



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 006 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 31 mai 2006

Président

M. Leon Benoit

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

<http://www.parl.gc.ca>

Comité permanent du commerce international

Le mercredi 31 mai 2006

• (1535)

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette (Joliette, BQ)): Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous poursuivons notre étude sur le bois d'oeuvre. Nous recevons comme témoins les représentants de Barker & Hostetler, de l'Association des manufacturiers de bois de sciage de l'Ontario, du Conseil de l'industrie forestière du Québec, du B.C. Lumber Trade Council, de la Independent Lumber Remanufacturers' Association, d'Abitibi Consolidated, de Tembec, de la Canfor Corporation et de la Weyerhaeuser Company.

Les témoins auront d'abord sept ou huit minutes pour leur présentation. Ensuite, nous passerons à une période de questions. Nous allons procéder dans l'ordre que je vous ai donné. Monsieur Feldman, vous allez commencer. Je vous préviendrai une minute avant la fin pour que vous puissiez conclure vos remarques.

À vous, monsieur Feldman.

M. Elliot Feldman (avocat spécialisé en droit commercial, Baker & Hostetler): Merci. J'ai préparé une intervention de 10 minutes, selon les directives de M. Dupuis, mais je vais faire vite.

[Traduction]

Bonjour, honorables députés. C'est pour moi un honneur de comparaître de nouveau devant le comité.

Lors de ma dernière comparution, vous m'avez demandé de parler de l'Accord de libre échange nord-américain, et plus particulièrement du chapitre 19, le règlement des différends commerciaux.

Je vous avais dit à l'époque que le chapitre 19 était au point mort à cause des efforts concertés des États-Unis visant à miner sa légitimité tout en sapant ses institutions de soutien. Mes remarques se fondaient sur un document préparé pour le Conseil des affaires canadiennes-américaines. J'avais délibérément évité de parler du bois d'oeuvre.

Il est tout à fait approprié de revenir ici aujourd'hui pour parler du même sujet suite à l'accord du 27 avril sur le bois d'oeuvre. Bien que l'on ne m'ait pas dit exactement ce dont je devais parler aujourd'hui, je me suis consacré à l'accord de libre échange, puis à l'ALÉNA et au chapitre 19 depuis leur mise en vigueur. J'étais l'un des premiers à plaider les causes du chapitre 19 au nom des intérêts canadiens, j'en ai plaidé beaucoup depuis, et je pense être celui qui a écrit le plus sur le sujet.

Je trouve alarmant, personnellement et professionnellement, ce qui se passe concernant le chapitre 19 suite à l'accord apparent sur le bois d'oeuvre, et en tant qu'avocat spécialisé en droit commercial, je crois que c'est le sujet qu'il serait le plus utile que j'aborde.

La presse a rapporté que je suis l'auteur d'une analyse des termes fondamentaux, 48 heures après leur publication, au nom de Free Trade Lumber Council, de l'Ontario Forest Industries Association et de l'Association des manufacturiers de bois de sciage de l'Ontario. Je

crois savoir que la Bibliothèque du Parlement a ce document, ce qui veut dire que vous y avez tous accès et certains d'entre vous l'ont peut-être lu. Je serai donc heureux d'en parler avec vous.

En résumé, il contient deux points essentiels sur le chapitre 19 dont je veux parler aujourd'hui. Le premier concerne ce qui arrive aux résultats du processus juridique au cours des quatre dernières années; le deuxième porte sur la primauté du droit énoncée pour l'avenir.

Y a-t-il des ambiguïtés dans les termes fondamentaux? Je ne crois pas. Il n'y a pas d'ambiguïté dans les versions préliminaires ultérieures préparées par le Canada et les États-Unis. L'accord ne reconnaît aucune victoire juridique du Canada au cours des quatre dernières années. Elles ont été complètement éliminées et remplacées dans la version américaine actuelle par un texte qui réitère la position des États-Unis voulant que le bois d'oeuvre canadien soit subventionné, écoulé à bas prix et qu'il menace l'industrie des États-Unis. Le fait est, toutefois, que les groupes spéciaux de l'ALÉNA qui ont terminé leur processus, qui selon l'ALÉNA sont supposés être les derniers et sont sans appel, ont conclu que le bois d'oeuvre canadien n'est pas subventionné et qu'il ne menace aucune industrie américaine. Ces décisions devraient signifier la fin des ordonnances et le retour de tous les dépôts en espèces, à 100 p. 100 avec intérêts.

La version américaine actuelle présente un point de vue contraire de la part des États-Unis; elle ne mentionne aucun résultat des procédures judiciaires et demande le rejet définitif de toutes les affaires en instance. La version canadienne va, en fait, plus loin, en renforçant la position juridique des États-Unis. C'est une chose que de parvenir à un règlement, à payer un milliard de dollars et accepter un commerce géré de manière permanente. C'en est une autre que d'effacer les antécédents juridiques et, ce faisant, de retirer toute légitimité aux groupes spéciaux et aux procédures de l'ALÉNA.

Ce qui est particulièrement frustrant pour certains avocats qui ont oeuvré avec beaucoup d'énergie et d'ingénuité pour obtenir ces résultats pour le Canada et les intérêts canadiens, c'est que nous sommes littéralement à quelques semaines des décisions finales des tribunaux, des groupes d'experts et des comités qui confirmeront ces victoires. À notre avis, ce n'est pas un simple hasard si les États-Unis sont aussi pressés de conclure cet accord avant que les décisions soient prises ou qu'ils aient déclaré au Tribunal de commerce international qu'ils préféreraient qu'il n'y ait pas de décision finale dans un procès critique ou que le nouveau texte américain précise, premièrement, quels sont les produits réglementés et, deuxièmement, quelles causes juridiques le Canada doit abandonner. À lui seul, ce développement suffit à dissuader tous les intérêts privés au Canada de compter à nouveau sur l'ALÉNA pour régler un différend commercial avec les États-Unis, mais il y a un deuxième problème peut être encore plus grave.

L'accord pourrait dire que les ordonnances des droits compensatoires et d'anti-dumping sont révoquées *ab initio* et qu'en vertu de la loi, tous les dépôts en espèces doivent être retournés avec intérêts aux importateurs. Voilà ce que l'accord devrait dire, car au plan juridique c'est ce qui va se passer. Mais les États-Unis ont recours à une autre théorie. Selon eux, quand les groupes d'experts de l'ALÉNA concluent que les enquêtes initiales ont conduit, à tort, à l'imposition des droits, l'argent reçu entre le moment où les ordonnances ont été imposées et le moment de la décision juridique finale rejetant les ordonnances reste aux États-Unis et ne soit pas retourné.

C'est une théorie éventuelle, cela veut dire que les groupes spéciaux de l'ALÉNA ne doivent avoir que des effets en perspective alors que les tribunaux ont des effets rétroactifs.

Dans le cas du bois d'oeuvre, cette théorie signifie que les Canadiens pourraient perdre plus de 3 milliards de dollars simplement parce qu'ils se conformaient au chapitre 19 et pas à un tribunal américain. Plus une affaire est au point mort ou est repoussée, comme lorsque les États-Unis n'ont pas remplacé un membre du groupe spécial pendant des mois — ce qui est arrivée plus d'une fois — ou qu'ils retardent la nomination de juges en demandant quelque chose d'extraordinaire, ce qu'ils ont fait, le total que les États-Unis gardent ne cesse d'augmenter.

Il n'y a aucun doute quant à l'issue d'un différend commercial réglé devant des tribunaux américains. Tout l'argent revient avec des intérêts dès le commencement. Mais les Américains pensent que lorsque le Canada a négocié le chapitre 19, ils ont obtenu moins que ce que les Canadiens obtiendront devant les tribunaux américains. Le fait est que n'importe quel parti, y compris les pétitionnaires américains, peuvent demander qu'un appel à un tribunal américain soit régi par un groupe spécial de l'ALÉNA, les Canadiens, selon cette théorie, auraient moins de droits que n'importe quel partenaire commercial sur la planète à l'exception des Mexicains.

C'est selon cette théorie que l'argent doit être réglé dans le différend actuel. Les États-Unis proposent d'utiliser l'article 1617 de la loi commerciale, selon laquelle les États-Unis ne rendent qu'une certaine partie de l'argent aux Canadiens car les États-Unis prétendent qu'ils « compromettent leur droit » en ne prenant pas tout l'argent auquel ils ont droit.

Bien sûr, si l'on se fonde sur les causes juridiques actuelles, les États-Unis n'ont aucun droit à l'argent. C'est le Canada, pas les États-Unis, qui compromet ses droits. Le recours à l'article 1617, au lieu des articles 1673 et 1671, est le moyen qu'utilise les États-Unis pour déclarer de nouveau qu'ils ont gagné et que le Canada a perdu et que

les Canadiens reçoivent de l'argent grâce à leur générosité et pas parce que la loi précise que lorsque l'ITC rend une décision finale négative, ce qu'elle a fait dans notre cas, le ministère du Commerce américain doit « rembourser tous les dépôts en espèces ».

Ainsi, les États-Unis confirmeront que le chapitre 19 signifie que les Canadiens perdent de l'argent quelle que soit l'issue des procès, contrairement à ceux qui ne font pas partie de l'ALÉNA.

Une solution de rechange dans les termes fondamentaux pour qu'il n'y ait pas de prise de position sur cette question, ne résoudrait rien, car elle n'assurerait pas ce qu'obtiendrait le secteur privé canadien s'il entamait des procédures judiciaires en vertu du chapitre 19. La théorie américaine selon laquelle les groupes spéciaux de l'ALÉNA n'ont qu'une autorité éventuelle signifie la mort du chapitre 19. Aucun secteur privé raisonnable n'y aura encore recours.

Je sais que certains prétendent que ce sont seulement les victoires de l'ALÉNA qui auront rendu possible cet accord. Je ne le crois pas, car l'accord n'a rien conservé à mon sens. Lors des prochaines négociations, je crois que l'accord garantit qu'il y en aura, les Canadiens devront recommencer, seulement leur position sera encore plus faible parce qu'ils auront perdu le chapitre 19 et devront compter entièrement sur les tribunaux américains, or c'est justement pour éviter cela que le chapitre 19 avait été rédigé au départ. Tous les autres secteurs canadiens sauront, suite à cet accord, qu'ils ne pourront plus compter sur le chapitre 19 et qu'ils feraient mieux de ne pas y recourir.

Pire encore, chaque secteur au Canada saura que le chapitre 19 est un handicap, qu'il serait obligé d'entamer des procédures judiciaires, et qu'il perdra même si les décisions lui sont favorables. La chambre des communes devrait ensuite peut être abolir le chapitre 19 — ce qui est le voeu le plus cher de l'U.S. Coalition for Fair Lumber Imports et d'autres pétitionnaires américains — ne serait-ce que pour protéger les Canadiens de ses effets néfastes.

Pour terminer, la version préliminaire contient aussi une attaque du chapitre 11, le règlement des litiges entre l'État et les investisseurs. Elle se trouve dans la version préliminaire canadienne, pas américaine. Cela signifierait une atteinte grave à la protection des investissements canadiens aux États-Unis

Ces répercussions institutionnelles de l'accord dureront plus longtemps que l'accord lui-même. Elles n'établiront pas de paix durable à long terme et elles affaibliront la position du Canada à l'avenir. Cette fois-ci, elles découleront, non seulement de l'attaque des États-Unis contre le chapitre 19 heures que j'ai mentionnée lors de ma comparution précédente, mais de la collaboration de deux parties, les dépositaires originaux de l'Accord de libre-échange nord-américain.

Merci, je répondrai avec plaisir à vos questions.

● (1540)

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Merci, monsieur Feldman.

Nous allons maintenant passer à M. Milton de l'Association des manufacturiers de bois de sciage de l'Ontario.

Monsieur Milton.

[Traduction]

M. David Milton (président, L'association des manufacturiers de bois de sciage de l'Ontario): Bonjour. Merci de m'avoir invité.

C'est un honneur pour moi d'avoir l'occasion de vous faire part de la position de l'Association des manufacturiers de bois de sciage de l'Ontario sur l'éventuel règlement du long différend sur le bois d'oeuvre avec les États-Unis.

Je constate que le Congrès des États-Unis ne tient pas d'audiences similaires, pour au moins trois raisons. Premièrement, les États-Unis n'ont pas l'intention d'introduire une mesure législative pour exécuter ou mettre en oeuvre cet accord ou tout autre accord, donc le Congrès n'a pas à s'en inquiéter. Deuxièmement, cet accord est beaucoup plus important pour nous que pour les États-Unis. Et troisièmement, la configuration actuelle de l'entente semble ne pas soulever de controverse aux États-Unis alors qu'elle en soulève beaucoup ici, pour plusieurs autres raisons.

Permettez-moi de soulever ces trois points un après l'autre.

Pour les États-Unis, le Canada a toujours été coupable de subventionner les exportations de bois d'oeuvre vers les États-Unis. Les États-Unis ont toujours soutenu que le Canada, y compris les provinces, devaient changer leur politiques en matière d'exploitation forestière, changer leur façon de faire les choses, modifier leur lois parce que tout va bien aux États-Unis et rien ne va au Canada. Offrir des subventions à leur propre industrie du sciage n'a jamais été problème, ils ne l'admettent même pas, comme les dispositions fiscales récentes annoncées ces quatre dernières semaines qui visent particulièrement à aider les propriétaires de terres boisées aux États-Unis.

Il n'est pas important que les subventions soient une question juridique et que les États-Unis aient entamé des procédures judiciaires contre les exportations de bois d'oeuvre canadien en 1982, 1986, 1991 et 2001, et pourtant ils n'ont eu gain de cause — permettez-moi de le répéter; ils n'ont jamais eu gain de cause — mais ils ont imposé deux fois un règlement et sont sur le point d'en imposer un troisième.

La position des États-Unis a toujours été qu'il n'ont rien à changer, mais que le Canada doit changer. Nous avons fait des changements, mais cela n'a rien donné. Dans de telles circonstances, le Congrès n'a pas à s'inquiéter.

Vers la fin des années 1980, l'Ontario et le Québec ont complètement révisé leurs systèmes de droits de coupe pour les adapter au marché, mais les États-Unis prétendaient encore en 1991 qu'il y avait des subventions. La Colombie britannique est en train de réviser tout son système aujourd'hui pour l'orienter plus sur le marché, pourtant les États-Unis refusent toujours de reconnaître que ces changements faits par les provinces règlent le prétendu problème des subventions.

Entre-temps, le ministère du Commerce américain en 1982 et les groupes spéciaux de l'accord du libre-échange et de l'ALÉNA ont conclu ultérieurement, conformément à la loi, qu'il n'y avait pas de subventions. Mais les allégations continuent, et on attend de nous que nous changions notre façon de faire et nous ignorons ce qu'il faut faire pour satisfaire les Américains.

Tant qu'il y aura des allégations contre nous, nous sommes supposés changer nos procédés et nos lois. On ne s'attend pas à ce que les États-Unis fassent des changements. Voilà pourquoi, vous tenez des audiences et ils n'en tiennent pas.

Cette affaire est beaucoup plus importante pour nous. Notre économie représente le dixième de celle des États-Unis, et certains secteurs économiques sont plus importants pour nous que pour les États-Unis.

Nous pensons que cette question devrait être aussi importante pour les États-Unis vu son impact sur la construction individuelle et la construction de nouvelles habitations qui sont par tradition le moteur de l'économie américaine. Mais nous savons aussi comment fonctionne la politique américaine et les consommateurs n'en ont pas entendu beaucoup parler. Nous avons d'importants alliés canadiens dans ce combat. La National Association of Home Builders et Home Depot Corporation en font partie, mais il semble qu'ils n'aient pas le même poids politique que les propriétaires de terres boisées.

Donc, bien que ce combat ait de graves répercussions sur l'économie des États-Unis, le système politique américain n'a pas le même point de vue que nous sur ces conséquences.

Finalement, cet accord soulève des controverses ici à cause de son format. Nous savions tous qu'il nous faudrait peut-être parvenir à une sorte de règlement avec les États-Unis.

L'industrie américaine à une connexion politique en raison de son influence au comité sénatorial des finances qui joue un rôle central au plan des taxes et du commerce. Cette influence n'a pas d'équivalent au Canada. Dans notre pays, le gouvernement ne fait pas d'appel d'offres pour l'industrie forestière comme le font le Congrès et l'administration des États-Unis, sous l'influence du Congrès, pour l'industrie américaine.

Ces connexions politiques signifient que l'administration des États-Unis a évité et contourné la loi et a forcé les Canadiens à plusieurs reprises à céder leurs droits légaux pour s'accommoder politiquement avec les États-Unis. Nous nous sommes ici, une fois de plus, et c'est un fait que nous devons reconnaître.

● (1545)

Nous ressentons cette influence depuis plus de 25 ans. Certains peuvent se souvenir, comme moi, que l'accord du libre-échange conclu entre le Canada et les États-Unis avait presque été bloqué par le comité sénatorial des finances parce que le président à l'époque, le sénateur Robert Packwood de l'Orégon, avait attaqué le bois d'oeuvre — cela se passait en 1987.

Nous avons déjà cédé à la pression et avons abandonné nos droits légaux quand nous avons conclu le protocole d'entente de 1986. Quand au bout de cinq ans, ce protocole est arrivé à son terme, la Colombie-britannique ne pouvait plus suivre et il a été abandonné. Nous avons ensuite négocié l'accord sur le bois d'oeuvre en 1996 après avoir gagné la cause de 1991 — il est important de se souvenir qu'une cause juridique a été gagnée par le Canada.

Nous avons gagné et il y aurait dû avoir un libre-échange, mais les États-Unis ont refusé de nous rembourser l'argent, même si la loi exigeait clairement qu'il nous soit rendu. Pour récupérer cet argent sans entamer d'autres procédures judiciaires, nous avons conclu un accord, et les États-Unis continuent à garder notre argent, dont le montant a augmenté. Cette fois, nous avons payé un impôt illégal de 27 p. 100 alors que la fois précédente il était inférieur à 12 p. 100.

Les gens peuvent oublier, pas moi. Nous avons souffert avec cet accord que nous avons dû faire pour récupérer notre argent. Il a imposé des quotas qui n'avaient pas été répartis équitablement au Canada. Certaines régions étaient plus avantagées que d'autres. Certaines entreprises étaient plus avantagées que d'autres entreprises dans les mêmes régions.

La vérité, c'est que le commerce géré avait échoué une fois de plus et nous ne sommes retrouvés en procès et une fois de plus les États-Unis ont changé la loi. Donc, une fois de plus nous devions prouver que les gouvernements ne subventionnaient pas l'industrie du bois au Canada et pour la troisième fois, les Américains ont encore changé les règles. En dépit du changement des règles, nous avons encore gagné. Nous avons prouvé, quels que soient les changements que les États-Unis apportaient à la loi, que nous n'accordons pas de subventions. Malgré tout, nous revoilà ici à faire un autre accord.

Je dois vous dire que mon association n'est pas opposée à un accord. nous reconnaissons qu'en dépit de l'histoire, les États-Unis peuvent continuer à nous imposer un commerce restreint et géré. Mais nous ne pouvons pas accepter un mauvais accord qui mènerait à la fermeture de nos scieries, mettrait nos employés au chômage, réduirait nos industries et encouragerait d'autres pays à prendre notre place dans le marché nord-américain.

La Colombie britannique peut trouver un débouché vers l'Asie, mais ce n'est pas possible pour nous au centre du Canada et nous ne pouvons même pas chercher à débouché en Europe. En fait, ce sont surtout les Européens qui veulent prendre les créneaux qui seront libérés dans le marché nord-américain quand le commerce canadien diminuera.

Donc, nous devons trouver un débouché commercial ici en Amérique du Nord en n'oubliant ce qui s'est passé auparavant. Certains d'entre nous travaillent depuis très longtemps dans ce secteur et se souviennent. La différence est importante cette fois. Dans le passé, les États-Unis insistaient que le Canada pouvait déterminer les méthodes d'exploitation des forêts par les provinces et essayaient d'imposer par le biais du gouvernement fédéral des amendes aux provinces. Cette fois-ci, pour la première fois, le format de l'accord reconnaît que chaque province peut exiger sa propre solution.

Je me souviens que durant les négociations de l'accord sur le bois d'oeuvre en 1996, le Québec négociait des ajustements à la politique et la Colombie-britannique proposait un quota. Cette fois, la Colombie britannique a négocié des changements à la politique et une taxe d'exportations alors que le Québec a proposé un quota. Ces changements de position montrent que si le commerce doit être géré, différentes provinces vont demander différents termes à différents moments. Mais elles...

• (1550)

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Monsieur Milton, il vous reste une minute. Pouvez-vous conclure?

[Traduction]

M. David Milton: Oui, merci.

Supposons que l'Ontario accepte un quota, est-ce que le volume de bois qu'elle peut expédier aux États-Unis diminuera parce que la Colombie-Britannique décide d'accroître ses exportations, limitée seulement par une taxe à l'exportation? Est-ce que la part globale du marché du Canada aux États-Unis en vertu de l'accord peut dépasser 34 p. 100 parce que les provinces de l'Atlantiques, en vertu des termes actuels de l'accord, sont autorisées à exporter aux États-Unis chaque pièce de bois d'oeuvre sciée là-bas ou parce que la Colombie-Britannique pourrait choisir une taxe à l'exportation graduelle et la payer de manière à ne pas avoir de limites sur la quantité de bois qu'elle peut expédier? Les détails et les réponses à ces questions fondamentales détermineront si les membres de l'Association des

manufacturiers de bois de sciage de l'Ontario seront en affaires lorsque l'accord prendra fin.

Aujourd'hui, je peux vous dire qu'en vertu des termes connus jusqu'ici, j'ignore qui en Ontario survivra et qui mourra; je peux certainement vous dire, cependant, que certains vont mourir — une conclusion morbide mais réaliste. Alors, nous devons prendre le temps nécessaire pour protéger autant d'emplois et autant d'entreprises que nous pouvons le faire, non pas face à la rationalisation naturelle du marché, mais face au commerce administré.

Mes remerciements au comité.

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Merci, monsieur Milton.

Je donne maintenant la parole à M. Chevette du Conseil de l'industrie forestière du Québec.

M. Guy Chevette (président-directeur général, Conseil de l'industrie forestière du Québec): Merci, monsieur le président. Bonjour, madame la députée, messieurs les députés, chers collègues du milieu forestier.

Monsieur le président, je tiens tout d'abord à vous remercier de nous offrir l'occasion de comparaître devant vous.

Comme vous le savez, le Conseil de l'industrie forestière du Québec est le porte-parole principal de l'industrie forestière du Québec. Il représente la quasi-totalité des entreprises. Je tiens à le dire parce que j'ai lu les reportages de lundi. C'est comme si quelqu'un qui représentait à peine 4 p. 100 des Québécois était le représentant des Québécois. C'est donc 96 p. 100 de l'industrie forestière québécoise que nous représentons. Nous représentons presque la totalité des scieries, toutes les entreprises de pâtes et papiers, et des entreprises de déroulage, de sciage et de feuillus. Le sujet dont vous discutez est crucial pour notre industrie. L'industrie forestière du Québec dépend de ses exportations, en grande partie vers les États-Unis.

Je sais que vous désirez savoir ce que nous pensons de l'entente de principe. Pour nous, c'est simple. Nous avons privilégié une entente négociée en autant que celle-ci respecte les quatre principes suivants. Premièrement, l'entente doit être asymétrique afin de tenir compte des réalités particulières des régions canadiennes, ce que l'entente permettra vraisemblablement. Deuxièmement, l'entente doit tenir compte des gains juridiques obtenus à ce jour. Nous ne savons pas encore si le texte final répondra à ce besoin, mais nous y tenons. L'entente doit éviter le Lumber V pendant une période suffisamment longue pour permettre qu'une stabilité revienne. Ceci semblait être le but de part et d'autre, mais de récentes ébauches de textes permettent de s'interroger sérieusement. Le Québec doit se retrouver avec une part équitable des exportations canadiennes. Voilà le quatrième principe.

Nos membres se sont prononcés en faveur de l'entente-cadre du 27 avril 2006 parce que les quatre objectifs que nous avons, et que nous avons toujours, nous semblaient être suffisamment atteints ou en voie de l'être. Vous savez sans doute que notre industrie traverse une crise structurelle majeure et qu'il est temps pour nos membres de pouvoir se consacrer au développement de leurs entreprises avec des horizons un peu plus certains plutôt que de devenir des experts en droit international.

Certains ont été surpris de l'appui que nous avons clairement exprimé le 28 avril dernier et dans les journées qui ont suivi. Ayant vécu le processus conduisant à cette acceptation par nos membres, je vous dirai qu'il existe plusieurs motifs pour expliquer cet appui. Plusieurs considèrent cette entente comme bonne, alors que d'autres en avaient tout simplement assez et ont voté en sa faveur par fatalisme. Certaines entreprises connaissent des difficultés majeures. D'autres sont convaincues que cela aurait coûté aussi cher si on s'était rendu au bout du processus juridique. Enfin, certains avaient un urgent besoin d'oxygène et ce, coûte que coûte.

Maintenant, nous en sommes à l'étape cruciale, c'est-à-dire à l'étape de la rédaction juridique de l'entente proprement dite. À ce jour, le gouvernement nous a permis de commenter les différentes ébauches, en nous donnant plus souvent qu'autrement peu de temps pour réagir, cependant. Certaines modifications que nous avons soumises ont été acceptées d'autre part.

Par contre, il reste encore des amendements qui nous semblent nécessaires et qui seront même essentiels pour que le Conseil de l'industrie forestière du Québec puisse continuer à appuyer le gouvernement dans ses démarches. Je commente ici surtout les projets canadiens qui nous ont été montrés. Quant au projet américain que nous avons vu, il est carrément inacceptable sur un très grand nombre de points. Nous croyons que le gouvernement canadien devra collaborer étroitement et directement avec son industrie pour en arriver à un terrain d'entente acceptable.

Voici donc les points les plus importants. Parlons d'abord de l'option B. Les régions qui choisiront l'option B, soit un quota jumelé à un taux de taxe moins fort que celui de l'option A, auront besoin d'un minimum de flexibilité pour que leurs relations commerciales ne soient pas indûment perturbées. Un plafond qui ne permet aucune exportation additionnelle en aucune circonstance devient tout à fait inacceptable.

La mise en place d'une taxe dissuasive sur toute exportation dépassant le plafond découragerait l'exportation au-delà des quotas québécois, mais donnerait à une compagnie la possibilité de rencontrer les exigences aiguës d'un client, ou peut-être aussi d'emprunter aux quotas des périodes précédentes ou subséquentes.

• (1555)

Une telle disposition était présente dans l'entente sur le bois d'oeuvre des années 1990 et a très bien fonctionné. Très peu de compagnies l'ont utilisée, d'ailleurs. Nous croyons qu'une taxe permettrait d'atteindre cet objectif. On pourrait aussi satisfaire certaines exigences commerciales sans contrevenir à l'esprit de l'entente et au document du 27 avril 2006, lequel ne fixait pas les modalités du plafond.

Je vais maintenant aborder le sujet des rampes de sortie par changement de politique forestière.

Depuis des années, nous parlons d'un règlement qui permettrait à des provinces de se sortir du carcan d'un commerce réglementé en procédant à des rampes de sortie, des changements de politique forestière qui rassureraient la partie américaine du bien-fondé de nos prétentions selon lesquelles il n'y a pas de subventionnement. Or, les projets qu'on nous montre confidentiellement réduisent à néant tout espoir d'avoir une discussion sérieuse à cet égard, et prévoient même que des changements convenus de politique forestière pourraient quand même donner lieu à un Lumber V. Cela doit absolument changer.

Les dispositions anti-contournement demandées par la partie américaine gèleraient pendant sept ans les politiques forestières du Québec, puisque tout changement nous exposerait à un arbitrage,

dont le sort à une conclusion de contournement serait prédéterminé par un test rigide, et nous exposerait ensuite à la reconnaissance de droits spéciaux à la frontière américaine. Cela n'est pas la paix que devait produire l'entente.

Un autre élément essentiel pour nous est le traitement équitable de tous les remanufacturiers. Le texte actuel présente des différences selon que le manufacturier est indépendant ou lié à un détenteur de droits forestiers. Le gouvernement du Québec demande constamment à nos scieurs de développer la seconde transformation. Toutefois, ce genre d'aberration irait à contresens. Une correction s'impose, et tous les remanufacturiers devraient être taxés sur une base de première usine.

Voilà quelques points qui illustrent bien les défis auxquels nous ferons face lors des négociations et qui nous mèneront à une entente acceptable. Nous sommes bien conscients que ce n'est pas facile, mais nous avons parfois l'impression de devoir négocier avec notre propre gouvernement avant qu'une position ne soit soumise aux Américains.

Si les Américains ont un problème avec nos suggestions, pourquoi ne pas leur laisser le plaisir de nous le dire? Nous souhaitons vivement que le Canada puisse en arriver rapidement à un accord commercial viable qui soit acceptable pour l'industrie canadienne tout entière. Le gouvernement peut compter sur notre appui si les changements essentiels dont je viens de parler sont faits. Nous espérons également pouvoir compter — je ne me gêne pas pour le dire comme ex-politicien — sur toutes les formations politiques canadiennes pour qu'elles appuient de façon non partisane une entente valable pour l'ensemble de l'industrie canadienne.

• (1600)

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Merci, monsieur Chevrette.

Nous allons entendre maintenant M. Allan, président du B.C. Lumber Trade Council.

[Traduction]

M. John Allan (président, B.C. Lumber Trade Council): Merci.

Bonjour et merci de cette occasion de prendre la parole devant vous.

Le 27 avril, le B.C. Lumber Trade Council a donné un appui conditionnel au projet d'accord qui nous a été présenté. Cet appui était conditionnel à l'examen des derniers détails de la liste de conditions et, évidemment, de l'examen des derniers détails de l'entente finale.

Depuis ce jour, nous avons noté que la liste de conditions a changé en dernière analyse et nous partageons les préoccupations de M. Chevrette concernant une bonne partie de l'entente détaillée. Nous sommes en train de traduire une liste de conditions de deux pages et demie en un document juridique et commercial qui aura probablement 50 pages et plus.

La première question qui nous préoccupe, c'est que nous devons prendre le temps nécessaire pour faire en sorte que cet accord soit approprié. Il s'agit d'une question d'une très grande importance pour l'industrie canadienne du bois d'oeuvre et, effectivement, pour l'ensemble de l'industrie forestière, étant donné sa nature intégrée. Si nous n'avons pas à un accord solide sur le bois d'oeuvre qui soit commercialement viable pour l'industrie, alors je crains pour l'ensemble de l'industrie forestière au Canada.

Concernant l'accord lui-même, nous avons un certain nombre de préoccupations. Premièrement, comme l'a souligné M. Milton, nous avons entrepris une révision en profondeur de notre cadre stratégique forestier en Colombie-Britannique. Nous avons été encouragés à le faire par le gouvernement américain et, effectivement, différents secrétaires au Commerce, différents représentants américain au Commerce, et le vice-président des États-Unis ont tous encouragé notre premier ministre à s'engager dans la voie de la réforme de la politique forestière, par laquelle nous apporterions des réformes axées sur les conditions du marché en Colombie-Britannique.

Nous avons vu des reprises de concession; nous avons vu des changements très importants dans les dispositions concernant le traitement du bois d'oeuvre, et les modalités de concession. Il ne s'agit pas d'un simple changement où il suffit de presser sur un bouton pour passer d'une option à l'autre. C'est quelque chose qui dure depuis un certain nombre d'années et effectivement, le 1^{er} juillet, nous allons terminer la dernière étape majeure de cette réforme, en ce sens que nous allons introduire un système de tarification du bois d'oeuvre en fonction du marché dans l'intérieur de la Colombie-Britannique. C'est quelque chose de primordial pour l'avenir de l'industrie, particulièrement face à la crise du dendroctone du pin ponderosa qui sévit dans l'intérieur de la Colombie-Britannique et qui fait baisser la valeur sur pied de nos pins des montagnes, et on s'attend à ce qu'elle baisse avec le temps. Cela aura pour conséquence des facteurs de récupération du bois d'oeuvre plus faibles, des coûts de production plus élevée et un déclin net de la valeur du bois d'oeuvre.

L'accord que nous avons vu et la façon dont est rédigée la disposition concernant la non-observation des engagements dans la liste de conditions représente fondamentalement, comme quelqu'un l'a signalé plus tôt, un gel des politiques pour l'ensemble du Canada. Il sera impossible à n'importe quel administration au Canada de modifier ses formules de droits de coupe, d'introduire des programmes pour rationaliser l'industrie — disons, les programmes de transition des travailleurs — pour faire face à la crise du dendroctone du pin ponderosa, par exemple, à moins évidemment que le résultat net soit une augmentation de vos coûts. Tout cet accord est conçu autour d'un cadre qui dit que vos coûts sont gelés dans le temps, et qu'ils ne peuvent aller que dans un sens. Ils peuvent augmenter, mais ils ne peuvent pas diminuer.

Par conséquent, notre première préoccupation, c'est que la disposition relative à la non-observation des engagements doit reconnaître les réformes dans les administrations où des réformes des politiques axées sur les conditions du marché sont en cours, ou sont mises en oeuvre, ou sont sur le point d'être mises en oeuvre.

La deuxième préoccupation que nous avons au sujet de l'accord concerne les dépôts en espèces. Les listes de conditions que nous avons vues disaient que les États-Unis obtiendraient 20 p. 100 ou un milliard de dollars, selon le plus petit des deux montants. Or, la liste de conditions définitive garantit aux États-Unis un milliard de dollars américains sous forme de dépôt en espèces. Je ne crois pas qu'il y ait 5 milliards de dollars en dépôt à l'heure actuelle, si on exclut les intérêts; par conséquent, les Américains recevront vraisemblablement plus de 20 p. 100, ce que je trouve inacceptable et nous avons besoin d'un rapprochement des chiffres définitifs concernant les dépôts en espèces.

La troisième préoccupation que nous avons concerne les règles de fonctionnement — l'option A ou l'option B. Une administration devra choisir quelle voie il entend prendre, évidemment: la taxe ou le quota. Mais la mise en oeuvre actuelle de l'option A ou de l'option B, les règles réelles qui nous régiront dans le temps quant à la façon

dont le système de taxe ou le système de quota fonctionnera, nécessitera beaucoup de travail.

Nous avons travaillé avec diligence, avec un esprit de collaboration et de manière constructive avec notre gouvernement provincial pour rédiger des documents originaux sur des règles de fonctionnement, partageant ce travail avec les gens de l'Ontario, partageant ce travail avec d'autres associations de l'industrie en Colombie-Britannique.

• (1605)

Mais je dois dire, comme l'a fait M. Chevette, que j'ai l'impression que nous négocions avec notre propre gouvernement fédéral, face à ses préoccupations pour la « simplicité administrative » par opposition à la réalité que l'industrie a besoin d'un ensemble de règles commercialement viables. Nous estimons que ces règles liées à l'option A ou à l'option B doivent être fixées sur une base prospective, de sorte que les entreprises sachent à quelles conditions du marché elles devront faire face à partir de maintenant. Cela n'a aucun sens pour nous que l'on pénalise rétroactivement un comportement d'il y a deux ou trois mois. Alors cette question doit être résolue de manière que l'industrie du bois d'oeuvre canadienne, les expéditeurs de bois, aient une certaine certitude de ce que sera leur cadre de travail à partir de maintenant.

Dernière préoccupation, mais non la moindre, nous sommes profondément convaincus et nous défendons cette idée avec énergie, que les recours juridiques en cours doivent se poursuivre. On nous a demandé à l'occasion si nous serions d'accord pour mettre fin à certains recours, et dans la plupart des cas, nous disons que le recours doit se poursuivre.

En résumé, nous appuyons toujours l'entente, à la condition que ces détails soient réglés à notre satisfaction. Nous travaillons énergiquement, comme je l'ai dit plus tôt, et nous collaborons avec notre gouvernement, avec le gouvernement fédéral, pour essayer de régler ces détails, mais en bout de ligne, cette entente doit à être sensée du point de vue commercial pour l'industrie canadienne de l'exportation du bois d'oeuvre.

Merci.

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Merci beaucoup, monsieur Allan.

Je demande maintenant à M. Cameron d'intervenir.

[Traduction]

M. Russ Cameron (président, Independent Lumber Remanufacturers' Association): Je vous remercie de m'avoir invité ici aujourd'hui.

Vous êtes sur le point d'entendre un groupe qui vous demande de renoncer à cette entente et de poursuivre les recours juridiques. Je représente l'Independent Lumber Remanufacturers Association de la Colombie-Britannique, appelé ILRA, mais plus précisément, je représente les entreprises de la Colombie-Britannique qui n'ont pas de concessions forestières.

On ne comprend pas très bien que notre industrie forestière est composée de deux secteurs très distincts. Le premier est composé d'entreprises titulaires d'une concession forestière et qui peuvent donc compter sur un approvisionnement garanti en fibre ligneuse, et dont les droits de coupe sont fixés par voie administrative de diverses façons. Le deuxième est composé d'entreprises n'ayant pas de concession forestière et qui achètent leur fibre ligneuse sur le marché libre, et c'est le secteur que je représente.

L'ILRA comprend une centaine d'entreprises non titulaires d'une concession et lorsque leurs activités ne sont pas restreintes — comme ce fut le cas ces dernières années —, elles fournissent du travail à 4 000 employés à qui elles versent 2,5 milliards de dollars en salaire pour la production de 4 milliards de pieds-planche. Nous faisons du sciage de bois d'oeuvre, de la deuxième transformation et de la vente en gros. Nos marchés se trouvent partout dans le monde, mais notre marché principal se situe aux États-Unis.

Aujourd'hui, je vais porter trois chapeaux. Je vais d'abord parler au nom des Canadiens, puis au nom des gens de l'industrie forestière en général et ensuite, au nom des gens de l'industrie forestière non titulaire de concession.

En tant que Canadien, ou Canadiens, si nous concluons cette entente, nous allons perdre le chapitre 19 de l'ALENA — et ce ne sera pas une perte uniquement pour nous, mais une perte pour toute l'industrie canadienne. Nous croyons que nous étions sur le point de gagner ce litige. Nous avons battu l'amendement Byrd devant l'ALENA; nous avons gagné sur la question des préjudices liés aux droits antidumping et compensateurs; et nous étions fondamentalement en train de faire ce qui semble être nécessaire de faire ces temps-ci pour forcer les Américains à respecter leurs engagements.

Même le gouvernement de la Colombie-Britannique peut voir que dans le pire des scénarios, il n'aurait fallu que 18 à 24 mois pour arriver au bout de cette affaire, ce qui semble relativement peu comparativement au temps que nous avons déjà consacré à cette question. Il y a bien des choses qui auraient pu se terminer plus tôt et nous pensons que nous devrions aller jusqu'au bout de cette affaire pour conserver le chapitre 19 et forcer les États-Unis à respecter leurs obligations liées au traité. Nous pensons qu'il est imprudent de conclure une nouvelle entente avec quelqu'un qui ne respecte pas l'entente qui existe déjà et, à moins de finir le travail que nous avons commencé, nous pensons que nous sommes condamnés à revivre tout cela dans sept ans sans l'aide du chapitre 19.

Nous ne croyons pas que la coalition aura du succès dans un autre litige. Nous ne sommes même pas certains qu'il y a une volonté politique. Nous pensons que les États-Unis n'aiment pas l'OMC parce qu'ils ne sont qu'un joueur parmi tant d'autres dans cette tribune et qu'ils veulent jouer les acteurs importants dans les accords de libre-échange, qu'ils sont en train de négocier partout dans le monde, comme vous le savez. Ces autres pays regardent ce qui se passe ici et disent aux États-Unis, si vous leur faites cela, qu'allez-vous nous faire?

Nous avons un lobby croissant aux États-Unis. Je pense que finalement la presse américaine commence à comprendre, puisque nous voyons des articles dans certains journaux et magazines d'importance là-bas, comme *The Wall Street Journal*, etc. Comme quelqu'un l'a dit, nous avons la National Association of Home Builders et Home Depot de notre côté, et ces derniers se sentent maintenant trahis et sont furieux. La NAHB a même recommandé à ses membres d'obtenir leur bois d'outre-mer.

Quant à la coalition, si nous acceptons cet accord, nous allons payer ses frais juridiques, nous lui donnons un rendement sur l'investissement, nous lui assurons des membres dans l'avenir, nous lui assurons d'avoir des fonds dans l'avenir, nous nous assurons d'avoir un autre litige dans l'avenir et nous nous assurerons que nous devons lutter contre ce nouveau litige sans l'aide du chapitre 19. Si nous gagnons les recours juridiques en cours, nous ne pensons pas que la coalition sera en mesure de bâtir une autre cause et même si elle y parvenait, à cause du précédent qui aura été créé en menant les recours jusqu'au bout et à cause des changements apportés à la

politique forestière canadienne, nous ne pensons pas qu'elle obtiendra l'imposition de droits qui nous préoccuperaient ou que nous jugerions punitifs.

En tant que Canadiens, nous croyons que le fait d'accepter cet accord serait une mesure de courte vue qui affectera l'ensemble de l'industrie canadienne.

Parlant maintenant au nom des membres de l'industrie forestière en général, nous avons l'habitude de parler de cette entente comme comprenant des changements de politique menant au libre-échange, et les quotas et les mesures frontalières étaient appelées des mesures provisoires. Je ne sais pas ce qui s'est passé, mais les mesures provisoires sont devenues l'entente et il n'y a pas de voie menant au libre-échange. Il y a une disposition très vague indiquant que nous allons en reparler et les États-Unis disent que toute exemption à la politique que nous trouverons pendant la durée de l'entente n'aura plus de raison d'être à la fin de l'entente.

La coalition voulait un quota, alors nous lui avons donné une taxe frontalière et un quota, et ensuite, comme il s'agit de nos concurrents, nous lui avons également donné un milliard de dollars pour mettre dans ses poches et pour payer les dépenses qu'elle a encourues pour nous battre. Nous évitons les victoires juridiques du Canada devant l'ALENA et l'OMC; nous mettons fin aux recours que nous sommes en train de gagner; nous sommes d'accord pour dire que le remboursement d'une partie de notre argent n'est pas un précédent pour le prochain litige; et nous suspendons les droits des entreprises canadiennes en vertu du chapitre 11 de l'ALENA.

• (1610)

Pourquoi voudrions-nous échanger un droit de 10 p. 100 que les États-Unis ont du mal à maintenir, alors que nous pouvons expédier autant de bois que nous le voulons, que nous pouvons obtenir la totalité de notre argent en l'espace de six à 24 mois, que nous pouvons préserver le chapitre 19, que nous pouvons créer des précédents juridiques et que nous pouvons décourager les litiges futurs, contre des droits de 10 p. 100 et plus, avec un quota, avec la renonciation à un milliard de dollars, sans espoir de se faire rembourser ce que nous avons payé au cours des sept prochaines années, perdre le chapitre 19, perdre tous les précédents juridiques et garantir presque certainement qu'il y aura un autre litige dans l'avenir? Et quels commentaires de l'industrie à propos de tout cela voyez-vous dans les journaux? Pour emprunter le titre d'une chanson d'Enigma, « le silence doit être entendu ».

Parlant à titre de représentant de l'industrie forestière non titulaire d'une concession, sur quoi porte ce conflit? Il ne concerne pas les entreprises qui achètent leur fibre de manière indépendante. Il ne concerne pas les entreprises qui achètent leur fibre sur le marché libre, en concurrence avec les entreprises américaines. Cette dispute concerne les concessions renouvelables et les droits de coupe fixés administrativement. Ces questions pourraient être résolues instantanément si toutes les concessions étaient remises et si tout le monde achetait simplement son bois sur le marché libre, comme nous le faisons. Pour citer la coalition dans sa dernière proposition :

L'accord de règlement devrait prévoir que l'adoption par une province de marchés du bois d'oeuvre et des grumes entièrement libres et concurrentiels entraînerait automatiquement la levée des mesures provisoires dans le cas de cette province. Cependant, en l'absence de marchés entièrement libres et concurrentiels, la nature des critères qui serviront à déterminer quelles mesures provisoires seront réduites ou levées reste à déterminer.

Étant donné que nous ne parlons plus de mesures provisoires, il semble que les entreprises titulaires de concession ont décidé de garder leur concession. Cela ne nous pose pas de problème. Si nous avions des concessions renouvelables, nous prendrions vraisemblablement la même décision. Si les avantages financiers d'avoir une concession renouvelable et des droits de coupe fixés administrativement sont plus grands que ce que vous avez à payer pour les garder, alors payer les, et nous ferions la même chose.

Là où l'ILRA commence à avoir des difficultés, c'est lorsque notre gouvernement nous oblige à payer une partie des coûts pour garder ce que nous n'avons pas. Les conditions d'affaires et les coûts que vous désirez nous imposer à l'heure actuelle dépassent ce que nous pouvons supporter. Le gouvernement du Canada pense qu'en nous retirant quelques épines du pied, tout ira bien pour nous. Il pense que le simple fait de réduire les coûts que nous devons supporter nous rendra la santé financière. Il offre le droit exclusif de payer des taxes sur le prix de première transformation, et ensuite, les États-Unis cherchent à négocier cela jusqu'au bout. Il y a tout simplement trop de problèmes.

Et concernant cette première transformation, selon les États-Unis, vous n'obtenez pas la première transformation si vous avez une entente étroite avec un fournisseur. Vous devez avoir des installations de seconde transformation existantes, pas de nouveaux venus, vous devez être engagé de façon permanente, et l'avoir été dans le passé, dans la production et l'exportation. La première transformation n'est pas vraiment la première transformation du bois d'oeuvre, selon eux; c'est le volume total à l'arrivée divisé par le volume à la sortie. Vous payez des taxes sur le transport. La seconde transformation, la définition du bois d'oeuvre, élimine presque tous les produits, du moins tout ce qui se trouve de ce côté-ci des Rocheuses. Et les concessions comprendraient, dans leur esprit, les soumissions en espèces scellées en vertu de nos nouvelles ventes de bois d'oeuvre de Colombie-Britannique, dont les données sont utilisées, ou seront utilisées, pour fixer le prix des droits de coupe dans les concessions, et ainsi de suite. Tout cela nie essentiellement notre utilisation de notre première transformation, ce qui est la seule chose que nous avions dans cet accord. De toute manière, ce n'était pas suffisant.

D'après ce qui est écrit ici, nous sommes juste au milieu d'une tranche d'imposition de 10 p. 100, ou 15 p. 100 pour une région qui dépasse le quota, en supposant que nous ayons choisi l'option A. Il semble que la taxe changera tous les mois. Il y a de bonnes chances que nous devions payer les 50 p. 100 rétroactivement.

Dans l'industrie de la seconde transformation, nous desservons des marchés à créneaux. Il faut du temps pour dessiner et faire une seconde transformation, et nous n'allons pas pouvoir déterminer le prix de nos produits. Si vous regardez toutes les combinaisons et permutations, il y a huit taux de taxe différents possibles, variant de 0 p. 100 à 22,5 p. 100, trois valeurs différentes pour calculer une valeur entrée de 500 \$ US dans la première transformation...

•(1615)

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Monsieur Cameron, je vous demanderai de conclure. Vous avez pris plus que le temps qui vous était alloué.

[Traduction]

M. Russ Cameron: ...et le gouvernement de la Colombie-Britannique veut exempter les grumes privées, qui sont sous le contrôle des entreprises titulaires de concession avec lesquels nous sommes en concurrence.

Très bien, alors, nous allons sauter une partie de l'exposé.

Fondamentalement, nous avons trois options et l'une d'elles est de vous demander de forcer les entreprises titulaires de concession à rendre toutes les concessions renouvelables et à faire des soumissions pour la fibre de bois. De toute évidence, cela ne se produira pas. Nous pourrions vous demander de faire en sorte qu'elles supportent le coût total du droit de conserver les concessions renouvelables en nous exemptant et en les obligeant à se fier au marché libre pour essayer de refiler ce coût — c'est ce que nous avons essayé de faire — et il semblerait que cela ne se produira pas. Ou nous pouvons vous demander de fournir le programme d'aide que les conservateurs fédéraux avaient, nous pensions, promis avant les élections, et d'aller jusqu'au bout des recours juridiques.

Bref, lorsque nous examinons la question en tant que Canadiens, que membre de l'industrie et qu'entreprise non titulaire d'une concession, nous vous prions de rejeter ce cadre de travail, de mettre en oeuvre le programme d'aide et d'aller jusqu'au bout des recours juridiques.

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Je demande maintenant au représentant d'Abitibi Consolidated, M. Weaver, d'intervenir.

[Traduction]

M. John Weaver (président et chef de la direction, Abitibi Consolidated): Je vous remercie, monsieur le président.

Monsieur le président et membres du comité, permettez-moi d'abord de vous exprimer ma gratitude quant à cette occasion unique que vous m'offrez, à un moment tout opportun, de témoigner d'un sujet aussi important pour Abitibi Consolidated. Je vais dresser, pour commencer, un bref profil d'Abitibi Consolidated.

Numéro un des fabricants de produits forestiers au Canada, nous sommes aussi un chef de file en Amérique du Nord dans le secteur du papier journal et des papiers de pâte mécanique non couchés. Nous figurons aussi parmi les principaux fabricants canadiens de produits du bois — le premier, dirais-je, à l'est des Rocheuses. Nos 13 500 employés répartis dans plus de 40 sites de production — dans quatre provinces canadiennes, aux États-Unis et au Royaume-Uni — approvisionnent une clientèle dispersée dans près de 70 pays. Les États-Unis constituent toutefois le marché le plus important et le plus critique pour la commercialisation de l'ensemble de notre gamme de produits. Nous sommes, par ailleurs, la plus importante entreprise de recyclage de journaux et de magazines en Amérique du Nord, en plus d'être engagés dans l'aménagement forestier durable de plus de 40 millions d'acres.

Au cours des cinq dernières années, nous avons subi l'impact d'augmentations significatives des coûts au niveau des droits de coupe et de l'exploitation forestière, sans oublier la hausse de 100 p. 100 des coûts d'énergie — je ne doute pas que vous l'avez tous ressentie, en remplissant votre réservoir d'essence — et les producteurs de notre industrie ont également dû composer avec une hausse sans précédent du dollar canadien par rapport au dollar américain, qui est passé de 63 ¢ en janvier 2002 à environ 90 ¢ aujourd'hui.

Maintenant, concentrons-nous sur l'objet de notre présence ici aujourd'hui, soit l'impact des tarifs douaniers appliqués sur le bois d'oeuvre de 2002 à ce jour. Pour Abitibi Consolidated était de 231 millions de dollars US.

En tant qu'entreprise, nous avons réagi à cet ensemble de facteurs, que nous qualifions de « conjoncture difficile », en nous fixant pour objectif d'être un producteur à faible coût dans notre principal secteur d'activité. Par conséquent, il nous a fallu, pour consolider notre portefeuille d'actifs, poser des gestes difficiles et décisifs, dont la fermeture de la mise en arrêt d'usines à coûts élevés. Nous avons dû nous départir d'actifs, couper drastiquement nos coûts, réduire considérablement notre dette, tout en développant de nouveaux produits et en maintenant les efforts pour relever les défis et rétablir la rentabilité de l'entreprise.

Ceci dit, je demeure confiant en l'avenir, en tant que chef de la direction. Notre industrie au Canada peut rebondir et rebondira. En préparant le terrain pour l'avenir, nous devons, cependant, faire preuve de beaucoup de pragmatisme dans nos décisions. Avec cet objectif en tête, je suis ici, aujourd'hui, pour vous exprimer mon appui à l'entente-cadre conclue dans le dossier du bois d'oeuvre, ainsi que mon admiration pour la démarche du gouvernement. Nous vous remercions d'avoir su enrichir les actions des gouvernements qui vous ont précédés, au fédéral comme au provincial. Car c'est à cette démarche que nous devons l'entente-cadre qui en a résulté.

L'entente-cadre est une solution pratique. Les négociations exigent des compromis. Aucune partie n'obtient tout ce qu'elle veut; ce serait bien, mais ce ne serait pas réaliste. L'entente est un compromis négocié. Elle nous procure un commerce ordonné pour les sept à neuf années à venir et un retour d'environ 80 p. 100 des dépôts effectués par les compagnies canadiennes en tarifs douaniers. Elle établit des règles claires pour le commerce futur, qu'on n'aura jamais si le conflit se poursuit. Elle réduit les risques en affaires en éliminant l'incertitude actuelle. Non seulement elle assure une stabilité, mais elle reflète également les différences régionales observées à travers le Canada.

Par exemple, les options A et B offrent une approche pragmatique en regard des préoccupations des provinces, et une solution créative pour leur rapprochement. L'entente-cadre a été conçue pour répondre aux besoins de l'Est comme de l'Ouest. Nous pouvons vivre et, nous l'espérons, survivre dans le cadre qu'offre cette entente.

Bien sûr, il est d'une importance capitale de poursuivre les discussions et les négociations afin de nous assurer que nos intérêts soient protégés. Avec l'entente-cadre, un geste significatif et constructif est posé. Il faut nous assurer qu'il y ait une continuité à ce processus, en apportant une attention toute particulière aux détails. Il y a encore beaucoup à accomplir et nous continuons de nous en remettre au gouvernement pour qu'une entente finale, juste et équitable soit conclue, qui nous permettra de grandir et de prospérer sous ses conditions. Tant que nous n'aurons pas mis tous les points sur les « i » et les barres sur les « t », il nous incombe d'exercer une influence maximale.

Ceux qui veulent débattre de principes abstraits et de théories juridiques ratent la cible. Ce conflit a fait beaucoup trop de dommages. Il a coûté beaucoup trop d'argent et beaucoup trop d'emplois à nos gens. Le fait est que nous nous devons d'être pratiques et d'accepter des solutions raisonnables aux problèmes auxquels nous faisons face si nous voulons un jour surmonter ces problèmes. Il ne suffit pas de s'entourer de beaux principes. Cette dure leçon, je l'ai prise dans le vrai monde des affaires. L'entente-cadre n'est pas parfaite, mais nous vivons dans un vrai monde, et non dans un monde parfait. C'est le temps ou jamais pour l'industrie canadienne d'afficher sa solidarité et de confirmer les détails d'un accord final.

•(1620)

Les détails doivent être négociés, comme c'est le cas du plafond de l'option B. À cet égard, nous ne pouvons nous permettre d'agir en puristes, mais nous devons plutôt être pratiques et d'habiles négociateurs.

Concluez une entente maintenant, parce que c'est maintenant que nous avons le plus de force de négociation. Cette entente, en fait, prend appui sur des propositions antérieures et reflète nos victoires juridiques. Nous avons relevé le défi Byrd, qui a abouti à un règlement modifié. Nous avons gagné notre cause en regard des droits compensatoires relativement à l'ALENA. Nous avons aussi enregistré des victoires devant l'OMC qui auront des répercussions au-delà du conflit du bois d'oeuvre.

C'est la bonne entente, au bon moment. Si nous n'allons pas dans le sens d'un règlement maintenant, l'occasion pourrait ne plus se représenter avant très longtemps et à un coût très élevé pour le Canada. L'entente cadre positionne l'industrie canadienne sur un nouveau terrain, plus ferme, plus solide, pour les années à venir et crée un climat commercial échange beaucoup plus prévisible. Cette entente cadre arrive à point.

Merci pour votre attention. C'est avec plaisir que répondrai à vos questions avec les autres membres du panel.

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Merci beaucoup.

Je demandera maintenant à M. Lopez, président de Tembec, d'intervenir. C'est à vous, monsieur Lopez.

•(1625)

[Traduction]

M. James Lopez (président, Tembec): Merci, monsieur le président.

Honorables membres du comité, mesdames et messieurs, c'est un plaisir que de pouvoir parler au comité cet après-midi d'un sujet qui est d'une importance fondamentale pour ma compagnie, tout comme pour diverses personnes qui sont ici aujourd'hui.

Je n'aurai que de brefs commentaires à faire, et je répondrai avec plaisir à vos questions quand j'aurai terminé.

Tout d'abord, je voudrais donner un bref profil de ma compagnie, Tembec. Nous employons environ 10 000 personnes dans le monde entier, dont 8 000 au Canada, un tiers étant dans la production du bois d'oeuvre. Tembec a de vastes installations de production de bois en Colombie-Britannique, en Ontario et au Québec, et nous avons d'autres usines de pâte et papier et de bois d'ingénierie en Alberta, au Manitoba et au Nouveau-Brunswick. Nous estimons donc être en quelque sorte dans une situation unique en pouvant discuter d'une solution pancanadienne, parce que nous menons nos activités dans tellement de provinces qui seront touchées par cet accord.

Nous sommes ici pour parler du conflit du bois d'oeuvre. Certains d'entre nous l'avons baptisé « Lumber 4 », parce que c'est la quatrième fois que cela arrive. Nous savons tous que ce conflit a duré plus de quatre ans et a eu des conséquences financières désastreuses pour bien des gens et des organismes qui oeuvrent dans cette industrie. Il dure depuis longtemps, et pour bien des gens, il est grand temps de le régler.

Je pense qu'il peut être réglé, mais il doit l'être de façon juste et équitable pour l'industrie, pour nos employés, et pour les collectivités où nous menons nos activités.

Actuellement, nous avons un accord cadre, et la discussion sera animée — je pense qu'il en a été question lundi, et encore aujourd'hui — au sujet de cet accord. Est-il parfait? Bien sûr qu'il ne l'est pas. Pour moi, parfait signifie un accès sans obstacle, illimité et les échanges libres avec les États-Unis. C'est ce que nous voulons tous, jusqu'au dernier ici, dans cette pièce.

Le problème, c'est que nous ne sommes pas ici aujourd'hui pour parler d'un accès sans obstacle et illimité au marché américain; il s'agit d'un accord cadre qui, en fin de compte, pourrait aboutir à une entente commerciale qui régira les échanges commerciaux de bois d'oeuvre avec les États-Unis ces sept ou neuf prochaines années. Le défi, c'est que nous n'avons que deux pages avec lesquelles travailler; c'est le cadre initial. Nous devons intégrer ces deux pages à des dizaines et des dizaines de documents juridiques et commerciaux.

J'ai dit publiquement, au nom de Tembec, que je pense qu'une entente est possible, fondée sur ce cadre, si nous parvenons à définir des détails et des mécanismes appropriés, et à les intégrer dans cet accord. Nous devons réussir du premier coup, parce qu'il n'y aura pas de deuxième chance.

Comment pourrons-nous y parvenir? Nous disons haut et clair au gouvernement qu'il faut des consultations approfondies et continues avec l'industrie, avec nos associations, avec nos conseillers juridiques et avec les compagnies. C'est la seule façon dont nous pourrions y arriver, parce que c'est nous qui devons vivre avec cet accord ces sept ou neuf prochaines années.

Ce faisant, tout d'abord, nous devons éviter de diluer encore plus notre position. Je pense que M. Elliot Feldman décrit correctement la situation. Cette industrie et le pays ont remporté de nombreuses victoires par le biais de l'ALENA et de l'OMC, et il est bien dommage, en un sens, d'abandonner la partie en formulant cet accord.

Mais je pense que la réalité, c'est que si nous devons travailler dans un cadre qui aboutira en fin de compte pour nous à une entente qui nous régira, nous devons y intégrer des mécanismes et nous devons saisir cette chance, cette occasion unique, de renforcer les mécanismes qui seront intégrés à cette entente.

Selon une clause de cette entente, nous le savons tous, nous devons céder un milliard de dollars aux États-Unis. Je ne sais pas ce que vous en pensez, mais je trouve que c'est absolument révoltant : un milliard de dollars de notre argent, qui nous revient de droit, sera laissé aux États-Unis. Il y en a pour dire que c'est le prix de l'accord, et je pense que si on veut être pragmatiques, on doit dire que oui, c'est le prix.

Cette somme d'un milliard sera investie dans certaines bonnes choses. Par exemple, dans la construction de logement pour les gens qui en ont besoin en Amérique du Nord, et pour l'industrie, c'est une bonne chose, parce que c'est une somme importante qui sera investie dans des initiatives qui développeront le marché du bois d'oeuvre et d'autres produits du bois dans toute l'Amérique du Nord. Qui pourrait s'y opposer? Le seul reproche que j'aie à faire, c'est que ce doit être notre argent. Nous pensons que nos homologues américains vont en profiter aussi. Il nous semble qu'ils devraient participer financièrement à cette initiative.

Nous pensons, étant donné l'énorme compromis que nous faisons en laissant derrière notre dépôt de droits, que nous ne pouvons ni tolérer, ni accepter ce qui est arrivé la dernière fois que nous avons réglé un conflit commercial, c'est-à-dire le long délai qui s'est écoulé avant que cet argent soit remboursé aux compagnies. Nous insistons, et nous voulons que le gouvernement insiste pour que, si un accord doit être considéré viable, l'argent soit remboursé aux compagnies

qui l'ont versé dans les 90 jours. Je pense qu'il nous faut tracer un trait dans le sable, mesdames et messieurs, et indiquer ceci fermement aux États-Unis : 90 jours.

• (1630)

J'ai plusieurs autres choses importantes à dire au sujet de l'accord. Je suis d'accord avec les gens qui ont parlé aujourd'hui ici, et lundi, pour dire que le Canada devrait s'efforcer de préserver nos victoires juridiques jusqu'à maintenant. Elles étaient importantes; elles ont établi des précédents, et elles peuvent être bénéfiques au pays pendant encore longtemps.

Cet accord final, s'il doit être conclu, devrait contenir des voies de sortie concrètes en matière de politique qui permettront aux provinces de modifier la politique de manière à pouvoir aller dans le sens d'un véritable mécanisme d'établissement des prix sur le marché, qui, d'un commun accord, représenterait des échanges commerciaux libres et équitables relativement à notre bois d'oeuvre dans les provinces. Et nous devons avoir un mécanisme d'arbitrage vraiment indépendant pour juger si les modifications politiques qui sont faites peuvent mener vers une voie de sortie, et, en fin de compte, vers le libre-échange.

Nous pensons aussi que le Canada devrait poursuivre ses procédures avec vigueur, comme le ferait Tembec, jusqu'à ce que cet accord commercial soit établi. Nous ne pensons pas que nous devrions accepter le moindre compromis sur notre position dans le litige et les étapes à suivre, jusqu'à ce que nous soyons convaincus d'avoir une entente.

Cet accord commercial, ou son absence, a coûté à ma compagnie 100 millions de dollars par année depuis quatre ans, jusqu'à la fin de décembre, quand les droits ont finalement été suspendu. Cela a été une perte importante pour ma compagnie, pour mes actionnaires et enfin de compte pour mes employés, et a causé d'énormes dommages financiers à notre organisation.

Mais j'aimerais saisir cette occasion de parler de notre problème à ce comité, mais si il n'est pas directement lié au différend sur le bois d'oeuvre. Il se répercute sur notre capacité de vendre le bois d'oeuvre. Nous sommes très inquiets de ce qui est arrivé au dollar canadien. Ce n'est pas un secret que depuis au moins deux ans, le taux de change avec les États-Unis a augmenté de plus de 40 p. 100. Ce changement, ces deux dernières années, a eu des répercussions de 800 millions de dollars sur ma compagnie à elle seule. L'impact du différend commercial a été de 100 millions de dollars, et le taux de change, 800 millions de dollars. John a parlé de conjoncture difficile; eh bien, ceci est notre conjoncture difficile.

Nous ne pensons pas que le gouvernement contrôle directement les taux de change, et il ne le devrait pas, mais la Banque du Canada exerce une influence sur le taux de change avec les devises, au moyen d'actions sur leur politique monétaire. Nous pensons que la Banque du Canada doit comprendre qu'il y a beaucoup de périls pour l'économie canadienne qui sont beaucoup plus grands que l'inflation en ce moment. Nous (insistons) vivement le gouvernement à reconnaître, et nous voulons nous-même émettre un signal d'alarme retentissant, que ce qui arrive avec le taux de change — bien que ce soit une tendance que les marchés mondiaux dicteront — peut-être modéré au moyen d'une politique monétaire responsable.

Merci beaucoup de m'avoir donné cette occasion de témoigner devant le comité. Je répondrai volontiers à vos questions.

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Merci beaucoup.

Je demande maintenant à un des deux représentants de Canfor Corporation de prendre la parole. Monsieur Séguin ou monsieur Higginbotham.

[Traduction]

M. Ken Higginbotham (vice-président, foresterie et environnement, Canfor Corporation): Monsieur le président, merci de m'avoir donné cette occasion de venir ici. Nous apprécions l'invitation que vous et d'autres membres de ce comité nous avez lancée.

Permettez-moi d'abord de présenter mon collègue, François Séguin, le directeur général de Bois Daaquam, une compagnie que nous possédons, dont l'usine est à la frontière, au Québec.

Comme l'ont peut-être déjà fait certains des autres témoins, je commencerai par un petit historique de Canfor. Canfor est une compagnie chef de file de produits forestiers intégrés qui a son siège à Vancouver, en Colombie-Britannique. C'est le plus grand producteur de bois d'oeuvre et l'un des plus grands producteurs de pâte kraft de résineux du Nord au Canada. Canfor produit aussi du papier kraft, du contreplaqué, des produits de bois réusinés, des panneaux à copeaux orientés, des panneaux rigides tout usage et un éventail de produits spécialisés du bois dans ses usines de la Colombie-Britannique, de l'Alberta, du Québec, des États de Washington et de la Caroline du Nord et du Sud.

Nous employons environ 9 300 personnes directement et indirectement, et avons des activités dans 16 collectivités de la Colombie-Britannique, en Alberta et au Québec. Nous produisons environ 5 milliards de pieds-planches par année, dans 14 scieries.

Depuis une dizaine d'années, Canfor a investi d'importantes sommes dans ses systèmes de gestion de la chaîne de sous-traitance pour cibler les marchés de la construction domiciliaire et des parcs de vente de bois d'oeuvre en détail des États-Unis. Notre stratégie commerciale s'appuie sur une relation commerciale stable et prévisible avec les États-Unis pour nous permettre de servir nos clients du sud de nos frontières.

La stratégie a eu pour résultat que Canfor est devenu le plus important fournisseur de bois de Home Depot, Lowes et Centex Homes, et d'autres clients établis du marché américain. Cette position de fournisseur privilégié est fondée sur une relation à long terme avec nos clients américains. Aujourd'hui, environ 70 p. 100 de la production de bois de Canfor est exportée à destination des États-Unis.

Il ne fait aucun doute que l'absence d'un accord sur le bois avec les États-Unis nuit à notre industrie. L'incertitude que fait régner le conflit et les dures répercussions des droits prélevés ont épuisé les ressources de notre compagnie, au plan financier, et ont hypothéqué le temps des dirigeants de la compagnie qui, autrement, se seraient concentrés sur nos activités de base. Ceci se répercute négativement sur nos résultats et fait qu'il est difficile d'entreprendre une planification des opérations à long terme, un élément essentiel à la croissance de notre compagnie.

Bien que la conclusion du conflit soit largement en faveur du Canada, il est évident que la règle de droit n'a pas force exécutoire dans le cas du bois d'oeuvre de résineux. Nos voisins du Sud ont réussi à éterniser les procédures et sont devenus maîtres en matière de processus d'appel, reportant ainsi les décisions importantes dans cette affaire.

Le ministère du Commerce américain et le représentant commercial des États-Unis ont dit clairement qu'ils exploiteront

toutes les voies d'appel possibles pour protéger les intérêts des producteurs de bois d'oeuvre des États-Unis. Soyons réalistes, cela repoussera la perspective d'une solution encore plus loin dans le temps.

Une victoire nette, dans ce conflit, n'empêcherait pas d'autres producteurs américains de se soulever, comme on en a parlé, un « Lumber 5 ». Cette perspective ne fait rien pour rassurer tout à fait notre industrie, et par conséquent est inacceptable.

La liste de conditions qu'ont signée les gouvernements canadien et américain le 27 avril est un pas important. Elle représente la poursuite de négociations positives entre nos deux gouvernements, qui ont commencé avec l'administration antérieure du Canada et se sont poursuivies avec celles de maintenant.

La proposition est-elle parfaite? Non. Est-ce qu'elle nous donne tout ce que nous voudrions? Bien sûr que non. Mais la question que nous devrions nous poser, c'est est-ce qu'elle représente un compromis qui comble le fossé entre deux adversaires de longue date et établit une certitude à long terme pour notre industrie? La réponse à cette question est oui. Pour reprendre les termes du premier ministre de la Colombie-Britannique, Gordon Campbell, nous ne devrions pas laisser la poursuite d'une entente parfaite nous empêcher de nous mettre d'accord sur ce qui pourrait être considéré comme une bonne entente.

● (1635)

Canfor encourage depuis quelque temps les gouvernements provinciaux et fédéral à mener la charge, à faire preuve de courage et à conclure un accord. Il a bien fallu que les gouvernements finissent par comprendre qu'aucune entente négociée ne satisfierait pleinement toutes les entreprises de toutes les régions. Nous félicitons le gouvernement du Canada et les provinces de ce qui a été accompli jusqu'ici.

Canfor a les plus importantes sommes d'argent retenues par le Trésor américain, soit environ 760 millions de dollars US. C'est beaucoup d'argent qui n'est pas investi, qui n'augmente pas la valeur des actions et n'enrichit pas non plus les localités où nous sommes implantés. L'entente prévoit qu'environ 460 millions de dollars canadiens, après impôt, devraient revenir à l'entreprise. Cet argent ne va pas seulement grossir les recettes de Canfor; nous allons nous en servir pour investir dans nos usines, établir de nouveaux marchés stratégiques, accroître la valeur des actions et faire prospérer les localités où nous oeuvrons. Le versement de ces droits va aider Canfor à offrir des emplois stables et à long terme aux employés du pays. Pour être franc, si nous ne profitons pas de l'occasion, nous allons rendre un bien mauvais service à nos actionnaires et à nos employés acharnés qui ont confié à notre conseil d'administration et à nos dirigeants la tâche de conclure une entente avantageuse.

Comme je l'ai déjà dit, l'entente n'est pas parfaite. Des questions liées aux stratégies et aux délais restent encore à régler, mais n'empêchons pas les deux gouvernements de négocier ces points d'achoppement et attendons l'accord définitif avant de porter un jugement. Les provinces et l'industrie sont censées être mises à contribution tout au long du processus. À Canfor, nous croyons que les questions stratégiques restées en suspens ont été clairement définies et peuvent être résolues.

Pour conclure, mesdames et messieurs les députés, je propose de saisir l'occasion qui nous est offerte. Je travaille sur le dossier depuis trop longtemps pour ne pas reconnaître une occasion quand elle se présente. Les recours judiciaires sont de longs processus qui entraînent des appels interminables sans garantie de succès. Ce qu'on nous propose, même si ce n'est pas parfait, vaut beaucoup mieux.

Merci beaucoup.

• (1640)

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Merci beaucoup.

Notre dernière intervenante sera Mme Sarah Goodman. Je vous cède la parole. Vous avez sept ou huit minutes.

[Traduction]

Mme Sarah Goodman (vice-présidente, gouvernement et affaires publiques, Weyerhaeuser Company): Merci beaucoup de m'accueillir aujourd'hui.

Je tiens également à remercier l'actuel gouvernement et l'ancien gouvernement libéral du rôle qu'ils ont joué pour conclure l'accord-cadre du 27 avril. Cette entente est le résultat de nombreuses années de travail assidu ainsi que de prises de position sur les plans politique et juridique. Merci de votre initiative.

Avant de vous exposer le point de vue de la société Weyerhaeuser, j'ai pensé qu'il serait utile de vous fournir des renseignements généraux sur notre entreprise. Nous sommes l'un des plus importants producteurs de bois d'oeuvre du pays, en activité ici depuis 40 ans; nous comptons 6 000 employés au Canada et neuf usines, dont une en coparticipation. Nos scieries sont situées dans les quatre provinces de la Colombie-Britannique, de l'Alberta, de la Saskatchewan et de l'Ontario. Ainsi, comme d'autres sociétés venues témoigner ici aujourd'hui, nous représentons plusieurs régions du pays et considérons l'entente d'un point de vue national.

Je tiens à préciser que, même si notre siège social se trouve aux États-Unis, l'entreprise Weyerhaeuser n'est pas membre de la Coalition for Fair Lumber Imports et qu'elle n'approuve pas le recours commercial, mais s'y oppose.

Comme nous sommes implantés dans les deux pays, nous avons cherché à jouer un rôle d'intermédiaire impartial pour rallier les deux parties en faveur de la négociation d'un accord à long terme.

Avant de décider d'appuyer l'accord-cadre d'avril, nous nous sommes posé deux questions bien simples: premièrement, est-ce que l'accord est réalisable? Deuxièmement, y a-t-il une meilleure solution?

Pour répondre à la première question, même si l'accord est complexe, nous croyons que si l'on accorde l'attention voulue aux détails de l'accord final, il est réalisable. C'est un accord qui établit avec certitude les futures règles de fonctionnement. Pour répondre à la deuxième question, nous ne croyons pas qu'il y ait une meilleure solution.

Voilà pourquoi, et en attendant de prendre connaissance de l'entente finale, Weyerhaeuser approuve l'entente et collabore de façon constructive avec l'industrie et le gouvernement pour assurer la viabilité commerciale de l'accord final.

Nous approuvons l'accord, comme d'autres l'ont dit aujourd'hui, non pas parce qu'il est parfait — parce qu'il ne l'est pas — mais parce que nous savions dès le début qu'il était impossible de satisfaire tout le monde compte tenu de la complexité du problème et des

divergences d'intérêts. En fin de compte, cette entente représente un compromis, qui ne fait aucun gagnant ni aucun perdant.

Nous avons toujours cru que la solution exigeait beaucoup de volonté politique de la part du premier ministre du Canada et du président des États-Unis. Il est important de ne pas prendre cette volonté politique pour acquis. Il n'est vraiment pas certain qu'une autre occasion du genre va se présenter de nouveau dans les mois ni même les années à venir.

Pour une raison ou une autre, le moment opportun s'est présenté pour négocier un règlement.

L'alternative au règlement est de continuer de recourir aux tribunaux. Nous croyons que les procédures judiciaires sont un outil important, mais elles ne peuvent pas vraiment régler le conflit, d'après nous. Une fois que tous les recours sont épuisés, le règlement judiciaire peut prendre plusieurs années.

Les procédures judiciaires comportent toujours des risques, même si le dossier du Canada peut sembler très solide, et la loi commerciale américaine n'empêche en rien la Coalition de mettre en oeuvre tout de suite le cinquième accord sur le bois d'oeuvre dès que les conditions du marché le permettraient.

Pour l'essentiel, nous croyons que l'accord-cadre est la meilleure solution pour l'industrie canadienne et ceux qui comptent sur sa viabilité. Nous ne pensons pas que le gouvernement canadien aurait pu obtenir davantage des États-Unis.

Plus le conflit s'éternise, plus les dommages sont importants et, avec la hausse rapide du dollar et d'autres défis en matière de concurrence, nous ne pouvons pas continuer d'engager beaucoup de ressources pour poursuivre la bataille. Il vaut mieux consacrer notre temps et notre énergie à améliorer la compétitivité dans l'intérêt de tous les Canadiens.

Nous devons plutôt nous employer activement à faire en sorte que l'accord final est réalisable et que les importants détails concernant sa viabilité commerciale sont réglés.

Merci.

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Merci beaucoup.

Je propose au comité, puisqu'il nous reste à peu près 45 minutes, que notre premier tour soit de dix minutes au lieu de sept minutes, quitte à ce que plusieurs intervenants des différents partis se partagent ces dix minutes. Je ne crois pas que nous serons en mesure de faire un deuxième tour de cinq minutes complet.

Procédons ainsi, si vous êtes d'accord, ce nous qui permettra de couvrir l'ensemble des préoccupations qui ont été soulevées.

Sans plus tarder, je demande à notre camarade LeBlanc de saisir la balle au bond.

• (1645)

L'hon. Dominic LeBlanc (Beauséjour, Lib.): Merci, monsieur le président. Vous savez, on m'a déjà affublé de noms pires que celui-là.

D'abord, je remercie les participants qui nous ont beaucoup appris aujourd'hui. C'est là un groupe de personnes qui possèdent des connaissances importantes de l'industrie, depuis fort longtemps, et qui ont des points de vue différents. C'est ce qui fait le grand intérêt d'une telle discussion. J'ai beaucoup appris moi-même, et je vous remercie tous et toutes de vos commentaires.

Si'il reste du temps après mes deux questions, je le céderai à M. St. Amand. Si vous pouviez répondre assez brièvement à mes deux questions, cela permettrait d'avoir des perspectives un peu différentes. Je m'adresse d'abord à M. Chevette.

J'ai eu l'impression que vous aviez certaines inquiétudes quant aux consultations qu'il y a eu ou qu'il y a encore avec l'industrie.

[Traduction]

Beaucoup d'entre vous ont dit appuyer l'entente; certains ont des réserves à son sujet et d'autres s'y opposent. C'est aussi l'opinion d'autres groupes venus témoigner au cours de la dernière semaine.

D'après ce que beaucoup d'entre vous m'ont dit en privé, vous êtes préoccupés par les consultations du gouvernement auprès de l'industrie et les délais qu'on vous accorde pour réagir aux textes légaux proposés. Estimez-vous être suffisamment consultés sur les détails très compliqués qu'il reste à déterminer? Trouvez-vous qu'on vous demande assez votre avis sur les modalités dont notre gouvernement discute? Je parle du gouvernement fédéral. Évidemment les gouvernements provinciaux ont des responsabilités différentes dans ces secteurs d'activité, et c'est une autre question.

Monsieur le président, j'aimerais aussi demander aux témoins s'ils ont le sentiment qu'on précipite un peu la conclusion des négociations. M. Emerson a fait remarquer que la rédaction du texte définitif plus complet pourrait prendre 60 à 90 jours. Or, on a appris il y a une semaine ou deux qu'une proposition pourrait être faite d'ici 30 jours, ou à la mi-juin. Je crains qu'en voulant régler à la hâte les détails de l'accord-cadre conclu, on se rende compte, au cours des sept ou neuf prochaines années, qu'une disposition ou un aspect particulier aurait dû être modifié.

Monsieur Lopez, j'ai entendu ce que vous avez dit au sujet du dollar dans le Canada atlantique que je représente. On craint vraiment que le prix du bois d'oeuvre baisse avec la hausse du dollar. Par ailleurs, la taxe à l'exportation pourrait augmenter et le taux d'achat de la devise américaine est bien différent de son taux de vente. Vous connaissez l'industrie bien mieux que moi, mais j'ai peur qu'en précipitant les choses, une disposition comme celle sur la non-observation des engagements empêche le gouvernement d'aider notre industrie en difficulté. A-t-on vraiment accordé la possibilité d'opposer son veto à des changements aux pratiques d'exploitation forestière? Je pense que M. Milton et d'autres ont exprimé leurs inquiétudes à ce sujet. Pensez-vous que nous aurions avantage à prendre notre temps? Je ne parle pas de cinq ans de plus, mais peut-être 60 à 90 jours, comme M. Emerson l'avait laissé entendre.

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Les questions ont été posées à certains d'entre vous. Je veux simplement vous mentionner qu'il reste sept minutes pour vos réponses. Je vous invite donc à être brefs et précis.

M. Guy Chevette: Nous allons essayer d'être brefs. Je vais commencer par la deuxième question pour y répondre de façon précipitée.

On peut faire les choses vite et bien, puisqu'on dit que tout ce qui traîne se salit. Cependant, on n'aime pas les choses faites à la dernière minute. Cela englobe votre première question.

Si nous disposons de trois heures pour répondre à des documents juridiques, ce n'est évidemment pas assez. Nous avons nos avocats, nous suivons le dossier de façon régulière et nous pensons qu'on devrait nous donner au moins 48 ou 72 heures pour répondre à un document juridique sérieux. Nos avocats peuvent réagir rapidement.

Des ultimatums de deux heures, cela ne fonctionne pas, surtout lors de fins de semaine de congé. Je crois qu'il faut être sérieux, et nous devons vivre longtemps. Si on veut aller vite, qu'on prévoie à tout le moins un mécanisme pouvant régler les problèmes qui risquent de se poser parce qu'on a été obligé d'accélérer les choses. On peut prendre 60 jours pour rédiger une entente avec laquelle nous allons devoir vivre neuf ans. Si on veut en prendre 30, qu'on prenne au moins les moyens juridiques pour ne pas se retrouver avec une avalanche de conflits par la suite. Il existe précisément des clauses que nos avocats peuvent vous suggérer pour obvier à cette précipitation qui peut nous causer des problèmes d'une autre nature.

• (1650)

Le vice-président (M. Pierre Paquette): D'autres intervenants veulent-ils répondre aux questions de M. LeBlanc? Monsieur Lopez.

[Traduction]

M. James Lopez: Je n'ai pas d'objection à répondre à votre deuxième question sur la conclusion précipitée d'une entente. Un journaliste a rapporté il y a quelques semaines que j'estimais que ce serait une tâche colossale de conclure l'accord d'ici juin, ce qui était l'échéance visée par certains.

Je crois que le gouvernement doit continuer de considérer qu'il est urgent d'en arriver à un règlement, maintenant que l'accord-cadre a été conclu. Il est important de poursuivre sur cette lancée parce que, d'un côté comme de l'autre, des gens ont accepté des principes avec lesquels ils ne sont peut-être pas entièrement à l'aise — parce que les Américains aussi ont fait des compromis. Cela dit, il ne faudrait pas amoindrir la qualité de l'accord en précipitant les choses. Comme je l'ai dit, il faut être conscient de l'urgence de la situation, mais pas au point de conclure une mauvaise entente.

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Monsieur Feldman.

[Traduction]

M. Elliot Feldman: J'aimerais vous donner deux ou trois exemples bien précis.

Nous ne savons jamais quand le prochain document va être prêt. Nous avons reçu l'ébauche des États-Unis pendant le week-end, et les annexes lundi soir. On devait remettre notre analyse hier midi, puis on nous a accordé un délai supplémentaire jusqu'à midi aujourd'hui. Comme je devais prendre l'avion pour être ici, j'ai quitté le bureau à 1 heure du matin parce que, en plus des deux ou trois autres choses que j'avais au programme, j'ai dû prendre connaissance des documents américains et rédiger une analyse sur la question. Tous les avocats de Washington sont dans la même situation. Il n'y a pas de préavis et il faut réagir en 24 heures. Quelle est la qualité de ce que j'ai produit? Je n'en ai pas la moindre idée parce que je ne me suis pas relu; je n'ai pris aucun recul. J'ai envoyé mon texte par courrier électronique à 1 heure du matin et c'était fait.

Pour ce qui est de précipiter les choses, la semaine dernière, devant le Tribunal du commerce international des États-Unis à New York, l'avocat de la Coalition for Fair Lumber Imports a déclaré à la formation de trois juges qu'il avait cru comprendre qu'on s'était engagé à ce que l'accord soit prêt à être signé le 15 juin. Il a assurément donné l'impression que c'était la promesse faite par le gouvernement du Canada au gouvernement américain. Mieux renseigné que tous les avocats canadiens dans la salle, il a annoncé que la Chambre des communes ajournait ses travaux le 26 juin et qu'une mesure législative devait être adoptée par la Chambre pour parachever l'entente.

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Monsieur Cameron.

M. Russ Cameron: Pour répondre à la première question, la consultation a été bien insuffisante et je pense que c'est parce que les choses vont beaucoup trop vite, comme on l'a dit en réponse à la deuxième question, pour qu'il y ait des consultations.

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Monsieur Allan.

M. John Allan: Monsieur le député, je vais répondre à votre question sous un autre angle. Je suis d'accord avec tout ce qu'on a dit jusqu'ici, mais ce qui fait défaut, à mon avis, c'est que personne au sein de l'équipe de négociation a à coeur les intérêts commerciaux de l'industrie, a des connaissances à ce sujet et peut rendre l'énoncé des conditions applicables aux besoins commerciaux de l'industrie. Je pense que c'est peut-être l'élément manquant, indépendamment de la précipitation avec laquelle on veut faire les choses.

Tout le monde travaille d'arrache-pied pour essayer de respecter les échéances. On a demandé des délais supplémentaires et on nous les a accordés. Malgré tout, le processus est accéléré et tout le monde fait son possible. Mais ce que je trouve frustrant, c'est que les détails techniques de l'accord dont beaucoup de gens ici ont parlé et qui vont régir nos activités pour les sept à neuf prochaines années ne tiennent pas compte des aspects commerciaux à l'industrie.

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Avez-vous d'autres questions?

[Traduction]

M. Lloyd St. Amand (Brant): Merci, monsieur le président.

J'ai un bref commentaire à faire et deux questions à poser.

Même M. Higginbotham et Mme Goodman me donnent l'impression que l'entente est loin d'être parfaite, comme on l'a souvent répété. Je dirais qu'elle est encore moins parfaite pour le Canada que pour les États-Unis. Si j'ai bien compris ce que M. Higginbotham a dit, son entreprise va récupérer seulement 460 millions de dollars sur les 760 millions déposés quelque part. C'est ce que j'ai cru comprendre. Donc, j'imagine que c'est à contrecœur et avec beaucoup de réticence que son entreprise va accepter l'entente qui va lui coûter 300 millions de dollars. Mme Goodman a signalé que son entreprise s'opposait au recours commercial. Il semble donc que le Canada n'ait pas grand chose à se reprocher.

J'aimerais demander à M. Feldman de nous en dire davantage sur les 3 milliards de dollars dont il a parlé et sur la façon dont le calcul a été fait.

Monsieur Cameron, j'aimerais vous demander si les six à 24 mois dont vous avez parlé font référence au délai dans lequel vous espérez que les procédures judiciaires vont aboutir.

Messieurs, puis-je vous demander de répondre à mes deux questions?

•(1655)

M. Elliot Feldman: Merci.

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Soyez bref, s'il vous plaît.

[Traduction]

M. Elliot Feldman: Merci, monsieur le président.

La réponse à la première question est compliquée et je vais essayer d'être bref.

Quand le groupe spécial de l'ALENA a rendu sa décision à l'issue du processus et a conclu que l'argent n'avait pas été perçu légalement, nous avons déjà été obligés de verser à peu près 3 milliards de dollars. C'est de l'argent qui n'aurait jamais dû être perçu.

D'après les États-Unis, l'argent perçu pendant cette période est perdu. Les États-Unis vont le garder, pour le remettre plus tard. Par exemple, dans les annexes qui ont été rédigées, les États-Unis ont prévu deux formules de liquidation, l'une pour la période qui se termine le 4 novembre 2004, et l'autre pour la période qui suit parce que c'est le 4 novembre que le jugement dans l'affaire Timken a été déposé, et c'est ce qui fait la différence. L'argent perçu avant cette date ne peut pas être rendu étant donné que le pouvoir des groupes spéciaux de l'ALENA n'a pas d'effet rétroactif, contrairement à un tribunal.

Si je peux répondre très brièvement à la question qui s'adressait plus directement à M. Cameron au sujet de la durée des procédures judiciaires, le 28 avril, les États-Unis devaient avoir annulé le décret sur les droits compensateurs à la suite de la décision rendue par le groupe spécial de l'ALENA. Le 27 avril, à 16 h 55, il a déposé une contestation extraordinaire, que les deux gouvernements ont ensuite mis en suspend, même si la loi ne prévoit rien à ce sujet. S'il n'avait pas été interrompu avant, le processus devait nécessairement prendre fin le 10 août. Il n'est pas possible de s'interposer dans ce cas, comme on peut le faire pour les contestations extraordinaires pour préjudice en vertu de l'article 129 de la loi commerciale. Il n'y a aucun empêchement possible. Le 10 août, les États-Unis auraient dû annuler, sans question, ni appel ni autre voie de contournement, les décrets sur les droits compensateurs. Les dépôts qui sont maintenant perçus seraient passés de plus de 10 p. 100 à 2 p. 100. Nous pensons que c'est à comparer avec ce qui figure dans l'entente.

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): C'est tout le temps dont nous disposons pour la première question.

Nous passons maintenant au Bloc québécois.

Si vous acceptez que je parle d'ici, cela va nous éviter de perdre du temps, temps que je vais partager avec Guy André.

Monsieur Chevrette — et j'imagine que c'est aussi le cas des autres intervenants de l'industrie —, vous avez eu accès à des ébauches de textes que nous n'avons pas eues. Nous ne savons pas exactement quel est le contenu des différentes versions que vous avez eues, et auxquelles vous devez réagir rapidement.

Selon vous, les ébauches qui vous ont été soumises respectent-elles l'esprit de l'entente-cadre du 27 avril que, pour la plupart, vous acceptez et que vous voulez tout simplement voir concrétiser dans des textes qui seront à l'avantage de toutes les parties?

M. Chevette en a parlé de façon spécifique, mais je ne sais pas si d'autres entreprises ont aussi eu accès à ces ébauches. M. Lopez, entre autres, a établi un certain nombre de conditions, et vous avez tous parlé de la reconnaissance des victoires juridiques du Canada dans ce dossier.

Les versions que vous avez eues semblent-elles respecter l'esprit de l'entente-cadre du 27 avril?

M. Guy Chevette: Sur certains points, oui, et sur d'autres, non. Nous n'avons signalé que les points qui ne respectent pas l'esprit de l'entente. Je vous donne un exemple.

Dans les tout premiers paragraphes du document américain — le seul que j'aie vu officiellement —, il est clair qu'on veut nous faire gober que notre industrie est subventionnée, ce qui est faux. Nous avons même gagné devant le Tribunal de commerce international. C'est donc une phrase qui doit être éliminée tout naturellement. Cela va de soi.

Les quatre points importants que nous voulons sont prioritaires. Nous n'avons pas voulu entrer dans les infinis détails du document, qui a tout de même quelque 20 pages, en plus de toutes les annexes, comme le disait M. Feldman. Il est évident que, pour nous, les quatre points que nous avons suggérés avec une attention très particulière ont trait à l'option B. Nous ne voulons absolument pas qu'une industrie soit pénalisée lorsqu'elle arrive à l'échéance de son contrat. Je vous donne un exemple, celui d'ACI avec Home Depot.

Supposons qu'il lui manque un million de PMP. Nous ne voudrions pas que, parce que les quotas sont atteints et qu'on a choisi l'option B, elle ne puisse pas desservir son client. Qu'on lui impose une taxe punitive parce qu'on a atteint les quotas, mais qu'on lui laisse au moins la chance de réaliser l'opération commerciale. Cette entente ne doit pas faire perdre des contrats à nos entreprises. Il s'agit d'un point très important de l'option B qu'il faut clarifier. Même une entreprise américaine n'accepterait pas une telle situation.

Je vous ai parlé des rampes de sortie. Des amendements s'imposent pour permettre aux différents gouvernements de réaliser leur réforme des régimes forestiers, qui est déjà amorcée au Québec et ailleurs.

Des dispositions anti-contournement s'imposent également.

Le dernier point concerne les remanufacturiers. On les considère sur une base de première usine. On ne voudrait pas qu'un remanufacturier indépendant paie moins de taxes que quelqu'un qui remanufacture lui-même son bois. Ce dernier paierait 200 \$ pour la même qualité et le même type de bois, tandis que l'autre paierait 100 \$ parce qu'il l'a remanufacturé de façon indépendante. C'est donc une question d'équité et de justice vis-à-vis de nos entreprises.

Il est très important de clarifier ces quatre points avec le gouvernement américain, et nous pensons qu'ils pourront influencer toute décision ultérieure.

• (1700)

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Je vais vous demander de répondre brièvement.

Dans votre texte, vous êtes quand même assez catégorique. Vous dites, à propos de l'option B, qu'un plafond qui ne permet aucune exportation additionnelle serait inacceptable en toutes circonstances.

Voulez-vous dire que si cette dimension ne se retrouvait pas dans l'entente finale avec d'autres éléments, le gouvernement devrait refuser de signer et poursuivre les négociations sur cet aspect? Je veux savoir à quel point vous y tenez.

M. Guy Chevette: Si je l'ai écrit, c'est que c'est sérieux.

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Je sais que c'est sérieux, mais je veux vous l'entendre dire encore une fois.

M. Guy Chevette: C'est plus fort lorsqu'on l'écrit que lorsqu'on le dit. Pour nous, c'est écrit et nous pensons que le gouvernement devra faire corriger ce texte-là. C'est évident. Je ne me prononcerai pas au nom de mes membres. Je n'ai pas cette habitude démocratique. Ce sera à nos industries de se prononcer.

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Merci.

Monsieur Higginbotham, allez-y. Ce sera ensuite à M. Lopez.

[Traduction]

M. Ken Higginbotham: Monsieur le président, j'aurais une brève observation à faire au sujet de l'option B.

Il serait selon nous d'une importance capitale que les quotas soient alloués par entreprise, pour que nous puissions au moins maîtriser notre propre destinée en ce qui concerne les exportations et le volume des produits destinés à la vente.

J'aimerais également fournir des éclaircissements à M. St. Amand à la suite de la question qu'il a posée tout à l'heure. Les 760 millions de dollars que nous avons en dépôt représentent le montant total. Les 460 millions de dollars qui nous reviendraient selon moi représentent le montant total dont ont été déduites notre part de ce qui va rester aux États-Unis et les taxes dues au gouvernement du Canada et aux provinces où nous menons nos exploitations.

Évidemment, rien ne nous ferait plus plaisir que de voir ces taxes réduites, de sorte qu'il nous resterait un montant plus élevé.

Des voix: Oh, oh!

M. James Lopez: La question que vous avez posée à l'origine, je crois, concernait ces ébauches qui ont vu le jour depuis qu'est intervenue l'entente-cadre initiale de deux pages. Y a-t-il eu des changements ou y a-t-il des incohérences? On peut l'affirmer parfois. Certains éléments sont conformes à l'esprit de l'entente initiale, mais il reste beaucoup d'autres parties importantes qui commencent déjà à se perdre. Nous avons déjà mis de l'eau dans notre vin, puis encore un peu plus. C'est ce qu'il faut éviter. C'est ce dont il a été question ici, cet après-midi. Nous ne pouvons permettre qu'on récupère ce qui est prévu dans l'entente. En fait, il faut trouver des moyens d'en renforcer les modalités.

• (1705)

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Monsieur Cameron.

M. Russ Cameron: M. Higginbotham parlait d'une partie des dispositions que j'ai dû sauter. En ce qui concerne l'allocation d'un quota par entreprise dans le cadre de l'option B, les producteurs de deuxième transformation étaient déjà quelque peu limités par l'ancien accord sur le bois d'oeuvre conclu vers la fin des années 1990. Puis, en 2001, nous avons été assujettis à la taxe sur la valeur déclarée, de sorte que nous nous trouvions à acquitter des droits pour le propane utilisé dans notre chariot-élévateur à fourche, pour les baux de location, l'assurance, le chauffage, l'éclairage et ainsi de suite.

Les livraisons des entreprises moyennes du Canada ont diminué de 15 p. 100 à 30 p. 100, alors que certaines entreprises qui n'avaient tout simplement pas les moyens de verser des cautions et de faire des dépôts en espèces et ainsi de suite, n'ont pas pu faire de livraisons du tout; elles ont dû passer par des grossistes. Si vous commencez à allouer des quotas individuels, certaines entreprises n'en obtiendront pas du tout et le reste d'entre elles en auront pour 15 à 30 p. 100 de moins. Voilà qui serait fatal à l'industrie. Par ailleurs, l'option B prévoit un plafond inaltérable, quelle que soit le supplément qu'on est prêt à verser, de sorte qu'une fois le quota atteint, c'est fini. Vous ne pouvez plus exporter.

Sous le régime de l'option A, nous livrons concurrence à des Américains qui utilisent une fibre cultivée aux États-Unis, de sorte qu'elle est libre de toute taxe; leur gouvernement ne leur en impose pas. Nous rivalisons avec les Chinois, qui eux non plus ne paient pas de taxe. Nous rivalisons parfois avec des Américains qui achètent des grumes canadiennes et les scient eux-mêmes; ils n'ont pas de taxe à payer.

Nous sommes tout simplement incapables de nous en sortir sous un pareil régime. Sur le plan commercial, ce n'est tout simplement pas faisable. Combien de temps durera cette agonie?

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Merci.

Monsieur Lopez, je vous demande d'être bref, car je veux céder la parole à mon collègue Guy André.

Vous avez parlé du taux de change. On a évoqué au comité avec le ministre Emerson la possibilité que dans l'entente, on puisse moduler les taxes en fonction de l'évolution du taux de change. Cette possibilité vous semble-t-elle intéressante?

[Traduction]

M. James Lopez: La formule pourrait être intéressante, de toute évidence, si on pouvait contrebalancer une partie des taxes par les taux de change, mais on court le risque que la situation s'inverse, si la structure n'est pas bonne. À mon avis, ce n'est pas à l'horizon pour l'instant.

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Si vous avez des idées sur cette question, le comité serait intéressé à les connaître.

Je cède la parole à M. André, en disant à M. Feldman que M. Emerson a mentionné en Chambre le 16 mai dernier qu'il souhaitait avoir une entente avant que la Chambre ajourne pour l'été. Il a donc exprimé ici même, à Ottawa, qu'il souhaitait qu'une entente soit conclue d'ici le 22 juin prochain.

Monsieur André.

M. Guy André (Berthier—Maskinongé, BQ): Merci, monsieur le président.

Nous sommes heureux de rencontrer les responsables de l'industrie pour commenter cette entente importante.

Ma première question s'adresse à M. Chevrette. Vous avez privilégié une entente négociée comportant quatre conditions essentielles. Je veux vous parler des deux dernières conditions. Vous dites que l'entente doit éviter le Lumber V pendant une période suffisamment longue pour permettre que la situation se stabilise. Toutefois, vous avez des doutes après avoir lu certains textes. J'aimerais vous entendre à ce sujet.

Une autre des conditions que vous avez mentionnées, c'est que le Québec se retrouve avec une part équitable des exportations canadiennes. Est-ce le cas présentement?

Est-ce que l'entente améliore les mécanismes de règlement pour assurer à l'industrie une certaine stabilité, afin d'éviter qu'on se retrouve dans la situation que nous avons vécue lors du premier litige?

M. Guy Chevrette: Je ne veux pas entrer dans le détail juridique de tous les briefings que j'ai eus, mais je vous dirai qu'il est clair qu'on ne veut pas du Lumber V. On connaît les coûts que cela représente, cela dit avec tout le respect que j'ai pour ces charmants hommes de loi.

Il s'agit d'un coût énorme et prohibitif pour l'industrie, et on pense qu'on doit avoir des mécanismes qui règlent les problèmes à l'origine au moyen de l'arbitrage. Des éléments nous indiquent qu'on pourra trouver un mécanisme d'arbitrage qui sera sans doute aussi coûteux — ne nous leurrions pas —, mais qui permettra peut-être une plus grande neutralité et une plus grande rapidité. On parle d'une formule d'arbitrage neutre.

Nous nous entendons tous sur la part du marché américain que détient l'industrie canadienne et nous connaissons également la part du marché de chaque province. Cette question est passablement réglée à nos yeux.

Je m'arrête ici afin de donner la parole aux autres.

• (1710)

Le vice-président (M. Pierre Paquette): On pourra donc répondre aux questions de mes amis conservateurs.

Madame Guergis.

[Traduction]

Mme Helena Guergis (Simcoe—Grey, PCC): Monsieur le président, je vous remercie.

J'aimerais remercier tous les témoins d'avoir répondu à notre invitation d'aujourd'hui et je leur souhaite la bienvenue. Nous leur sommes reconnaissants de prendre la peine de venir témoigner. Bien que nous ne disposions pas d'autant de temps que nous aimerions pour poser toutes nos questions, nous apprécions vraiment à sa juste valeur toute l'information qui nous est fournie. Elle nous sera très utile.

J'ai quelques questions à vous poser. En fait, j'en ai plusieurs. Je vais m'efforcer d'être très brève par souci de temps. J'espère que vous réussirez à me répondre tout aussi brièvement. Mes questions s'adressent à M. Feldman. Naturellement, que tout autre témoin qui souhaite intervenir n'hésite pas à le faire.

Tout d'abord, si le Canada devait avoir gain de cause dans ce litige et que les ordonnances d'imposition de droits antidumping et de compensateurs étaient révoquées, combien de temps faudrait-il que l'industrie américaine attende avant d'entamer de nouvelles procédures?

M. Elliot Feldman: Il faut que l'industrie puisse établir qu'elle a subi un préjudice. Elle est confrontée à une décision selon laquelle elle ne subit aucun préjudice et il n'y a pas de menace de préjudice. De plus, l'industrie a pu remonter trois ans en arrière pour faire la preuve du préjudice, de sorte qu'il est raisonnable de prévoir qu'elle ne pourrait déposer de pétition au cours des deux prochaines années parce qu'il lui serait impossible de faire la preuve d'un préjudice étant donné les circonstances et les ordonnances valides durant cette période. En raison de cette affaire, il existe une certaine sécurité, et il est presque impossible de déposer une nouvelle pétition.

Mme Helena Guergis: Si nous poursuivions la procédure, combien de temps faudrait-il au Tribunal de commerce international des États-Unis pour rendre une décision dans l'affaire visant à faire lever les ordonnances?

M. Elliot Feldman: Comme je l'ai mentionné tout à l'heure, la première question à régler doit en réalité porter sur l'ordonnance d'imposition de droits compensateurs, parce que la procédure devant le tribunal et celle du Comité de contestation extraordinaire devraient prendre fin en août. Il n'existe pas de recours en appel. Au-delà de ces procédures, il n'y a rien de prévu, de sorte que l'ordonnance d'imposition de droits compensateurs devrait prendre fin en août, quelles que soient les circonstances.

La décision relative à l'ordonnance d'imposition de droits antidumping que doit rendre le Tribunal de commerce international des États-Unis à l'égard de ce que nous appelons l'affaire de l'article 129 actuellement en instance aura peut-être été retardée par l'annonce faite le 27 avril. Le tribunal de trois juges a convoqué tous les avocats la semaine dernière, à New York, pour leur demander si le tribunal devait encore se prononcer étant donné les faits nouveaux survenus le 27 avril. Le gouvernement du Canada s'est joint à tous les membres de l'industrie canadienne pour demander qu'une décision soit rendue. Le juge Restani travaille en fonction d'une règle de 90 jours, ce qui signifie que la date la plus lointaine pour rendre une décision est le 3 juillet.

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): M. Chevrette voulait intervenir à ce sujet.

M. Guy Chevrette: Je ne veux pas me faire l'avocat du diable, mais il ne faut pas perdre de vue qu'une contestation de la constitutionnalité même du traité de l'ALENA restait possible, sans compter les litiges qui sont devant les instances de l'ALENA ou devant les cours de commerce international. Mettez tout cela ensemble.

[Traduction]

M. Elliot Feldman: Avec votre permission, monsieur Paquette...
[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Répondez très brièvement, s'il vous plaît.

[Traduction]

M. Elliot Feldman: La contestation constitutionnelle n'a absolument rien à voir avec l'ordonnance d'imposition de droits compensateurs. L'affaire traite de préjudice et ne peut donc pas avoir une influence.

[Français]

M. Guy Chevrette: Je comprends, mais Mme la députée demandait combien de temps cela aurait pris si on avait poursuivi les processus juridiques. J'ai supposé que cela incluait toutes les possibilités de contestation juridique.

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Madame la secrétaire parlementaire, c'est votre tour.

[Traduction]

Mme Helena Guergis: Regardons un peu plus loin dans le futur. Supposons qu'une décision est rendue et que la coalition américaine interjette ensuite appel auprès de la Cour d'appel, ce qu'elle pourrait faire. Combien de temps durent en moyenne de pareilles procédures?

M. Elliot Feldman: Il n'existe pas de moyen d'en appeler de la décision concernant l'ordonnance d'imposition de droits compensateurs. C'est impossible. Il n'y a pas d'autre recours. Cette affaire sera conclue en août si le Comité de contestation extraordinaire poursuit ses travaux, plutôt que d'être aboli illégalement par les deux gouvernements.

Pour ce qui est de l'affaire relative à l'article 129...

Mme Helena Guergis: J'ai posé mes questions dans l'optique où nous gagnons notre cause, où nous poursuivons la procédure sans avoir d'entente.

M. Elliot Feldman: Oui, c'est juste, et vous m'avez questionné au sujet à la fois de l'ordonnance imposant des droits compensateurs et de l'ordonnance imposant des droits antidumping. Je vous réponds que l'ordonnance d'imposition de droits compensateurs est assujettie à la procédure entamée dans le cadre de l'ALENA...

Mme Helena Guergis: Par contre, je vous ai également demandé, monsieur, combien il faudrait de temps avant...

M. Elliot Feldman: Et je suis sur le point...

Mme Helena Guergis: ...que le Tribunal de commerce international rende une décision dans l'affaire visant à faire révoquer les ordonnances.

M. Elliot Feldman: Oui, et ma réponse est que le Tribunal de commerce international se prononcera au plus tard le 3 juillet, conformément à la règle des 90 jours adoptée par le juge Restani.

Ensuite, vous m'avez interrogé au sujet d'un appel devant le U.S. Court of Appeal for the Federal Circuit. Typiquement, ce genre de procédure ne prend pas plus de douze mois.

• (1715)

Mme Helena Guergis: Eh bien! Pourtant, d'après mes recherches, cela pourrait durer jusqu'à cinq ans.

M. Elliot Feldman: Non. Rien dans tout cela ne pourrait prendre cinq ans. La procédure va prendre douze mois au plus, à compter du 3 juillet.

Mme Helena Guergis: Pouvez-vous donner la garantie absolue à toutes les personnes réunies à cette table qu'il ne faudra pas plus de douze mois?

M. Elliot Feldman: Puis-je vous garantir que je ferai partie des juges de la Cour d'appel saisis de l'affaire et que je rédigerai la décision? Non. Toutefois, je puis vous garantir qu'en vertu des modalités actuelles, il n'y aura plus de chapitre 19 dans sept ans, quand débutera Lumber 5.

Mme Helena Guergis: J'aimerais simplement faire remarquer que, si le Canada obtient gain de cause devant une cour d'appel, la coalition américaine peut demander à la Cour suprême de revoir la décision. Elle peut effectivement le faire, n'est-ce pas?

M. Elliot Feldman: Puis-je me permettre de faire observer qu'aucune procédure en matière de commerce, sauf une — l'affaire Zénith —, ne s'est rendue jusqu'à la Cour suprême des États-Unis. Nous pouvons élaborer tous les scénarios possibles; tout est concevable, mais la réalité se trouve dans l'historique, l'expérience et les précédents des cours. Dans douze mois, le Tribunal de commerce international devrait avoir rendu sa décision en août, et l'ordonnance imposant des droits compensateurs devrait être révoquée.

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Monsieur Weaver.

[Traduction]

M. John Weaver: J'aimerais souligner une chose. Depuis quatre ans maintenant, la plupart d'entre nous qui sommes réunis à cette table avons entendu des avocats nous dire combien de temps il faudra et combien cela nous coûtera. La seule certitude que nous avons, c'est que nous continuons de recevoir des factures, et nous ne savons pas vraiment combien de temps il faudra. Ils ont peut-être raison cette fois-ci, mais peut-être pas. Quoi qu'il en soit, tout ce que je sais, c'est que l'industrie se porte beaucoup mieux quand elle peut s'appuyer sur des certitudes, et c'est ce qu'il va falloir lui donner: nous avons besoin de certitude.

Nous avons trop d'autres croix à porter, allant des droits compensateurs au cours de l'énergie — qui sait jusqu'où grimperont les prix du pétrole — en passant par une devise canadienne qui ne semble pas... Comment réagiriez-vous si votre revenu était réduit de 10 p. 100 par année? Je crois donc que notre industrie a besoin de certitude, et c'est pourquoi il faut selon moi aller de l'avant.

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Madame Goodman.

[Traduction]

Mme Sarah Goodman: Je fais valoir exactement le même point que M. Weaver, que les recours juridiques s'éternisent. On peut interjeter appel auprès du U.S. Court of Appeals for the Federal Circuit; on peut peut-être même en appeler à la Cour suprême. Nous avons fait beaucoup de chemin, et nos entreprises, nos collectivités et notre économie en ont lourdement fait les frais — nous croyons qu'il est temps de tourner la page.

Mme Helena Guergis: Nous avons vu certaines entreprises canadiennes faire faillite; nous avons vu de nombreuses familles perdre leur source de revenu. Aucune des grandes sociétés ne s'offusquera de ce que je suis sur le point de suggérer, mais j'ai posé la question au ministre, qui m'a répondu que les grandes sociétés peuvent probablement s'en sortir beaucoup mieux que les petites entreprises si nous poursuivons les procédures. Si vous avez des observations à faire à ce sujet, je vous en serais reconnaissante.

J'aimerais aussi savoir si l'un d'entre vous a eu l'occasion d'acquérir une des petites entreprises qui étaient sur le point de fermer? Avez-vous vécu de pareilles situations?

Si vous ne souhaitez pas commenter la situation, vous n'êtes pas obligés de le faire.

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Est-ce que quelqu'un voudrait émettre un commentaire?

M. Guy Chevrette: Je ne suis pas certain qu'une grande entreprise soit mieux placée qu'une petite. Celle-ci est soumise à moins de normes qu'une multinationale et elle n'a sans doute pas de syndicat, alors que la grande entreprise en a un qui est probablement très

agressif. Je suis convaincu que la santé financière de l'une et de l'autre peut être très comparable. Selon moi, il faut faire attention au jugement que l'on porte sur cette question.

Je crois que présentement — et ici, je vais parler pour le Québec —, on vit une crise non pas conjoncturelle mais structurelle. Cette crise touche l'ensemble des compagnies québécoises. Dans les circonstances actuelles, la voie de la négociation est selon nous nettement préférable à celle de la contestation juridique.

Je ne voudrais pas, moi non plus, insulter qui que ce soit. Cependant, il est très facile pour les observateurs de juger ceux qui prennent des décisions où ils jouent toutes leurs billes. Ces gens sont jugés par des personnes qui n'ont pas misé un sou, mais qui pontifient.

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Monsieur Kamp.

[Traduction]

Mme Helena Guergis: J'ai seulement une brève observation à faire, après quoi je vais céder la parole à mon collègue. Il est très intéressant d'observer, dans le cadre des travaux du comité, que ceux qui ont le plus à perdre — habituellement les avocats et les lobbyistes — sont ceux qui sont le plus vivement opposés à l'entente.

Je vais m'en tenir là et céder la parole à mon collègue.

M. Elliot Feldman: Monsieur le président, avec votre permission, on retrouve souvent de tels propos à l'égard des avocats dans les médias, et j'aimerais pouvoir y répondre.

Les avocats, dans cette affaire, ont fait ce que leurs clients leur avaient demandé et ils l'ont fait avec succès. Le Canada devrait leur être reconnaissant de la position dans laquelle il se trouve.

● (1720)

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Monsieur Feldman, comme vous le savez, ce comité vous invite souvent. Vous êtes très apprécié. Je ne crois pas que vous ayez été visé personnellement par le commentaire de la secrétaire parlementaire.

[Traduction]

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

Je tiens à remercier chacun d'entre vous d'avoir pris le temps de venir nous renseigner sur le point de vue de votre industrie. Venant moi-même du secteur privé, j'entends toujours dire que les rouages du gouvernement tournent trop lentement. Or, voici que tout le secteur privé se plaint que nous allons trop vite. Il y a donc de l'espoir.

Des voix: Oh, oh!

M. Ron Cannan: C'est un peu ironique en ce sens.

Madame Goodman, monsieur Higginbotham et monsieur Weaver, vous avez indiqué que vos entreprises souhaitaient aller de l'avant, vous avez parlé du fait que vous ne souhaitez pas entamer des actions en justice — que vous préférez la négociation — et que vous souhaitez mettre un terme à toute cette situation. Vous avez dit que l'entente n'est pas parfaite, mais que vous allez l'accepter. Vous avez pris conscience des avantages d'aller de l'avant et de tout ce qui peut être fait avec ce milliard de dollars. Nous avons entendu parler de ces dollars qui sont investis pour aider l'industrie forestière. Si nous pouvons parvenir à fonctionner dans le cadre d'un accord bilatéral dans la mesure où les deux conseils forestiers sont concernés, je soupçonne que certains des milliards de dollars qui reviendront pourraient favoriser encore plus d'améliorations dans l'industrie.

Vous avez aussi mentionné le besoin de certitude et de prévisibilité dans l'entente. Je ferai bon accueil à quiconque souhaite répondre, mais je sais que les trois personnes que j'ai mentionnées ont parlé explicitement du besoin de prévisibilité dans l'industrie de manière à pouvoir investir et créer de l'emploi. Qu'est-ce que cela signifie pour votre milieu?

Comme je viens de la région des lacs Okanagan et Kelowna, j'ai parlé avec des membres de l'industrie de la vallée. Bien sûr, le dendrotrone du pin argenté est un problème très grave à court terme qui pourrait provoquer une crise nationale, comme nous l'avons appris lundi lorsqu'on a abordé la possibilité que le dendrotrone franchisse les Rocheuses s'il n'a plus rien pour se nourrir... Si ces insectes veulent s'en prendre au pin gris, ils ont déjà tout bouffé le pin argenté et le pin des terres intérieures.

Je me demande cependant ce que la certitude et la prévisibilité signifient plus particulièrement du point de vue de l'industrie? Je suppose que la certitude concerne les emplois et d'autres investissements dans nos collectivités. C'est la raison d'être de notre présence ici, puisque nous sommes tous préoccupés par l'économie future de nos collectivités.

Monsieur Weaver, voulez-vous être le premier à répondre?

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Je vous demanderais de donner une très brève réponse car le temps est écoulé.

[Traduction]

M. John Weaver: En termes simples, pour pouvoir planifier et dresser des plans stratégiques, budgétiser des dépenses d'équipement et la croissance de son entreprise, il faut connaître certaines réalités fondamentales, comme ce que seront votre revenu et vos coûts. Les droits compensateurs et les droits antidumping ont un effet direct sur les deux. Donc, si nous connaissons ces deux éléments et sommes capables de prévoir, alors nous sommes en bien meilleure position pour planifier la stratégie, les dépenses d'équipement et la croissance future de nos entreprises. Tous ont besoin de stabilité.

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Nous passons au dernier tour de table. C'est le tour de M. Peter Julian du NPD, que je crois pouvoir appeler « camarade » sans problème.

[Traduction]

M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NPD): Merci beaucoup pour vos témoignages; ils sont très appréciés.

Je suis désolé que certains de mes collègues du comité aient choisi l'invective plutôt que l'écoute. L'information que vous nous avez donnée aujourd'hui est très utile, tout comme celle de lundi.

Les témoignages que nous recevons font pour la plupart état des conséquences dévastatrices qu'aurait un accord bâclé. Nous sommes reconnaissants à chacun de vous d'avoir soulevé ce point — que si dans les versions successives nous constatons que de nouvelles concessions ont été faites, cela risque de mettre en péril les collectivités qui vivent du bois-d'oeuvre et l'industrie elle-même.

J'ai également apprécié les remarques de M. Feldman pour ce qui est d'effacer les antécédents juridiques, parce que c'est fondamental. Si près du fil d'arrivée, notre gouvernement semble se tirer dans le pied. Je pense que c'est la première fois que nous avons un gouvernement qui, en plus de céder du terrain, prétend que nous n'étions pas les premiers à l'occuper.

J'ai quatre questions précises. Malheureusement, comme vous êtes très nombreux, je ne pourrai pas poser une question à chacun de

vous. Mes questions s'adressent particulièrement à MM. Milton, Allan, Cameron et Chevrette.

La première porte sur les gouvernements provinciaux. Nous n'avons pas entendu les provinces se prononcer sur les résultats de cet accord. Avez-vous exprimé les préoccupations dont vous nous avez fait part aujourd'hui aux gouvernements provinciaux, à savoir la Colombie-Britannique, l'Ontario et le Québec, et si oui, quelle a été leur réaction?

Deuxièmement, au sujet du prix de référence actuel, selon certains analystes, nous sommes à examiner un accord qui, en raison d'une taxe à l'exportation et d'un plafond sur le volume de bois exporté, pourrait nous plonger dans une situation pire que celle que nous vivons en ce moment avec l'imposition de droits illégaux, et certainement bien pire que ce que M. Feldman a décrit comme un droit de 2 p. 100, lorsque les négociations prendront fin, d'ici quelques mois. Croyez-vous que le changement dans le prix de référence pourrait donner lieu à une situation pire que le statu quo actuel?

Troisièmement, quelle serait l'ampleur des répercussions sur l'industrie d'une entente bâclée, compte tenu des diverses préoccupations soulevées — dont celles concernant la disposition anti-contournement, entre autres?

Voici ma dernière question. Je pense que le gouvernement a menacé l'industrie en lui disant que si elle ne ratifiait pas l'entente, elle ne profiterait plus des garanties de prêts ni du soutien juridique; au fond, l'industrie serait livrée à elle-même. En dépit du soutien conditionnel que vous avez mentionné, penseriez-vous différemment si le gouvernement affirmait sans équivoque qu'il offrirait à l'industrie un soutien juridique et des garanties de prêts, et qu'il invoquerait le chapitre 19 de l'ALENA en cas d'inobservation de l'entente — c'est-à-dire qu'il appuierait pleinement l'industrie? Une telle offre vous ferait-elle changer d'avis?

Merci.

● (1725)

M. David Milton: Merci, monsieur le président.

Pour répondre à la première question, sachez qu'en Ontario, nous entretenons d'excellentes relations avec les hauts fonctionnaires et les politiciens parce qu'ils comprennent le point de vue de l'industrie.

En ce qui a trait aux délais serrés, comme nous n'avons pas d'accès direct, lorsque nous sommes pressés, nous comptons sur les représentants du gouvernement de l'Ontario pour qu'ils ajoutent nos remarques aux leurs, et nous avons la certitude qu'ils le font. Reste à savoir s'ils en tiennent compte.

Quant au barème de prix, j'ai également entendu des discussions à ce sujet et, comme le disait M. Cameron, selon l'endroit où vous vous trouvez, cela peut se faire de 21 façons différentes. Avec une échelle de prix comme celle de cette semaine, la taxe à l'exportation de l'Ontario se situerait probablement à 10 p. 100 et son quota, à 30 p. 100. Cela pourrait changer vers la fin de la semaine ou au début de la semaine prochaine. C'est la rumeur qui circule depuis quelques jours.

Ensuite, pour ce qui est de conclure une entente d'une durée de sept à neuf ans, je suis d'accord avec M. Weaver pour dire que si c'est une bonne entente, tant mieux. Un tel accord assurera certitude et prévisibilité et nous permettra de faire des projets. Mais s'il s'agit d'une entente bâclée, qu'advient-il des aspirations en Ontario concernant ce qui pourrait être considéré comme une disposition anticourtageant visant des prix extraordinaires que devraient payer les consommateurs industriels d'énergie? Même lorsque cette politique du gouvernement ontarien s'appliquait au complexe industriel, le centre du Canada et les industries du sciage et des produits forestiers ont écopé. Est-ce une disposition anticourtageant?

En ce qui concerne les menaces implicites, le soutien et les litiges, nous sommes parfaitement d'accord avec vous. Nous allons probablement revoir la question des garanties de prêts. Cette question revêt une importance considérable. L'industrie de l'Ontario a toujours cru en notre victoire, avec un tribunal compétent affirmant qu'il n'y avait aucun préjudice, aucune menace de préjudice, ni aucune subvention. Évidemment, nous aurions préféré remporter la victoire plus rapidement plutôt que de devoir attendre quatre ans et demi.

Merci, monsieur le président.

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Monsieur Chevette.

M. Guy Chevette: M. le député souhaitait que j'intervienne. Je vous dirai d'abord que les relations avec notre gouvernement sont bonnes. Il en va de même avec les hauts fonctionnaires, et nous serons même en réunion encore demain matin. Ils connaissent notre point de vue, ils connaissent notre analyse du document américain, ils connaissent également le type d'amendements que nous proposons en remplacement des points qui nous apparaissent tout à fait inacceptables, et jusqu'à preuve du contraire, notre gouvernement nous représente très adéquatement dans ce dossier. Nous souhaitons qu'il continue de le faire, nous pensons qu'il va le faire, et nous pensons surtout que le gouvernement canadien va accepter les amendements du gouvernement québécois, qui vont rendre l'entente très acceptable pour tous. Nous fêterons alors tous ensemble.

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Monsieur Allan.

[Traduction]

M. John Allan: Merci.

Pour répondre à la première question, je dirais que les relations que nous entretenons avec le gouvernement sont très positives. Nos liens avec le gouvernement de Colombie-Britannique sont très étroits. Nous travaillons activement ensemble tous les jours. Celui-ci a d'ailleurs transmis au gouvernement fédéral, notamment au moyen de lettres, les préoccupations que nous avons soulevées relativement aux échéanciers serrés, aux documents et au processus.

À propos des taux inscrits sur la feuille de modalités de prêt et de l'entente subséquente, je dois admettre que nous avons pleinement participé aux négociations entourant ces taux. Nous savions que nous allions y prendre part. Comme nous connaissions les taux d'imposition et le niveau des quotas, de par nos recherches, nous avons pu négocier cet aspect en toute connaissance de cause.

Quant au risque de conclure une entente bâclée, je continue de penser que nous devrions travailler sur cette entente, et nous concentrer notamment sur l'aspect professionnel, commercial et sur certaines garanties, comme en a parlé M. Weaver. Sincèrement, une telle entente est inacceptable. Je pense que chacun s'intéresse en ce

moment à ce que nous pourrions faire pour en arriver à une entente qui assurera une certitude au fil des ans.

Pour ce qui est de l'aide fédérale, nous avons reçu plus de 20 millions de dollars du gouvernement l'an dernier pour couvrir nos frais juridiques, engagement dont se sont d'abord acquittés les libéraux, suivis des conservateurs. Nous en sommes très reconnaissants, mais mon groupe a dépensé 100 millions de dollars en frais juridiques et autres coûts liés à ce dossier depuis le commencement. S'il s'ensuit encore un litige ou si un litige s'éternise, je crois que mon groupe s'y attaquera avec la plus grande vigueur, avec ou sans l'aide du gouvernement.

Merci.

● (1730)

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Quelqu'un d'autre souhaite-t-il intervenir à ce sujet? Monsieur Cameron.

[Traduction]

M. Russ Cameron: On a demandé au lobbyiste en question de se retirer de son poste de vice-président de Lindal Cedar Homes pendant un an car l'IRLA a réalisé que quelqu'un devait s'en occuper à temps plein. J'ai donc subi une baisse de salaire et je m'en suis occupé. Malheureusement pour moi, c'était il y a cinq ans et demi.

Quoi qu'il en soit, comme je l'ai dit précédemment, notre communication avec le gouvernement de Colombie-Britannique n'était pas excellente en raison des échéanciers trop serrés. Nous aimerions beaucoup disposer de plus de temps. Je pense qu'ils font des efforts en ce sens. Ils nous donnent les documents et nous allouent du temps pour les commenter, parfois trois ou quatre heures.

Quant au barème de prix, en effet, à l'heure actuelle, nous sommes à 10 p. 100, et à 15 p. 100 pour les quotas. L'indice de prix devait être publié aujourd'hui — c'est normalement en milieu de semaine —, mais il ne l'a pas été, à cause du congé aux États-Unis. J'imagine qu'on le publiera demain. L'indice est à la baisse.

Comme je l'ai indiqué précédemment, nous aurions préféré que le gouvernement mette en oeuvre, comme prévu, un programme d'aide dont nous pourrions bénéficier. Notre groupe a été le plus durement touché par ces droits *ad valorem*, et malgré tout, il est toujours disposé à ce qu'on l'aide et à ce qu'on s'occupe de cette question juridique.

Nous aurions certainement aimé voir se produire ce qu'a décrit M. Feldman, et nous sommes très préoccupés que les États-Unis puissent utiliser le prix des transactions dans leurs futures mesures antidumping, parce que nous pensons que les autres 2,1 milliards de dollars pourraient s'envoler assez rapidement. Nous aurions préféré, bien entendu, nous en remettre à la décision de l'ALENA et retirer l'appel déposé auprès de l'OMC — M. Feldman en sait sûrement plus que moi à ce sujet — et c'est encore ce qu'on veut.

[Français]

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Monsieur Julian, il vous reste une minute. Souhaitez-vous l'utiliser?

[Traduction]

M. Peter Julian: Oui. J'aimerais poser une question toute simple à vous quatre. Qu'est-ce qu'une entente bâclée? Quel type d'accord devrions-nous refuser de signer?

M. David Milton: En Ontario, il faudrait une réforme politique prévoyant une porte de sortie.

M. John Allan: En Colombie-Britannique, nous avons besoin d'une disposition anticcontournement qui reconnaisse nos systèmes d'établissement des prix sur la côte et à l'intérieur, et il faut que le libellé des annexes soit adapté, pour les options A et B, et sensé sur le plan commercial. C'est ce dont nous avons besoin. Une entente bâclée ne le permettrait pas.

M. Russ Cameron: D'après des employés non permanents de Colombie-Britannique, une entente bâclée serait quelque chose qui ne donnerait pas de porte de sortie pendant un certain temps, pour pouvoir survivre aux mesures provisoires, et qui ne reconnaîtrait pas les précédents juridiques qui ont été établis, entre autres.

[Français]

M. Guy Chevrette: Une entente bâclée n'aurait absolument pas été amendée en ce qui concerne les points de fond que nous avons soulevés. C'est aussi clair que cela. Quand on fait quelque chose en sachant que les résultats seront négatifs, je dis que c'est bâclé. Quand on croit aux changements, on se bat pour les changements.

Le vice-président (M. Pierre Paquette): Je tiens à vous remercier. L'exercice a quand même été assez pénible parce que nous étions très nombreux, mais il a également été très enrichissant.

Lundi, nous recevrons le ministre David Emerson.

La séance est levée.

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

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

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:

<http://www.parl.gc.ca>

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.