire du développement de ce marché une priorité.

Par ailleurs, l'Inde est un fournisseur intéressant pour nous. Quand on parle de fournisseur, beaucoup craignent une délocalisation, et on résiste à la délocalisation. Il est vrai que nous devons tout faire pour préserver davantage d'emplois chez nous. Cependant, la vraie question n'est pas de préserver les emplois par des mesures artificielles. Il faut augmenter notre compétitivité, et l'une des façons de le faire est justement en sachant utiliser les forces des autres.

• (1545)

Pour ma part, je travaille avec les entreprises, et il y a un principe très simple. Aujourd'hui, étant donné les possibilités de toutes sortes qui se présentent partout dans le monde, une entreprise doit savoir faire un choix. Elle doit déterminer quel genre d'activités elle doit faire seule, quel genre d'activités elle doit faire par d'autres, en exploitant les forces des autres, quel genre d'activités elle doit faire avec d'autres, ou ne pas faire, ou ne plus faire. C'est un choix important. En effet, si nous arrivons à exploiter les forces des autres en notre faveur et, idéalement, faire que la situation soit gagnant-gagnant, nous en ressortirons tous beaucoup plus grands.

Dans le cadre de la mission menée par nos étudiants, nous avons constaté de façon nette que nos entreprises avaient besoin de trouver de nouveaux fournisseurs. Au cours des dernières années, beaucoup de nos entreprises ont utilisé la Chine ou d'autres pays, notamment le Mexique, comme des genres de sous-traitants. Cependant, la situation dans ces pays change. L'Inde apparaît comme une nouvelle option très intéressante.

L'autre raison pour laquelle nous devons essayer de promouvoir nos échanges et nos relations avec l'Inde est que ce pays représente une économie assez spécifique. On dit souvent qu'il s'agit d'une société où l'État est relativement faible, mais où les entreprises sont très fortes. Le nombre d'entreprises est relativement petit, mais il y en a de très importantes. Même en matière de recherche-développement, certaines sont très performantes. Dans ces conditions, si nos entreprises peuvent travailler dans le cadre d'alliances avec ces entreprises, nous risquons d'être tous gagnants.

Le Canada, comme le Québec, a besoin de plus de capitaux étrangers. On constate qu'au cours des 20 dernières années, l'Inde a commencé à investir davantage à l'étranger. L'année dernière, ce chiffre a atteint plus de 15 milliards de dollars. Il serait donc vraiment avantageux que le Canada et l'Inde établissent un lien intéressant.

Certains considèrent que le fait de conclure un accord de libre-échange ne résoudra pas tous nos problèmes, et j'en conviens. Je dirais même qu'il ne faut pas penser qu'une fois un accord de libre-échange signé, on peut s'attendre à récolter des résultats facilement. Il faut bien comprendre que l'Inde est une société très différente de la nôtre, malgré certaines similitudes quant à la démocratie, voire sur le plan linguistique.

Le grand défi pour nos entreprises serait de profiter des occasions que l'Inde représente. Pour ce faire, il faut les aider davantage. Les entreprises qui vont s'internationaliser, surtout dans des pays comme l'Inde, vont devoir relever des défis supplémentaires, notamment en ce qui concerne l'écart institutionnel. En effet, l'État joue un rôle très différent, en Inde. C'est un protecteur qui intervient tant bien que mal. C'est aussi un promoteur qui intervient beaucoup. On a pu le constater au cours des dernières années, par exemple lorsqu'il a tenté de conclure toutes sortes d'ententes de libre-échange afin de favoriser ses entreprises et de promouvoir son économie.

En outre, l'Inde est en quelque sorte un État producteur. Le secteur étatique demeure effectivement très fort. Il contribue à au moins 15 % du PIB. Enfin, c'est un État qui planifie. Il suffit de regarder son plan quinquennal pour s'en convaincre. Il oriente les investissements et les activités économiques.

Le défi culturel est aussi très important. La façon dont les choses se font en Inde diffère énormément par rapport au Canada. Bien sûr, il y a la distance. Une très grande distance nous sépare, ce qui va compliquer les opérations de nos entreprises qui souhaitent faire des affaires en Inde, et vice-versa.

● (1550)

Si nous pouvions conclure une telle entente, ce serait un premier pas très intéressant, mais il faudrait continuer d'investir afin que la situation soit gagnant-gagnant.

Merci.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci beaucoup, professeur Su.

Nous entamons maintenant la période des questions et réponses.

Je vais céder la parole à M. Morin pour sept minutes.

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

C'est très intéressant.

Dans une étude que vous avez faite en 2006, vous parliez de défis importants auxquels faisait face l'Inde. Je sais que la situation a évolué depuis. J'aimerais que vous nous fassiez une brève mise au point à ce sujet.

Vous parliez d'un endettement écrasant, d'inégalités sociales criantes, d'entraves majeures aux investissements étrangers et de la difficulté de réaliser des réformes. Croyez-vous que la situation se soit beaucoup améliorée depuis 2006? D'après vous, pouvons-nous maintenant envisager de faire affaire avec l'Inde?

M. Zhan Su: C'est à moi que vous posez la question?

M. Marc-André Morin: Oui.

M. Zhan Su: Je dirais que globalement, il y a eu depuis 2006 une amélioration assez nette.

En Inde, l'année financière commence le 1^{er} avril et se termine le 30 mars. Or pour l'année 2012-2013, on s'attend à ce que le taux de croissance tourne autour de 6 %. Entre 2006 et 2011, le taux de croissance a vraiment été très fort. Compte tenu du taux de croissance, on peut dire qu'il y a sûrement des éléments favorables aux affaires et au développement économique.

Pourtant, il faut reconnaître que l'Inde est qualifiée de pays émergent et non pas « émergé ». J'oserais dire, encore aujourd'hui, que les problèmes sont ce dont l'Inde ne manque pas. En effet, il en reste beaucoup à surmonter. Mais dans l'ensemble, surtout avec le gouvernement actuel, qui est au pouvoir depuis 2004, on constate une volonté très nette de procéder à des réformes. Il y a, par exemple, la lutte contre la pauvreté. Certaines réformes sont aussi mises en oeuvre pour libéraliser l'économie à l'égard des investisseurs étrangers. Des progrès notables ont été accomplis, mais il reste beaucoup à faire.

À mon avis, étant donné que nous avons au Canada une structure de marché extérieur trop dépendante du marché américain et que le commerce extérieur doit jouer un rôle très important pour que nous puissions maintenir notre niveau de vie élevé, il faut surtout trouver des partenaires majeurs.

Je considère que l'Inde est un partenaire potentiellement très important pour le Canada. Par contre, il faut travailler. La vie est un combat et il faut savoir prendre des risques, surtout s'il s'agit de conclure un accord de ce genre. Selon moi, ça crée un cadre qui permet de promouvoir, de tenter de mener des actions et d'obtenir plus de protection pour nos entreprises. Il est nécessaire d'établir ce genre de cadre.

● (1555)

M. Marc-André Morin: Certains s'inquiètent, par exemple le président de CGI, qui a remis en cause la stratégie du gouvernement fédéral quant à la négociation d'un traité avec l'Inde. La délocalisation des emplois est un phénomène inquiétant.

À votre avis, quelle attitude le gouvernement canadien devrait-il adopter lors d'une telle négociation pour s'assurer que ça n'entraînera pas d'effets négatifs, par exemple la délocalisation des emplois?

M. Zhan Su: Je crois qu'en soi, une délocalisation, surtout si elle est contrôlée, pourrait même être intéressante pour les entreprises, dans une certaine mesure. Pourquoi? Depuis les années 1980, on parle de mondialisation de l'économie et de la concurrence qui vient de tous les horizons. En ce qui concerne nos entreprises canadiennes, étant donné que notre marché se trouve essentiellement aux États-Unis, il faut que nos produits soient compétitifs. Par contre, à l'intérieur du Canada, nos structures de coûts sont très élevées. Or si nous pouvions délocaliser certaines étapes en nous employant à renforcer notre compétitivité à d'autres étapes, les deux actions additionnées pourraient nous procurer une certaine compétitivité.

Pour ma part, j'ai eu l'occasion de travailler dans plusieurs entreprises au Québec, notamment chez Procycle. On voit qu'une délocalisation contrôlée leur donne la possibilité de se maintenir, même sur le marché américain. Il est vrai qu'un accord de libre-échange ne peut pas être gagnant pour toutes les entreprises canadiennes, dans tous les secteurs. Je dirais qu'il faut attendre, essayer de créer un effet globalement intéressant pour l'économie canadienne.

Pour ce qui est de CGI, je comprends ses réserves, parce que le secteur informatique indien est très connu pour sa compétitivité. Toutefois, c'est un secteur très vaste. Il faut d'abord essayer de se positionner dans des créneaux.

Par ailleurs, je pense qu'il faut avant tout renforcer notre compétitivité. En ce sens, je vois mal comment nous pourrions nous isoler, en fermant notre frontière, pour maintenir notre prospérité.

M. Marc-André Morin: En entendant ce que je m'appête à dire, les cheveux de mes collègues d'en face vont se dresser sur leur tête.

Il y a des situations où le commerce avec des économies moins avancées peut s'avérer très bénéfique. Vous êtes un spécialiste de la Chine. Comme vous le savez, quand l'URSS s'effondrait, la Russie a réussi à maintenir son économie et à se relever de cet effondrement en profitant des produits manufacturés chinois à très bas coûts que les usines russes n'arrivaient pas à produire, étant donné l'effondrement de l'infrastructure. Dans le cas de certaines stratégies, ça peut être très productif.

D'après vous, les résultats finaux auxquels on peut s'attendre dans le cas d'une entente de libre-échange sont-ils...

[Traduction]

Le vice-président (M. Don Davies): Monsieur Morin, votre temps est écoulé.

[Français]

M. Marc-André Morin: Dans le cas d'une telle entente, les résultats sont-ils davantage dus à la conjoncture dans laquelle l'entente est signée ou à la stratégie que le gouvernement adopte?

• (1600)

[Traduction]

Le vice-président (M. Don Davies): Professeur Su, veuillez être bref.

[Français]

M. Zhan Su: Pour ce qui est de nos relations avec l'Inde, je souligne que celle-ci a connu des changements très importants en peu de temps, c'est-à-dire depuis 20 ans, au maximum. Aujourd'hui, il est temps qu'on la considère sérieusement comme un partenaire majeur. Au-delà de cette entente, il faut tenir compte des efforts importants qu'il nous faudra toujours fournir. En effet, il ne faut pas s'attendre à créer des richesses sans qu'il y ait de concurrence.

Compte tenu de la structure économique du Canada, je ne prévois pas nécessairement de confrontation dans tous les domaines de premier plan. Dans le secteur manufacturier, par exemple, il s'agit d'une activité encore très modeste dont les effets sur notre économie ne seront pas aussi négatifs que ceux créés par la Chine.

Par contre, nous avons des ressources auxquelles s'intéressent beaucoup ces gens. Ce pays dont l'activité manufacturière n'est pas très importante importe tout de même déjà 80 % de son pétrole. Dans ce cas, cette possibilité se présente à nous. Du côté de l'agroalimentaire également, c'est la force...

[Traduction]

Le vice-président (M. Don Davies): Professeur Su, je suis désolé, mais je dois vous interrompre. Le temps est écoulé.

M. Zhan Su: Je suis désolé.

Le vice-président (M. Don Davies): Ça va.

Je donne la parole à M. Holder.

[Français]

pour sept minutes.

[Traduction]

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

Par souci d'égalité, je vais poser quelques questions à Mme Campbell, si je puis me permettre. J'apprécie jusqu'à maintenant les observations de nos deux témoins. Elles vont nous éclairer au sujet de l'intention du Canada d'aller de l'avant avec la conclusion d'un APEG avec l'Inde.

Madame Campbell, avant d'aborder précisément l'APEG, j'aimerais parler de l'APIE, qui selon vous est important. Je suis d'accord avec vous.

Je crois que vous avez dit qu'un tel accord n'a pas tout à fait été finalisé. Quels sont les obstacles à la signature d'un APIE? Pourquoi est-ce si essentiel de conclure un APIE, soit en même temps qu'un APEG, soit juste avant? Pouvez-vous me donner votre opinion là-dessus, s'il vous plaît?

Mme Ailish Campbell: Merci.

La question des investissements étrangers directs peut être examinée sous deux angles. Premièrement, lorsqu'il y a de la valeur et des intérêts mutuels, il y aura des investissements importants. Comme l'a mentionné le professeur Su, les investissements de la part de chacune des deux économies sont assez faibles en ce moment. Il existe un grand potentiel d'investissement pour les investisseurs indiens, particulièrement dans les infrastructures et le secteur de l'énergie. Bien sûr, des investissements importants sont effectués avant la signature de l'APIE. Des entreprises canadiennes et indiennes de services financiers participent activement à des coentreprises et on observe des échanges dans le secteur des TCI. J'ai trouvé encore une fois que les propos du professeur Su étaient très justes au sujet des avantages mutuels en ce qui concerne divers éléments de la chaîne de valeur dans le secteur manufacturier.

Cela dit, un APIE permet aux investisseurs et aux entreprises de constater que leurs gouvernements comprennent bien les investissements effectués par le secteur privé. Il existe des tribunaux internationaux pour aider à régler les différends, et il y a bien entendu des tribunaux nationaux. Cependant, un APIE vient leur donner du poids. Le gouvernement canadien contribue largement à la compétitivité de notre pays dans le monde. Le gouvernement, sa réglementation, ses activités, son dynamisme, son ouverture, et la primauté du droit apportent une très grande valeur ajoutée au Canada en tant que pays propice aux investissements.

Brièvement, au sujet de l'APIE avec l'Inde, je crois savoir que les négociations ont pris fin il y a quelque temps. Si on compare l'ébauche de cet APIE avec d'autres APIE, il faudrait vérifier si elle est aussi globale. Chaque APIE est élaborée en fonction de la dynamique du marché de chaque pays. Je pense que l'Inde examine très attentivement son régime à la lumière de certains cas précis qu'elle a observés afin de s'assurer que l'APIE répond à ses intérêts.

• (1605)

M. Ed Holder: C'est intéressant, car les investissements indiens au Canada au cours des deux ou trois dernières années ont connu une croissance exceptionnellement lente, c'est-à-dire moins de 1 p. 100. Les investissements étrangers directs du Canada en Inde ont diminué d'environ 13 p. 100 durant cette même période...

Mme Ailish Campbell: C'est une situation très négative.

M. Ed Holder: Croyez-vous que la mise en oeuvre de l'APIE donnerait aux investisseurs la confiance nécessaire pour investir de nouveau dans ces marchés? Croyez-vous qu'il y a un lien?

Mme Ailish Campbell: En un mot, je dirais absolument. En quelques mots, je dirais que le marché indien est très complexe tout comme le nôtre, à cause des compétences fédérales et provinciales, de notre accord sur le commerce intérieur et du droit fédéral — qui bien entendu facilite les échanges entre les provinces et les territoires au sein d'un marché commun au Canada.

L'Inde est un marché terriblement complexe. Outre la conclusion d'un APIE, il y a beaucoup à faire pour régler divers problèmes qui touchent la compétitivité, notamment les barrières non tarifaires et la bureaucratie, et toute une série de problèmes tout aussi compliqués qui font perdre bien de temps aux entreprises. Il faut beaucoup de temps aux sociétés pour venir à bout d'investir en Inde étant donné le grand nombre de compétences, comme c'est le cas au Canada pour ce qui est des investissements importants.

Donc, en ce qui concerne l'APIE, je suis tout à fait d'accord. Mais il reste du travail à faire tout de même par la suite.

M. Ed Holder: Je vous remercie pour cet éclaircissement.

Vous avez peut-être entendu des membres du comité affirmer qu'il y a un écart entre le Canada et l'Inde en ce qui concerne la balance commerciale. Les échanges de marchandises au Canada s'élèvent à 2,3 milliards de dollars, tandis qu'en Inde, ils s'établissent à 2,9 milliards de dollars. Pourquoi voudrions-nous investir là où nous enregistrons un déficit de façon générale? Pensez-vous que nonobstant ce déficit par rapport à un autre pays, il est tout de même censé de conclure un accord commercial? C'est certes un sujet de discorde au sein du comité. Si ma question n'est pas assez claire, je peux la reformuler.

Avez-vous des commentaires là-dessus?

Mme Ailish Campbell: Les échanges de marchandises sont bien entendu essentiels. Ces statistiques sont très intéressantes. Cependant, j'encourage le comité à examiner, à la fois dans le cadre de la présente étude et de manière régulière, un ensemble de statistiques

très intéressant établi par l'OCDE. Il s'agit des données de l'OCDE sur le commerce à valeur ajoutée.

Si ce verre, par exemple, franchit la frontière, on considère qu'il s'agit d'un produit importé de l'Inde au Canada. Mais on ne sait rien au sujet des facteurs de production — notamment le sable qui a été utilisé ou autre. Il s'agit d'un article très simple, alors vous pouvez vous imaginer ce qu'il en est d'un ordinateur.

On ne décompose pas l'investissement pour savoir d'où proviennent toutes les composantes. En outre, nous avons très peu de données sur les investissements dans les services, dont il est très difficile de suivre l'évolution. Il s'agit d'un des secteurs les plus dynamiques. Je crois que la valeur ajoutée se trouve dans les importations et les exportations, mais aussi dans notre capacité d'aller en Inde...

Par exemple, Dominic Barton, le PDG de McKinsey, a prononcé un discours lors de notre conférence Le Canada à l'ère du Pacifique. Il a parlé des investissements de 33 milliards de dollars que les Indiens doivent faire dans leur infrastructure — énergie, logement, traitement des eaux usées, par exemple — au cours des 20 prochaines années. Les possibilités sont énormes pour les entreprises canadiennes. Elles ne seront jamais mesurées en terme d'importations et d'exportations, car nous proposons que des entreprises canadiennes de génie, de design et de construction fournissent directement là-bas, en Inde, leurs services. Cela ne figurera jamais, par exemple, en tant qu'importation ou exportation.

Permettez-moi de dire que c'est un élément important, mais il y en a d'autres qui doivent faire partie de l'analyse que nous encourageons le comité à effectuer dans le cadre de son examen des relations économiques entre le Canada et l'Inde.

Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)): Je vous remercie beaucoup.

Je tiens à remercier le vice-président de m'avoir remplacé pendant la première demi-heure.

La parole est maintenant à M. Easter, pour sept minutes.

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

Ed a raison. Sur le plan des échanges commerciaux, nos résultats ne sont nullement aussi bons que nous l'aurions espéré grâce aux accords commerciaux. Il sera intéressant d'examiner les données de l'OCDE sur le commerce à valeur ajoutée.

Je suis certes d'avis que de signer des accords commerciaux pour le simple fait d'en signer n'est pas suffisant. Notre bilan ces dernières années n'est pas très reluisant en ce qui a trait aux excédents et aux déficits commerciaux.

Ce qui est pire, ou du moins tout aussi pire, c'est le fait que l'industrie pétrolière se porte relativement bien — même si le cours du pétrole est en baisse au Canada pour de multiples raisons, principalement l'absence de marchés — tandis que notre secteur manufacturier éprouve d'importantes difficultés. La situation est loin d'être aussi bonne qu'elle devrait l'être relativement à la création d'emplois et à la valeur ajoutée.

Le Canada doit mettre l'accent sur certains aspects — et je dois admettre que le comité devrait les examiner — du point de vue des politiques, tant fédérales que provinciales, afin d'améliorer nos accords commerciaux. Nous sommes en faveur des accords commerciaux, mais que devons-nous faire pour faire en sorte qu'ils soient plus avantageux pour le Canada?

Avez-vous des suggestions à cet effet? Suis-je à côté de la plaque?

M. Ed Holder: [Note de la rédaction: inaudible]

L'hon. Wayne Easter: Vous dites que je suis à côté de la plaque, Ed, mais je ne crois pas que je le suis.

Le président: À qui posez-vous votre question?

Une voix: Est-ce que vous vous adressez à moi?

Des voix: Oh, oh!

L'hon. Wayne Easter: Non, je m'adresse à Mme Campbell.

• (1610)

Mme Ailish Campbell: Merci.

Encore une fois, j'aimerais mettre l'accent sur les macro-données qui portent sur les réussites du Canada dans le contexte de la récession mondiale. En tant qu'économiste, j'exhorte le comité à examiner non seulement le déficit commercial, mais également les données concernant l'emploi, la croissance et le potentiel de croissance de notre économie.

J'ai passé 18 mois à étudier en détail la situation du secteur manufacturier, et je peux vous dire que le Conseil canadien des chefs d'entreprise, de concert avec Manufacturiers et Exportateurs du Canada et d'autres organismes, continuera de travailler à accroître la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier.

En ce qui concerne ce que vous avez dit, monsieur le vice-président, je dois dire que je ne suis pas d'accord avec vous, car le secteur manufacturier au Canada se porte en fait très bien. Il est bien entendu confronté à d'importantes difficultés. Des entreprises qui comptent parmi nos membres ont dû modifier leur stratégie étant donné la vigueur du dollar canadien, mais cette vigueur permet d'investir dans l'équipement. Elle offre l'occasion d'envisager des acquisitions à l'étranger et d'accroître les activités des petites et moyennes entreprises canadiennes.

Nous avons vu le secteur des pièces d'automobile — Magna, Linamar, Martinrea et d'autres — profiter de cette vigueur du dollar pour augmenter leur présence à l'étranger et répondre aux besoins d'autres marchés. Il y a donc des possibilités malgré les difficultés.

Je vous encourage également à examiner non seulement le secteur manufacturier, mais aussi des domaines à valeur ajoutée — la recherche et le développement, le génie, le prototypage. Quand on parle de production de masse, ce qui nous vient souvent à l'esprit quand il est question de l'Inde et de l'Asie, mais en fait ce n'est pas tout à fait vrai, on pense à la délocalisation des emplois.

Je crois qu'il y a de véritables possibilités étant donné la baisse des prix de l'énergie au Canada et en Amérique du Nord et les nouvelles formes d'énergie. Aucun autre pays dans le monde, à mon avis, ne possède autant de formes d'énergie qui puissent être utilisées dans le processus de fabrication. Je pense que nous conserverons ces emplois si nous demeurons concurrentiels sur le marché mondial.

Il y a aussi les services après fabrication. Nous fabriquons une voiture, mais son entretien, ainsi que les produits à valeur ajoutée liés à la voiture constituent des possibilités pour le secteur. Nous réussissons très bien dans certains de ces domaines à forte valeur ajoutée de la chaîne de fabrication au pays. Nous sommes témoins de réussites d'Est en Ouest et jusque dans le Nord.

Au Canada, nous savons que nous avons une pénurie de main-d'œuvre, une pression démographique. Nous devons mieux former les travailleurs canadiens pour qu'ils puissent occuper ces emplois. Cependant, s'il y a des lacunes et des possibilités, nous ne pouvons pas empêcher la croissance au Canada si nous pouvons faire appel à des travailleurs indiens pour que le marché fonctionne 24 heures sur 24. Par exemple, nous avons des équipes de travailleurs canadiens à Calgary et des fournisseurs en Inde qui prennent leur relève à la fin de leur journée de travail. Nous créons ainsi des équipes mondiales. On doit aussi faire venir au Canada des ingénieurs indiens pour des projets précis et apprendre de ces spécialistes de la haute technologie. Ensuite, comme je l'ai dit, des ingénieurs et des entrepreneurs en construction canadiens peuvent aller offrir leurs services à valeur ajoutée en Inde.

Les possibilités sont très nombreuses. Il est important de se pencher sur le déficit commercial — je crois que nous pouvons faire mieux — mais ce n'est pas le seul élément.

• (1615)

L'hon. Wayne Easter: En ce qui concerne votre travail, vous avez dit que vous étudiez le secteur manufacturier depuis un certain temps. Allez-vous rédiger un rapport au terme de votre étude dont nous pourrions obtenir un exemplaire ou qui sera publié?

Mme Ailish Campbell: Absolument. Nous sommes en train de préparer un rapport, en collaboration avec la Richard Ivey School of Business, de London, en Ontario. Nous espérons qu'il sera publié à la fin de l'automne 2013. Je serai ravie de tenir le comité au courant de cette étude.

L'hon. Wayne Easter: Nous vous en serions reconnaissants.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci.

Monsieur Shipley.

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): Je vous remercie beaucoup, monsieur le président.

Je remercie nos témoins.

J'ai une question simple pour la représentante du Conseil canadien des chefs d'entreprise. Combien d'organisations représentez-vous?

Mme Ailish Campbell: Nous en représentons 135.

M. Bev Shipley: S'agit-il d'un groupe diversifié d'entreprises — petites, moyennes et grandes?

Mme Ailish Campbell: Je suis désolée de ne pas avoir mieux présenté le Conseil canadien des chefs d'entreprise. Notre PDG est l'honorable John Manley.

Comme je l'ai dit, nous représentons environ 135 des plus grandes entreprises au Canada. Nous représentons donc généralement de grandes entreprises, quoique nous ayons des entrepreneurs comme membres. Les actifs de toutes les entreprises que nous représentons totalisent 2 billions de dollars, les recettes annuelles s'élèvent à 850 milliards de dollars et nos membres emploient plus d'un million de Canadiens.

M. Bev Shipley: Je vous remercie beaucoup.

Vous avez parlé des débouchés pour les entreprises canadiennes et des compétences qu'elles possèdent, que ce soit en génie ou en design ou encore en médecine, qui leur permettraient de travailler en Inde dans le cadre de projets d'infrastructure. Quand on parle d'infrastructure, on a tendance à penser à des routes et à des ponts. Je présume qu'il s'agit aussi d'infrastructure dans le domaine médical et dans les secteurs de l'agriculture, de la transformation et du développement.

Les organisations que vous représentez sont généralement de grandes entreprises. Est-ce qu'elles voient la possibilité de mener des activités là-bas? Nous entendons dire qu'il s'agit d'un pays où il est compliqué de faire des affaires. Est-ce qu'un bon nombre d'entre elles ont déjà été confrontées à certains des problèmes qui existent en Inde?

Mme Ailish Campbell: Il est certain que nos membres sont en général de grandes entreprises. Un grand nombre d'entre elles sont présentes un peu partout dans le monde. Elles ont déjà pénétré des marchés étrangers et elles tirent profit en Inde des enseignements qu'elles ont tirés de ces expériences.

Il faut bien comprendre — et j'ose espérer que lors de prochaines comparutions devant le comité à propos d'autres sujets je pourrai vous brosser un meilleur portrait des chaînes d'approvisionnement de nos entreprises, dont font partie bien entendu des petites et moyennes entreprises — que les grandes entreprises qui pénètrent un marché entraînent avec elles leurs partenaires et leurs fournisseurs de services. Dans certains cas, il peut s'agir de dizaines, voire de centaines, de petits fournisseurs de services qui participent aux activités de production d'une grande entreprise.

Il importe de mentionner l'importance vitale du Service des délégués commerciaux du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, qui offre de l'aide non seulement aux grandes sociétés, mais aussi aux petites et moyennes entreprises.

J'ai trouvé très intéressantes les observations du professeur Su au sujet des fabricants de produits spécialisés, qui trouvent des domaines dynamiques, notamment dans l'agriculture à valeur ajoutée, par exemple dans les secteurs des légumineuses alimentaires, des lentilles ou des protéines provenant de la viande.

Vous pouvez être un fournisseur d'un produit spécialisé très important et profiter de l'aide essentielle que fournit le Service des délégués commerciaux en Inde pour démarrer. Vous pouvez choisir l'Inde pour commencer à prendre de l'expansion tout en utilisant un produit canadien et en ayant votre siège au Canada.

J'espère que j'ai répondu à votre question. Si vous voulez en savoir davantage au sujet de la taille des entreprises...

• (1620)

M. Bev Shipley: En fait, vous répondez même à des questions qui n'ont pas été posées. Vous l'avez fait à deux reprises, et je vous en suis très reconnaissant. C'est vrai, car je voulais vous demander comment les petites entreprises peuvent obtenir leur part du gâteau s'il est question principalement de grandes entreprises, et vous avez abordé ce sujet.

Que pouvons-nous faire? Un autre budget vient d'être présenté, et nous continuons de faire progresser l'économie canadienne chaque année. Que peut faire le gouvernement canadien pour aider les entreprises qui souhaitent investir à l'étranger et exporter dans des pays comme l'Inde?

Mme Ailish Campbell: Nous pouvons agir à un très haut niveau. De façon générale, on peut faire appel à Exportation et Développement Canada, qui effectue un excellent travail et qui joue un rôle essentiel pour le financement des exportations; au Service des délégués commerciaux; à nos agents diplomatiques, qui s'emploient à établir des relations et s'occupent des visites du premier ministre et des ministres et des rapports des provinces avec des organismes infra-nationaux en Inde. L'établissement de relations est absolument essentiel, car il contribue à mettre le Canada sur la carte, si je puis dire.

Le Canada est un pays extrêmement vaste, mais très peu peuplé. Il est difficile parfois pour nous qui sommes Canadiens de comprendre la réalité qui existe en Inde, où il y a une multitude de villes de la taille de Montréal et de Toronto. Nous devons bien saisir cela. Il y a beaucoup d'occasions là-bas.

Je crois qu'il est très important que le comité détermine des secteurs sur lesquels il souhaite mettre l'accent, qu'il s'agisse de l'agriculture à valeur ajoutée, de l'infrastructure, des industries culturelles ou des TI.

Vous méritez une réponse plus détaillée à votre question, mais je ne veux pas m'étendre sur les besoins de chacun de ces secteurs. Ils peuvent être très différents. Il peut s'agir de la mise en marché et de l'image de marque. Il peut être question des barrières non tarifaires, surtout en ce qui concerne les produits agricoles, ce qui exige des normes en matière de santé et de sécurité et une certification. Il peut aussi s'agir de comprendre le consommateur indien, par exemple, essayer de déterminer quelles seront ses exigences dans le futur, dans ce marché qui est très différent du nôtre.

Merci.

Le président: Très bien. Je vous remercie beaucoup.

[Français]

Madame Papillon, vous avez la parole.

Mme Annick Papillon (Québec, NPD): Madame Campbell, dans son dernier budget, le gouvernement du Canada a retiré l'Inde de la liste des pays en développement qui bénéficient d'une réduction des droits de douane.

Cette décision n'est-elle pas contraire à l'objectif global visant à réduire les tarifs pour faciliter le commerce international? Autrement dit, au moment même où l'on cherche à négocier avec l'Inde une réduction de tarifs, notre gouvernement augmente les siens.

N'est-ce pas contradictoire, selon vous?

[Traduction]

Mme Ailish Campbell: Je pense que c'est une excellente question.

Mme Annick Papillon: Merci.

Mme Ailish Campbell: Les tarifs constituent selon nous une question qui peut être réglée pratiquement dès le premier jour des négociations, car ce n'est pas à notre avis un véritable obstacle ni un des principaux éléments d'une négociation d'un APEG ou de tout autre accord. Nous aimerions que le Canada n'impose aucun tarif, car nous estimons qu'il ne s'agit pas d'une source de revenu nécessaire pour notre gouvernement. Honnêtement, je dois dire que les problèmes sont d'un autre ordre. Ils concernent les barrières non tarifaires, la réglementation et la bureaucratie.

Pour ce qui est de l'Inde, nous devons comprendre par contre que les tarifs, en tant que source de revenu pour le gouvernement, ont une bien plus grande importance pour l'Inde que pour le Canada, tout comme les taxes, les prélèvements et d'autres mesures permettant de percevoir des recettes. Mais je le répète, nous ne croyons pas qu'il faut mettre l'accent sur ces éléments au cours de négociations commerciales. Nous devons faire preuve de sensibilité, à mon avis, car, comme l'a mentionné le professeur Su, plus de 50 p. 100 de l'économie indienne repose encore sur l'agriculture. Il existe donc, si on peut dire, des sensibilités mutuelles en ce qui concerne les produits agricoles, et les points de vue sont faciles à expliquer.

Nous encourageons les négociateurs et le comité à se concentrer sur des questions qui vont bien au-delà des tarifs.

• (1625)

[Français]

Mme Annick Papillon: Merci beaucoup.

Monsieur Su, comme je suis la députée de Québec, il est clair que j'aimerais entendre vos commentaires à ce sujet. Je souhaiterais aussi que vous me parliez des occasions d'affaires que cet accord de libre-échange avec l'Inde pourrait représenter pour le Québec. Si c'est possible, pourriez-vous nous dire si d'autres pays d'Asie pourraient être intéressants en ce sens? On met beaucoup l'accent sur les pays des BRICS, mais il y a peut-être d'autres pays, plus petits, avec lesquels il pourrait être intéressant d'établir des rapports.

M. Zhan Su: Je vais commencer par répondre à votre dernière question.

Le Canada a déjà tenté de négocier des projets de libre-échange avec plusieurs pays. Il a conclu des accords avec certains d'entre eux, et des négociations avec d'autres sont en cours.

Selon moi, la question qui se pose pour le Canada n'est pas de multiplier le nombre d'accords, mais de chercher la qualité et la rentabilité. C'est la raison pour laquelle je fais partie de ceux qui pensent qu'il faut chercher des partenaires majeurs avec lesquels nous allons approfondir nos relations. L'Inde en fait partie.

Vous avez également raison de dire que, globalement, l'Asie est l'un des moteurs majeurs de la croissance économique mondiale. Bien sûr, il y a le Japon et la Corée, avec lesquels nous pourrions sûrement faire davantage de choses. En Asie, il y a un joueur avec lequel nous devons être un peu plus prudents: la Chine. Étant donné le système politique et le fonctionnement économique de ce pays, nous ne sommes pas nécessairement en mesure, aujourd'hui, de gérer ou de créer une situation gagnant-gagnant. C'est la raison pour laquelle je crois que pour commencer en Asie, il faudrait surtout conclure cette entente avec l'Inde. Ce serait déjà un grand pas.

Vous demandez quelles sont les occasions. Si vous regardez la structure économique de l'Inde, vous verrez qu'elle a un secteur tertiaire très important qui est composé de deux parties. Il y a tout d'abord les services classiques. Dans ce cas, l'Inde a tenté de vendre son expertise médicale, ses services de santé, et ainsi de suite. Cependant, il y a surtout ce que l'on appelle des services modernes:

une nouvelle économie, les télécommunications et surtout les technologies de l'information. À cet égard, le souci du président de CGI est compréhensible, parce qu'il existe une concurrence. Par contre, dans tous les autres domaines, je vois beaucoup d'occasions pour le Canada.

Pour ce qui est de l'industrie et de la structure manufacturière, on voit que le secteur manufacturier ne représente qu'une activité encore très rudimentaire en Inde. Pour autant, nous ne sommes pas dans tous les segments manufacturiers, mais dans le domaine automobile, nous avons beaucoup de capacités.

[Traduction]

Le président: Très bien. Je vous remercie beaucoup.

La parole est maintenant au dernier intervenant, M. Keddy.

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

Je souhaite la bienvenue à nos témoins. Je n'étais pas certain que nous aurions le temps d'effectuer un dernier tour.

J'ai deux points à faire valoir.

Madame Campbell, je veux revenir un peu sur la question qu'a posée Mme Papillon au sujet des tarifs préférentiels. À mon sens, c'est assez simple, mais il me manque peut-être un élément de l'équation. Il existe un tarif préférentiel pour les pays dont les économies sont émergentes, les pays en développement, ce qui leur offre certaines possibilités et une protection, de sorte que leurs industries puissent bénéficier d'un avantage concurrentiel pour qu'elles puissent vendre leurs produits dans des pays plus développés. C'est tout simplement cela.

Bien que les économies de certains de ces pays soient encore émergentes, en Inde, la classe moyenne compte environ 350 millions de personnes — nombre qui dépasse la population des États-Unis. La Chine est en train de devenir le deuxième plus important pays d'exportation pour le Canada et elle est la deuxième économie mondiale. Nous ne pouvons certes pas continuer de considérer ces deux pays comme des économies émergentes. À mon avis, nous leur offrons un incitatif. Ils ont perdu cet avantage de 3 p. 100. Ils ont maintenant un incitatif pour signer des accords commerciaux avec le Canada et examiner très sérieusement l'établissement d'un accord de libre-échange. Avez-vous des commentaires à ce sujet?

• (1630)

Le président: Pouvez-vous être très brève?

Mme Ailish Campbell: Je suis d'accord.

Des voix: Oh, oh!

Le président: D'accord.

Professeur Su, avez-vous un commentaire à formuler?

[Français]

M. Zhan Su: Le président américain a tenté récemment de conclure une entente de libre-échange avec l'Union européenne, en essayant de réduire les tarifs douaniers. C'est vrai que c'est un levier que l'on doit savoir utiliser. Au Parlement, on sait depuis longtemps que les différences qui existent entre pays pourraient constituer une source de richesse intéressante. Si on peut supprimer, dans la mesure du possible, les barrières tarifaires ou non tarifaires, tout le monde pourrait être gagnant.

[Traduction]

Le président: Très bien. Je pense que c'est tout. Je crois que notre temps est écoulé.

Je tiens à remercier les témoins de s'être joints à nous pour cette première heure de notre discussion finale. Il s'agit en effet du dernier groupe de témoins que nous entendons au sujet de l'accord de partenariat avec l'Inde.

Nous vous remercions encore une fois de nous avoir consacré un peu de votre temps, madame Campbell et professeur Su.

Nous allons faire une pause pour permettre aux autres témoins de s'installer.

•(1630) _____ (Pause) _____

•(1635)

Le président: Nous allons reprendre la séance. Je veux remercier nos témoins d'être ici. Nous recevons M. Vidler, directeur de la politique internationale à la Chambre de commerce du Canada. Nous accueillons aussi par téléconférence — vous ne pouvez donc pas le voir — M. Bubber.

Monsieur Bubber, est-ce que vous nous entendez?

M. Nav Bubber (directeur des opérations, Groupe Gestion privée Scotia, Banque de la Nouvelle-Écosse, Chambre de commerce du Canada): Oui, je vous entends très bien, merci.

Le président: Merci, je suis ravi que tout fonctionne bien.

Nous accueillons également, par vidéoconférence, M. Van Harten, qui témoigne à titre personnel.

Monsieur Van Harten, est-ce que vous nous entendez?

M. Gus Van Harten (professeur agrégé, Osgoode Hall Law School, Université York, à titre personnel): Oui, je vous entends.

Le président: Très bien, alors nous sommes prêts à commencer. Je crois que vous avez un exposé à faire, M. Vidler, et que M. Bubber répondra à des questions.

M. Cam Vidler (directeur, Politique internationale, Chambre de commerce du Canada): Je vais parler d'abord de l'accord de façon générale, et ensuite, M. Bubber prendra la parole au sujet du secteur financier.

Le président: Il fera donc une partie de l'exposé?

M. Cam Vidler: Oui.

Le président: D'accord, allez-y pour le reste des 10 minutes.

M. Cam Vidler: Je vous remercie, monsieur le président, de me donner l'occasion de formuler des observations au sujet de l'accord de partenariat économique global avec l'Inde, l'APEG.

Je m'appelle Cam Vidler et je suis directeur de la politique internationale à la Chambre de commerce du Canada, qui est l'un des organismes qui représente le plus d'entreprises au Canada. Un grand nombre de nos membres ont des activités en Inde, notamment la Banque Scotia, qui est représentée ici aujourd'hui par Nav Bubber, directeur des opérations au Groupe Gestion privée Scotia, qui s'adressera à vous également après moi.

La Chambre de commerce du Canada encourage depuis longtemps l'accroissement des échanges commerciaux avec l'Inde et des investissements dans ce pays. En 2009 et en 2010, nous avons demandé au gouvernement fédéral d'entreprendre des négociations commerciales bilatérales. En novembre dernier, notre président et chef de la direction, l'honorable Perrin Beatty, s'est rendu à New Delhi pour y rencontrer des membres du milieu des affaires. Élaborer des stratégies pour permettre aux entreprises canadiennes d'accéder à de nouveaux marchés, comme l'Inde, fait partie de l'une des 10 priorités que la chambre a établies pour 2013.

L'année dernière, la Chambre de commerce du Canada a publié un rapport intitulé *Canada-India: The Way Forward*, qui décrit le point de vue de nos membres et formule des recommandations en matière de politiques en vue d'améliorer notre relation avec l'Inde.

Nous croyons que l'Inde est un marché essentiel pour le Canada s'il souhaite renforcer ses relations commerciales à l'étranger. La croissance économique et l'urbanisation rapides ainsi que la population qui s'élève à plus de 1,2 milliard de personnes stimulent la consommation et les investissements en Inde et créent un marché en pleine expansion pour les biens et les services canadiens, à une époque où nos marchés traditionnels sont en décroissance.

En plus des débouchés pour les ventes, l'Inde est en train de devenir un pays de choix pour l'innovation et la production grâce à son bassin grandissant de talents et de nouvelles multinationales. Nous savons tous qu'il y a des grappes de TI à Bangalore et Hyderabad, mais il faut aussi savoir que le secteur manufacturier évolue, car un certain nombre d'entreprises locales et étrangères approvisionnent différentes régions à partir de l'Inde.

Malgré un récent ralentissement de la croissance, qui a donné lieu à un certain scepticisme, l'Inde semble amorcer un virage. Une nouvelle vague de libéralisation commence à déferler et la confiance dans l'économie est en train de se rétablir.

Les capacités du Canada dans les domaines où l'Inde doit absolument investir, notamment l'énergie, les infrastructures, l'agriculture, les services financiers et l'éducation — font en sorte que nous sommes très bien placés pour réussir. D'importantes entreprises canadiennes comme Bombardier, la Financière Sun Life, McCain Foods, Research in Motion, SNC Lavallin, CGI, CAE et la Banque Scotia, pour n'en nommer que quelques-unes, ont fait des progrès importants. La présence de nos PME en Inde augmente également.

Malgré ces avancées positives, la relation commerciale entre le Canada et l'Inde n'est pas très développée. La distance, la langue et les différences culturelles jouent certainement un rôle, mais un certain nombre d'obstacles liés aux politiques indiennes retiennent les compagnies canadiennes.

Les négociations de l'APEG fournissent l'occasion de régler ces problèmes. J'aimerais énoncer quatre grandes priorités. Une liste plus complète se trouve dans le rapport dont j'ai parlé plus tôt ainsi que dans le mémoire que nous avons préparé pour le comité.

Premièrement, l'APEG devrait prévoir la réduction des tarifs indiens pour les principales exportations canadiennes, comme les produits chimiques, les produits de bois, les produits manufacturés et particulièrement les produits alimentaires, auxquelles s'appliquent des tarifs qui peuvent avoisiner les 30 p. 100.

Deuxièmement, ces réductions de tarif doivent s'accompagner de mesures énergiques visant les barrières non tarifaires. Les exigences pour l'obtention de permis, les normes techniques et les procédures de certification des produits peuvent souvent être onéreuses et ne sont pas suffisamment fondées sur les pratiques exemplaires internationales. Des entreprises ont fait savoir qu'il existe des exigences concernant le contenu local et des pratiques d'approvisionnement du gouvernement qui sont discriminatoires envers les compagnies étrangères.

Troisièmement, l'APEG doit permettre un accès plus vaste au secteur des services en Inde. Il existe, par exemple, des restrictions importantes en ce qui concerne la participation au secteur bancaire et au secteur des assurances. Mon collègue Nav Bubber vous parlera de quelques-unes de ces restrictions. Il faudrait en plus établir des dispositions pour les séjours temporaires et la reconnaissance mutuelle des professionnels.

Enfin, l'accord devrait comporter des mesures de protection des investissements étrangers directs en Inde, car le Canada investit de plus en plus dans ce pays. Un accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers, un APIE, a été signé en 2007, mais l'Inde ne l'a pas encore ratifié. Ainsi, les investissements canadiens peuvent être visés par des règlements et des taxes discriminatoires ou arbitraires, et il n'existe aucun mécanisme de règlement des différends entre les investisseurs et l'État.

La Chambre de commerce du Canada se réjouit que le gouvernement ait annoncé son intention de conclure les négociations de l'APEG en 2013, mais il est important que le Canada ne sacrifie pas la qualité au profit de la rapidité. Il vaut la peine d'attendre pour obtenir la conclusion d'un accord ambitieux et global qui garantit un accès véritable à long terme aux marchés pour les entreprises canadiennes et indiennes, quoiqu'il ne faut pas attendre indéfiniment.

Je vais maintenant céder la parole à Nav Bubber.

Je vous remercie et je serai ravi de répondre à vos questions.

• (1640)

Le président: Je vous remercie beaucoup.

Monsieur Bubber, la parole est à vous.

M. Nav Bubber: Merci, monsieur.

Il me fait plaisir de m'adresser à vous aujourd'hui et je vous remercie de me donner cette occasion.

Je m'appelle Nav Bubber et je suis directeur du Groupe Gestion privée Scotia, à la Banque Scotia.

M. Cam Vidler, de la Chambre de commerce du Canada vient de vous entretenir des occasions qu'offre le marché indien aux entreprises canadiennes. J'aimerais à mon tour formuler des observations, à la fois en tant que représentant de la Banque Scotia et en tant que membre du conseil d'administration du Conseil de commerce Canada-Inde.

Il y a deux principaux points que j'aimerais faire valoir aujourd'hui. Premièrement, je veux insister sur l'importance de conclure cet accord. Le moment est propice à l'établissement d'un accord commercial avec ce marché important. Deuxièmement, le Canada possède plusieurs atouts qui lui permettent de devenir un partenaire commercial idéal pour l'Inde, et nous devons le faire savoir de manière efficace.

Avant d'entrer dans les détails, permettez-moi de résumer brièvement notre expérience en Inde. La Banque Scotia est la banque canadienne la plus internationale. La banque et ses filiales, qui emploient plus de 81 000 personnes, comptent environ 19 millions de clients dans plus de 55 pays dans le monde.

Nous sommes présents en Inde depuis 1984 et nous sommes fiers d'être la banque canadienne la plus active là-bas. Nos cinq succursales, où travaillent plus de 170 employés, offrent une vaste gamme de services aux entreprises et certains services bancaires de détail. ScotiaMocatta, notre division des métaux précieux, est maintenant l'un des plus importants négociants de métaux précieux en Inde et elle a été reconnue comme étant la meilleure « banque de métaux précieux » au cours des quatre dernières années.

Mais ce n'est qu'un début. Nous aimerions accroître nos activités, mais la réglementation et les obstacles à l'accès au marché par les banques étrangères ont ralenti nos progrès. Un accord commercial pourrait contribuer à éliminer de tels obstacles pour nous permettre de contribuer dans une bien plus grande mesure au développement du secteur bancaire indien.

Selon nous, le Canada a des atouts particuliers qui peuvent faire de lui un partenaire commercial de l'Inde: la solidité et la stabilité de son économie: ses politiques cohérentes et transparentes; sa main-d'oeuvre multiculturelle et éduquée; et ses secteurs de l'éducation, de l'énergie et des services, notamment des services bancaires, qui sont parmi les meilleurs au monde.

La stabilité, les orientations politiques et l'expertise dans divers secteurs contribuent à faire des institutions canadiennes des partenaires idéals. Elles ont la capacité de contribuer de façon significative à la transformation de l'économie indienne. Examinons précisément le secteur financier. Les banques canadiennes sont des chefs de file mondiaux dans les domaines de la gestion du risque, de la gouvernance d'entreprises et du contrôle financier. Elles ont fait leurs preuves en matière de développement des secteurs bancaires dans le monde.

Nous voulons faire profiter l'Inde de ces forces. Étant donné ce que le Canada a à offrir, l'APEG doit permettre un accès plus vaste au marché pour les entreprises canadiennes et accroître la transparence, élargir l'accès pour tous les services financiers en ce qui a trait au droit d'établissement et appliquer au Canada le traitement de la nation la plus favorisée et le traitement réciproque.

Quand à l'accès au marché, les deux principaux obstacles sont la limite de 5 p. 100 sur la propriété étrangère pour les banques nationales du secteur privé, ce qui empêche les banques canadiennes de prendre de l'expansion grâce à des partenariats, et la politique d'autorisation d'établissement de succursales, qui limite la capacité des banques étrangères d'ouvrir de nouvelles succursales en raison de l'imposition de quotas qui manquent de transparence.

Nous encourageons les négociateurs pour le Canada à présenter à l'Inde des offres solides pour les aspects qui l'intéressent, comme la mobilité de la main-d'oeuvre. Cela assurera des avantages pour les deux pays et la conclusion d'un accord fructueux.

Je crois que l'expérience de la Banque Scotia en Inde et dans l'ensemble de l'Asie ainsi que notre engagement à l'égard du développement des marchés émergents font en sorte que nous sommes particulièrement bien placés pour formuler des observations sur le sujet. J'espère que nos recommandations vous seront utiles dans le cadre de vos travaux.

Merci.

• (1645)

Le président: Je vous remercie tous les deux.

Nous allons maintenant passer à M. Van Harten, qui est professeur agrégé à la Osgoode Hall Law School de l'Université York.

Monsieur Van Harten, la parole est à vous.

M. Gus Van Harten: Merci de me donner l'occasion de prendre la parole devant vous aujourd'hui.

J'aimerais d'abord faire une mise en garde. Il est toujours difficile d'évaluer un traité sans avoir pris connaissance de ses dispositions. Je comprends bien que les négociations suivent leur cours et que le texte ne peut pas être rendu public, mais je voulais seulement préciser qu'il convient de considérer mes propos avec une certaine réserve étant donné que je ne connais pas la teneur exacte du traité.

Je tiens à souligner d'entrée de jeu qu'il s'agit d'une entente strictement commerciale. Ce n'est pas un accord sur la protection des investissements étrangers (APIE) et je n'ai pas l'impression qu'il s'agisse d'une entente hybride sur les échanges et les investissements comme l'ALENA. D'après l'information affichée sur le site Web du MAECI, on n'entend pas pour l'instant inclure dans l'accord de libre-échange un volet sur les investissements ou sur différents autres sujets comme les droits de propriété intellectuelle et les achats gouvernementaux. Il est possible que je fasse erreur à ce sujet, car je me fie uniquement à la liste des thèmes accessible sur le site Web.

Tout cela étant dit, je suis en fait plutôt favorable à cette façon de procéder pour conclure un accord de libre-échange avec l'Inde. Je pense que cela pourrait bénéficier aux entreprises canadiennes qui souhaitent profiter d'un meilleur accès au marché indien pour l'exportation de leurs biens et services.

J'estime tout à fait appropriée l'approche plus modérée dans laquelle le traité semble s'inscrire. On exclut en effet des sujets délicats comme les investissements qui soulèvent des préoccupations pour d'autres motifs, tant du point de vue indien que pour le Canada, à la lumière des développements récents au sujet du mode d'utilisation de l'arbitrage des différends investisseur-État. Il y a lieu d'étudier plus à fond la question, notamment dans la perspective canadienne, en n'oubliant pas qu'exception faite de l'ALENA, notre pays n'a jamais ratifié d'APIE ou d'accord de libre-échange avec un pays dont les ressortissants possèdent des actifs importants au Canada. Nous n'avons donc pas eu à réfléchir longtemps aux risques et aux obligations associés aux dispositions très rigoureuses visant la protection des investisseurs étrangers dans le cadre de l'arbitrage investisseur-État. Nous n'avons pas non plus eu à examiner de façon très approfondie les répercussions possibles pour le Canada en sa qualité de pays importateur de capitaux dans le cadre de ses relations extérieures à l'ALENA.

Mais les choses sont en train de changer et cette transformation pourrait fortement s'accélérer dans la foulée des nombreux traités en cours de négociation. Même si je ne situerais pas la relation entre le Canada et l'Inde au même niveau que celle établie avec certains des autres pays visés par ces traités, je juge important de tenir compte du fait que les entreprises indiennes détiennent des actifs de plusieurs milliards de dollars au Canada. Au niveau des investissements étrangers, c'est une présence beaucoup plus sentie que celle des autres pays avec lesquels le Canada a déjà conclu une APIE.

J'aimerais maintenant vous en dire davantage au sujet des raisons pour lesquelles l'APIE proposé avec l'Inde n'a toujours pas été conclu. Selon ce que j'ai pu comprendre, surtout à la lumière des commentaires de mes collègues en Inde, ce serait attribuable au fait que le gouvernement indien ne s'est jamais engagé à mettre en place un mécanisme d'arbitrage des investissements dans les traités qu'il a conclus jusqu'à maintenant, et qu'il en fera de même dans le cas de l'APIE avec le Canada ou de toute autre entente éventuelle. Cela s'explique du fait que l'Inde a entrepris de concert avec d'autres pays un examen de son exposition à l'arbitrage des différends investisseur-État et des risques et obligations qui en découlent pour ses décisions administratives et réglementaires concernant les investisseurs étrangers en Inde.

L'Inde cherche également à déterminer si l'arbitrage des investissements procure aux entreprises étrangères des avantages particuliers dont ne bénéficient pas les entreprises indiennes au sein de leur propre économie. L'Inde a commencé à se poser ces questions après avoir dû composer au cours des 18 derniers mois avec six nouvelles demandes d'arbitrage soumises par des investisseurs étrangers relativement à des différends investisseur-État.

●(1650)

Ce serait donc à cause de ces hésitations de l'Inde qu'il ne serait pas question d'arbitrage des investissements dans les négociations d'un APIE Canada-Inde, et je présume, sans toutefois pouvoir le confirmer, que cela pourrait aussi expliquer l'absence de l'investissement parmi les thèmes envisagés pour l'accord de libre-échange.

J'aimerais traiter brièvement de certains commentaires que nous venons d'entendre au sujet de l'arbitrage investisseur-État et du rôle qu'il pourrait jouer dans la protection des investisseurs canadiens contre un éventuel traitement arbitraire et discriminatoire en Inde. Je crois que c'est un facteur important à prendre en considération. De fait, ce fut toujours le premier facteur pris en compte par le Canada dans les autres APIE qu'il a conclus. Étant donné que les investissements étaient en grande partie unilatéraux ou plutôt négligeables, le Canada n'a pas eu à réfléchir beaucoup aux conséquences de l'arbitrage des différends investisseur-État sur ses décisions de gouvernance et pour les investisseurs canadiens devant soutenir la concurrence de leurs vis-à-vis étrangers. J'aimerais ajouter quelques renseignements pour que l'on comprenne un peu mieux dans quelle mesure on peut miser sur l'arbitrage des investissements, et ce, même pour la protection des investisseurs canadiens à l'étranger.

J'appuie mon argumentaire sur les décisions rendues dans les cas d'arbitrage de différends investisseur-État à la suite de demandes soumises par un ressortissant canadien, plus souvent qu'autrement une entreprise canadienne, dans le cadre des APIE conclus par le Canada et de l'ALENA. On recense 17 cas semblables où un investisseur canadien a eu recours au mécanisme d'arbitrage pour poursuivre un autre pays. Dix de ces cas sont survenus dans le cadre de l'ALENA, y compris neuf poursuites contre les États-Unis, et les sept autres découlent d'APIE conclus par le Canada avec différents pays dont le Venezuela et le Costa Rica.

Dans ces causes, le bilan des investisseurs canadiens s'établit à aucune victoire et 17 défaites. Aucun investisseur canadien n'a déjà eu gain de cause dans le cadre du mécanisme d'arbitrage des différends investisseur-État. À titre de comparaison, le taux de réussite global des investisseurs se situe aux environs de 45 à 50 p. 100 dans les centaines de causes semblables traitées jusqu'à maintenant. Voilà des chiffres qui peuvent être révélateurs, bien qu'ils ne disent pas nécessairement tout. C'est seulement un élément d'information supplémentaire, mais je voulais le faire valoir, car c'est sans doute un motif pouvant justifier une réflexion plus approfondie sur la mesure dans laquelle l'arbitrage des investissements sert les intérêts du Canada, et notamment les intérêts des entreprises canadiennes à l'étranger.

Il ne faut pas perdre de vue qu'il existe d'autres mécanismes assurant la protection des entreprises canadiennes à l'étranger, comme les contrats qu'elles signent, lesquels peuvent également prévoir de l'arbitrage, l'assurance disponible sur le marché à l'égard des risques commerciaux, et l'acheminement de leurs investissements par l'intermédiaire de pays tiers qui ont conclu des traités d'investissement avec l'Inde. Certaines des réclamations à l'encontre de l'Inde sont d'ailleurs venues de ce que l'on pourrait appeler des « plateformes de retenue » dans un pays tiers, comme l'île Maurice, et rien n'empêche une entreprise canadienne d'envergure de structurer ses investissements en Inde de manière à profiter des mêmes protections offertes dans le cadre de ces traités d'investissement avec d'autres pays sans exposer le Canada et les entreprises canadiennes aux risques et aux inconvénients pouvant découler d'un engagement direct à établir un mécanisme d'arbitrage des différends investisseur-État entre l'Inde et le Canada.

Voilà qui conclut mes observations préliminaires. Je vous remercie encore une fois de votre invitation à comparaître.

Le président: Nous vous remercions pour ces observations.

Nous passons maintenant à la période des questions.

Monsieur Davies, vous avez sept minutes.

M. Don Davies: Merci, monsieur le président.

Merci à tous nos témoins de leur participation aujourd'hui.

Monsieur Van Harten, je sais que vous avez fait beaucoup de recherche sur les mécanismes de règlement des différends investisseur-État. Comme d'autres avant vous, vous nous avez dit que l'Inde est l'un des rares pays au monde qui s'opposent maintenant à l'inclusion de dispositions sur l'arbitrage des investissements dans ses accords de libre-échange. Je pense que c'est le cas également de la Corée du Sud et de l'Australie. Je sais bien sûr que le Canada préconise, et exige en fait, l'inclusion systématique de dispositions semblables dans ses accords commerciaux. J'aimerais que nous parlions davantage de ce mécanisme.

Ainsi, un investisseur qui estime que ses droits ont été lésés en vertu de l'entente ferait valoir sa cause non pas devant les tribunaux nationaux d'un pays ou de l'autre, mais plutôt devant un groupe spécialement constitué de trois avocats en droit commercial international. C'est habituellement comme cela que les choses se passent, mais je me demande simplement devant quelle instance on peut interjeter appel d'une décision rendue par un tel groupe d'experts. Si un État ou un investisseur se sent lésé ou n'est pas satisfait de la décision, devant quelle instance peut-il en appeler?

• (1655)

M. Gus Van Harten: Tout dépend des règles d'arbitrage invoquées par l'investisseur dans sa réclamation. La plupart des traités laissent à l'investisseur la liberté de choix en la matière. Si l'investisseur soumet sa demande en vertu des règles du CIRDI, il y a une possibilité de recours en annulation, une approche moins lourde du fait que la décision n'est pas rendue par un tribunal, mais par un autre groupe d'arbitres. La nomination des membres de ce groupe relève de l'autorité du président de la Banque mondiale. Les règles du CIRDI offrent donc une option de recours alléguée ne nécessitant aucune action devant les tribunaux.

Si le demandeur invoque un autre ensemble de règles, et plus particulièrement celles de la CNUDCI ou ce qu'on appelle les règles du mécanisme supplémentaire du CIRDI, ce qui est généralement le cas dans les causes impliquant le Canada, et notamment dans les 35 poursuites dont il a fait l'objet en vertu de l'ALENA... Dans les situations de la sorte, ce sont les arbitres qui déterminent quel tribunal national pourra revoir les décisions arbitrales. Il pourrait s'agir d'un tribunal étranger ou canadien, mais c'est généralement un examen plutôt superficiel. Il n'y a pas de révision judiciaire rigoureuse et approfondie des décisions rendues par le groupe spécial d'arbitres.

M. Don Davies: Pourriez-vous me dire brièvement si vous estimez qu'il y a un mécanisme d'appel adéquat en place pour le règlement des différends investisseur-État?

M. Gus Van Harten: Non, la plupart des universitaires vous diront qu'il n'existe pas de mécanisme d'appel adéquat. Certains privilégient une instance distincte pour les appels alors que je préfère personnellement que l'on ait recours aux tribunaux, mais je pense que le nécessité d'un processus d'appel plus rigoureux est un fait largement reconnu.

M. Don Davies: D'autres critiques ont fait valoir que ces groupes spécialement constitués dans le cadre du processus de règlement des différends investisseur-État ne présentent pas quelques-unes des caractéristiques fondamentales associées à l'application de la règle de droit. On déplore notamment que les membres ne soient pas nommés à titre inamovible. Selon l'école de pensée occidentale concernant la règle de droit, on estime généralement que les juges doivent être mis à l'abri des conséquences de leurs décisions de manière à ce qu'ils puissent trancher en toute liberté. Ne s'inquiète-t-on pas du fait que ces gens ne sont pas nommés à titre inamovible? Pouvez-vous également nous dire ce que vous pensez des critiques à l'effet que le système serait biaisé?

M. Gus Van Harten: Il y a effectivement des préoccupations. Je les ai d'ailleurs exprimées dans une partie de mes travaux. Nous nous retrouvons ici en présence d'un contexte tout à fait particulier où l'on a recours à l'arbitrage pour régler quelques-unes des questions de politique publique et de droit public les plus délicates pouvant se poser dans n'importe quel pays.

Ce sont normalement les tribunaux qui tranchent sur ces questions. Les tribunaux bénéficient de protections institutionnelles garantissant leur indépendance, comme l'inamovibilité des juges, des méthodes objectives de désignation des juges pour les différentes causes, et l'interdiction pour un juge d'avoir d'autres sources de revenu ou de travailler alternativement comme juge ou avocat selon les causes. C'est donc en raison du contexte particulier dans lequel on a recours à l'arbitrage que l'on nourrit toutes ces préoccupations.

Je ne soutiendrai jamais qu'il y a effectivement partialité parce que je ne pense pas nécessairement que ce soit la chose décente à faire. Je ne veux pas semer le doute au sujet de qui que ce soit, mais ce n'est pas vraiment la préoccupation principale. Il faut surtout voir à ce que toutes les personnes en cause, y compris les investisseurs et les États, aient la conviction que le processus est juste et indépendant. Lorsque vous perdez les protections institutionnelles, vous créez une crainte raisonnable de partialité, et c'est ça qui est problématique.

M. Don Davies: Une grande partie des citoyens veulent d'abord et avant tout avoir la garantie que leur gouvernement provincial ou fédéral puisse prendre des décisions stratégiques ou adopter des lois, notamment dans l'intérêt de l'environnement ou du développement économique pour favoriser la création d'emplois au pays. Ils s'inquiètent du fait que les mécanismes de règlement des différends investisseur-État peuvent assujettir de telles décisions aux contestations d'investisseurs étrangers qui pourraient les faire annuler et obliger les gouvernements à leur verser des compensations financières à même l'argent des contribuables.

Non seulement les fonds publics sont-ils en péril, mais cela pourrait également refroidir l'ardeur des gouvernements dans leur volonté de légiférer dans certains secteurs où ils craindraient les poursuites par des investisseurs étrangers. Est-ce que ces craintes sont fondées?

• (1700)

M. Gus Van Harten: Ces préoccupations découlent principalement des ordonnances de paiement de dommages pécuniaires prononcées contre un pays à la suite de décisions prises par les législateurs, le gouvernement ou un tribunal qui ont des effets préjudiciables pour les investisseurs étrangers et qui, de l'avis des arbitres, contreviennent aux normes généralement applicables à la protection des investisseurs.

Cette situation devient d'autant plus sérieuse que des pays sont désormais tenus de verser des milliards de dollars en dédommagement. Il s'agit d'ordonnances rétroactives qui n'offrent aucune possibilité de régler le problème avant de se retrouver avec une telle obligation financière. Du point de vue des contribuables et de la responsabilité fiscale, il faudrait d'abord et avant tout chercher à déterminer dans quelle mesure les obligations légales du Canada peuvent créer des risques financiers très importants pour notre pays lorsque nous adhérons à un mécanisme d'arbitrage investisseur-État dans une situation où nous n'avons pas nécessairement le beau rôle du fait de la présence de nombreux investisseurs de l'autre pays au sein de notre économie.

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Cannan qui dispose de sept minutes.

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

J'ai une question pour M. Vidler, mais je veux d'abord remercier le Dr Angus Van Harten, ou doit-on vous appeler professeur? Qu'est-ce que vous préférez?

M. Gus Van Harten: Vous pouvez m'appeler Gus.

L'hon. Ron Cannan: Gus, très bien.

Je veux vous remercier de votre patience et de votre persévérance. Je pense que c'est notre troisième tentative pour vous accueillir au comité, alors j'apprécie d'autant plus votre participation aujourd'hui. Les médias ont recours à vos services comme expert en droit international et vous êtes détenteur de différents diplômes. Je suppose que tout cela fait de vous un témoin apte à nous présenter une perception objective de la question à l'étude.

Le président: Est-ce une question?

M. Gus Van Harten: Désolé?

L'hon. Ron Cannan: Compte tenu de votre expertise, pouvez-vous examiner ces questions dans une perspective objective?

M. Gus Van Harten: Je suis chercheur universitaire et j'ose croire que je suis capable d'être objectif.

L'hon. Ron Cannan: Avez-vous déjà participé à des activités politiques ou considérez-vous n'avoir aucune allégeance partisane?

M. Gus Van Harten: Je considère n'avoir aucune allégeance. Je n'ai jamais participé à des activités politiques et je n'ai pas l'intention de le faire.

Une voix: Excellente décision!

L'hon. Ron Cannan: Avez-vous été actif au sein d'un parti politique ou versé des contributions...?

M. Gus Van Harten: J'ai été membre...

L'hon. Wayne Easter: J'invoque le Règlement, monsieur le président. Je pense que c'est une question injuste pour notre témoin. Allons-nous commencer à demander à nos témoins s'ils ont été membres d'un parti politique?

Le président: Ce n'est pas un rappel au Règlement.

Vous pouvez poursuivre et poser toutes les questions...

L'hon. Wayne Easter: Je ne pense pas que ce soit équitable.

Le président: Le témoin n'est pas tenu de fournir des précisions. Poursuivez.

M. Don Davies: Nous allons poser la même question à tous les témoins.

L'hon. Ron Cannan: Je voulais juste savoir si vous êtes le même Angus Van Harten qui a versé plusieurs contributions au NPD ainsi qu'à un candidat au leadership de ce parti. Est-ce bien vous?

M. Gus Van Harten: J'ai déjà fait des dons à quatre partis politiques, y compris le NPD.

L'hon. Ron Cannan: D'accord.

Il se trouve que j'ai en main une liste indiquant que vous avez fait des dons à 11 reprises au NPD au cours des dernières années. J'estime important que le comité sache dans le cadre de ses délibérations s'il a affaire à un universitaire impartial ou à un témoin ayant des allégeances politiques.

Je voulais seulement que cela soit bien clair.

M. Don Davies: Je veux juste que vous sachiez que cette question sera dorénavant posée à tous les témoins.

Le président: Avez-vous une question, monsieur Cannan?

L'hon. Ron Cannan: Je souhaitais seulement savoir si notre témoin comparait dans une perspective non partisane à titre de simple universitaire ou s'il allait répondre à nos questions en sa qualité de sympathisant du NPD.

Le président: Je pense qu'il vous a déjà répondu à ce sujet.

Poursuivez. Avez-vous une autre question?

L'hon. Ron Cannan: Désolé, mais je n'ai pas entendu de réponse.

Le président: Il a répondu qu'il était ici à titre d'universitaire et qu'il allait s'efforcer de...

L'hon. Ron Cannan: Cela n'a rien de répréhensible. Il y a des universitaires conservateurs qui ont comparu devant nous. J'ai eu la chance de participer à un débat sur CBC avec M. Van Harten et je crois simplement qu'il est important qu'il déclare ses allégeances politiques.

M. Marc-André Morin: J'invoque le Règlement, monsieur le président. Je crois que la question est totalement déplacée. Même s'il nous est arrivé au fil des mois de douter de l'objectivité de certains témoins, nous n'avons jamais posé de questions de ce genre.

Le président: Oui, mais c'est de l'ordre du débat; ce n'est pas un rappel au Règlement.

Mais je vous laisse poursuivre. Avez-vous une autre question?

M. Marc-André Morin: On s'en prend à la crédibilité du témoin.

Le président: Nous devrions passer à autre chose.

L'hon. Ron Cannan: Dans ce cas, j'ai une question pour M. Vidler. Dans le document que vous nous avez fourni, on peut lire:

... il est important que le Canada ne sacrifie pas la qualité au profit de la rapidité. Un accord ambitieux et exhaustif qui garantit aux entreprises canadiennes et à leurs vis-à-vis indiens un accès réel et permanent aux marchés des deux pays constitue une réalisation pour laquelle il vaut la peine d'attendre un certain temps. Dans l'intervalle, ces négociations pourraient être facilitées si l'on unit nos efforts pour améliorer la visibilité et l'image du Canada en Inde.

J'ai deux questions pour vous. Vous dites que le temps n'est pas nécessairement important et que nous devrions miser sur la qualité de l'entente, plutôt que sur la vitesse à laquelle elle pourrait être conclue. Vous vous interrogez ensuite sur ce que le Canada pourrait faire pour améliorer la visibilité et l'image de notre pays pendant que nous négocions avec le gouvernement indien, alors qu'une élection est prévue pour mai prochain.

•(1705)

M. Cam Vidler: Pour être plus précis, je pense qu'à notre avis, il est important que l'accord tienne compte de certains problèmes et obstacles que les entreprises canadiennes signalent. Nous ne voulons pas d'un accord symbolique, mais bien d'un accord qui accroîtra les débouchés commerciaux pour nos entreprises. Nous aimerions beaucoup que cela se fasse le plus vite possible. Nous savons que des élections auront lieu en Inde l'an prochain et qu'il sera plus difficile de mettre les choses en oeuvre par la suite. Il faut trouver un équilibre, mais nous ne voulons pas d'un accord qui ne crée pas une foule de possibilités pour nous.

Je n'ai pas été assez clair au sujet de l'image.

L'hon. Ron Cannan: Eh bien, vous dites que nous devrions unir nos efforts pour améliorer la visibilité et l'image du Canada en Inde pendant les négociations. Avez-vous des exemples précis?

M. Cam Vidler: Il y a la visite du gouvernement, du premier ministre Harper, du ministre Fast et de plusieurs autres leaders importants, dont une très grande délégation de gens d'affaires. Ce voyage a eu lieu au début de novembre.

C'est le type de mesures auxquelles nous faisons référence. Il ne doit pas nécessairement toujours s'agir d'une visite du premier ministre, mais d'initiatives prises par des organismes en Inde, comme le Service des délégués commerciaux du Canada et Exportation et développement Canada. Ce sont des façons d'améliorer l'image du Canada.

Je crois que l'une des difficultés que posent les négociations, c'est que bien des pays veulent conclure des ententes commerciales avec l'Inde et avoir accès à son marché. L'Inde négocie avec les Européens et d'autres pays également. Il faut montrer pourquoi elle devrait le faire avec le Canada, accorder des concessions, travailler avec d'autres ministères à l'échelle nationale afin de présenter un accord intéressant pour le Canada, si le Canada n'est pas vraiment considéré comme une priorité.

L'hon. Ron Cannan: En ce qui concerne les investissements, nous avons signalé certains des obstacles qui empêchent les entreprises canadiennes de faire des investissements supplémentaires.

Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur la façon dont nous pourrions faire des gains à court terme — une « récolte hâtive », comme le diraient les Taïwanais, à votre avis?

M. Cam Vidler: Excusez-moi, mais je ne comprends pas la question.

L'hon. Ron Cannan: Eh bien, nous sommes en pleines négociations pour accroître les investissements en Inde, mais comme je l'ai dit, les choses pourraient stagner à cause des élections qui auront lieu en mai.

Pourrions-nous prendre d'autres mesures incitatives si on s'opposait à un APIE? Quelles sont les autres mesures incitatives pour les entreprises canadiennes de sorte qu'elles puissent bénéficier d'une certaine protection, surtout si elles investissent dans un pays étranger?

M. Cam Vidler: Je pense que la première des choses à faire serait de renforcer l'engagement politique ou, en fait, de maintenir le degré d'engagement politique que nous avons vu jusqu'ici. Le rôle d'Exportation et développement Canada et du Service des délégués commerciaux du Canada s'est accru au cours des dernières années. Nous aimerions que cela continue.

Évidemment, un accord commercial ne consiste qu'à accroître le droit d'accès au marché. Ce n'est pas suffisant pour tirer profit de ces possibilités. Il nous faut utiliser tous les outils offerts pour aider les entreprises canadiennes à saisir les occasions d'affaires.

En ce qui concerne la stabilité, notre collègue, M. Van Harten, a parlé de l'assurance disponible sur le marché à l'égard des risques commerciaux. Par exemple, EDC fournit également certains de ces outils.

Il y a donc des façons d'atténuer certains de ces risques entre-temps. L'APIE serait simplement un autre outil utile.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Easter.

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

Monsieur Van Harten, vous avez dit qu'il est difficile d'évaluer les choses sans avoir pris connaissance des dispositions. Eh bien, nous avons le même problème, et ce, pour chacun de nos accords commerciaux, dont l'accord commercial entre le Canada et l'Europe.

C'est vraiment un problème. Nous sommes des parlementaires et nous n'avons vu aucun texte. Tout ce que nous avons vu, c'est de l'information divulguée par d'autres pays. Cela rend donc les choses extrêmement difficiles. Peu de personnes vont s'opposer à l'idée d'un accord commercial. Il semble que c'est ce dont il est question en ce moment.

D'après les renseignements que vous nous avez fournis, et ce que vous avez déclaré, je sais que vous avez d'assez grandes réserves au sujet des APIE et des répercussions qu'elles peuvent avoir sur un pays. Je crois que vous avez dit qu'aucun investisseur canadien n'a déjà récupéré de l'argent pour ce qui est de notre protection à l'étranger, mais c'est le contraire pour un grand nombre de cas sur le territoire canadien.

Voici ma question: comment mieux protéger les intérêts du Canada dans le cadre de ces accords, surtout en ce qui concerne les APIE?

•(1710)

M. Gus Van Harten: Je dirais que bon nombre de nos APIE ne posent pas le problème autant que l'APIE — et je mentionne celui avec la Chine — avec de grands pays ou l'AECG avec l'Europe, simplement parce qu'ils ne couvrent pas beaucoup les investissements au Canada. Je propose donc que lorsqu'il s'agit d'un traité aussi important, qui expose le Canada à des risques et lui donne des responsabilités, qu'on prévoit des processus d'étude et d'évaluations plus élaborés sous des perspectives différentes, qui vont au-delà du travail habituel des avocats spécialisés en droit commercial et des négociateurs commerciaux, afin d'évaluer d'une façon appropriée les conséquences pour le pays selon le texte fourni avant que le gouvernement termine son travail. C'est ce que je propose.

Plus concrètement, comme je l'ai toujours soutenu, le Canada bénéficierait d'un processus assorti de règles, fondé sur la primauté du droit, mais qui repose sur l'existence d'un processus juste et indépendant. Il y a donc de très bonnes raisons de passer de l'arbitrage entre un investisseur et un État à un processus judiciaire qui convient, qui comprend les garanties d'indépendance et les exigences d'ouverture, d'équité procédurale, etc., qu'ont d'autres tribunaux étrangers. J'espère que c'est quelque chose que les Canadiens peuvent appuyer, quelle que soit leur allégeance politique — je suis peut-être trop optimiste.

L'hon. Wayne Easter: Merci beaucoup.

Monsieur Vidler, j'aimerais revenir sur un certain nombre d'observations que vous avez faites dans votre exposé, mais si nous continuons sur cette lancée, avez-vous déjà participé à une rencontre politique, ou êtes-vous membre d'un parti politique? Si c'est le cas, lequel?

M. Cam Vidler: J'ai été membre de deux partis...

L'hon. Wayne Easter: J'espère qu'il s'agit du Parti libéral.

M. Cam Vidler: Il s'agit des libéraux et des conservateurs, mais je ne vous dirai pas de quel parti il s'agit présentement.

Des voix: Oh, oh!

L'hon. Wayne Easter: Monsieur le président, j'ai donné mon point de vue et naturellement, je l'ai fait en plaisantant, car je pense vraiment que ce qui s'est passé est sans commune mesure.

Le président: Vous avez fait connaître votre point de vue, et je pense que c'est légitime. Veuillez continuer.

L'hon. Wayne Easter: À la page 4, vous parlez des capacités du Canada pour les besoins urgents de l'Inde, notamment en matière d'énergie, d'infrastructure et d'agriculture, et vous mentionnez certains des principaux pays qui sont actifs en Inde. Quels avantages la Chambre voit-elle dans cet accord commercial et la collaboration avec l'Inde pour le Canada? Ce qui me préoccupe, entre autres, c'est que nous n'ajoutons pas assez de valeur et que nous ne créons peut-être pas suffisamment d'emplois au Canada. Selon moi, ce que vous dites — et je fais peut-être erreur —, c'est que les investisseurs peuvent obtenir un rendement intéressant, mais ce ne sont pas nécessairement des investisseurs canadiens. À votre avis, quels avantages le Canada retire-t-il des activités de ces entreprises?

M. Cam Vidler: Dans certains cas, elles stimulent les exportations directes. Par exemple, il y a les activités de Bombardier, et il y a beaucoup d'industries manufacturières locales en Inde, mais on a beaucoup recours à l'importation dans d'autres marchés, dont celui du Canada, ce qui soutient la création d'emplois au Canada.

Par exemple, en fait — et je pense que ma collègue, Ailish Campbell, en a parlé tout à l'heure — il y a différents types de valeur ajoutée. Je pense que souvent, nous confondons la production avec la valeur ajoutée, ou nous considérons le secteur des ressources comme quelque chose qui n'ajoute pas de la valeur, ou les investissements étrangers dans un autre pays, comme quelque chose qui n'ajoute pas de la valeur au Canada, comme vous l'avez dit. Il faut examiner toute la chaîne d'approvisionnement.

Je vais l'illustrer par un exemple. Prenons la Banque Scotia. En regardant par la fenêtre de l'édifice principal de la Banque Scotia à Toronto, on peut voir un immeuble quelconque de l'autre côté de la rue. Bon nombre de membres de son équipe internationale travaillent dans cet immeuble. Ainsi, en accroissant ses activités internationales, la Banque Scotia soutient la création d'emplois bien rémunérés ici au Canada. Ce que je veux dire, c'est qu'en investissant directement à l'étranger, on peut stimuler des exportations, tout comme de la valeur ajoutée qui n'apparaît peut-être pas dans vos statistiques commerciales.

• (1715)

L'hon. Wayne Easter: Merci.

Combien de temps me reste-t-il, monsieur le président?

Le président: Il vous reste environ 40 secondes.

L'hon. Wayne Easter: D'accord, je n'ai pas le temps d'utiliser cette citation.

Des voix: Oh, oh!

L'hon. Wayne Easter: Permettez-moi de poser une question à M. Bubber.

Dans votre exposé, vous dites que la limite de 5 p. 100 sur les intérêts étrangers imposée par l'Inde aux banques du secteur privé empêche les banques du Canada d'étendre leurs activités en Inde. À votre avis, pourquoi l'Inde impose-t-elle cette limite?

M. Nav Bubber: Il y a déjà 10 ans, toutes les banques ont été nationalisées. Il y a eu une ouverture dans ce secteur, mais seulement pour les investissements privés indiens. C'est un milieu fortement réglementé. Nous avons vu tout récemment que l'Inde a ouvert certains secteurs. Par exemple, pour celui des assurances, c'est jusqu'à 26 p. 100. Elle a récemment ouvert le secteur du commerce de détail aux IDE, c'est-à-dire aux investissements directs étrangers, ce qui inclut des entreprises comme Walmart et d'autres grandes organisations de vente au détail. Le pays est un peu plus protectionniste dans le secteur financier. La situation changera-t-elle? C'est possible, mais rien ne nous l'a indiqué récemment.

Le président: D'accord. Je vous remercie beaucoup.

Monsieur Shory, vous disposez de sept minutes.

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

Je remercie nos témoins de leur présence.

Monsieur Vidler, je feuilletais le document que vous nous avez fourni. Je veux tout d'abord vous remercier de votre soutien et faire valoir que c'est une situation où tout le monde y gagne, une occasion que nous ne pouvons pas nous permettre de perdre.

En lisant certains passages, j'ai remarqué que vous parlez des difficultés et que vous qualifiez le marché de « complexe ». Vous dites que la culture commerciale est différente, qu'un engagement à long terme s'avère nécessaire, etc. Parallèlement, la Banque mondiale a classé l'Inde au 132^e rang, sur 185 pays en ce qui a trait à la facilité de la pratique des affaires, et au 184^e rang au monde pour l'exécution des contrats.

Comment est-il possible de surmonter les difficultés de la pratique des affaires en Inde?

M. Cam Vidler: C'est un élément très important. C'est l'une des premières choses que soulèvent les entreprises canadiennes qui mènent des activités en Inde ou qui envisagent de le faire.

Il existe beaucoup de moyens de le faire. Examinons les politiques collectives au Canada. Je ne veux pas toujours parler des mêmes organismes, mais je pense vraiment qu'ils sont indispensables: Exportation et développement Canada et le Service des délégués commerciaux du Canada. Pour faire disparaître une partie des risques, il faut essentiellement créer des liens à l'échelle locale avec les bonnes personnes, et les organismes que je viens de mentionner peuvent contribuer à ces activités. Exportation et développement Canada peut également fournir une protection contre les risques. C'est un prix à payer pour une entreprise, mais une telle assurance lui permettra de se prémunir contre les fluctuations possibles dans un cadre réglementaire incertain.

Je dirais que l'APIE est aussi un moyen par lequel nous pouvons réduire l'incertitude. Je comprends ce qu'ont dit M. Van Harten et M. Davies. Nous ne voulons pas nous lancer dans une réforme du mécanisme international de règlement des différends, mais si vous me le permettez, je veux dire une ou deux choses au sujet de l'APIE. Pour répondre à certaines critiques, généralement — et M. Van Harten pourra me corriger si je me trompe —, tant l'investisseur que le gouvernement peuvent nommer des membres au comité d'arbitrage. Ce n'est pas l'entreprise ou une toute autre organisation qui le fait. On veut ainsi faire en sorte que les deux pays choisissent des gens qu'ils considèrent comme des arbitres impartiaux.

De plus, les gouvernements qui signent les accords ont l'obligation de bien expliquer à leurs organismes de réglementation et à leurs législateurs ce qui est conforme et ce qui n'est pas conforme aux obligations internationales en matière d'accord d'investissement. Au bout du compte, il y a des compromis. Un gouvernement a moins de marge de manoeuvre en matière de politiques. Un investisseur étranger ne vote pas dans le pays. Comment le persuader qu'on protégera cet investissement? C'est à cet égard qu'un APIE peut nous aider à régler les problèmes liés au milieu commercial en Inde.

• (1720)

M. Devinder Shory: Tout à l'heure, nous avons entendu une représentante du Conseil canadien des chefs d'entreprise. Mme Campbell nous a dit qu'il représentait surtout les grandes entreprises. Dans votre document, vous indiquez que: Pour ces nouveaux venus, particulièrement les petites entreprises, il n'est pas évident de rassembler des ressources suffisantes pour assumer le coût des voyages, comprendre les marchés locaux et maintenir une présence sur le terrain.

Vous avez dit que la présence de nos PME en Inde augmente également. En tant que gouvernement, comment pouvons-nous nous assurer de régler ces problèmes? Comment pouvons-nous aider les PME à percer ces marchés et à obtenir les avantages dont nous avons tous besoin?

M. Cam Vidler: Je crois que les PME sont plus exposées aux risques directs, car elles font des affaires sur place, et les difficultés auxquelles elles doivent faire face sont plus grandes. Les coûts qu'elles doivent assumer pour accéder au marché sont plus élevés, alors nous devons examiner les divers mécanismes de soutien susceptibles de les aider à composer avec ces risques et ces coûts.

Au risque de me répéter, le bureau du délégué commercial en Inde fait un excellent travail pour aider les PME à trouver de nouveaux clients et à se prémunir des situations qui pourraient mettre leurs activités en péril.

M. Devinder Shory: C'était en fait ma deuxième question. Selon vous, les services offerts par le délégué commercial et par EDC, dont vous avez parlé, sont-ils utiles aux PME?

M. Cam Vidler: Oui, tout à fait.

M. Devinder Shory: Combien de temps me reste-t-il monsieur le président?

Le président: Il vous reste deux minutes ou une minute et demie.

M. Devinder Shory: Oh. Deux minutes et demie?

Le président: Vous n'êtes pas obligé de les prendre.

M. Devinder Shory: D'accord. M. Holder les prendra.

M. Ed Holder: Eh bien, si vous me le permettez... Merci!

Le président: Allez-y. Il vous reste une minute maintenant.

M. Ed Holder: Merci, monsieur le président.

Certains d'entre nous ont fait partie de la délégation de l'Association parlementaire du Commonwealth qui s'est rendue au Bangladesh et en Inde. Ce qui était très frappant lors de cette visite était, d'une part, l'étendue de la pauvreté que l'on voyait partout et, d'autre part, l'optimisme suscité par des choses comme le microcrédit et ce que cela signifie, c'est-à-dire la possibilité de sortir les gens de leurs conditions navrantes en leur prêtant une petite somme d'argent.

Avez-vous des commentaires à faire sur le rôle que le microcrédit peut jouer dans tout cela — une question qui s'adresse peut-être davantage à notre ami le banquier ici présent? J'aimerais en fait avoir l'opinion de tous les témoins à ce sujet.

Le président: Peut-être que M. Bubber...?

M. Cam Vidler: Je suggère que M. Bubber...

Le président: Oui.

Monsieur Bubber, nous vous écoutons.

M. Nav Bubber: Je peux probablement dire un mot là-dessus. La Banque Scotia a une grande expérience du microfinancement en Amérique du Sud.

Voici ce qui en est: en Inde, vous ne pouvez pas procéder comme s'il s'agissait d'un prêt ordinaire. L'opération doit être chapeauté par une institution financière plus importante. Étant donné le fonctionnement des succursales et du réseau, cela ira probablement mieux s'il s'agit d'une institution de taille, mais le défi est l'exigence pour les entités indiennes de n'avoir qu'un seul propriétaire. Ensuite, il est extrêmement difficile pour les banques étrangères d'ouvrir de nouvelles succursales en Inde. Le nombre de succursales permises est très réglementé, et les banques étrangères ne jouent pas à armes égales avec les banques nationales.

Ce sont ces types de restrictions qui empêchent les banques étrangères de se lancer dans ce type de prêts. Avec le microfinancement, le point d'accès doit avoir pignon sur rue dans les régions qui en ont besoin — habituellement, les régions rurales. Alors, ce type de service n'est possible que si les barrières à l'ouverture de succursales tombent.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Davies, je crois que nous avons le temps pour deux autres questions de deux minutes et demie chacune. Allez-y.

M. Don Davies: Merci, monsieur le président.

M. Cannan semble croire que les opinions politiques des gens ont quelque chose à voir avec la validité de leur témoignage. Dans cette optique, monsieur Bubber, avez-vous déjà été membre du Parti conservateur du Canada?

• (1725)

M. Nav Bubber: Non. Je suis un jeune Canadien et je n'ai pas encore choisi mon camp...

Des voix: Oh, oh!

M. Don Davies: Oui. Eh bien, peut-être que la dynamique d'aujourd'hui vous aidera à vous décider.

Monsieur Vidler, vous avez dit que vous aviez déjà été membre du Parti conservateur.

M. Cam Vidler: C'est exact.

M. Don Davies: Avez-vous déjà fait un don à ce parti?

M. Cam Vidler: À part ma cotisation de membre, non.

M. Don Davies: De combien parle-t-on?

M. Cam Vidler: Oh, ça...

M. Ed Holder: J'invoque le Règlement, monsieur le président, je crois que vous avez convenu que le point avait été soulevé par M. Easter...

M. Don Davies: Ce n'est pas une question...

Le président: Je crois qu'il veut enfoncer le clou. Prêtez-vous au jeu...

Vous n'êtes pas tenu de répondre. Vous pouvez répondre ce que vous voulez. Nous vous écoutons.

M. Don Davies: Oui.

Alors, vous avez contribué financièrement à la caisse du Parti conservateur. Croyez-vous, monsieur Vidler, que cela ait eu une incidence sur votre opinion à ce sujet?

M. Cam Vidler: Je ne le crois pas.

M. Don Davies: Non.

Merci.

Monsieur Van Harten...

L'hon. Ron Cannan: J'invoque le Règlement, monsieur le président, j'aimerais juste clarifier cette question. Je n'ai rien à reprocher à ce témoignage, qui figure encore au compte rendu. Je tiens seulement à souligner, en mon nom propre, que s'il a un parti pris...

Le président: Non, non, ce n'est pas un rappel au Règlement.

L'hon. Ron Cannan: Il n'y a rien de mal à cela...

Le président: Poursuivez.

M. Don Davies: Monsieur Van Harten, rapidement, y a-t-il des solutions de rechange aux mécanismes de RDIE? Y a-t-il d'autres moyens de protéger les investissements? Est-il possible d'avoir tout? Peut-on avoir un système basé sur la primauté du droit, protéger les prises de décisions démocratiques et avoir un mécanisme rigoureux permettant de protéger les investisseurs et d'assurer que les ententes soient appliquées en bonne et due forme, plutôt que de recourir au mécanisme de RDIE avec tous les désavantages que l'on en connaît?

M. Gus Van Harten: Oui, cela est très courant dans les systèmes juridiques nationaux de nombreux pays. Nous avons des tribunaux indépendants. Dans certains cas, ils peuvent outrepasser les lois. Cela est très courant et bien établi. L'arbitrage réservé à l'État investisseur est différent, car ce n'est pas un processus judiciaire, et c'est cela qui est en grande partie responsable du casse-tête avec lequel nous devons composer.

Je crois assurément que cela est possible. Je crois sincèrement que des personnes d'horizons différents — plutôt que des avocats et des arbitres qui travaillent dans ce domaine et qui semblent très bien y réussir — arriveraient probablement à s'accorder avec passablement de succès sur certains enjeux, pour peu qu'ils s'appliquent à peaufiner tous les détails.

Si vous me le permettez, j'aimerais ajouter, question d'avoir un portrait complet en ce qui me concerne, que j'ai fait des dons à de multiples partis politiques et que je me considère un peu comme un joueur autonome.

Des voix: Oh, oh!

M. Don Davies: Moi aussi, je ferai appel à vous.

Le président: À vous, monsieur Keddy.

M. Gerald Keddy: Merci, monsieur le président.

Cette intervention m'a fait perdre le fil.

M. Bubber a mentionné quelque chose au sujet de la Banque Scotia. Je n'ai pas très bien entendu la réponse qu'il a donnée lorsqu'on lui a demandé combien de succursales et combien d'employés la banque avait en Inde.

M. Nav Bubber: Par souci de clarification, nous avons environ 170 employés en Inde et cinq succursales dans certaines des grandes agglomérations.

M. Gerald Keddy: D'accord. C'est bien ce qu'il m'avait semblé avoir entendu.

Votre présence là-bas me semble plutôt modeste. S'agit-il en premier lieu de services bancaires aux entreprises?

M. Nav Bubber: Oui. Ce sont surtout des services aux entreprises et des services commerciaux. Nous avons aussi un permis pour vendre certains produits, mais la gamme de produits que nous pouvons offrir est limitée.

Je crois que l'incursion la plus importante que nous avons réalisée est dans le domaine des métaux précieux. ScotiaMocatta est l'un des plus grands commerçants de métaux précieux en Inde.

M. Gerald Keddy: Merci pour ces renseignements.

Je crois qu'il me reste du temps pour une question.

Monsieur Vidler, parmi les chiffres qui me surprennent le plus en ce qui concerne le commerce entre l'Inde et le Canada, il y a la taille du PIB de chaque pays. Il est en effet question de billions de dollars — je crois que cela frôle les 3,7 ou 3,9 billions —, alors que la balance commerciale n'est que de quelques milliards.

Ces chiffres me rendent un peu perplexe, mais je vois aussi des occasions formidables de bonifier nos relations commerciales. L'Inde est l'un de nos partenaires du Commonwealth, l'une des langues principales du pays est l'une de nos langues officielles et sa tradition juridique est semblable à la nôtre. Quelle importance revêtent ces données pour l'expansion de nos relations — cela dit sans perdre de vue un seul instant les énormes défis que représentent l'État fédéral indien, l'état de droit qui prévaut dans le pays et le protectionnisme qui caractérise l'économie indienne?

• (1730)

M. Cam Vidler: Je crois que nous sommes absolument d'accord pour dire que nous devons redoubler d'efforts. Le Canada pourrait faire mieux en Inde.

Si vous le permettez, je vais régler une chose avant de passer aux autres sujets. Selon moi, les statistiques sur le commerce bilatéral devraient interpeller le comité. En fait, à mon arrivée, j'ai entendu Ailish Campbell vous dire la même chose. Il y a par exemple cette statistique sur la valeur ajoutée qui a été mise au jour il y a quelques mois. Elle est venue de l'OCDE et de l'OMC, et elle ne se limite pas au simple fait de marchandises franchissant des frontières, car une grande quantité de choses en provenance du Canada n'est pas nécessairement destinée directement à l'Inde. Certains de nos produits subissent d'abord une deuxième transformation sur le marché américain ou allemand avant d'entrer en Inde.

Les statistiques dont je parle donnent la mesure de cette valeur ajoutée. Par exemple, en 2009, alors que les échanges commerciaux bilatéraux avec l'Inde n'atteignaient qu'environ quatre milliards de dollars, cette statistique suggère qu'en valeur ajoutée, ce commerce était plutôt de l'ordre de neuf à dix milliards de dollars. En fait, cette statistique rend compte d'une partie de la valeur ajoutée générée par le transit dans un pays tiers.

Le président: D'accord.

Merci beaucoup, monsieur Vidler, monsieur Bubber et monsieur Van Harten, pour votre contribution. Votre aide et vos commentaires nous seront très utiles, et nous vous remercions de vous être prêtés à l'exercice.

Sur ce, la séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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