



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 064 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 25 février 2013

Président

L'honorable Rob Merrifield

Comité permanent du commerce international

Le lundi 25 février 2013

•(1530)

[Traduction]

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

Merci aux trois témoins de leur présence aujourd'hui. Nous allons les entendre un à la suite de l'autre, puis nous passerons aux questions et réponses. Je vous souhaite la bienvenue. Nous discutons de l'accord de partenariat économique global entre le Canada et l'Inde.

Nous accueillons Pradeep Sood, Starling Corporation. Merci d'être ici.

M. Madan, The Indus Entrepreneurs.

M. McDonald, Association canadienne de l'Industrie du bétail et de la génétique.

Nous voulons entendre chacun de vous, en commençant par M. Sood. La parole est à vous, monsieur.

M. Pradeep Sood (président et directeur général, Starling Corporation): Distingués membres du comité, merci de me donner l'occasion de donner mon point de vue sur l'accord de partenariat économique global, l'APEG, présentement négocié avec l'Inde.

Je travaille dans les services informatisés en Inde depuis 2002. Il y a trois ans, nous avons mis sur pied Starling Corporation pour travailler avec les PME qui veulent faire des affaires au Canada et en Inde.

J'ai eu le privilège de présider la Chambre de commerce indo-canadienne et la Chambre de commerce de l'Ontario et de siéger à la Chambre de commerce de la région de Toronto. Je siège actuellement à la Chambre de commerce du Canada. Toutefois, je témoigne aujourd'hui à titre de PDG de Starling Corporation.

Compte tenu du taux de croissance, de la démographie et de l'essor de la classe moyenne en Inde, je suis convaincu qu'il est très important d'intégrer l'Inde à notre stratégie globale. Cependant, il faut cesser de se demander pourquoi faire du commerce en Inde et commencer à se demander comment s'y prendre. Nous devons profiter pleinement des occasions qui se présentent en Inde.

Même s'il est essentiel de signer l'APEG avec l'Inde, je crois qu'il faut garder à l'esprit d'autres aspects importants pour aider les PME à prendre de l'expansion et à continuer de tisser des liens économiques solides avec l'Inde. Par exemple, les entreprises qui travaillent dans les secteurs fortement déréglementés font présentement de bons progrès sans l'APEG et l'APIE. Ces accords sont importants dans la mesure où ils permettent aux PME d'entrer dans les secteurs fortement réglementés.

À mon avis, il faut conclure dans des délais raisonnables un accord de grande qualité et stratégique pour les relations actuelles, mais qui permettra aussi de saisir les occasions à venir.

Le Canada est un pays vaste avec des intérêts divers. Nous ne pouvons pas adopter une stratégie unique pour l'accord de partenariat. Je crois que ça vaut aussi pour l'Inde. Ce serait utile de répondre aux préoccupations des provinces pour maximiser la participation aux termes de l'accord. Des stratégies régionales doivent faire partie intégrante de cet accord. Nous ne pouvons pas nous permettre de limiter le potentiel d'un accord profitable simplement pour respecter un délai arbitraire. Le résultat doit convenir aux deux parties.

Entretemps, nous devons aider les PME à se préparer en vue de respecter les exigences de l'APEG. Il faut régler les questions pratiques pour que les entreprises continuent de prendre de l'expansion au Canada et en Inde.

Je crois aussi que nous pourrions être perdants si nous envisageons cette relation sur le plan strictement économique. Nous devons trouver comment le Canada peut répondre aux demandes de l'Inde, mais aussi préparer nos demandes pour aider à bâtir un partenariat durable et prendre les devants sur les autres pays. Nous pourrions ensuite renforcer nos relations grâce à cette proposition hors pair.

Merci.

•(1535)

Le président: Merci beaucoup. Je suis sûr que votre témoignage suscite un certain nombre de questions.

Auparavant, nous allons entendre M. Madan, qui représente The Indus Entrepreneurs.

Allez-y, monsieur.

M. Suresh Madan (champion, Divisions au Canada, membre, Conseil d'administration global, The Indus Entrepreneurs): Merci. C'est un privilège et un grand honneur pour moi de comparaître devant le Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes. Nous sommes très fiers du boulot considérable abattu par votre comité et l'équipe de négociation du Canada pour faire avancer nos intérêts nationaux.

Permettez-moi de vous parler un peu de mes antécédents. Je suis né en Inde et j'y ai fait mes études qui ont mené à une maîtrise en génie. J'ai travaillé quelques années dans de grandes entreprises indiennes avant d'émigrer au Canada où je suis responsable d'un fonds d'investissement qui gère trois portefeuilles distincts pour les familles canadiennes qui investissent dans des entreprises au pays comme à l'étranger.

Je comparais aujourd'hui devant vous à titre de représentant de l'organisation The Indus Entrepreneurs (TiE) pour laquelle je travaille bénévolement depuis huit ans. Notre organisation a été créée dans la Silicon Valley en 1992 par un groupe d'entrepreneurs ayant des racines dans la région de l'Indus. À la faveur d'une croissance phénoménale, nous comptons désormais 13 000 membres à l'échelle planétaire, avec 65 divisions dans 17 pays.

Nous avons débuté nos activités au Canada en 2000. Au cours des 13 dernières années, la croissance a été marquée ici également, et nous avons maintenant un millier de membres répartis entre trois divisions à Toronto, Ottawa et Vancouver. Notre organisation compte en outre 16 divisions établies dans les grandes villes indiennes.

Nous nous employons en priorité à favoriser et stimuler l'entrepreneuriat. Nous voulons aider les gens à commercialiser leurs idées et les encourager à lancer leur propre entreprise. Nous offrons trois programmes principaux à cette fin.

Il y a d'abord le mentorat individualisé. Parmi nos 13 000 membres, nous pouvons compter sur 2 500 entrepreneurs prospères qui ont accepté de donner de leur temps pour aider d'autres personnes à se lancer en affaires en les faisant bénéficier de leurs réseaux et de leurs relations.

Le concours d'entrepreneuriat TiEQuest est notre deuxième volet d'activités. Nous tenons d'ailleurs actuellement notre neuvième compétition annuelle à laquelle participeront pas moins de 214 entreprises qui souhaitent commercialiser des produits et des services novateurs. L'entreprise gagnante touchera un prix de 150 000 \$ et pourra obtenir du financement auprès de fonds d'investissement canadiens. Des produits novateurs sont proposés dans différents secteurs de haute technologie, y compris l'infonuagique, les mégadonnées, les médias sociaux, les technologies propres et les instruments diagnostiques.

Nous sommes très fiers des 25 entreprises florissantes qui ont pu être lancées au Canada depuis que ce concours a été mis sur pied. Il s'agit d'entreprises bien établies qui ont créé de nombreux emplois. Certaines d'entre elles ont été vendues à des multinationales.

Nous croyons avoir trouvé notre vocation en lançant il y a deux ans une nouvelle initiative, l'Institut TiE, qui permet aux jeunes et aux néo-Canadiens de tout apprendre sur les rouages de l'entrepreneuriat. Je crois que cette initiative est arrivée à point nommé. Nous avons déjà pu aider 300 entrepreneurs à se lancer en affaires en leur permettant de développer et de commercialiser des idées nouvelles. Nous avons été en mesure d'intégrer ce nouvel institut à notre concours ainsi qu'à notre programme de mentorat.

En outre, nous avons mené différentes activités en dehors du Canada, y compris de grandes conférences réunissant les entrepreneurs, notamment dans le cadre de nos réseaux, en plus de tenir un déjeuner-causerie mensuel sur la façon de faire des affaires en Inde. Tout cela est rendu possible grâce aux liens étroits que nous entretenons avec le milieu entrepreneurial à l'échelle planétaire, et plus particulièrement en Inde.

L'objectif premier de TiE est la création de richesse via l'entrepreneuriat. Nous nous employons donc à inspirer et informer les entrepreneurs en herbe en leur fournissant des modèles et du

mentorat individualisé. TiE a participé à différents processus de conservation lors de la libéralisation survenu en Inde au début des années 1990. De plus, nous intervenons activement auprès des entrepreneurs sociaux, car nous sommes au départ une source importante de capitaux intellectuels.

Le Canada et l'Inde ont beaucoup de choses en commun. Nous sommes des démocraties parlementaires, des sociétés pluralistes et des économies du savoir où le secteur des services contribue dans une large mesure au PIB, une combinaison de facteurs que l'on ne retrouve pas dans beaucoup d'autres pays. L'APEG sera profitable aux deux pays et nous sommes donc très heureux des efforts déployés par le comité et notre équipe de négociation depuis trois ans et demi pour en faire un accord vraiment significatif.

● (1540)

À la lumière de mon expérience de travail auprès des entrepreneurs, j'aimerais insister sur quatre aspects au titre desquels une aide supplémentaire serait la bienvenue.

Il y a d'abord les investissements bilatéraux. Je sais qu'il y a eu des négociations à ce sujet, mais rien n'a encore été ratifié par le gouvernement. À ce chapitre, il faut aller plus loin que les simples investissements étrangers directs.

Il y a six éléments qui nous préoccupent en matière d'investissement.

Comme l'Inde impose une limite sur les emprunts à l'étranger, les Canadiens sont restreints dans leur capacité d'investir dans des produits de prêt là-bas. Les placements de portefeuille bénéficient d'un traitement fiscal préférentiel lorsqu'ils viennent de l'île Maurice, de Dubaï ou de Chypre, qui comptent donc pour la plus grosse part des investissements étrangers sur le marché indien. Pour les investisseurs et les gestionnaires de portefeuille canadiens, l'Inde est inaccessible pour des motifs fiscaux. Par ailleurs, les entreprises indiennes voudraient bien tirer parti des marchés des capitaux étrangers. Ceux-ci offrent notamment d'excellentes perspectives au Canada, surtout dans les secteurs des ressources et des mines. Mais en raison de la réglementation en vigueur, les entreprises indiennes n'ont pas accès à ces marchés. Les Indiens peuvent investir dans certains autres pays, mais ne peuvent le faire dans les fonds mutuels et les portefeuilles associés à des organisations ou des fonds canadiens. À titre de particulier, je peux acheter des biens immobiliers en Inde, mais la chose est impossible pour les fonds de placement immobilier au Canada. Voilà donc autant d'obstacles à l'accès au marché. Dans le cadre de l'APEG et dans le secteur des services tout particulièrement, j'estime nécessaire d'aborder la question des possibilités d'investissement tant pour les Canadiens que pour les Indiens.

Deuxièmement, nous avons besoin d'un degré de coopération beaucoup plus élevé au sein de l'économie fondée sur l'innovation. On s'accorde à reconnaître que l'entrepreneuriat est le moteur de la croissance économique. La motivation à devenir entrepreneur est sans doute plus forte que jamais, compte tenu de l'incertitude économique, de l'absence de sécurité d'emploi, des mises à pied et des réductions de personnel effectuées par les grandes entreprises. La création d'emplois est une priorité absolue, tant pour le Canada que pour l'Inde. En outre, nos jeunes regorgent d'idées nouvelles de produits et services. Pour tirer parti de cette capacité d'innovation, nos deux gouvernements doivent créer des débouchés pour les jeunes. Il est toujours question de la jeunesse indienne et des dividendes démographiques possibles, mais cet avantage pourrait tourner au cauchemar si ces jeunes se retrouvent sans débouchés. C'est grâce à l'entrepreneuriat et à l'innovation que l'on saura harnacher toute l'énergie que nous offre notre jeunesse.

En troisième lieu, j'aimerais traiter brièvement du déplacement des personnes. On sait que la moitié des entreprises technologiques de la Silicon Valley ont été créées par des immigrants. Nous constatons que le système d'immigration canadien a été en mesure d'attirer au pays au cours des deux dernières années des gens très qualifiés qui souhaitent lancer leur propre entreprise et ont la capacité de le faire. Par ailleurs, les baby-boomers arrivent à l'âge de la retraite. Ils ont maintenant 65 ans. Selon des sondages effectués par différentes banques, de nombreux propriétaires de petites entreprises prévoient ainsi se retirer ou prennent maintenant leur retraite, ce qui fait que bon nombre de ces entreprises se retrouvent sur le marché. Les néo-Canadiens pourraient prendre la relève en faisant l'acquisition de ces entreprises pour en poursuivre le développement. La croissance doit continuer. Le programme de visa pour démarrage d'entreprise est un pas dans la bonne direction. Je crois que nous devons intensifier la coopération internationale, notamment dans le cadre de l'APEG, pour permettre l'immigration d'entrepreneurs et de personnes qui souhaitent le devenir.

Quatrièmement, je pense que les sept rondes de négociation et le temps qu'il a fallu y consacrer nous donnent un bon aperçu du contexte avec lequel nos entrepreneurs privés doivent composer pour faire des affaires en Inde. Nous savons que l'Inde ne se situe pas parmi les pays les plus accueillants au monde à ce chapitre. Nous savons aussi que les Indiens sont très conscients des coûts et très prudents dans leur prise de décision.

• (1545)

J'estime que nos négociations nous ont permis de réaliser des progrès vraiment considérables. Le moment est sans doute venu de conclure le tout aussi rapidement que possible en considérant que les questions en suspens pourront être réglées au fur et à mesure. Nous devrions donc essayer de ratifier l'APEG sans tarder pour nous assurer des avantages déjà obtenus. Nous pourrions ensuite régler les autres points lors des prochaines étapes de négociation. Il est essentiel de ne pas faire traîner les choses et cela l'est d'autant plus pour les entrepreneurs qui n'ont pas une grande marge de manoeuvre. J'exhorte donc le comité permanent à voir à ce que l'APEG puisse être signé dès que possible.

Je vous remercie et je répondrai avec plaisir à vos questions.

Le président: Merci beaucoup. Je suis persuadé que nous aurons des questions à vous poser.

Nous recevons également via vidéoconférence de Guelph, en Ontario, M. McDonald, le directeur exécutif de l'Association canadienne de l'industrie du bétail et de la génétique.

Vous avez la parole.

M. Rick McDonald (directeur exécutif, Association canadienne de l'industrie du bétail et de la génétique): Merci beaucoup. Comme c'est la première semaine que je ne passe pas à Ottawa depuis un mois, je suis très heureux de pouvoir comparaître par vidéoconférence.

L'Inde est un marché qui offre beaucoup de potentiel pour le secteur canadien de la génétique du bétail, et nous sommes reconnaissants au gouvernement du Canada pour le soutien et l'aide qu'il nous offre dans nos interactions quotidiennes avec l'ACIA, Agriculture Canada et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Nous nous réjouissons en outre des avantages que pourrait procurer l'APEG.

Je vais d'abord vous dire quelques mots de notre association.

La CLGA est une association commerciale regroupant environ 70 membres du secteur de la génétique du bétail qui font des affaires dans une centaine de pays. Parmi nos membres, on trouve des entreprises d'insémination artificielle, d'exportation d'embryons, d'exportation d'animaux vivants et de services à l'industrie qui nous aident à développer les capacités requises dans d'autres pays en créant des systèmes d'évaluation génétique et de gestion des animaux, notamment.

Notre mandat nous amène à traiter des questions de santé animale, d'accès au marché et de développement de marchés. Nos membres viennent des industries laitière, ovine, caprine et avicole. Pour les fins de la présente audience, mes commentaires vont porter toutefois uniquement sur l'industrie laitière.

Je vais vous présenter un bref historique des relations entre l'Inde et le Canada dans le contexte de la génétique laitière.

Il y a eu certains contacts dès les années 1970 alors que des génisses Holstein du Canada se sont retrouvées en Inde. Dans le cadre d'un partenariat entre la Fondation canadienne contre la faim et la Bharatiya Agro Industries Foundation (BAIF) de la semence bovine a pu être livrée en Inde pendant plusieurs années consécutives. Mais le tout a été interrompu lorsque le financement de ce projet a été épuisé. Jusqu'au début des années 2000, les relations ont été plutôt restreintes et nous avons perdu l'accès au marché indien pour la semence, les embryons et les animaux vivants.

Au début des années 2000, l'intérêt commercial a commencé à reprendre. À l'issue de longues négociations, nous avons pu obtenir un accès limité au marché indien pour la semence et les embryons en 2005. Dans la période qui a suivi, il était à peu près impossible d'obtenir des permis d'importation. Nous avions donc accès au marché, mais sans pouvoir décrocher de permis. Ces problèmes-là sont à toute fins utiles réglés. Il est intéressant de noter qu'au cours de cette période, les trois grandes entreprises d'insémination artificielle membres de la CLGA avaient des expatriés indiens comme directeurs du marketing dans cette région du globe. Lorsque nous préparions nos stratégies internationales à long terme et nos demandes de financement dans le cadre du programme Agri-marketing, ils nous ont dit unanimement qu'il ne fallait pas faire de l'Inde l'une de nos priorités. Mais la situation a changé. Comme l'intérêt commercial a repris, d'importantes pressions s'exercent pour obtenir plein d'accès au marché et assurer le renforcement des capacités nécessaire dans l'industrie laitière.

Nous avons dû composer avec différents problèmes techniques pour l'accès au marché indien. En prétextant la rareté des ressources disponibles pour négocier avec les pays souhaitant faire des affaires en Inde, les Indiens ont essayé d'établir un protocole que tous les pays devraient suivre. C'est l'un des motifs que l'on continue d'invoquer pour justifier les retards qui entravent sans cesse nos objectifs d'accès au marché indien. De toute évidence, le recours à un protocole unique applicable à tous les pays pour la santé des animaux ou les aspects zootechniques ne donne tout simplement pas les résultats escomptés. Il s'ensuit des retards considérables dans l'atteinte de nos objectifs et dans la réalisation de leurs propres objectifs de développement.

Comme je l'ai indiqué, les questions techniques encore à régler portent sur la santé animale et les tests à effectuer pour déceler les anomalies génétiques, ce qui témoigne d'une approche tout à fait désuète en la matière. En effet, on ne tient pas compte du fait que les différents pays ont déjà des autorités responsables de ces questions.

• (1550)

Il y a aussi le problème du manque de coordination entre les gens qui négocient l'accès au marché dans la capitale et ceux qui reçoivent les marchandises à la frontière — dans les aéroports, par exemple. C'est ainsi que des marchandises se retrouvent bloquées à l'aéroport ou au point d'entrée, ce qui entraîne également des retards très coûteux.

J'aimerais vous parler brièvement de l'industrie laitière en Inde. C'est le pays au monde où on produit le plus de lait — de vache et de bufflonne — et les Indiens sont très fiers de leur autonomie en la matière. Cependant, le rythme d'accroissement de la consommation est plus rapide que le rythme possible d'augmentation de la production au sein du système traditionnel et archaïque qui existe toujours en Inde. Conscient de cette réalité, le gouvernement indien a obtenu un prêt de la Banque mondiale pour amorcer le processus de modernisation de son industrie laitière.

En réponse à une demande adressée par le ministre indien de l'Agriculture au premier ministre de la Saskatchewan et au ministre Ritz, la CLGA a mandaté en 2010 le Saskatchewan Research Council (SRC) qui a effectué, grâce au soutien financier du programme Agri-marketing, une analyse de l'industrie laitière indienne assortie de recommandations sur les problèmes à régler en priorité. Ces recommandations ont été acceptées et le ministre indien a confié leur mise en oeuvre au conseil de développement de l'industrie laitière (NDDB).

Le secteur canadien de la génétique laitière demeure résolu à s'acquitter de son mandat de renforcement des capacités en Inde, mais il faudra que des possibilités d'affaires soient offertes pour financer une partie des coûts associés à l'exercice. C'est la raison pour laquelle il faut absolument pouvoir compter sur un accès au marché technique à teneur scientifique ainsi que sur des processus d'importation rapides et transparents.

Une mission technique indienne a effectué une visite au Canada à l'automne 2011. Le président du conseil indien de développement de l'industrie laitière en a fait autant en 2012. On n'a toutefois donné suite jusqu'à maintenant à aucune des recommandations contenues dans le rapport du SRC. On ne sait pas exactement quelles seront les prochaines étapes.

Nous avons l'impression que les forces du changement se heurtent aux forces de la tradition et que l'on peine à définir les réalités associées à la modernisation de l'industrie laitière indienne. De concert avec nos partenaires et Agriculture Canada, nous préparons

actuellement une mission canadienne en Inde en vue de redéfinir les priorités et de déterminer les prochaines étapes.

Entretemps, les pays qui nous livrent concurrence font une cour très pressante à l'industrie indienne et au gouvernement de ce pays. Ces pays ont établi en Inde leurs représentants et ceux de leurs industries qui organisent des tournées d'étude à l'étranger pour les décideurs indiens. Nous espérons que l'APEG aidera le Canada à demeurer en tête de peloton.

Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup.

Je suis persuadé que les membres du comité sont curieux de connaître la taille de l'industrie de la génétique laitière en Inde et le potentiel qu'elle représente, mais je ne voudrais pas leur couper l'herbe sous le pied. C'est donc M. Davis qui va débiter avec ses questions.

Vous avez la parole.

• (1555)

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

Merci, messieurs Sood, Madan et McDonald, pour votre participation à cette séance et l'expertise que vous nous apportez.

J'aimerais parler d'abord du contexte général. L'Inde était le quinzième plus important partenaire commercial du Canada en 2010, mais on ne peut pas considérer ce pays parmi nos partenaires de premier plan compte tenu de la taille de sa population et de la croissance relativement rapide de son économie.

Si nous nous en tenons uniquement au commerce des marchandises pour quantifier la situation, les échanges entre le Canada et l'Inde ont totalisé 5,2 milliards en 2012 alors que des marchandises d'une valeur globale de 14,9 milliards de dollars ont été exportées en Inde à partir de l'Australie, un pays semblable au Canada du point de vue de son économie, de sa superficie et de sa population.

Si l'on peut attribuer cet écart à la proximité géographique entre l'Inde et l'Australie, disons que la Suisse, un pays dont le PIB est environ le tiers de celui du Canada et qui est presque aussi éloigné de l'Inde que nous le sommes, a exporté vers l'Inde des marchandises d'une valeur de 32,4 milliards de dollars.

Dans ce contexte, je me demandais si vous pouviez nous aider à mieux comprendre les principaux obstacles qui empêchent l'Inde et le Canada d'accroître leurs échanges, un objectif que nous visons tous.

Monsieur Sood.

M. Pradeep Sood: C'est une excellente question, car toutes les fois que nous parlons de l'Inde, c'est l'Australie qui semble vouloir servir de pays de comparaison en raison de sa population, de sa superficie et de tout le reste.

Il y a quelques éléments très importants à considérer pour répondre à une question semblable. Bien évidemment, tout le monde va mentionner la proximité de ces deux pays, ce qui est un fait. L'Australie est située très près de l'Inde, ce qui lui permet d'acheminer des marchandises via le Pacifique, notamment en passant par le Japon et les autres pays de cette région. C'est beaucoup plus compliqué pour le Canada compte tenu des distances.

Plus important encore, pour bien répondre à la question, il nous faut savoir en quoi consistent exactement ces échanges de 14 milliards de dollars. C'est essentiel. Comme vous le savez, le premier ministre a déclaré en 2010 que la valeur de nos échanges atteindrait 15 milliards de dollars d'ici 2015 et nous n'en sommes toujours qu'à 5,2 milliards de dollars, comme vous le disiez si bien. En l'absence de feuille de route ou de plan, il devient très difficile pour quiconque de savoir comment on en est arrivé au départ à cet objectif de 15 milliards de dollars. S'il y avait un plan d'action, on saurait tout au moins ce qui n'a pas fonctionné et on pourrait en tirer des enseignements sur la manière de faire la prochaine fois.

Le principal avantage de l'Australie, c'est que ses échanges avec l'Inde remontent à beaucoup plus loin et ils peuvent être plus soutenus compte tenu de la proximité des deux pays.

J'aimerais donc savoir quelle portion des échanges de 14 milliards de dollars est allée dans un sens ou dans l'autre, car c'est également primordial. Je crois que l'Australie doit exporter davantage de marchandises en Inde qu'elle n'en importe de ce pays, car l'Inde achète beaucoup en Australie.

M. Don Davies: Je m'excuse de vous interrompre, monsieur Stood, mais selon mes sources, il s'agit de 14,9 milliards de dollars en exportation de l'Australie vers l'Inde seulement.

Je reviens sur l'exemple de la Suisse, dont les exportations vers l'Inde s'élèvent à 32,4 milliards de dollars, soit six fois plus que la valeur des exportations canadiennes. La Suisse a une plus petite économie que la nôtre et est aussi éloignée de l'Inde que le Canada sur plusieurs points.

Je préférerais donc un processus productif. Quels sont les obstacles, ou que pouvons-nous faire pour augmenter ces chiffres, à votre avis? Avez-vous des propositions intéressantes à cet égard?

M. Pradeep Sood: Par exemple, nous avons examiné les possibilités pour un produit comme le soufre, car la production canadienne est très forte. Cependant, l'Inde peut acheter du soufre du Moyen-Orient et il est tellement moins cher que le nôtre que nous ne pouvons pas obtenir le contrat.

Je pense vraiment que notre plus grand désavantage, c'est notre position géographique.

Ce qui est positif, c'est que si nous pouvions établir des liens solides, nous pourrions améliorer la situation, mais comme vous le savez, la demande et l'offre se fondent sur les coûts, ce qui, malheureusement, n'est pas à notre avantage.

M. Don Davies: Monsieur Madan et monsieur McRonal, voulez-vous ajouter quelque chose?

M. Suresh Madan: Le secteur des services représente 70 p. 100 du PIB canadien et environ 55 p. 100 de celui de l'Inde. Il y aurait une augmentation des exportations de marchandises, mais étant donné qu'il représente une grande partie de nos PIB respectifs, je crois que les plus grandes possibilités pour les deux pays se trouvent dans le secteur des services.

Tant de possibilités s'offrent à nous dans le secteur des services et n'ont pas été explorées. La valeur des exportations de marchandises n'est que de 5 milliards de dollars, et les exportations dans le secteur des services ne valent pas grand-chose. Nous n'avons pas de placement de portefeuille direct en Inde, et aucune entreprise indienne n'investit dans les marchés financiers canadiens. Les entrepreneurs indiens ne sont pas en mesure d'accéder à l'écosystème entrepreneurial que nous avons établi au Canada. Ainsi, les entreprises indiennes ne peuvent pas tirer profit de l'industrie

canadienne du capital de risque, et les entreprises canadiennes ne peuvent pas profiter de l'industrie indienne du capital de risque.

Je crois que de plus grandes possibilités d'accroître nos échanges commerciaux se trouvent dans les services financiers et juridiques, et dans divers types de services professionnels, ce qui favoriserait une augmentation importante des recettes d'exportation tant pour l'Inde que pour le Canada.

• (1600)

M. Don Davies: Nos données indiquent qu'en 2010, l'échange de services entre le Canada et l'Inde représentait 1,2 milliard de dollars, et je suis donc d'accord avec vous: il semble y avoir beaucoup de possibilités de croissance.

Monsieur McRonal, je ne veux pas vous exclure. Y a-t-il quelque chose que vous voulez ajouter au sujet des obstacles que nous pourrions examiner, qui pourrait nous permettre d'accroître nos échanges?

M. Suresh Madan: Grâce à l'expérience que j'ai acquise dans le secteur des services, je peux certainement nommer un certain nombre d'obstacles à nos échanges.

Le président: Excusez-moi, mais je pense que la question s'adressait à M. McRonal. Il ne lui reste que quelques minutes. Alors, allez-y.

M. Rick McRonal: Pour ce qui est d'accroître les échanges commerciaux du Canada avec l'Inde, le matériel génétique de souche laitière n'ajoutera pas des milliards, mais au moins des millions, et c'est un nouveau marché. Il n'y a pas encore d'échanges dans ce volet, et je dirais que l'Australie et la Suisse n'y participent pas non plus parce qu'il s'agit d'un nouveau marché pour tout le monde.

Comme je l'ai dit, il nous faut un accès au marché indien technique à teneur scientifique et un processus d'importation bien organisé pour que nous puissions importer ces produits. Grâce à leur importation ici, nous aurons le financement qu'il faut pour aider l'Inde à construire l'infrastructure dont elle a besoin pour accroître sa production de lait et pour en augmenter l'efficacité.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Keddy, vous disposez de sept minutes.

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

Je souhaite la bienvenue à nos témoins.

Puisque je serai le premier à poser des questions, et bien que je sais que notre président et mon collègue, M. Shipley, sont des exploitants de ferme laitière, je vais poser des questions sur l'industrie laitière avant qu'ils me devancent.

Une voix: Et qu'ils en tirent le maximum.

M. Gerarl Keddy: Oui, exactement.

Ma question est simple, et je pense que vous y avez répondu en partie dans votre exposé, monsieur McRonal. Tout à l'heure, vous disiez que l'industrie laitière et le marché des produits laitiers en Inde constituent le plus grand consommateur de produits laitiers au monde. Je peux comprendre que la génétique joue un rôle important, mais je pense que nous ratons une occasion de construire des infrastructures et de faciliter le passage du lait cru de la ferme à la laiterie, ainsi que pour ce qui est des fins génétiques.

M. Rick McDonald: Oh, bien entendu, je suis tout à fait d'accord avec vous. Cela fait partie des travaux que le Saskatchewan Research Council a effectués en étudiant la vaste question de l'industrie laitière en Inde. Il y a des possibilités qui vont donc au-delà de la génétique et, pour notre part, nous examinons la possibilité de fournir le matériel génétique et de nous assurer que le producteur laitier a tout ce qu'il faut pour que ce matériel soit le plus performant possible.

Oui, effectivement, l'industrie laitière n'est pas que cela. Il s'agit d'obtenir un produit de qualité, qui passera de la ferme au consommateur, en passant par le transformateur, et c'est certainement ce que souhaite l'Inde. Je pense que beaucoup de possibilités s'offrent aux Canadiens en Inde non seulement dans le secteur génétique, mais aussi dans l'industrie laitière et l'industrie de transformation du lait en général.

• (1605)

M. Gerald Keddy: M. Sood et M. Madan ont parlé du renforcement des capacités et de l'accès au marché indien. Monsieur Sood, je pense que vous avez dit que l'accès au marché déréglementé est bon. Il y a beaucoup d'investissements étrangers et de PME.

C'est totalement différent pour le marché réglementé. Quelle proportion de l'économie indienne est réglementée? Je n'ai pas de données à ce sujet.

J'aimerais que vous répondiez tous les deux à ma question, mais j'aimerais dire tout d'abord qu'à mon avis, il est dangereux d'avancer des hypothèses. Je sais que mon collègue du NPD a parlé de la distance qui sépare la Suisse et le Canada, mais la Suisse est deux fois moins loin de l'Inde que le Canada. Toutefois, la distance qui nous sépare ne devrait pas nous empêcher de faire des échanges, et la déréglementation nous permet de surmonter cet obstacle.

J'aimerais que vous nous donniez quelques explications.

Le président: M. Madan prendra la parole, et ensuite ce sera au tour de M. Sood.

M. Suresh Madan: Merci.

Les secteurs des services financiers, des services juridiques et des services professionnels du marché sont réglementés. Les entreprises canadiennes qui entrent dans ces marchés font face à beaucoup plus d'obstacles. Ainsi, la signature de l'APEG, de l'APIE et d'autres accords est très utile en ce sens.

Dans le secteur des services, l'Inde et le Canada ont des forces similaires dans le domaine des TIC, des technologies de l'information et des communications. L'Inde, en ce qui concerne son secteur des services, a fait d'énormes progrès et est capable de créer et d'offrir des logiciels à des entreprises partout dans le monde. Le Canada a un tout aussi bon bilan pour ce qui est de la croissance d'un certain nombre de petites entreprises qui produisent des logiciels de très grande qualité utilisés dans le marché mondial et du soutien qu'il leur apporte.

Ces secteurs ne sont pas nécessairement réglementés, mais les deux ont besoin de soutien. Les deux pays comprennent qu'ils doivent établir un écosystème entrepreneurial et le nourrir là où peuvent prospérer des entreprises qui ont des idées dans ce secteur novateur de l'économie. Même s'ils ne sont pas réglementés, il faut accroître la coopération entre l'Inde et le Canada dans ces secteurs.

Le président: Monsieur Sood.

M. Pradeep Sood: À part les services, la plupart des secteurs sont réglementés de façon directe ou indirecte. Dans les secteurs où ce n'est pas le cas, les secteurs qui ne sont pas contrôlés par le

gouvernement, les règlements font en sorte que nous devons encore passer par là pour faire bouger les choses.

Nous avons des industries phénoménales ici, comme le secteur minier, et elles peuvent vendre bon nombre de leurs connaissances et leurs compétences techniques à l'Inde, mais c'est un secteur tellement névralgique en Inde que même si nos entreprises veulent collaborer avec le secteur privé là-bas, c'est difficile à cause de la façon dont les choses fonctionnent.

M. Gerald Keddy: Puis-je continuer sur cette question, puisque vous l'avez soulevée? L'État indien est très protecteur, surtout dans le secteur minier, et bien entendu, c'est un domaine dans lequel le Canada a beaucoup d'expertise. C'est un excellent exemple, mais dans quels autres domaines nous heurtons-nous à l'État? Quels autres secteurs font face à cet obstacle?

M. Pradeep Sood: Le secteur important qu'il faut mentionner, c'est l'agriculture. C'est un secteur extrêmement névralgique. Si l'Inde décidait de cesser l'importation d'un produit quelconque, je n'en serais pas surpris, car elle surveille la situation de très près.

L'infrastructure est réglementée en grande partie. Il y a quelques possibilités pour le secteur privé, mais c'est aussi un secteur très réglementé.

Il y a l'énergie, qui est aussi réglementée dans une large mesure.

Ensuite, il y a l'éducation. Vous savez que nos universités font beaucoup de travaux. Ce n'est pas qu'elles ne sont pas dans le secteur privé, mais il y a des règlements concernant les diplômes, et on est encore bloqué.

La défense est totalement réglementée en Inde et son budget est énorme. L'Inde investit beaucoup d'argent dans la défense, mais c'est complètement réglementé.

J'ai déjà parlé du secteur minier.

En règle générale, dans nos champs d'expertise, nous nous heurtons à ce petit problème. Toutefois, en dépit de ce qu'a dit Suresh sur les services, c'est-à-dire que c'est un excellent secteur qui favoriserait notre croissance, jusqu'à quel point favorisera-t-il notre croissance? C'est possible, mais pas au même rythme que le permettrait le secteur minier, par exemple.

• (1610)

M. Gerald Keddy: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Madame St-Denis, la parole est à vous.

[Français]

Mme Lise St-Denis (Saint-Maurice—Champlain, Lib.): Merci, monsieur le président. Je remercie les témoins de leur présence parmi nous.

Je vais m'exprimer en français.

J'aimerais revenir sur ce que disait M. Harris.

Monsieur Sood, vous avez beaucoup parlé de barrières non tarifaires. Tout est réglementé, ce qui ne permet pas nécessairement des ententes faciles. Avez-vous des suggestions pour éliminer ces restrictions dans un contexte de négociations et d'accords de libre-échange?

[Traduction]

M. Pradeep Sood: Je dirais que les règlements ne s'appliquent pas que pour le Canada; tout le monde doit les respecter. Pour être un des favoris, j'imagine que le pays doit offrir quelque chose dont l'Inde a vraiment besoin et qui peut favoriser l'établissement de liens solides entre les deux pays.

C'est difficile à dire, car tous les pays sont tournés vers l'Inde. Je peux dire qu'une chose qui favorise le Canada, et qui est très importante en Inde — et cela nous ramène à ce que nous avons dit un peu plus tôt —, c'est que l'emploi est une question importante. Nous bénéficierons d'un traitement préférentiel que si nous pouvons nous entendre sur certaines choses dont l'Inde a besoin. Autrement, je ne pense pas que l'Inde changera ses règles seulement pour le Canada.

[Français]

Mme Lise St-Denis: Diriez-vous, comme l'affirme le rapport de l'Université de Calgary, que jusqu'à un certain point, l'Inde manque d'intérêt en ce qui a trait à d'éventuelles négociations entre les deux pays pour la libéralisation des échanges de biens et services? Trouvez-vous qu'en fait l'Inde n'est pas très intéressée à cet égard?

[Traduction]

M. Pradeep Sood: Non, je ne crois pas ce soit vrai. J'ai entendu dire qu'on change constamment de négociateurs, ce qui ne facilite pas beaucoup les négociations.

L'Inde ne pourra pas survivre sans ces liens. Elle a besoin d'énergie, d'indépendance alimentaire et d'aide dans le secteur minier. Elle a besoin de soutien, ce qu'elle n'a pas. Elle a besoin d'infrastructure.

Est-ce que tout cela intéresse l'Inde? Je suis sûr que cela l'intéresse beaucoup. Il s'agit de déterminer si elle veut le faire avec le Canada ou un autre pays, car d'énormes dépenses sont prévues dans ces secteurs.

Par l'APEG et d'autres processus de négociations, nous devons tenter d'être ceux vers qui l'Inde se tournera pour combler ces besoins.

[Français]

Mme Lise St-Denis: Monsieur Madan, monsieur McDonald, avez-vous quelque chose à dire à ce sujet?

[Traduction]

M. Suresh Madan: Je pense que l'Inde accorde autant d'importance que le Canada à l'APEG. Les Indiens sont conscients des problèmes économiques qu'ils ont, mais ils sont reconnus pour mettre beaucoup de temps à se décider. Ils sont extrêmement consciencieux, et donc parfois, ils ne participent pas tout de suite. L'Inde a ses propres réalités politiques et des élections s'en viennent, et ces éléments entrent aussi en jeu dans les négociations.

Dans l'ensemble, je pense que le Canada et l'Inde souhaitent vraiment signer ces accords et aller de l'avant, possiblement d'ici un an.

• (1615)

M. Rick McDonald: Je suis tout à fait d'accord avec mes collègues. Je pense que je l'ai illustré dans mon exposé en parlant de l'établissement d'exigences techniques d'accès au marché pour le matériel génétique bovin. Ils veulent les mêmes exigences pour tous les pays qui souhaitent exporter en Inde. Je pense donc que le Canada doit vraiment essayer de tisser des liens avec l'Inde et de collaborer avec les Indiens sur les données scientifiques.

Ils connaissent leurs besoins, du moins à l'échelle nationale. Je pense que dans notre cas, ils trouvent que les réalités à l'échelle régionale ne leur permettent pas d'aller aussi vite qu'ils le voudraient. C'est une question de renforcer ces capacités même au point où ils peuvent commencer à aller de l'avant avec les choses qu'ils ont besoin de faire en tant que nation. Si nous pouvons être de bons partenaires et les aider de façon efficace à le faire, je pense que cela nous donnera une possibilité qui nous avantagera par rapport aux autres pays avec qui nous rivalisons.

[Français]

Mme Lise St-Denis: Lors de l'audience du 27 novembre dernier, les fonctionnaires du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international ont affirmé au comité que le Canada avait fortement intérêt à faciliter l'entrée temporaire en Inde des hommes et des femmes d'affaires canadiens.

Qu'est-ce qui pourrait être fait pour faciliter l'entrée temporaire en Inde des hommes et des femmes d'affaires canadiens?

[Traduction]

M. Pradeep Sood: Pour l'entrée d'Indiens au Canada?

[Français]

Mme Lise St-Denis: Non, c'est le contraire. Qu'est-ce qui pourrait être fait pour que des hommes et des femmes d'affaires canadiens aillent en Inde pour pouvoir se familiariser avec ce milieu et faire des affaires?

[Traduction]

M. Pradeep Sood: Eh bien, de toute évidence, cela s'impose. Ils voudraient des gens de n'importe quel pays en raison des besoins. Comme l'a dit Rick, il ne s'agit pas seulement de l'Inde, mais du monde. Si l'Inde a besoin d'améliorer son industrie laitière, elle devra inviter quelqu'un comme Rick à venir lui enseigner des choses, à lui parler et à le convaincre.

Je pense que c'est une nécessité fondée sur les besoins. En général, les gens de l'Inde vont à l'étranger et reviennent au pays. Peu importe de quel secteur il s'agit, ils vont à l'étranger, reçoivent de la formation et reviennent ou restent à l'étranger, mais en général, c'est le contraire; il est très rare que des étrangers vont en Inde.

[Français]

Mme Lise St-Denis: C'est dans l'autre sens.

D'accord, merci.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Cannan.

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

Je remercie nos témoins d'être venus témoigner et partager leurs grandes connaissances avec nous.

Je conviens qu'il est très important de poursuivre les négociations sur l'accord de partenariat économique global avec l'Inde. La septième ronde de négociations s'est terminée un peu plus tôt ce mois-ci. Nous savons que le gouvernement indien déposera son budget jeudi et que des élections auront lieu l'an prochain. Le pays est donc dans une période difficile. Il est question d'augmenter les droits de douane de 8 p. 100. Plus nous pouvons uniformiser les règles du jeu pour les entreprises canadiennes et éliminer les droits de douane, mieux se portera l'économie des deux pays.

Ma première question s'adresse à M. Madan, qui représente le Conseil d'administration global.

Je lisais en fin de semaine un article du *Financial Post* qui portait sur des millionnaires qui veulent mettre en place des banques en Inde. Lorsque nous parlons des possibilités dans le secteur des services pour les institutions financières canadiennes, croyez-vous que les banques canadiennes ont des possibilités d'étendre leur marché en Inde?

• (1620)

M. Suresh Madan: Je crois qu'un grand nombre de sociétés de services financiers canadiennes aimeraient se lancer en affaires en Inde, qu'il s'agisse de banques, de sociétés de fonds communs de placement, de gestionnaires d'actifs, de sociétés de courtage ou de cabinets d'avocats canadiens. Nous savons que l'Inde offre des débouchés commerciaux considérables, et nous aimerions exploiter ce marché et y offrir des produits et des services de qualité supérieure. Toutefois, les règlements en vigueur restreignent notre capacité de pénétrer ce marché, surtout dans le domaine de la gestion de portefeuille. En effet, je ne peux pas acheter directement des titres indiens. Je peux les acheter s'ils sont cotés sur l'American Stock Exchange ou sur le London Stock Exchange, mais si je dois acheter des titres indiens à Mumbai ou à Delhi, je ne peux pas les acheter directement. Je dois créer une société à Maurice, et cette société devra les acheter. Par conséquent, nous perdons notre connexion directe avec la société dans laquelle nous avons investi. Je n'ai pas accès à un flux de renseignements venant directement de ces sociétés et je ne peux pas les évaluer. La capacité à gérer ces investissements est limitée, ce qui crée des obstacles importants.

L'hon. Ron Cannan: Cela nous aide à clarifier les choses.

Je crois qu'on planifie aussi d'élargir le portefeuille d'actions étrangères à 49 p. 100, selon une déclaration émise vendredi. On essaie donc de favoriser certaines occasions qui s'offrent au secteur canadien des services financiers. De plus, il est intéressant de noter que 35 p. 100 des adultes indiens ont ouvert des comptes chez des prêteurs et d'autres institutions financières. Selon la Banque mondiale, la moyenne globale est 50 p. 100. Si vous calculez 15 p. 100 de 1,2 milliard, c'est une très bonne occasion pour les services financiers.

M. Suresh Madan: C'est exact. Nous savons aussi que le secteur des biens immobiliers de l'Inde est en plein essor depuis quelques années. Habituellement, au Canada, les exploitants immobiliers ont des fiducies de placement immobilier qui regroupent les fonds et achètent essentiellement diverses propriétés dans différentes régions géographiques, pour des raisons de diversification et de bonne gestion.

En Inde, une société canadienne ne peut pas acheter de biens immobiliers. Les particuliers ont le droit d'acheter directement des biens immobiliers, y compris les particuliers qui résident à l'étranger, mais les règlements de l'Inde ne permettent pas aux sociétés d'acheter des biens immobiliers et de les gérer collectivement de façon plus efficace.

L'hon. Ron Cannan: Monsieur Sood, je mise beaucoup sur la technologie. Dans ma circonscription, c'est-à-dire Kelowna—Lake Country, dans la région de l'Okanagan en Colombie-Britannique, on considère qu'il s'agit d'une occasion en or. Nous voyons les possibilités de travailler avec des étudiants de niveau postsecondaire en Inde et de les faire venir au Canada. J'ai trouvé fascinant d'écouter le livre *Le monde est plat* sur CD pendant que je faisais mes exercices. Je pensais aux gens qui se plaignent des centres d'appels de l'Inde. À mon avis, il y a de nombreux étudiants très brillants dans le domaine de la technologie qui pourraient aider grandement notre pays.

Que pensez-vous des occasions de transfert de ressources humaines entre l'Inde et le Canada?

M. Pradeep Sood: À première vue, je pense que c'est une chose très importante. Nous devons être en mesure de faire cela.

En ce qui concerne les cerveaux de l'Inde, l'important, c'est que lorsque nous considérons l'Inde du point de vue du Canada, il ne s'agit pas seulement d'embaucher des cerveaux à des salaires moins élevés ou quelque chose de ce genre; la façon d'envisager les choses, c'est de considérer ce qu'ils apportent sur le plan des horaires. Par exemple, pendant que nous dormons ici, les gens travaillent là-bas, et le projet avance, car les employés d'ici peuvent reprendre le projet le matin et le renvoyer le soir. Nous devons en tirer profit et relier tout cela le mieux possible.

J'aimerais m'éloigner un peu du sujet pour y revenir plus tard.

Il n'y a pas si longtemps, plusieurs employés de l'Administration publique indienne ont visité le Canada et après avoir participé à une formation intensive de deux semaines, ils sont rentrés chez eux. Aujourd'hui, les employés de l'Administration publique indienne gèrent tout en Inde. Ce sont les gens qui vont diriger le pays, d'une certaine façon. Lorsqu'ils sont retournés en Inde, ils étaient devenus des grands amis du Canada et ils vont commencer à mettre en oeuvre certaines des choses qu'ils ont apprises ici, tout en gardant le Canada à l'esprit. Ce type d'échanges nous servira dans d'autres circonstances en lien avec le commerce et les décisions difficiles.

Mais en ce qui concerne ces relations, et pour revenir à ce que vous disiez au sujet des jeunes et des cerveaux, nous devons trouver une façon d'y arriver. On pourrait le faire par l'entremise d'échanges, avec un système de visa approprié, etc.

• (1625)

L'hon. Ron Cannan: C'est aussi un gros problème dans le domaine agricole dans ma collectivité; nous sommes toujours à la recherche de travailleurs agricoles indiens, car ils sont vaillants et ce sont de bons travailleurs.

Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Morin, vous avez la parole. Vous avez cinq minutes.

M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NPD): Monsieur Sood, nous nous faisons tous notre propre idée de l'Inde. Lorsque je lis sur les chaînes d'approvisionnement et de distribution, il me semble que ce sont des concepts assez abstraits en Inde, car l'économie du pays semble être très différente.

L'industrie laitière de l'Inde, par exemple, n'a rien à voir avec notre industrie laitière. Ai-je tort de penser que dans tous les autres domaines de l'économie indienne, il y a beaucoup d'ingéniosité et qu'il y a des traditions commerciales qui remontent à plusieurs siècles?

Le commerce est intégré dans le tissu social, et nous avons beaucoup de choses à apprendre, et parfois, nous pouvons nous retrouver dans le mode de vie et la culture des Indiens. À votre avis, cela prendra-t-il du temps avant que nous comprenions ce qui se passe en Inde?

M. Pradeep Sood: Oui. L'Inde est un pays complexe. Il a plusieurs États, dans lesquels on retrouve plusieurs langages et un grand nombre de cultures différentes.

Mais ce qui est important, c'est que c'est le bon moment. Étant donné que l'économie de la classe moyenne est en croissance et que les gens veulent obtenir et adapter certaines choses et certaines commodités de l'Occident, on est prêt à envisager les choses de manière différente. Lorsqu'on a créé ces réseaux de distribution, c'était la meilleure façon de le faire, en raison du mode de transport et de l'endroit où le produit était cultivé et où il était envoyé. Les choses étaient différentes à l'époque. Mais à mesure que l'on construit des routes et l'infrastructure nécessaire, les choses vont s'améliorer.

Vous vouliez savoir si les choses sont différentes et je dirais qu'elles le sont. Cela nous prendra-t-il du temps à comprendre? Oui, cela va nous prendre du temps.

Mais cela m'amène à un point très important; j'ai toujours pensé que nous ne consultations pas assez les Canadiens d'origine indienne, qui sont plus d'un million. C'est à ce moment-là que la diaspora nous aiderait énormément. Les réseaux de la diaspora pourraient nous aider grandement à faire comprendre aux Canadiens comment le système fonctionne, comment il peut être plus utile et productif, et comment on peut réussir le plus rapidement possible. Vous pouvez constater qu'il y a un million de personnes à votre disposition. Même si elles ne sont pas toutes dans ce domaine, nous pouvons travailler beaucoup ici au Canada pour réduire les problèmes lorsque nous nous rendons en Inde.

• (1630)

M. Marc-André Morin: C'est parce que ces gens connaissent la culture, les façons de faire le commerce, et...

M. Pradeep Sood: Oui, c'est exact.

M. Marc-André Morin: Je pense qu'il est temps que nous modifiions notre perspective, c'est-à-dire que nous cessions de nous faire une image [*Note de la rédaction: inaudible*] du pays, car ce n'est pas la réalité là-bas en ce moment. Vous avez certains des meilleurs cerveaux dans les universités indiennes et dans tous les domaines scientifiques. Nous devons commencer à voir tout cela d'un point de vue réaliste. Nous pourrions collaborer à la création d'une véritable chaîne d'approvisionnement et de distribution dans le pays.

M. Pradeep Sood: C'est une occasion en or pour les sociétés canadiennes, car nous excellons dans ce domaine.

Le président: Merci beaucoup.

La parole est à M. Shipley.

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): J'aimerais remercier les témoins et leur souhaiter la bienvenue au comité.

Monsieur Sood, vous élaborez des stratégies de marché et vous essayez de comprendre les stratégies qui permettraient aux sociétés de s'établir en Inde. Nous avons déjà entendu à quel point c'est difficile. Nous savons évidemment qu'avec une population de 1,3 milliard d'habitants en Inde, nous n'avons qu'à récolter une fraction de l'intérêt.

Nous avons des produits qui peuvent intéresser les Indiens. Vous avez parlé d'agriculture, de mines, de machines et d'équipement, et de services. Ensuite, vous avez précisé que plusieurs de ces domaines étaient très réglementés en Inde, mais que les Indiens avaient des besoins en matière d'infrastructure, d'agriculture, de nourriture et d'énergie.

Comment pouvons-nous éliminer ces obstacles?

M. Pradeep Sood: C'est vraiment dans le domaine de la réglementation que l'APEG et l'APIE peuvent nous aider. Les gens ordinaires comme moi ne savent pas vraiment ce que contient l'APEG, et nous ne pouvons pas vous dire si vous êtes sur la bonne voie ou non. Mais c'est la raison d'être de l'APEG. Si ces accords peuvent vous aider à éliminer les obstacles en parvenant à une entente avec le gouvernement indien, c'est ce dont nous avons vraiment besoin ici au Canada. L'APEG et l'APIE visent à protéger les investissements effectués dans ce pays.

Dans la même veine, j'aimerais vous parler de la situation des petites et moyennes entreprises. Même si les délégués commerciaux fédéraux et provinciaux font un excellent travail en Inde et même si nous avons plusieurs agents dans tous les domaines, il semble que les grandes entreprises et les petites entreprises reçoivent le même traitement. Nous devons veiller à accorder plus de temps, d'efforts et d'aide aux PME qu'aux grandes sociétés pour les mêmes services, car elles en ont besoin.

Le temps est peut-être venu — et c'est ce que j'aimerais communiquer aux membres du comité — d'offrir des services de délégué commercial centré sur les PME. Vous devez comprendre que nous avons deux volets. Il y a d'abord l'APEG, qui s'occupera de la question que vous venez de poser. Il y a aussi les petites et moyennes entreprises qui existent déjà. Ces entreprises n'ont pas les ressources nécessaires pour s'établir là-bas et trouver tout ce dont elles ont besoin.

Cela revient en partie à votre question. Par exemple, dans le domaine des mines, une petite entreprise d'ici peut amener une technologie très avancée en Inde, mais elle aura besoin de beaucoup plus d'aide pour réussir qu'une grande compagnie qui s'y établit pour construire des routes, etc.

C'est donc quelque chose que je pourrais suggérer.

M. Bev Shipley: Merci.

À partir de ce commentaire, j'aimerais parler avec M. McRonald de la difficulté de s'établir dans un pays comme l'Inde, surtout dans le domaine de la génétique; on en parle d'ailleurs dans l'industrie du bétail.

Y a-t-il de grandes exploitations agricoles en Inde ou s'agit-il surtout de petites exploitations? Y a-t-il une diversification?

• (1635)

M. Rick McRonald: Cela varie, mais la plupart des exploitations sont petites, c'est-à-dire qu'elles font partie du système traditionnel. Je pense qu'on a mentionné les aspects sociaux il y a quelques minutes, c'est-à-dire que la modernisation de l'industrie laitière aura d'énormes répercussions sur les petits agriculteurs qui possèdent une ou deux vaches. Que feront ces gens s'ils ne produisent plus de lait? Ce sont de gros problèmes qu'il faut régler.

Toutefois, dans certaines régions du pays, on possède déjà des installations laitières modernes et on est ouvert à les moderniser davantage. Comme M. Sood l'a mentionné plus tôt, nous devons élaborer des stratégies régionales. C'est exactement ce dont nous avons besoin.

En ce qui concerne les PME, nos trois principales sociétés d'insémination artificielle ont déjà établi des partenariats avec des sociétés d'insémination artificielle de l'Inde. Elles ont établi ces partenariats et elles essaient d'introduire et de mettre au point les méthodes canadiennes et la façon dont nous produisons la semence — il n'est pas encore question de la génétique améliorée. Évidemment, cela en fait aussi partie. Ces projets sont donc déjà lancés et nous avons fait venir des Indiens au Canada.

Une partie de notre proposition au National Dairy Development Board est d'envoyer des spécialistes vivre en Inde pendant un certain temps. Cela n'a pas encore été fait en raison des problèmes qui se posent une fois en Inde.

J'étais préoccupé par le manque d'action — ou peut-être la perte de vitesse —, auquel nous semblions faire face, mais en enquêtant un peu plus à ce sujet récemment, nous avons découvert qu'il s'agissait de problèmes internes en Inde. Les autres pays n'ont aucun avantage comparativement à nous en ce qui concerne l'accès au marché et aucun pays n'établit de partenariat avec l'Inde sur la construction de l'infrastructure, car en ce moment, toutes les activités sont suspendues dans ce domaine.

M. Bev Shipley: Est-ce que le réseau...

Le président: Je suis désolé, mais votre temps est écoulé. Mais on pourra peut-être y revenir lors d'une autre série de questions.

Madame Papillon.

[Français]

Mme Annick Papillon (Québec, NPD): Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur Sood, un peu plus tôt, vous avez parlé de la cible du Canada qui s'établit à 15 milliards de dollars d'ici 2015. Vous avez surtout parlé d'un manque de stratégie. J'aimerais qu'on puisse revenir sur ce sujet car, selon M. Stewart Beck, un éventuel accord de libre-échange avec l'Inde risque de ne pas être suffisant pour nous conduire à ce fameux objectif de 15 milliards de dollars d'échanges commerciaux avec ce pays d'ici 2015.

Pourriez-vous m'en dire davantage au sujet de ce manque de stratégie par rapport à cet objectif?

[Traduction]

M. Pradeep Sood: Ce que j'essayais de dire, c'est que nos premiers ministres ont déclaré en 2010 que d'ici 2015, nous devrions avoir atteint 15 milliards de dollars en échanges commerciaux. C'était l'objectif qu'on nous avait fixé et je pense qu'on y croyait vraiment et qu'on l'a fait pour une raison très noble, c'est-à-dire nous lancer un défi.

Toutefois, jusqu'ici, je n'ai jamais vu de plan à cet égard. Habituellement, s'il y avait un plan selon lequel 8 milliards de dollars devaient venir de l'industrie nucléaire et que les échanges commerciaux ne sont pas concrétisés dans cette industrie, ces 8 milliards de dollars n'existeraient pas. Au moins, nous saurions où nous en sommes et pourquoi nous avons échoué.

Ce qui est important, c'est que même si les nombres ont une valeur lorsque nous les entendons, il est toujours bon de comprendre ce qu'ils représentent. Quelle proportion de ces 15 milliards de dollars l'Inde allait-elle réaliser, et quelle partie devons-nous fournir? Puisque les deux premiers ministres ont dit la même chose, leurs intentions étaient très bonnes.

Pour nous mettre au défi et pour comprendre si nous sommes sur la bonne voie ou si nous devons modifier notre façon de procéder, il

nous faut un plan. Nous devons obtenir certains renseignements. C'est ce que je disais.

En ce qui concerne la façon dont nous pouvons y arriver, ce sont l'APEG et l'APIE qui nous aideront le plus dans le domaine le plus réglementé. Ils nous aideront, car ils seront à l'origine de règles et de règlements rigoureux qui permettront, j'en suis sûr, aux deux pays d'exercer leurs activités de façon productive.

En ce qui concerne les services, dont certains sont réglementés, comme l'a mentionné Suresh, ils doivent être visés par l'APEG. Mais d'autres services, par exemple celui auquel j'ai fait référence au début, concernent les petites entreprises. Même lorsque le Canada n'exerçait aucune activité en Inde, ces entreprises y menaient des activités commerciales et elles n'arrêteraient pas. Elles ne seront pas touchées par l'APEG jusqu'à ce qu'elles atteignent un niveau où elles devront commencer à collaborer avec l'industrie réglementée en Inde.

Donc une petite entreprise spécialisée en TI peut y exercer ses activités en ce moment, mais si elle a des projets qui touchent à l'industrie réglementée, elle sera visée par l'APEG. À ce moment-là, nous aurons besoin de cet avantage.

Je ne pense donc pas qu'il s'agit de savoir ce que nous faisons ou ce que nous pouvons faire. Je pense que nous devons signer l'APEG dans un délai raisonnable. Nous devons avoir un plan pour nous guider.

● (1640)

[Français]

Mme Annick Papillon: Il reste qu'il faut y mettre beaucoup de temps. Monsieur et madame aussi disaient que ça prenait beaucoup de temps pour établir une relation d'affaires, surtout en Inde, mais dans d'autres pays également.

Compte tenu de ce délai, est-ce qu'il y a des secteurs d'activité où il serait plus intéressant de développer une stratégie plus importante que d'autres, par exemple?

[Traduction]

M. Pradeep Sood: Il y a toujours des industries qui sont plus faciles à développer, par exemple les services de TI, car elles ne sont pas réglementées. Elles sont directes, et il n'y a qu'à rencontrer les partenaires et à utiliser la diaspora pour établir des liens avec certaines des bonnes entreprises de l'Inde.

Toutefois, pour donner au Canada les moyens nécessaires d'atteindre l'objectif de 15 milliards de dollars, on doit obtenir la participation des grandes industries, c'est-à-dire dans les secteurs des mines, de l'énergie nucléaire et de l'agriculture. C'est à ce moment-là que les chiffres vont vraiment augmenter, et je crains que cela se produise pendant la préparation de l'APEG.

Le président: Merci beaucoup. Le temps est écoulé.

M. McDonald aimerait peut-être que ces 15 milliards de dollars en échanges commerciaux soient dans le domaine de la production laitière, mais nous verrons si c'est le cas.

Allez-y, monsieur Hiebert.

M. Russ Hiebert (Surrey-Sud—White Rock—Cloverdale, PCC): Merci.

J'aimerais répondre partiellement à certaines questions soulevées au sujet des progrès réalisés. Je vous rappelle que les échanges commerciaux entre le Canada et l'Inde se chiffraient à seulement 1,7 milliard de dollars en 2010. En deux ans, soit de 2010 à 2012, nous avons triplé nos échanges commerciaux, qui atteignent maintenant 5,2 milliards.

L'an dernier, nous avons ratifié un accord de coopération nucléaire, ce qui ouvrira la porte à des possibilités relativement au secteur de l'énergie nucléaire. Si nous signons l'accord sur la protection des investissements étrangers, cela établira les règles de base en vue d'accroître les investissements étrangers; selon ce que j'en comprends, une entente est imminente. Si l'APEG, soit l'accord de partenariat économique global, se concrétise, je crois qu'il sera encore possible d'atteindre notre objectif de 15 milliards de dollars d'ici 2015. Si nous avons été capables de tripler nos échanges commerciaux en deux ans, je crois que ce n'est pas si hors de portée que cela.

J'ai récemment lu un rapport de McKinsey & Company dans lequel on mentionne qu'il y a 500 millions de personnes de moins de 25 ans en Inde et qu'il faudra y construire 1 000 universités et 40 000 collèges communautaires au cours de la prochaine décennie. Le rapport ajoutait aussi que c'est la classe moyenne en Inde qui connaît la croissance la plus rapide dans le monde, soit une croissance de 300 millions. Il s'agit de gens qui ont de l'argent à dépenser et qui veulent notamment des produits et des services canadiens.

Il ne fait aucun doute que l'avenir de l'Inde est radieux, mais notre discussion porte notamment sur la façon de bien y arriver. Messieurs Sood et Madan, mes questions porteront donc sur les commentaires que vous avez faits plutôt dans vos exposés.

Monsieur Sood, vous avez dit que beaucoup d'entreprises canadiennes connaissent du succès dans les secteurs non réglementés. J'aimerais comprendre comment c'est possible, étant donné que M. Madan dit que la vaste majorité des investissements étrangers en Inde doivent transiter par la Mauritanie ou Chypre ou l'un des autres pays tiers qu'il a mentionnés, en raison des limites strictes imposées en ce qui a trait aux investissements étrangers. J'aimerais vous entendre à ce sujet, messieurs.

Ensuite, monsieur Madan, vous avez également mentionné que les entreprises canadiennes ne peuvent pas se procurer directement des titres indiens, mais je sais de source sûre que les Canadiens peuvent se procurer directement des titres indiens par l'entremise d'une entreprise ou à titre personnel, comme vous avez mentionné qu'ils pouvaient le faire relativement aux biens immobiliers.

Voilà mes questions. Je vous laisse le reste du temps pour y répondre.

• (1645)

M. Pradeep Sood: Pour ce qui est de votre première question en ce qui a trait à mes commentaires sur le succès des entreprises canadiennes à ce chapitre et aux propos de Suresh sur les difficultés que cela pose et les entreprises qui doivent transiter par la Mauritanie, il faut comprendre que cela ne pose pas de problèmes aux petites entreprises dans mon secteur, parce que le rapatriement de l'argent est un processus assez direct. Il n'y a aucun problème. Il faut présenter une demande auprès de la Reserve Bank of India. Les autorités examineront les documents et ce qui vous revient vous revient. Je vais laisser Suresh aborder cette partie.

Cependant, au sujet de la Mauritanie, des gens passent par Singapour et d'autres villes et font, par exemple, des placements en actions en Inde. Je crois que même la Sun Life est passée par la Mauritanie pour ses investissements.

Cela s'explique en raison de certains avantages qui découlent de l'accord entre l'Inde et la Mauritanie. Je crois que certains éléments ont été modifiés, parce que les autorités veulent protéger certains points. Très récemment, des modifications ont été apportées à cet accord entre l'Inde et la Mauritanie. La situation pourrait donc

changer. Je n'en connais pas les détails, mais c'est vrai que la majorité des grandes sociétés utilisent un pays tiers pour investir en Inde. C'est vrai, mais je vais laisser Suresh vous l'expliquer.

M. Suresh Madan: Merci de votre question. À titre de précision, je crois qu'il faut faire la distinction entre les investissements étrangers directs et les investissements de portefeuille en Inde.

Si vous voulez acheter 50, 40 ou 30 p. 100 d'une entreprise pour des raisons stratégiques, les autorités indiennes permettent à une société canadienne de faire un tel investissement, et bon nombre d'entreprises l'ont fait. Les investissements dans une telle situation sont limités. La majorité des investisseurs canadiens placent des capitaux dans des entreprises par l'entremise d'investissements de portefeuille, parce que cela aide à atténuer les risques. Les investisseurs canadiens ont recours à des sociétés de gestion d'actifs pour investir dans les marchés financiers au Canada et ailleurs. De plus, ils souhaitent ardemment investir en Inde, mais ils n'investiront pas dans une seule entreprise, en raison du manque de renseignements disponibles au sujet des entreprises indiennes. Ils préféreront avoir un portefeuille diversifié d'entreprises d'un secteur donné.

Les investisseurs utilisent cette stratégie, principalement parce qu'ils veulent atténuer les risques et qu'il n'y a pas suffisamment de renseignements disponibles au sujet des entreprises.

Les placements de portefeuille, s'ils sont faits directement, sont assujettis à d'importantes restrictions en ce qui concerne l'imposition et les approbations de la part de la Reserve Bank of India. Donc, beaucoup d'entreprises ont emprunté le chemin de la Mauritanie pour faire des investissements de portefeuille. Toutefois, étant donné que l'investisseur, dans un tel cas, est une entreprise mauritanienne et que la communication des renseignements accuse un décalage important avant de parvenir jusqu'au Canada, les gens ont de moins en moins envie d'investir.

De nombreux investisseurs canadiens ont placé des capitaux dans des entreprises indiennes inscrites à la Bourse de New York ou de Londres, mais nos règlements ne permettent pas aux entreprises indiennes d'être directement inscrites à la Bourse de Toronto. Si ce l'était, beaucoup d'investisseurs canadiens pourraient également se procurer les titres de ces entreprises.

Bref, nous avons certainement besoin d'une intervention en vue de faire disparaître ces obstacles dans le secteur des services financiers.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Shory, vous avez cinq minutes.

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

Monsieur Sood, je suis d'accord avec vous au sujet des visites de membres des services administratifs indiens, auxquels vous avez fait allusion. D'ailleurs, 17 ministres des Finances de divers États s'étaient joints à eux, et il ne fait aucun doute que le Canada est un exemple pour l'Inde.

Il n'y a pas si longtemps, j'ai justement discuté avec deux ou trois de ces ministres. Ils élaborent un modèle semblable à ce que nous avons au Canada. Ils essaient en gros de le suivre.

Ma question s'adresse à MM. Madan et Sood.

En ce qui a trait aux possibilités, d'un côté, le marché indien représente 1,3 milliard de personnes, et de l'autre, cela se veut également une possibilité pour le Canada. Par exemple, je pense au lancement réussi d'un satellite indien. Cela prouve que notre technologie fonctionne également en Inde et qu'elle est utilisée.

En tant que Canadien né en Inde, je sais que la communauté indo-canadienne est favorable aux échanges bilatéraux entre le Canada et l'Inde. Quel rôle la communauté indo-canadienne peut-elle jouer en vue de déterminer et d'optimiser les débouchés commerciaux qui pourraient découler d'un tel accord bilatéral?

Pour ce qui est de ma deuxième question, étant donné que le président ne me donnera pas d'autre temps, j'aimerais vous entendre au sujet d'une situation que j'ai constatée. Lorsque je conduis en Inde, je remarque que de nombreuses autoroutes sont construites par des pays étrangers. L'Inde a l'ambitieux projet d'améliorer son infrastructure. Pourquoi les entreprises canadiennes ne peuvent-elles pas tirer profit de ce marché? Quels sont les obstacles? Comment pouvons-nous les surmonter?

• (1650)

M. Pradeep Sood: Au sujet de votre question sur l'infrastructure, le secteur des routes est pratiquement sous le contrôle des Malaisiens. Le Canada a regardé du côté du secteur de l'automobile et a essayé quelque chose à ce chapitre. Nous avons déjà examiné cette possibilité, mais la Chine a une forte présence dans ce secteur. En fin de compte, cela revient à une analyse coûts-avantages. Qui peut le faire à moindres coûts? Je ne peux pas vous en parler, parce que je ne suis pas la personne qui s'occupe des commandes ou qui est témoin de ces éléments.

Selon moi, nous devons arriver à comprendre ce que nous appelons « l'innovation indienne », qui est très différente de notre définition de l'innovation. Je vais vous donner deux brefs exemples d'innovations indiennes. Lorsque la Nano a été construite, elle n'avait qu'un essuie-glace. Les concepteurs voulaient économiser en n'en ayant pas deux; ils ont donc conçu l'unique essuie-glace de façon à ce qu'il couvre l'ensemble du pare-brise.

Voici un deuxième exemple. En Inde, les machines à laver que la Chine fournit ne peuvent laver que trois chandails, parce que c'est ainsi que l'eau est acquise et que c'est conforme à son coût, etc. Il faut concevoir un produit qui répond aux besoins du marché sans nuire à sa qualité. L'innovation indienne est très importante.

Peu importe comment nous l'examinons, cela revient en fin de compte à une analyse coûts-avantages. L'Inde est un marché très concurrentiel. Les autorités choisiront ce qui est le mieux pour leur portefeuille.

J'en ai justement parlé dans mon exposé. C'est très important de comprendre qu'il faut notamment peut-être préparer les gens à l'APEG; ainsi, lorsque l'APEG sera conclu, les gens seront prêts à l'adopter, parce que nous les y aurons déjà préparés. Ils veulent nous expliquer ce qu'est l'innovation indienne, ainsi que bon nombre d'autres éléments importants en vue de comprendre le marché indien et de le percer.

M. Devinder Shory: Merci, monsieur Sood.

Monsieur Madan, auriez-vous aussi un commentaire à faire, dont un commentaire sur nos services de délégués commerciaux en Inde, étant donné que vous avez aussi une certaine expérience des marchés indiens?

M. Suresh Madan: Les services de délégués commerciaux ont jusqu'à maintenant été excellents.

En ce qui a trait aux services et à la coopération, les technologies de l'information et des communications offrent des débouchés faciles. Nos deux pays ont une très grande compétence dans ce domaine, et il y a d'importantes possibilités de collaboration dans ce secteur en particulier.

Les entrepreneurs, particulièrement dans le secteur des TIC, ont le marché mondial en tête lorsqu'ils élaborent leurs produits et leurs services. Que les entreprises soient en Inde ou au Canada, nous projetons de vendre nos produits et nos services partout dans le monde. Nous devrions encourager ces entrepreneurs à tirer profit des écosystèmes de l'Inde que nous concevons ici au Canada. Nous pourrions ainsi attirer des entrepreneurs indiens très instruits et très qualifiés qui ont des idées novatrices en vue de concevoir des produits qui pourront ensuite être vendus partout dans le monde et non seulement au Canada.

Ces Indo-Canadiens hautement qualifiés ont en fait démarré leur propre entreprise dans divers secteurs, outre le secteur des TIC, dont le secteur des soins de santé et même la vente au détail et les services alimentaires. D'importantes sociétés ont été lancées par des Indo-Canadiens, ainsi que des nouveaux arrivants au Canada.

• (1655)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Shory. Je dois vous arrêter, et cela n'a rien à voir avec votre accent.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Monsieur Davies.

M. Don Davies: Merci.

Il ne fait aucun doute que l'avenir nous réserve de bonnes nouvelles et de bonnes perspectives, mais il nous incombe toujours d'examiner aussi les difficultés que pourraient nous réserver les négociations entre nos deux pays. J'aimerais justement les aborder.

Monsieur Sood, vous avez dit que les échanges commerciaux se résument, à juste titre, à une analyse coûts-avantages et à l'acquisition de biens et de services en fonction du prix le plus bas. C'est ainsi que cela fonctionne.

J'aimerais aborder les normes du travail en Inde. J'aimerais que vous nous parliez du salaire minimum en Inde, du salaire des travailleurs. J'aimerais également savoir si les entreprises en Inde doivent contribuer au régime public d'assurance-maladie et au régime d'assurance-emploi. Que savez-vous au sujet de l'utilisation de main-d'oeuvre infantine? A-t-on encore recours à cette pratique en Inde?

J'aimerais avoir des renseignements concernant les normes de sécurité. Nous avons entendu des histoires au fil des années relativement à des tragédies survenues dans des usines. Il y a eu des incendies, et beaucoup de travailleurs ont péri; ils avaient en gros été enfermés dans les usines.

Si nous avons un accord économique avec l'Inde en vue de réduire les tarifs douaniers, les entreprises canadiennes sont-elles désavantagées par rapport aux entreprises indiennes, s'il y a vraiment une différence importante entre ce que ces entreprises doivent investir pour respecter les normes du travail et les droits de la personne?

M. Pradeep Sood: Si vous m'aviez posé cette question il y a 10 ans, vous auriez eu raison sur toute la ligne.

Tout ce que je peux dire, c'est que de nos jours tout est réglementé. La situation s'est améliorée. Le travail des enfants a été interdit. Le gouvernement l'a aboli, mais ce serait difficile de savoir ce qui se passe réellement sur le terrain. Cependant, la pratique a été abolie.

Dans le même ordre d'idée, vous nous avez donné un exemple d'une usine, et je présume que cela s'est produit. Je ne vous contredirai pas, mais il faut retenir que l'Inde progresse. À mesure que le Canada et les autres pays participent à la croissance de l'Inde, nous imposons nos propres règles et règlements. Par exemple, je me rappelle que Wal-Mart refusait d'acheter d'une usine qui avait recours à de la main-d'œuvre infantine. Il y avait un important article à ce sujet. L'approvisionnement a même été interrompu. Cette usine a dû abandonner cette pratique.

De telles normes sociales entrent en vigueur par l'entremise de la collaboration avec un pays; ce n'est pas entièrement parce que c'est la responsabilité d'un pays d'abolir des pratiques. C'est parfois difficile; je ne sous-entends aucunement que c'est correct, mais les autorités essaient de faire des progrès à tous les égards.

Bref, vos affirmations sont-elles fausses? Non. Vous avez tout à fait raison.

M. Don Davies: Eh bien, c'est encourageant de savoir que l'Inde s'en va dans la bonne direction. J'en suis heureux.

Loin de moi l'idée de manquer de respect envers l'Inde. Cependant, croyez-vous qu'au cours des négociations entre le Canada et l'Inde nous devrions inclure dans les accords certaines normes relativement à la sécurité et aux droits dans le domaine du travail en vue d'encourager de tels progrès entre nos deux pays? Y êtes-vous favorable?

M. Pradeep Sood: Je dirais que oui. Nous défendons certaines valeurs, et je ne vois aucune raison de plier l'échine à cet égard, et ce, pour quiconque.

M. Don Davies: Merci.

J'aimerais parler rapidement d'une autre statistique que nous avons. En 2013, selon la Banque mondiale, l'Inde arrive au 184^e rang dans le monde relativement à l'exécution des contrats. Je ne suis pas certain si c'était sur 185 pays, mais je crois que ce l'était.

À mes yeux, cela démontre que le système de justice en Inde éprouve de sérieuses difficultés à faire respecter les contrats. C'est bien entendu un aspect vital pour bon nombre d'entreprises.

Selon vous, comment le Canada devrait-il aborder cette question? Avez-vous déjà eu des problèmes à faire respecter des clauses contractuelles en Inde?

M. Suresh Madan: Selon moi, nous devrions reconnaître ces problèmes et peut-être éduquer nos gens d'affaires, c'est-à-dire les former à concevoir des contrats et à prendre des mesures préventives afin de réduire au minimum les possibilités de différends. Ainsi, les choses seraient beaucoup plus claires, et il y aurait moins de chances que quelqu'un en fasse une mauvaise interprétation.

Par conséquent, c'est ce que nos délégués commerciaux devraient viser en vue de promouvoir les échanges commerciaux. Les gens d'affaires canadiens devraient apprendre à élaborer des contrats qui réduisent le plus possible les problèmes et les risques de mauvaise interprétation. Grâce à des contrats clairs, indiscutables et beaucoup plus courts, on pourra appliquer les dispositions de façon adéquate.

Pour revenir à votre question de tout à l'heure sur les normes du travail, surtout dans les secteurs de l'économie qui contribuent à

l'innovation, comme le secteur des technologies de l'information et des communications, celui des soins de santé et de nombreux autres secteurs semblables, je n'ai vu aucune preuve attestant que des gens étaient exploités en Inde, de quelque façon que ce soit. Je ne suis pas au courant de tous les autres segments de l'économie là-bas, mais je pense qu'il peut s'avérer prudent, du point de vue des négociations, d'inclure des dispositions contre l'exploitation de la main-d'œuvre.

• (1700)

Le président: Merci beaucoup.

Allez-y, monsieur Holder.

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

J'aimerais remercier nos invités d'être des nôtres cet après-midi et de nous expliquer comment ils travaillent au Canada et en Inde pour nous aider dans le cadre de notre étude de cet APEG imminent.

Je suis plutôt rassuré de savoir que le Canada a toujours intégré des accords très détaillés sur la main-d'œuvre et l'environnement dans chacun de ses accords de libre-échange. Cela m'inspire donc une certaine confiance, surtout maintenant que nous nous apprêtons à nous attaquer au genre de questions dont vous avez parlé, monsieur Sood. Il y a de quoi être fier quand on voit comment l'Inde améliore sa position, et je crois que cela sera très utile.

Les arguments en faveur de l'Inde sont très clairs, et je dis cela à cause de faits évidents. Il s'agit du deuxième pays le plus peuplé de la planète, et on prévoit qu'il sera le plus peuplé d'ici une dizaine d'années; c'est aussi la dixième puissance économique au monde. L'Inde a entrepris d'importantes réformes économiques et fait partie de l'OMC. Il se passe donc beaucoup de choses là-bas. Ce qui me surprend, c'est que nous n'avons pas fait grand-chose sur le plan des échanges commerciaux, malgré le potentiel de croissance qui aurait pu être exploité.

Vous avez dit quelque chose d'intéressant, monsieur Sood — et je vais vous demander de faire une brève observation sur ce point. Selon vous, nous devrions signer l'ACEP au plus vite et négocier les questions en suspens au fur et à mesure. Or, ce n'est pas ainsi que le Canada a l'habitude de ratifier des accords commerciaux. Nous sommes sur le point d'en conclure un avec l'Europe et, maintenant que nous nous apprêtons à aborder des questions que je qualifie d'épineuses — c'est la partie la plus difficile —, il devient assez évident que, dans certains cas, il s'agit de questions chargées d'émotion qui ne sont peut-être même pas importantes sur le plan économique. N'empêche que ces questions comptent assurément dans divers aspects de l'accord. Toutefois, si on ne s'en occupe pas sur-le-champ, pendant qu'on signe un accord et qu'on essaie de mettre la main aux gros morceaux, je crains que cela ne se fasse jamais. Je songe à l'exemple de la Corée, avec laquelle on a conclu un accord partiel, plutôt qu'un accord tout à fait complet.

Je me demande si vous pouvez nous expliquer brièvement pourquoi vous tenez, semble-t-il, à ce qu'on conclue une entente à tout prix. Dites-moi que ce n'est pas seulement dans le but de ratifier un accord.

M. Pradeep Sood: Monsieur Holder, ce n'est pas ce que j'ai dit. J'étais plutôt d'avis que nous devrions prendre notre temps.

Le président: Je pense que c'était M. Madan.

M. Ed Holder: Oh, je suis désolé.

M. Pradeep Sood: Je suis d'avis...

M. Ed Holder: Et là, j'en prends bonne note.

M. Pradeep Sood: Je suis tout à fait d'accord avec vous.

M. Ed Holder: Merci beaucoup.

Monsieur Madan, pourquoi alors êtes-vous en désaccord avec M. Sood?

Des voix: Oh, oh!

M. Suresh Madan: Je pense que les négociations s'étirent depuis trois ans et demi, et je sais qu'il faudra du temps pour régler certains points d'achoppement entre les deux pays. Dans un esprit de bienveillance, ainsi que dans l'optique de promouvoir et de mettre à profit les avantages d'un accord commercial global, surtout dans l'intérêt des petites et moyennes entreprises et, à plus forte raison, des jeunes entreprises non cotées en bourse, il est très important que nous en venions à un accord sans tarder.

Cela dit, les petites entreprises et celles qui en sont à leurs débuts n'ont pas beaucoup de marge de manoeuvre. Elles ne peuvent pas rester à flot pendant des années et des années, sans avoir un accès approprié au marché. Elles doivent profiter du débouché dès que possible; faute de quoi, elles seront obligées de fermer boutique et de déménager ailleurs. Il est donc crucial, du point de vue des entrepreneurs, que nous terminions ce que nous avons commencé il y a trois ans. Bien entendu, nous ne pouvons pas tout obtenir. À voir la façon dont les négociations se déroulent, nous ne pourrions jamais, semble-t-il, obtenir tout ce que nous voulons. Un compromis s'impose, mais essayons de profiter de ce que nous avons déjà accompli. Au cours de ces sept séries de négociations, nous avons déjà réglé un certain nombre de questions. Je suppose qu'il serait avantageux de conclure une entente sur ces points.

• (1705)

M. Ed Holder: Monsieur Madan, je vous remercie de ces éclaircissements. De mon point de vue, vous avez parfaitement raison de dire que chaque négociation est une affaire de compromis. Le hic, c'est que nous ne nous entendrions jamais sur les petits points qui sont chargés d'émotion et qui soulèvent les passions des deux côtés, à moins d'établir un accord complet. En tout cas, ce n'est que mon opinion.

Monsieur McRonald, vous travaillez dans un domaine intéressant, à savoir le secteur de la génétique du bétail. Un des arguments que le Canada a toujours fait valoir, c'est que nous devrions suivre la science quand il s'agit d'OGM ou de toute question liée à l'agrobiologie — et l'élevage de bétail en fait certainement partie. Dans le cadre de nos négociations avec l'Europe sur l'ACEP, nous avons constaté que les OGM et toutes les questions connexes suscitent des préoccupations.

D'après vous, comment votre secteur de la génétique peut-il jouer un rôle dans les échanges commerciaux avec l'Inde? Pouvez-vous nous aider à comprendre quel en serait l'impact?

M. Rick McRonald: Tout d'abord, nous ne parlons pas d'OGM, mais d'élevage régulier des animaux, ce qui comprend, de nos jours, la génomique. Toutefois, nous n'avons pas entrepris de discussions vraiment détaillées avec l'Inde à propos de la génomique.

Le problème en Inde, c'est qu'il n'y a pas de véritable système d'évaluation génétique. Il s'agit donc d'un processus très élémentaire qui consiste à établir des points de repère, à identifier les animaux et à contrôler le rendement. On fixe des points de repère par rapport auxquels on peut mesurer les progrès et élaborer des programmes d'élevage, puis évaluer le degré de réussite de ces programmes. À cet égard, les Indiens sont très ouverts.

Comme je l'ai dit, le problème auquel nous sommes confrontés, c'est la tradition et le régionalisme. On trouve un certain nombre de races de bovins en Inde, et il y a des gens qui se dévouent pour les

préservier. S'ils doivent améliorer leur production laitière pour satisfaire la demande — et ils ont déjà reconnu cette nécessité —, ils ne pourront pas y arriver au moyen du système dont ils disposent. S'ils doivent protéger chaque petite race qui ne donne pas de résultats efficaces, alors comment vont-ils s'y prendre?

Évidemment, partout ailleurs, nous avons augmenté la production laitière — non seulement nous, mais aussi nos concurrents —, et c'était surtout grâce au remplacement du cheptel de bovins laitiers par la race Holstein. Si les Indiens ne veulent pas emprunter cette voie, nous devons alors appliquer les principes génétiques aux races de bovins dont ils disposent.

Bref, les Indiens ont été très ouverts dans certains cas, mais pas dans d'autres.

Le président: Merci beaucoup.

Madame Papillon, vous disposez de cinq minutes.

[Français]

Mme Annick Papillon: Merci, monsieur le président.

En dépit des possibilités extraordinaires que l'Inde représente, la réalité veut que la grande majorité des entreprises canadiennes soient de petites et moyennes entreprises. Vous en avez d'ailleurs parlé, monsieur Sood. Vous avez dit qu'il fallait améliorer les services commerciaux pour les PME car elles n'ont pas toujours les ressources nécessaires pour mettre à profit les contrats. En raison de leur taille et de leurs ressources plus limitées, entrer sur un marché comme celui de l'Inde peut être intimidant, voire coûteux.

Comment peut-on aider les PME à trouver une niche sur le marché indien? Pourriez-vous nous donner plus de détails sur les services commerciaux dont vous nous avez parlé plus tôt?

[Traduction]

M. Pradeep Sood: Comme je l'ai dit, les services commerciaux auxquels nous avons droit sont extraordinaires. Ils sont très utiles; ils sont de calibre mondial. Nous avons une très bonne présence en Inde. Plus il y a des services, mieux c'est, et nous les accueillerons toujours avec plaisir, mais nous avons un assez bon... Tous les secteurs sont représentés là-bas aussi; il n'y a pas de plaintes, pas de problèmes...

Je vais tout simplement lancer une idée. Les délégués commerciaux desservent les petites et moyennes entreprises de la même façon. Or, les petites entreprises ont besoin d'un appui plus soutenu et de plus de temps pour arriver au même but. Elles ont besoin de plus de communication parce qu'elles n'ont pas les moyens de se rendre en Inde tous les deux ou trois jours. Il est donc peut-être temps d'envisager la création d'un service de délégués commerciaux axé sur les PME, que ce soit ici, en Inde ou ailleurs. C'est peut-être ce dont ont besoin les petites et moyennes entreprises, parce que cela permet d'atteindre deux objectifs. C'est le domaine où nous avons le mieux réussi. Après l'APEG et l'APIE, nous nous attaquerons probablement à des questions de plus grande envergure, mais c'est là que nous avons obtenu le plus de succès. Pourquoi ne pas faire embarquer plus de PME et pourquoi ne pas aider plus d'entreprises dans ce domaine, qui n'est pas réglementé? Voilà comment un tel service pourrait les aider.

Deuxièmement, on finit par conclure des accords grâce à une interdépendance. À mon avis, plus on augmente notre présence en Inde et plus on reçoit des Indiens ici, plus on pourra établir une sorte de relation, ce qui nous mènera très loin. C'est seulement une suggestion, mais je crois qu'il s'agit là peut-être d'une façon de s'y prendre.

L'autre réussite dont je peux vous parler et à laquelle le gouvernement fédéral a également contribué, c'est la Chambre de commerce de l'Ontario. Elle gère le fonds d'accès aux marchés d'exportation, ou le fonds EMA, auquel le gouvernement fédéral a donné un peu d'argent. Ce fonds accorde jusqu'à 30 000 \$ à toute entreprise admissible, laquelle doit dépenser une somme égale pour l'exploration d'un marché ou la tenue d'une exposition sur un nouveau marché, et tout le reste.

Les exportations effectuées dans le cadre de ce programme s'élèvent à 130 millions de dollars et, jusqu'à présent, la Chambre de commerce a dépensé environ 13 millions de dollars. Le rendement est donc 20 fois supérieur au capital investi. S'il y avait moyen d'aider un plus grand nombre de petites et moyennes entreprises à accéder à des fonds comme celui-ci et à déterminer directement comment elles s'en sortent sur le plan du rendement — parce qu'elles sont censées nous présenter leurs documents d'exportation pour que nous puissions en faire le suivi —, je pense que ce genre de mesures aideraient les PME à entrer sur le marché avec un peu plus de prudence et de facilité.

• (1710)

[Français]

Mme Annick Papillon: Merci.

[Traduction]

Le président: Monsieur Morin, vous avez une minute.

M. Marc-André Morin: Monsieur McDonald, vous proposez certains changements à l'industrie laitière de l'Inde. Pensez-vous qu'il y a moyen d'intégrer ces changements dans la structure proprement dite de l'industrie laitière indienne, ou estimez-vous que les Indiens se verraient obligés de changer la taille de leurs fermes ou le nombre d'exploitants de fermes laitières?

M. Rick McDonald: Avec le temps, le nombre de fermes diminuera. Dans n'importe quel pays doté d'une industrie laitière développée, y compris au Canada, plus le nombre de fermes diminue, plus le nombre d'animaux par ferme augmente. Quoi qu'il en soit, le nombre d'animaux diminue en général, ce qui est avantageux pour l'environnement. C'est ce qui se passera à mesure que l'Inde se développera; il n'y a aucun doute là-dessus. C'est inévitable. Toutefois, ce changement ne se produira pas aussi vite que nous le voudrions. Nous devons donc procéder au rythme qui semble acceptable pour l'Inde.

Le président: Merci beaucoup. Le temps passe vite, je sais.

Monsieur Shory, cette fois, vous allez essayer de parler avec un accent canadien. On vous écoute.

Des voix: Oh, oh!

M. Devinder Shory: Bien joué, monsieur le président. Je vous remercie de votre amabilité, mais je ne changerai pas mon accent.

Des voix: Oh, oh!

M. Devinder Shory: En tout cas, je crois que M. Madan et M. Sood ont oublié de répondre à une de mes questions. Le Canada compte plus d'un million d'Indo-Canadiens. Voici ma question: quel rôle la communauté indo-canadienne peut-elle jouer pour cerner et maximiser les débouchés qui pourraient découler d'un éventuel APEG?

Monsieur Sood, vous avez dit qu'en Inde, la qualité est compromise lorsqu'on parle de la concurrence avec la Chine, etc. D'après les témoignages que nous avons entendus au comité, il y a 25 millions de personnes en Inde qui ont la capacité de presque tout acheter. Je crois que la plupart ou la totalité de ces 25 millions de

personnes ne se préoccuperaient pas du coût ou du prix, mais elles tiendraient compte de la qualité. Vous pourriez peut-être nous dire quelques mots à ce sujet aussi.

M. Pradeep Sood: Relativement à la deuxième question, je suis tout à fait d'accord avec vous. Comme je vous l'ai dit, en Inde, l'innovation ne vise pas à sacrifier la qualité, mais à fournir le bon produit à un prix réduit. Tel est le modèle de l'innovation en Inde. Alors, je suis absolument du même avis que vous: la qualité est toujours là. Il ne faut jamais la perdre de vue, que ce soit pour ces 25 millions de personnes ou pour n'importe qui d'autre, peu importe s'il s'agit de construire une route ou n'importe quoi d'autre. La qualité est un fait établi, et elle devrait le demeurer.

Pour ce qui est de la question sur la diaspora, vous avez entendu aujourd'hui le témoignage de Suresh, qui est d'ailleurs un exemple vivant. Il vous a expliqué les mesures prises par TiE pour former des entrepreneurs et financer des innovations, ainsi que des liens étroits dont jouit cette organisation. Selon moi, elle n'a pas encore réalisé son plein potentiel. Je peux nommer d'autres organisations semblables.

Cependant, il manque un élément dans le commerce international. Nous avons l'habitude de tenir, il y a je ne sais combien d'années, une réunion tous les trois mois, je crois, à Ottawa. Cela s'appelait Pleins feux sur l'Inde, si je me souviens bien. Les dirigeants de toutes les organisations y étaient invités. Certains participaient par téléphone, d'autres se déplaçaient des quatre coins du pays pour se rendre sur place. Durant ces réunions, nous échangeons des idées, et tous les participants avaient deux minutes pour expliquer aux autres ce que leur organisation faisait. Ainsi, nous finissions par savoir ce qui se passait, quels débouchés nous pouvions exploiter et quels liens nous pouvions établir. La réunion n'était pas strictement réservée aux Indo-Canadiens; les dirigeants de toutes les organisations étaient au rendez-vous, peu importe leur origine, mais les discussions étaient centrées sur l'Inde. C'était donc une réunion entièrement consacrée à l'Inde.

Je demande que le comité envisage de rétablir cette pratique parce qu'il s'agissait d'une excellente réunion. Le tout se déroulait à Ottawa et, en l'espace de deux ou trois heures, nous apprenions tellement de choses à propos de l'Inde; nous savions ce qui se passait et qui faisait quoi. Alors, finis les chevauchements. Si les membres de la diaspora étaient là, ils étaient au fait de ce qui se passait et ils savaient quel rôle ils pourraient jouer parce que ce n'est pas toute la diaspora qui peut assumer un tel rôle. Il y a quelques organisations qui le peuvent, mais pas tous les Indo-Canadiens, qui représentent un million de personnes. De toute évidence, nous devons établir de tels liens et être en mesure d'apprendre des choses à propos de l'Inde ici même, au lieu d'aller là-bas. Nous pouvons sûrement le faire à partir d'ici.

• (1715)

M. Devinder Shory: Merci, monsieur Sood. Merci d'avoir gâché nos chances de faire un voyage en Inde.

Des voix: Oh, oh!

M. Devinder Shory: Monsieur Madan, vous vouliez faire une observation.

M. Suresh Madan: Oui, monsieur Shory. Je reconnais tout à fait que la communauté indo-canadienne doit assumer une bien plus grande responsabilité en vue de faciliter les échanges commerciaux et nos relations avec l'Inde. À cette fin, l'organisme Indus Entrepreneurs a ouvert trois branches au Canada grâce auxquelles 400 différents entrepreneurs sont mis en contact avec 3 000 entrepreneurs membres de 16 branches en Inde. Nous organisons régulièrement des rencontres entre membres, nous nous conseillons l'un l'autre et nous offrons une tribune pour discuter d'idées d'affaires et des moyens de tirer profit de nos technologies et marchés réciproques, ainsi que de partenariats.

Nous organisons également une conférence annuelle dans la Silicon Valley pour que des entrepreneurs du Canada et de l'Inde se rencontrent et échangent des idées. En fait, à la suite de ces conférences, de nombreux entrepreneurs indiens viennent ici pour étudier les possibilités, tandis que de nombreux entrepreneurs canadiens se rendent en Inde.

Nous savons que pour faire des affaires en Inde, il faut mettre sur pied des contreparties et des partenariats. La meilleure façon de s'y prendre est de rencontrer des gens aux vues semblables, d'échanger des idées et de les rencontrer de nouveau pendant les mois qui suivent avant de finalement nouer des liens sérieux. Nous encourageons et favorisons ces partenariats.

Le président: Merci beaucoup.

[Français]

Madame St-Denis, vous avez la parole.

Mme Lise St-Denis: J'aimerais poser une question sur les jeunes.

Il y a dans votre pays un nombre croissant de gens qui étudient dans les universités. Votre population augmente de façon incroyable. Les jeunes d'aujourd'hui doivent être passablement différents de ceux des générations précédentes.

Quelle est l'attitude des jeunes face aux projets d'échange avec d'autres pays? Pour eux, est-ce que cela représente la possibilité d'immigrer plus facilement ou est-ce qu'au contraire, ils refusent cette situation et se referment sur eux-mêmes?

J'ai vu un documentaire qui montrait jusqu'à quel point les jeunes Chinois éprouvaient des difficultés. On disait qu'en Chine, la croissance des industries n'était pas assez rapide par rapport au nombre de jeunes cherchant des emplois ou fréquentant l'université.

Faites-vous face au même problème? À l'égard des échanges avec d'autres pays, les jeunes ont-ils une attitude particulière, différente, ou se laissent-ils imposer la décision d'un gouvernement central, tout simplement?

• (1720)

[Traduction]

M. Suresh Madan: Une des grandes priorités de l'Inde, et du Canada, est d'élargir les possibilités pour les jeunes. C'est important, particulièrement au moment où le marché de l'emploi se contracte et que beaucoup de grandes entreprises, de gouvernements et d'agences gouvernementales ont de moins en moins de postes à combler.

À l'avenir, les jeunes créeront leurs propres débouchés, ce qui veut dire qu'il faut d'autant plus promouvoir l'entreprenariat en leur montrant comment démarrer leur propre entreprise, comment devenir un membre productif de la société et comment devenir un employeur plutôt qu'un employé. Il faut donc favoriser leur éducation, le réseautage et l'exploitation de leurs idées, et leur donner du microfinancement de départ et des fonds de démarrage

pour que ces idées se concrétisent et, en définitive, qu'ils constituent des entreprises.

Au Canada, en particulier à Toronto, je crois que nous avons établi un environnement propice à inciter les jeunes à penser comme des créateurs d'emplois plutôt que des chercheurs d'emplois. Nous pouvons donner cette chance aux jeunes de l'Inde, qui seraient beaucoup plus intéressés, afin qu'ils puissent démarrer une entreprise sur le marché indien ou sur le marché mondial, que ce soit à partir de l'Inde ou en immigrant ici.

M. Pradeep Sood: En ce qui concerne leur attitude, je crois qu'elle est comparable à celle des autres jeunes. Il est vrai qu'en regardant la télévision et en ayant beaucoup d'autres activités propres à l'Occident, leur attitude change aussi, mais l'éducation et la productivité sont encore la pierre angulaire de leur réussite. L'éducation demeure l'une des très grandes priorités de l'Inde. Les étudiants qui fréquentent une université étrangère le font souvent parce qu'ils n'ont pas été admis à l'université indienne de leur choix, même s'ils ont une moyenne de 95 p. 100. Ils sont nombreux à avoir une moyenne de 90 ou 95 p. 100 et à ne pas être admis pour autant.

Je pense que tous les jeunes Indiens accepteraient de venir au Canada. Ils aiment se déplacer, ce qui ne leur pose aucun problème, et ils sont assez polyvalents. Je ne peux pas parler pour tous les jeunes, mais la plupart aimeraient étudier, apprendre à l'étranger. C'est une tradition solidement établie en Inde. Étudier à l'étranger est perçu comme un atout très positif pour tous les Indiens, quelle que soit leur région d'origine. La mentalité des Indiens est donc différente de celle des Chinois, et je crois donc que la jeunesse indienne l'est aussi.

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Shipley, qui sera le dernier à prendre la parole.

M. Bev Shipley: Je n'ai que quelques petites questions avant de terminer.

Monsieur McDonald, vous avez parlé, je crois, de trois centres d'insémination artificielle actuellement établis en Inde grâce à un partenariat. Si nous avons bien compris, ils doivent être exploités en partenariat. Avez-vous recouru d'une manière ou d'une autre aux services du délégué commercial pour entrer sur le marché indien?

M. Rick McDonald: Oui. J'ai dit que trois membres de la CLGA ont des partenariats en Inde.

À propos de la diaspora, j'ai mentionné dans mes remarques préliminaires que ces trois grandes entreprises d'insémination artificielle comptaient dans leurs rangs des Indo-Canadiens et qu'elles étaient très frustrés par les perspectives offertes par le marché indien. Par contre, depuis que la situation en Inde a commencé à changer et qu'il y a une demande, ces entreprises ouvrent la voie, et c'est par l'entremise de ces Indo-Canadiens qu'elles ont pris des dispositions et sont allées en Inde pour y établir des partenariats avec des entreprises locales.

Oui, elles ont recours aux services du délégué commercial, tout comme l'association, et nous en sommes très satisfaits.

Je devrais également mentionner que ces entreprises, comme tous les membres de la CLGA, sont par définition des PME. Les services qu'elles ont reçus et qu'elles continuent de recevoir par l'entremise du délégué commercial sont excellents.

• (1725)

M. Bev Shipley: J'ai seulement deux petites questions complémentaires. Vous avez mentionné qu'il n'y avait pas vraiment de repères utilisés ou mis en place en Inde relativement à l'évaluation génétique. Vous avez également mentionné qu'ils voulaient parfois préserver certaines races sélectionnées. Premièrement, y a-t-il suffisamment de races sélectionnées pour justifier les coûts occasionnés par le développement d'un bassin génétique?

Deuxièmement, quelles sont les propriétés des animaux qu'ils veulent obtenir? Veulent-ils une semence congelée ou des embryons qui ont une valeur commerciale, ou souhaitent-ils plutôt investir pour obtenir des animaux de grande qualité génétique que nous serions en mesure de comparer et pour lesquels nous pourrions ensuite leur offrir ce genre de services d'évaluation de même qu'un marché pour les vendre?

M. Rick McDonald: Sur le plan de la génétique, leur objectif est d'élever des animaux qui leur seront rentables. Il s'agit donc plutôt de génétique à des fins commerciales; ils ne souhaitent pas présenter des animaux ou quelque chose du genre.

Pour ce qui est du nombre de races, ou du nombre de têtes par race, je suppose que ce sont eux qui pourront vous répondre. La population est-elle suffisante? Ont-ils assez de données? Y a-t-il suffisamment de potentiel pour que l'amélioration de la génétique de ces races puisse permettre d'accroître et de rendre plus efficace la production laitière? Des investissements en ce sens seraient-ils rentables? Il s'agit de questions auxquelles ils devront répondre eux-mêmes, mais nous pouvons évidemment les aider à mettre sur pied un programme d'amélioration génétique, peu importe les races concernées. Ils devront toutefois décider s'il vaut le coup d'investir dans ces races; il est probable que cette décision soit préalablement prise sur place.

Ici, bien sûr, les races sont en compétition; certaines sont créées et d'autres disparaissent si elles ne sont pas rentables. Je ne sais pas s'il en sera ainsi en Inde au fil du temps.

M. Bev Shipley: Quelles sont les races qui sont principalement commercialisées et vendues en Inde?

M. Rick McDonald: En ce qui nous concerne, il s'agit surtout de Holstein et de Jersey [*Note de la rédaction: difficultés techniques*].

Le président: Holstein et Jersey.

M. Bev Shipley: Très bien, merci.

Le président: Merci beaucoup d'avoir témoigné par vidéoconférence, monsieur McDonald.

Je vous remercie monsieur Madan, de même que monsieur Sood.

L'hon. Ron Cannan: Monsieur le président, je veux seulement mentionner que M. McDonald quittera son poste et prendra bientôt sa retraite.

Je vous souhaite la meilleure des chances et vous remercie des services que vous avez offerts à l'association pendant toutes ces années.

Le président: Très bien.

Nous vous souhaitons tous bonne chance.

M. Rick McDonald: Merci beaucoup. Il me reste encore quatre mois de travail. Merci.

Le président: Oui, et merci à vous trois d'avoir témoigné et contribué à notre étude.

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>