



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 013 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 19 juin 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 lundi 19 juin 2006

• (1540)

[Traduction]

Le président (M. Leon Benoit (Vegreville—Wainwright, PCC)): La séance est ouverte. Bonjour à tous.

Nous sommes ici réunis, conformément à l'article 108(2) du Règlement, pour poursuivre notre étude sur le bois d'oeuvre.

Nous accueillons aujourd'hui comme témoins: Gordon Ritchie, président, Affaires publiques, de Hill and Knowlton Canada; Pierre Monahan, premier vice-président et président, Division canadienne des produits forestiers, Bowater Incorporated; Barry Rutenberg, membre du Comité exécutif et du conseil d'administration, et président de Barry Rutenberg Homes, qui représente la National Association of Home Builders; Francis Schiller, directeur exécutif de la Canadian Lumber Remanufacturers Alliance, et M. Schiller va nous présenter quelqu'un d'autre; Roger Falconer, directeur des campagnes stratégiques, du Syndicat des métallos; puis il y a John Rolland, directeur général, Max Meilleur et fils Ltée, et Luc Dufour, président de la Scierie Landrienne inc. Une présentation sera faite de la part de ce groupe-là.

Nous allons commencer par entendre Gordon Ritchie.

M. Gordon Ritchie (président, Affaires publiques, Hill & Knowlton Canada): Merci, monsieur le président.

Je m'appelle Gordon Ritchie et je préside le comité des affaires publiques chez Hill and Knowlton Canada, qui compte parmi ses clients l'industrie du bois de la Colombie-Britannique. Mais il me faudrait également souligner le fait que je comparais ici aujourd'hui strictement à titre personnel, sur la base de mon quart de siècle — oui, cela m'ennuie de devoir reconnaître que le compte y est — passé à oeuvrer à ce dossier, qui m'occupe d'ailleurs toujours.

Mes commentaires porteront sur la feuille de conditions de l'entente annoncée à la Chambre des communes par le premier ministre. Je tiens à souligner que, du fait que les difficultés surgissent dans les menus détails lorsqu'il s'agit de finaliser une telle entente, les négociateurs canadiens auront toujours de la difficulté à tenir ferme face aux exigences toujours croissantes des Américains. Il semble que les Américains considèrent une entente comme étant le point de départ de négociations, et non leur issue.

Je préférerais infiniment qu'il y ait libre-échange dans ce secteur, ou en tout cas que les Américains respectent leurs obligations en matière de libre-échange. Chose regrettable, ils ont toujours refusé de le faire par le passé. Je songe ici à l'administration Reagan, à l'administration de George W. Bush, à l'administration de George H. W. Bush et à l'administration Clinton. Et aujourd'hui, les Américains ne manifestent toujours aucun désir de respecter leurs obligations. Le Department of Commerce et l'International Trade Commission des États-Unis ont été les laquais des protectionnistes.

Dès l'ouverture des négociations sur le libre-échange, les Américains ont insisté pour que le bois d'oeuvre fasse l'objet d'une

exclusion et soit géré en vertu du fameux protocole d'entente de 1986. Lorsque ce protocole a pris fin et que les Américains ont perdu devant les panels sur le libre-échange des années 1990, ils ont refusé de rembourser les redevances en attendant la ratification de l'accord sur le bois d'oeuvre résineux. Cette fois-ci, le refus par l'administration d'arrêter de percevoir des redevances, sans parler du remboursement des redevances déjà perçues, est une violation flagrante de ses obligations en vertu de l'ALENA et des dispositions de ses propres lois.

Ceux qui s'inquiètent de la création d'un précédent sont malheureusement en train de fermer la porte de l'écurie longtemps après que les chevaux soient partis au galop. Il est très déplaisant qu'une grosse puissance se comporte de la sorte et laisse son intérêt national — et je suis certain que M. Rutenberg va expliquer — se faire assujettir à l'avidité d'une poignée de producteurs. Mais ce serait encore plus inadmissible que les producteurs canadiens continuent d'être pénalisés dans le simple but de marquer des points théoriques.

D'aucuns ont argué devant vous que la stratégie d'instance est sur le point de faire déboucher le différend sur le bois d'oeuvre sur une fin favorable. Je respecte leur opinion, mais tout ce que je sais et toute mon expérience me poussent à croire que cela n'est pas vrai. Les procédures judiciaires ne feront qu'en amener d'autres encore et instaurer un climat d'incertitude. Il est selon moi dans notre intérêt de mettre fin au litige et d'établir un cadre stable pour le commerce futur du bois d'oeuvre.

Je suis convaincu que cet accord, tel qu'esquissé sur la feuille de conditions, est le meilleur que nous puissions négocier en ce moment. Il est loin d'être parfait, mais il est acceptable. Il établit un marché raisonnablement stable pour les exportateurs canadiens pour les sept prochaines années, et peut-être plus encore, et ce pour une vaste gamme de situations de marché, en échange de restrictions mesurées lors de fléchissements de prix, et l'augmentation des parts de marché canadiennes.

D'après ce que je crois comprendre, deux éléments sont particulièrement litigieux. Le premier est que l'accord laisse aux États-Unis 1 milliard de dollars, dont la moitié doit aller à la coalition. Comme je le leur ai dit en pleine face à la table de négociation l'an dernier, lorsque je représentais un gouvernement antérieur, je ne pense pas qu'ils aient légalement ou moralement droit à un cent de ces dépôts. Cela fait néanmoins quelque temps déjà que nous avons accepté le principe que nous sommes prêts à nous boucher le nez et à payer cela en tant que rançon pour libérer notre industrie et pour continuer d'approvisionner le marché américain du bois d'oeuvre à l'abri de harcèlement futur.

Le deuxième point litigieux a été soulevé lorsque l'accord a été conclu et que les avocats de la coalition ont tout de suite annoncé qu'ils continueraient de surveiller très activement chaque aspect des politiques provinciales de gestion forestière, y compris les réformes en matière de tarification en fonction du marché de la Colombie-Britannique, pour veiller à ce que ces petits rusés du nord ne contournent pas l'accord.

Cela est parfaitement inacceptable. C'est ce genre de microgestion extraterritoriale et de guéguerre d'intimidation qui a fait sauter le protocole d'entente original en 1991. Cela constituerait un sacrifice intolérable de la souveraineté canadienne, au niveau tant fédéral que provincial. Cette exigence devrait être rejetée comme étant une remontrance exagérée de la part des plus mauvais coucheurs parmi la coalition, et ne pas servir de prétexte pour faire éclater l'entente.

Sur cette base, donc, je vous exhorte à appuyer l'accord sur le bois d'oeuvre résineux avec les États-Unis, tel qu'annoncé le 27 avril.

Merci, monsieur le président.

• (1545)

[Français]

Je suis tout à fait prêt à répondre à vos questions, que ce soit en anglais ou en français.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Ritchie. Merci de vous en être tenu à cinq minutes pour faire votre exposé.

Nous allons maintenant entendre Pierre Monahan, de la Bowater Incorporated.

[Français]

M. Pierre Monahan (premier vice-président et président, Division canadienne des produits forestiers Bowater, Bowater Incorporated):

Monsieur le président, madame et messieurs les députés, bonjour. J'aimerais d'abord vous remercier de m'avoir invité à témoigner devant le Comité permanent du commerce international. Il va sans dire que le sujet dont nous traitons aujourd'hui est de la plus grande importance pour Bowater, la compagnie que je représente.

En premier lieu, j'aimerais vous présenter brièvement notre compagnie. Le siège social de Bowater est situé à Greenville, en Caroline du Sud. Bowater un leader nord-américain dans le secteur des pâtes et papiers et du bois d'oeuvre. Mise à part notre usine en Corée, nos actifs sont pour la moitié au Canada et, pour l'autre moitié, aux États-Unis. Notre chiffre d'affaires est de 3 milliards de dollars et nous avons 8 000 employés, dont la moitié au Canada. Nous sommes essentiellement établis dans l'Est canadien, l'Ontario, le Québec, le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse. Bien que nous exportions à l'échelle de la planète, le marché américain est de loin le plus important pour nous.

Notre industrie traverse une crise majeure. Le climat dans lequel nous évoluons est loin d'être facile. Outre le différend commercial qui nous oppose à nos voisins du Sud, nous devons faire face à la hausse du dollar, qui atteint des sommets records, à celle des coûts de l'énergie et de la fibre, qui est incessante, ainsi qu'à celle des taux d'intérêt. Malgré les années très difficiles que nous traversons alors, nous avons, à partir de 2001, réussi à investir 200 millions de dollars américains dans nos usines canadiennes. Pour demeurer compétitifs, nous nous devons de faire ces investissements.

Cela dit, il faut plus que des investissements pour réussir en affaires. Nous avons besoin d'un environnement sain, plus prévisible que celui que nous avons connu au cours des dernières années. Le

conflit canado-américain sur le bois d'oeuvre a assez duré. Nous sommes convaincus qu'une entente est le meilleur moyen de sortir de ce différend commercial qui nous a coûté beaucoup d'argent et d'énergie contre-productive.

Nous sommes en faveur d'une entente, mais pas à n'importe quel prix. L'entente-cadre actuelle ainsi que les ébauches de textes que nous avons vues nous semblent un bon départ. Ce n'est pas parfait, mais nous croyons que cette entente nous permettra, dans l'industrie canadienne, de nous consacrer enfin à ce que nous faisons le mieux, c'est-à-dire développer nos entreprises.

Certains éléments des ébauches de texte que nous avons vues nous posent encore des problèmes. Un des plus importants pour nous a trait à la flexibilité de l'option B. En effet, les régions qui choisiront cette option, soit un quota jumelé à un taux de taxe moins élevé que celui de l'option A, auront besoin d'un minimum de flexibilité pour que leurs relations commerciales ne soient pas indûment perturbées.

Nous ne voulons pas nous soustraire aux obligations inhérentes à cette entente, mais pour que l'option B soit viable et pratique, elle doit permettre aux compagnies de répondre adéquatement aux exigences de leurs clients. Dans certains cas, il s'agit de contrats à long terme. Nous avons soumis plusieurs suggestions au gouvernement dans ce sens, mais nous ne savons toujours pas s'il les a retenues et si les Américains les ont acceptées.

J'ai mentionné plus tôt les investissements que Bowater a faits au Canada au cours des dernières années. En 2002, nous avons construit à Thunder Bay une usine de sciage à la fine pointe de la technologie. Elle est probablement l'une des meilleures dans l'est du Canada. Étant donné que cette usine est fort récente et que nous commençons à maximiser ses opérations, son historique d'exportation est bien modeste. Vous comprendrez que si l'option B est retenue en Ontario, l'allocation de quotas basée sur l'historique d'exportation sera toujours pour nous un sérieux problème.

Nous demandons donc au gouvernement du Canada d'insister auprès du gouvernement ontarien pour qu'une disposition soit adoptée à l'égard des nouveaux arrivants afin de tenir compte des usines construites au cours des dernières années. Une telle mesure rendrait notre appui à cette entente encore plus ferme.

Une autre solution que le gouvernement pourrait appliquer afin d'inciter les entreprises à investir davantage serait d'accorder un crédit à l'investissement aux compagnies qui utiliseraient le remboursement des droits perçus illégalement par les Américains à des fins d'investissement dans leurs entreprises.

Bref, l'entente n'est certainement pas parfaite, mais le monde dans lequel nous évoluons ne l'est pas non plus. Pour l'industrie canadienne, c'est le temps ou jamais d'afficher sa solidarité. Il sera alors possible de finaliser l'entente de façon à ce qu'elle soit le plus viable possible.

•(1550)

Nous avons fait plusieurs gains devant les tribunaux internationaux et américains, et nous croyons que cette entente les reflète mieux qu'elle peut. Nous devons saisir l'occasion maintenant, car elle risque bien de ne pas se représenter avant longtemps.

Je vous remercie encore de m'avoir invité. Il me fera plaisir de répondre à vos questions.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Monahan.

Nous allons maintenant entendre, au nom de la National Association of Home Builders, Barry Rutenberg, qui dispose de cinq minutes.

M. Barry Rutenberg (membre, Comité exécutif et conseil d'administration, président de Barry Rutenberg Homes, National Association of Home Builders): Merci, monsieur le président.

Je m'appelle Barry Rutenberg, et je suis constructeur de maisons à Gainesville, en Floride, et membre du Comité exécutif de la National Association of Home Builders of the United States, que j'appellerai dorénavant la NAHB.

Je vous suis reconnaissant de l'occasion qui m'est ici donnée de comparaître devant le comité au nom des 225 000 sociétés membres et de leurs huit millions d'employés. Les entreprises représentées par la NAHB comptent pour plus des deux tiers de tout le bois d'oeuvre résineux utilisé aux États-Unis, et le bois d'oeuvre compte pour une plus grosse part du coût de la construction d'une maison que tout autre matériau.

Nos opinions au sujet du commerce du bois d'oeuvre sont partagées par d'autres industries américaines dépendantes du bois, par exemple les fabricants de meuble et les vendeurs de palettes et de bois, qui ont travaillé ensemble sous un groupe parapluie appelé l'American Consumers for Affordable Homes. L'emploi dans les industries dépendantes du bois aux États-Unis dépasse de l'ordre de 25 pour un l'emploi dans les industries productrices de bois.

Les victoires juridiques remportées par le Canada dans le cadre du processus de l'ALENA, à l'OMC, et devant la U.S. Court of International Trade ont failli éliminer les redevances actuelles. Il y aurait des remboursements complets, avec intérêts, des redevances déjà payées. L'aboutissement des procédures judiciaires établirait d'importants précédents et ferait en sorte qu'il serait beaucoup plus difficile pour la coalition du bois américaine de défendre avec succès l'imposition de nouvelles redevances. Nous sommes très déçus par la volonté du gouvernement canadien de sacrifier ces gains, de mettre en péril la part canadienne du marché américain et d'offrir en vérité à une poignée de compagnies américaines un droit de veto sur les politiques forestières provinciales.

Les effets négatifs de l'accord proposé seront principalement sentis par les entreprises canadiennes et leurs travailleurs, mais cet accord aura également une incidence néfaste sur les constructeurs et les acheteurs de maisons aux États-Unis. Il en résultera des maisons moins abordables, l'utilisation de matériaux de construction moins adaptés et un risque financier pour les constructeurs confrontés à un approvisionnement et à des prix moins que certains.

Lorsque l'accord a été annoncé, l'on a surtout insisté sur le fait qu'il n'y aurait aucune barrière commerciale lorsque les prix seraient supérieurs à 355 \$ par millier de pieds planche. À l'époque, le prix de référence devant être utilisé dans l'accord était d'environ 370 \$, mais il est déjà passé à 326 \$. Les prix en avril et pendant les deux années antérieures avaient gonflé du fait de niveaux sans précédent de construction domiciliaire. La construction de maisons est déjà en

train de ralentir et la NAHB s'attend à ce qu'au cours des sept à neuf prochaines années le nombre moyen de mises en chantier soit inférieur d'environ 200 000 unités au niveau enregistré en 2005. D'autres prévisions économiques annoncent des reculs encore plus marqués. En d'autres termes, les perspectives pour la construction correspondraient aux taux enregistrés en 2002-2003, lorsque le prix moyen du bois était de 308 \$, en dépit de redevances de 27 p. 100.

Outre le ralentissement de la construction domiciliaire, les prix du bois subiront une poussée à la baisse du fait d'améliorations constantes dans l'efficacité des scieries, d'importations accrues en provenance d'Europe et de l'utilisation plus généralisée de produits de bois d'ingénierie, comme par exemple les poutrelles de bois en I et les panneaux à copeaux orientés.

En vertu de l'entente proposée, les prix du bois seraient sans doute supérieurs à ce qu'ils seraient avec un marché libre, mais inférieurs au seuil de 315 \$ auquel s'appliqueraient les droits et les quotas les plus sévères. Cela amènerait une réduction de la part canadienne du marché américain.

Les provinces fonctionnant sous l'option B, avec une combinaison de contingents et de redevances, seront confrontées à des quotas fondés sur une part de marché canadienne de 30 p. 100. Depuis 1993, la part canadienne du marché américain n'est jamais passée en dessous de 33,4 p. 100. Les provinces fonctionnant sous l'option A seraient confrontées à des redevances supérieures qui viendraient entamer leur capacité de livrer concurrence.

D'aucuns ont argué que cet accord assurerait stabilité et prévisibilité. Cela n'a pas été le cas des accords de 1986 et de 1996, et ce ne serait pas le cas avec celui-ci non plus. Il y aurait des quotas pour certaines provinces en vertu de l'option B et pour toutes les provinces couvertes par le mécanisme empêchant le dépassement de la part de marché. Les pénalités pour tout dépassement de ces quotas seraient beaucoup plus sévères que dans le cadre de l'accord sur le bois d'oeuvre résineux. Les quotas de l'option B seraient liés à la consommation américaine totale, consommation qui change constamment et qui est mesurée de façon imprécise. Les scieries ne sauront pas si elles seront en mesure de remplir leurs contrats d'approvisionnement sans dépasser les quotas.

Selon certains rapports, il se ferait des efforts pour que les quotas soient moins rigides — par exemple, en autorisant de reporter en avant ou en arrière une partie du quota, mais des perturbations surviendraient sans aucun doute. Instabilité et incertitude seront par ailleurs presque inévitables s'il y a bousculade pour conclure une entente avant que les ramifications des dispositions complexes ne soient pleinement analysées et si les ébauches de l'accord ne sont pas mises à la disposition du public pour réaction.

Je pense par ailleurs que c'est rêver en couleurs que de s'attendre à ce que l'accord mette fin aux conflits et aux litiges. Étant donné que ce cadre balaierait nombre des victoires juridiques du Canada et verserait un demi-milliard de dollars à la coalition américaine du bois d'oeuvre, cela favoriserait en fait la multiplication des différends commerciaux pendant la durée de l'accord et par la suite. Il n'y a aucune rampe de sortie et peu d'attentes raisonnables qu'une transition vers le libre-échange sera possible.

Nous avons travaillé fort pour convaincre les décideurs américains que le bois d'oeuvre canadien n'est pas protégé par des pratiques commerciales déloyales et que les barrières aux importations de bois d'oeuvre nuisent aux consommateurs américains. Presque tous les importants quotidiens américains ont publié des éditoriaux reflétant cette opinion et plus de 100 membres du Congrès se sont déclarés publiquement en faveur de ce point de vue des consommateurs.

Que le libellé de l'accord le dise ou non, cette entente envoie comme message que les prétentions de la coalition américaine du bois sont légitimes et que c'est le Canada qui est le fautif dans l'affaire. Nous ne croyons pas que ce soit le cas et nous ne comprenons pas pourquoi le Canada voudrait créer cette impression.

Merci beaucoup.

• (1555)

Le président: Merci, monsieur Rutenberg.

Nous allons maintenant entendre Francis Schiller, directeur exécutif de la Canadian Lumber Remanufacturers Alliance.

M. Francis Schiller (directeur exécutif, Canadian Lumber Remanufacturers Alliance): Merci beaucoup de l'occasion qui m'est ici donnée de comparaître devant vous aujourd'hui. Je suis ici en ma qualité de directeur exécutif de la Canadian Lumber Remanufacturers Alliance. Je suis accompagné de M. Martin Béland, qui est notre représentant du Québec.

Notre groupe représente d'importants surtransformateurs indépendants actifs en Ontario, au Québec, au Manitoba, en Alberta et dans les provinces Maritimes. En 2001, les chefs de file dans le secteur de partout au pays se sont unis pour créer la CLRA. L'objectif était de faire connaître les préoccupations et circonstances uniques auxquelles étaient confrontés les producteurs indépendants du Canada.

Bien trop souvent, la perspective des « rescieurs » a été perdue dans les tribunes dominées par les détenteurs de tenure forestière et les grosses scieries primaires. Pour vous aider à comprendre le rôle que jouent les producteurs indépendants dans la chaîne de valeur canadienne, permettez que je vous explique un petit peu ce qu'ils font et ce qu'ils ne font pas.

Le travail de sciage donne lieu à un produit dérivé, du bois de sciage de qualité inférieure, qui compte pour environ 15 p. 100 du volume. Ce produit dérivé n'a que très peu de valeur sans deuxième transformation. C'est donc là le point de départ pour les surtransformateurs. Ils prennent ce bois de sciage de qualité inférieure et lui font subir un resciage, et c'est pourquoi l'on parle de surtransformation. L'important est de se rappeler que la surtransformation commence avec du bois de sciage et non pas avec des billes. Les surtransformateurs achètent du bois de sciage à distance et lui font subir une deuxième transformation, pour en changer l'épaisseur, la largeur, la longueur, le profil, la texture, la classification ou autre.

Cette deuxième transformation livre des produits de bois d'oeuvre recouvrant tous les codes de produits, allant de simples 2x4 à des éléments de cadre de fenêtre et de porte et autres. Dès que vous êtes en présence d'un produit du bois, c'est un surtransformateur qui l'a manufacturé. Voici ce que les surtransformateurs apportent à la chaîne de valeur canadienne: ils maximisent l'extraction de la valeur de notre ressource ligneuse. Ils le font en investissant ici dans nos collectivités et ils emploient des Canadiens.

Tout le bois de sciage de qualité inférieure doit être rescié. La question clé pour les décideurs est de savoir si vous voulez conserver cette activité au Canada à l'avenir ou exporter ces emplois à valeur ajoutée aux États-Unis, avec le bois de sciage de qualité inférieure.

Le deuxième concept qu'il est important de comprendre relativement aux surtransformateurs est celui de savoir pourquoi ils sont indépendants. En tant que groupe, les surtransformateurs ne détiennent pas de tenure forestière et ne sont pas non plus la propriété de détenteurs de tenure forestière, pas plus qu'ils ne sont contrôlés par ceux-ci ni affiliés à eux. Pour dire les choses simplement, ils n'abattent pas d'arbres et ne transforment pas des

billes de bois et ils ne sont pas affiliés à ceux qui s'adonnent à ces activités. Voilà pourquoi les surtransformateurs sont indépendants. Ils achètent le bois à distance auprès de producteurs primaires, et c'est ainsi qu'ils sont et des producteurs et des consommateurs de bois au Canada.

En tant que producteurs, les surtransformateurs canadiens ne sont, dans le cadre de l'actuel différend commercial, visés par aucune allégation de subvention. Ils sont largement considérés comme des victimes indirectes ou innocentes dans un différend commercial visant la tenure forestière.

Nous ne sommes pas ici aujourd'hui pour nous plaindre du processus ou de la rapidité des négociations. Nous appuyons les négociateurs du Canada et sommes en faveur de la poursuite des négociations. Nous souhaitons que les négociateurs reviennent à la table. Nous souhaitons qu'une entente intervienne le plus rapidement possible, et en avons besoin.

Lorsque le ministre Emerson a comparu devant vous, il a déclaré que les surtransformateurs indépendants du Canada ont subi un préjudice économique disproportionné pendant la durée du différend. C'est vrai. Depuis le début de ce conflit en 2001, nos membres, selon la région, ont perdu entre 65 et 80 p. 100 de leurs exportations aux États-Unis. Pour mettre cela en perspective, au début du différend, les surtransformateurs comptaient pour entre 7 et 10 p. 100 des exportations totales du Canada aux États-Unis; aujourd'hui, notre part est inférieure à 3 p. 100.

C'est pourquoi le ministre Emerson a également dit qu'il importait de veiller à ce que les surtransformateurs bénéficient de façon disproportionnée des avantages futurs. L'entente doit donc tenir compte de cet écart de quota. Si le statu quo est maintenu, les rescieurs indépendants du Canada disparaîtront. Ce ne sont pas là des paroles en l'air. C'est un simple fait.

Il importe que le gouvernement donne effet à l'entente-cadre d'avril. Celle-ci reconnaît le principe de l'indépendance et prévoit un taux d'imposition de premier sciage pour tous les produits resciés. Même si ce n'est pas parfait, c'est un début.

J'aimerais maintenant céder la parole pour quelques instants à mon collègue, M. Béland.

[Français]

M. Martin Béland (négociateur principal, Les Bois d'Oeuvre Beaudoin & Gauthier Inc, Canadian Lumber Remanufacturers Alliance):

Monsieur le président, mesdames et messieurs du comité, je représente la compagnie Les Bois d'Oeuvre Beaudoin & Gauthier Inc. Nous manufacturons des produits que nous exportons ensuite aux États-Unis.

En 2001, nous avons essayé de faire reconnaître nos droits par l'entremise du gouvernement du Québec. Nous voulions nous prévaloir de la révision expéditive offerte par les Américains. Au terme de ce processus, qui prend habituellement entre six mois et un an, nous devions en principe avoir la chance d'être exemptés. Ça devait être le cas également des autres manufacturiers qui oeuvrent dans le même domaine.

Or, après cinq ans, les Américains n'ont toujours pas terminé cette révision expéditive. Un rapport de l'OMC paru en 2004 précisait que les Américains avaient dit aux représentants de l'OMC qu'ils allaient terminer la révision expéditive afin que nous ayons la chance de faire valoir nos droits. En 2006, ce n'est toujours pas fait. De plus, le Canada n'a pas donné suite à la recommandation de l'OMC. La question est de savoir pourquoi.

Or, selon la présente entente, Les Bois d'Oeuvre Beaudoin & Gauthier Inc. et les autres manufacturiers qui sont dans la même position ne sont pas exemptés. Nos droits ne sont pas reconnus. Il est possible qu'une entente soit conclue et que nous choisissions l'option B. Dans ces circonstances, compte tenu des faits mentionnés, il est clair que nous avons droit à une juste part de l'allocation et que la situation unique des remanufacturiers doit être reconnue.

• (1600)

[Traduction]

M. Francis Schiller: Aucun rescieur indépendant ne figure dans l'actuelle entente-cadre ni dans la liste de compagnies exemptées. Il s'agit là d'une perte sans raison pour le Canada, et nous espérons que cela ne pourra plus jamais se reproduire. Les gains du Canada dans le domaine du bois ont toujours été progressifs — l'exemption pour les maritimes, l'exclusion des scieries en zone frontalière. Dans le cadre de ce continuum, les rescieurs indépendants de toutes les provinces sont les suivants sur la liste de ceux qui vont sortir. Nous sommes la prochaine grosse victoire du Canada.

En conclusion, le comité ici réuni peut nous aider tout de suite. Dans le cadre de votre étude sur le bois d'oeuvre résineux, appuyez les entreprises de resciage indépendantes canadiennes et dites oui au maintien de ces emplois à valeur ajoutée dans vos localités et circonscriptions.

Recommandez que les rescieurs indépendants du Canada bénéficient d'un traitement juste dans le cadre des négociations, y compris l'application du taux de scierie de première transformation pour tous les produits visés par le différend et une stratégie de sortie claire comme celle offerte aux Maritimes et aux scieries en zone frontalière.

Recommandez que le Canada compense le déficit de quota vécu par les rescieurs pendant la période du différend et établisse une allocation spéciale réservée.

Recommandez que les rescieurs indépendants reçoivent une part juste et proportionnelle de toutes les ressources et de tous les fonds fédéraux futurs, dans le contexte de ce différend et pour tout différend futur.

Enfin, nous demandons que vous écriviez une lettre au ministre confirmant que l'entente doit prévoir un terrain de jeu égal pour les manufacturiers canadiens de produits secondaires et ne doit consentir aucun avantage injuste aux rescieurs américains.

Merci beaucoup de votre temps. Nous nous ferons un plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup, messieurs Schiller et Béland.

Nous allons maintenant entendre Roger Falconer, directeur des campagnes stratégiques au Syndicat des métallos. Vous disposez de jusqu'à cinq minutes.

M. Roger Falconer (directeur, Campagnes stratégiques, Syndicat des métallos): Monsieur le président, je ferai de mon mieux.

Au nom des métallurgistes, je tiens à vous remercier de m'avoir invité à comparaître devant le comité.

Les Métallurgistes unis sont le plus gros syndicat industriel d'Amérique du Nord et le plus gros syndicat du secteur privé au Canada. Nous sommes également le plus gros syndicat représentant des travailleurs forestiers au Canada.

Nous nous opposons fermement à l'accord sur le bois d'oeuvre proposé. Nous sommes convaincus qu'il existe amplement de preuves que le ministre fédéral et que le gouvernement sont en train de se précipiter pour faire adopter cet accord pour des raisons politiques et qu'ils essaient de forcer la main à l'industrie pour qu'elle appuie rapidement une entente défectueuse. Voilà pourquoi nous sommes heureux d'entendre qu'il y a un répit dans les négociations, ce qui donnera du temps à l'industrie, au gouvernement et à d'autres parties prenantes d'examiner l'accord en profondeur.

Il y a eu un manque effarant de consultation des principales parties prenantes dans les étapes qui ont mené à cette entente-cadre. Tout d'abord, d'après ce que nous savons, l'industrie et les provinces des Prairies n'ont presque pas été consultées. D'autre part, en dépit du fait que nous soyons le plus gros syndicat représentant des travailleurs forestiers au pays, nous disons que nous n'avons pas été consultés. De fait, en dépit d'efforts déployés par nous, le ministre ne nous a pas rencontrés et il n'a même pas répondu à une demande de rencontre depuis sa nomination en tant que ministre du Commerce.

Enfin, nous ne pensons pas qu'il y ait eu de consultation sérieuse des collectivités dont l'économie est basée sur la ressource forestière par un quelconque palier de gouvernement, où que ce soit au pays. Ce sont ces localités et les travailleurs qui ont le plus souffert du différend commercial au sujet du bois d'oeuvre et leurs voix devraient être entendues dans le contexte de tout règlement ou règlement proposé. Nous recommandons fermement que le système de consultation avec toutes les parties prenantes, au-delà des provinces et des entreprises, soit établi avant la poursuite de toute nouvelle négociation au sujet du bois d'oeuvre.

Nous estimons que la seule raison de ratifier cet accord est la perspective de récupérer une partie de l'argent illégalement détenu par le U.S. Commerce Department. Nous vous soumettons respectueusement que ce n'est pas là une assez bonne raison pour lier le Canada dans le cadre d'un rafistolage à court terme qui permettra sous peu un renouvellement des mesures protectionnistes américaines.

Bien que le différend au sujet du bois d'oeuvre ait eu une sérieuse incidence sur les travailleurs, les localités et les petites entreprises, certaines sociétés ont réussi à surmonter les tarifs et les redevances en augmentant massivement la production dans la plupart de leurs scieries efficaces. Le différend a également condamné de nombreuses scieries qui auraient autrement été rentables à l'inactivité, et laissé d'autres encore se débattre pour obtenir du capital d'investissement vu qu'elles ont des millions de dollars bloqués sous forme de paiements de redevances. Les rescieurs et autres entreprises à valeur ajoutée ont été particulièrement et durement frappés par les hausses de prix et par la perception des droits directement à la frontière avant qu'ils n'aient eu l'occasion de vendre leurs produits.

Ce différend a également encouragé des sociétés canadiennes à se protéger en investissant dans des installations de production aux États-Unis au lieu d'investir au Canada, ou en exportant des billes à des scieries américaines. Ironie du sort, ces billes entrent aux États-Unis en franchise de droits, tandis que le bois de sciage issu des mêmes peuplements forestiers est considéré comme étant subventionné.

Nous vous soumettons que les éléments de l'accord sur le bois d'oeuvre avec les États-Unis qui ont été discutés ne constituent pas la base d'une bonne entente pour le Canada. Premièrement, les sociétés forestières canadiennes et le gouvernement fédéral, appuyés, bien sûr, par des centaines de millions de dollars versés par les contribuables, sont déjà clairement très près de gagner la bataille juridique une fois pour toutes. Les Américains ont été réduits à leur dernière ronde d'appels extraordinaires, qu'ils ont très peu de chances de gagner.

Deuxièmement, les niveaux tarifaires déjà très sensiblement réduits n'étaient en soi pas un problème pour les producteurs canadiens. Dans l'ensemble, les plus grosses difficultés dans l'industrie d'aujourd'hui résultent d'autres facteurs, notamment la hausse du dollar canadien par rapport au dollar américain, l'augmentation des coûts énergétiques, l'effondrement des prix, les coûts de transport, etc.

Troisièmement, avec cette entente, nous nous portons volontaires pour payer une taxe de 5 p. 100 dès que les prix passent en dessous de 355 \$ par mille pieds planche. Sur la base des prix records de 2004, cela paraît très bien, mais il s'agit là de prix qui n'ont été réalisés que pendant six semaines en 2003. D'autre part, de nombreux analystes ne prévoient pas que les prix dépassent de nouveau ce seuil pendant longtemps, estimant plutôt que nous serons de façon permanente, pendant un avenir prévisible, dans une position d'obligation de verser des redevances, et ce sans moyen de nous en sortir.

Quatrièmement, l'accord comporte un mécanisme empêchant le dépassement de la part de marché qui sert à plafonner les exportations de bois canadien sur le marché américain, imposant une pénalité à tous les producteurs d'une région, même si quelques producteurs seulement sont responsables de la hausse des exportations régionales.

Cinquièmement, les producteurs canadiens ne récupéreront que 80 p. 100 des redevances illégalement perçues, au taux de 1,10 \$ par dollar américain, alors qu'à l'époque du paiement des redevances, cela pouvait atteindre jusqu'à 1,60 \$US. Les 20 p. 100 restants iront aux États-Unis, la moitié étant directement versée aux producteurs qui ont lancé le différend injuste et déraisonnable au départ, même si l'OMC a annulé la loi récompensant les sociétés américaines auteurs d'actions protectionnistes.

• (1605)

Sixièmement, cet accord constitue une intrusion inacceptable dans la souveraineté canadienne en matière de politique forestière. Il est parfaitement inacceptable que le gouvernement fédéral cède aux États-Unis, dans le cadre d'une entente commerciale, un contrôle sur nos décisions futures en matière de politique forestière, peu importe que des provinces soient prêtes à accepter une telle entente.

Enfin, il n'y a rien dans l'entente pour les travailleurs, les collectivités et les contribuables qui ont payé les frais de ce différend.

Nous reconnaissons que des négociations ne livreront pas une entente parfaite. Cependant, nous tenons à répéter que l'accord dans son libellé actuel n'est pas bon pour le Canada. Les métallurgistes estiment qu'en contrepartie de l'aide fournie par les contribuables dans cette lutte juridique pour récupérer ces fonds, les entreprises devraient s'engager à consentir des investissements dans des biens d'équipement afin de maintenir une industrie efficiente et compétitive, y compris des investissements en amont dans la chaîne de valeur; des investissements dans la main-d'oeuvre et les compétences, pour veiller à ce que l'industrie continue de jouir d'une main-

d'oeuvre productive, bien formée et hautement qualifiée; des investissements dans les collectivités et l'infrastructure, sous forme d'investissements stratégiques dans les localités dépendantes du secteur forestier, ce de façon à veiller à ce que celles-ci puissent retenir et attirer travailleurs, entreprises et investissements, et, là où cela est nécessaire, aider les familles et les économies locales à s'adapter à la restructuration industrielle.

En l'absence de telles exigences, les entreprises continueront d'investir des parts énormes de leurs profits dans des installations aux États-Unis ou ailleurs, ou dans le cadre de fusions ou d'autres acquisitions à l'extérieur de l'industrie. Tout récemment, de nombreuses entreprises forestières canadiennes ont acheté des installations aux États-Unis et ailleurs en même temps que des scieries et des usines fermant au Canada, faute de capitaux d'investissement.

Nous tenons à répéter que les entreprises et l'industrie ont des obligations envers les localités où elles sont implantées et les gens qui y vivent. C'est au gouvernement qu'il incombe d'exiger le respect de ces obligations.

En résumé, les Métallurgistes tiennent à remercier de nouveau le comité de l'occasion qui nous été donnée de comparaître devant lui. Nous n'appuyons pas l'accord dans son libellé actuel. Nous ne croyons pas que ce soit une bonne entente pour le Canada. Nous estimons par ailleurs qu'il devrait y avoir un système de consultation plus approfondi avec les parties prenantes, au-delà des provinces et des entreprises, en prévision de toute négociation future.

Enfin, nous exhortons les gouvernements à prendre des mesures pour veiller à ce que figurent dans toute entente au sujet du bois d'oeuvre avec les États-Unis des mesures qui veilleront à ce qu'il y ait un investissement permanent dans l'industrie par les entreprises et garantissant l'emploi et la sécurité futurs des travailleurs des localités canadiennes dépendantes de l'industrie forestière.

Merci beaucoup, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Falconer.

Le dernier exposé va nous être fait par John Rolland, directeur général de Max Meilleur et fils ltée. Vous pourriez également nous présenter Luc Dufour. Il ne va pas faire de déclaration, mais vous pourriez peut-être nous le présenter.

• (1610)

M. John Rolland (directeur général, Max Meilleur et fils ltée):
Thank you, Mr. Chairman.

Je m'appelle John Rolland, et je représente Max Meilleur et fils, qui est une scierie indépendante. C'est un petit peu un casse-langue en anglais. Luc Dufour, assis à côté de moi, et qui pourra répondre à vos questions en anglais ou en français, représente son propre groupe de scieries dans l'Abitibi. Nous sommes tous deux ici aujourd'hui en tant que représentants d'un groupe de scieries indépendantes du Québec.

Le groupe que nous représentons compte pour environ 20 p. 100 de la production québécoise de bois d'oeuvre. Ces mêmes producteurs représentent environ 30 p. 100 des scieries du Québec. Je pense que nous sommes un reflet fidèle du Québec rural. Nous avons des scieries dans toutes les régions, de la Gaspésie à l'Abitibi et aux Hautes Laurentides.

Une chose est claire en ce qui concerne notre exposé. Nous ne sommes pas ici pour parler de l'accord dans son ensemble. Notre groupe appuie les efforts déployés par le gouvernement fédéral pour en arriver à une entente négociée, mais nous avons un certain nombre de préoccupations qui ont leurs racines dans l'histoire.

Avant qu'elles ne se regroupent, les scieries indépendantes avaient compté parmi les plus durement frappées par l'accord sur le bois d'oeuvre résineux de 1996. Certaines ont disparu à cause de cela et d'autres ont été très durement frappées sur le plan financier. Nous sommes ici pour demander au gouvernement fédéral de veiller à ce que nous soyons traités de façon juste et équitable. Voilà la raison de notre présence ici aujourd'hui.

Notre position initiale, il y a environ trois ans, était qu'advenant l'établissement d'un système de quota — nous ne savions pas s'il y en aurait un — il faudrait que chaque scierie de production primaire au Québec ait comme quota garanti 35 p. 100 de son volume de production. Cette position n'a pas été complètement appuyée par le gouvernement provincial. Le gouvernement du Québec a élaboré un programme hybride qui jouit de l'appui enthousiaste de tous nos membres. Ce n'est pas une situation parfaite; c'est un compromis. Mais c'est une formule dont nous aimerions que vous soyez au courant et que nous souhaiterions vous voir appuyer.

Le premier point est que nous cherchons un appui fédéral pour le système hybride québécois. Nous estimons que c'est un système qui jouira de l'appui général de notre industrie tout entière. L'autre point est que ce système hybride est équitable et souple. Il comporte une marge de manoeuvre qui réglerait les problèmes soulevés plus tôt par M. Monahan relativement à la flexibilité, à la possibilité pour les nouveaux entrants d'avoir accès au marché américain.

De quoi s'agit-il? Ce qui est visé c'est que 30 p. 100 du quota au Québec soit distribué selon la formule du premier arrivé, premier servi. Les autres 70 p. 100 seraient accordés en fonction des livraisons historiques. Les 70 p. 100 fondés sur les livraisons historiques régleraient toutes les inquiétudes que pourraient avoir des entreprises relativement à leurs obligations contractuelles à l'égard de clients américains.

Une fois ce système en place, nous pensons que les marchés changeront sur une période de sept à neuf ans. Nous aimerions voir une révision annuelle des chiffres historiques de chaque entreprise. Cela se ferait sur la base des expéditions de l'année antérieure ou d'une moyenne des livraisons des deux ou trois années antérieures.

L'autre élément qui est important pour nous est que le système soit assorti de garanties. Il y a deux garanties qui sont pour nous essentielles. La première est que si une société a des expéditions historiques et ne va pas les utiliser, alors elle devrait les reverser au pool ou alors les perdre.

Le deuxième élément, qui, lui aussi, a été proposé par le gouvernement du Québec, et nous l'appuyons là-dessus, est que le système du premier entré premier servi devra réellement s'appliquer aux permis. Si ma société demande un permis et que je ne l'utilise pas, alors il y aurait une pénalité financière du fait de sa non-utilisation.

●(1615)

Ce que nous voulons faire c'est veiller à ce qu'il y ait un terrain de jeu égal, afin que personne ne puisse profiter du système. Nous avons mis le cabinet de M. Emerson au courant de notre position, et je pense que son équipe comprend parfaitement le système dont fait la promotion le gouvernement du Québec. Ces différents éléments sont essentiels pour prévenir l'abus du système.

Le dernier élément est que, comme pour tous les systèmes, nous ne croyons pas que celui-ci sera parfait, et le gouvernement du Québec a fait savoir qu'il voudrait charger un comité consultatif de s'occuper de la mécanique au jour le jour du système, et possiblement de le réexaminer annuellement ou aux six mois. Et

nous nous attendrions à ce que notre groupe SUNITEQ soit représenté au sein de ce conseil.

Messieurs, merci beaucoup de votre temps et de nous avoir permis de vous exposer notre position. Si vous avez des questions, nous nous ferons un plaisir d'y répondre en anglais ou en français, et vous pourrez les adresser à M. Dufour ou à moi.

Merci.

Le président: Merci beaucoup de votre exposé, monsieur Rolland, et merci à vous tous. Nous savons l'importance de cette question et nous vous sommes reconnaissants de votre participation ici aujourd'hui.

Nous allons maintenant passer aux questions, et je sais qu'il y en aura beaucoup pour vous tous.

Le premier tour revient à l'opposition officielle, le Parti libéral, en la personne de M. LeBlanc.

L'hon. Dominic LeBlanc (Beauséjour, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci, messieurs, de vos présentations. Elles ont été intéressantes. Comme nous l'avons vu dans le cadre de nombreux panels qui ont été accueillis devant le comité, il n'y a certainement pas unanimité quant aux prochaines étapes, mais chaque présentation vient m'éclairer moi et éclairer nous tous qui siégeons au comité.

Monsieur le président, j'avais une série de questions, principalement pour M. Schiller et les surtransformateurs qu'il représente. La situation me préoccupe depuis le tout début du différend sur le bois d'oeuvre résineux, il y a de cela des années. Ma circonscription compte plusieurs usines de resciage. Je pense comprendre certaines des circonstances plutôt uniques dans lesquelles celles-ci se trouvent.

J'aimerais donc poser plusieurs questions à M. Schiller ou à M. Béland, *it is for you to decide*. Et s'il nous reste encore un peu de temps pendant ce tour, M. Temelkovski aura une question. Si le temps venait à nous manquer, alors il interviendrait plus tard.

Monsieur Schiller, mon impression est que, quelle que soit la période de temps que l'on examine, les exportations aux États-Unis ont atteint des sommets records au cours des dernières années; or, les surtransformateurs me disent que leurs exportations ont sensiblement diminué. Je me demande si c'est juste et, dans l'affirmative, pour quelle raison ces surtransformateurs ont-ils subi un tel effet disproportionné, comme en a convenu M. Emerson devant le comité, bien que s'efforçant honnêtement de trouver une solution.

Pourquoi, selon vous, le préjudice est-il disproportionné par rapport aux autres secteurs de l'industrie? J'aimerais savoir si, à votre avis, les entreprises de resciage sont en train d'obtenir leur juste part des ressources et de la consultation que le gouvernement offre aux autres secteurs de l'industrie ou aux provinces.

Je sais que c'est une question compliquée, mais avez-vous le sentiment d'être inclus et informés comme il se doit au fur et à mesure des négociations? Je suis curieux de savoir ce que vous en pensez.

D'autre part, j'ai toujours cru qu'il y avait une différence entre les rescieurs qui détiennent une tenure forestière et ceux qui n'en ont pas et qui achètent tout simplement du bois de sciage de qualité inférieure sur le marché ouvert. J'aimerais savoir si cette distinction est réelle et pourrait représenter quelque chose pour le gouvernement dans les étapes à venir.

Ma dernière question, monsieur Schiller, vise à savoir ce que le gouvernement pourrait faire concrètement pour satisfaire votre association? Quelle est la solution simple, s'il en est une, ou qu'est-ce que vous proposeriez précisément à M. Emerson en vue de résoudre certains des problèmes que vous avez exposés?

Merci.

Le président: Monsieur Schiller, vous disposez d'environ quatre minutes pour répondre. Je vous l'indique tout simplement pour votre gouverne.

M. Francis Schiller: Je ferai de mon mieux.

Merci beaucoup de vos questions, monsieur LeBlanc.

En ce qui concerne l'état actuel des choses chez les entreprises de resciage, le député a raison. Pendant la durée du différend, les exportations canadiennes aux États-Unis ont, de façon générale, atteint des records, rapportant par la même occasion des prix records. Malheureusement pour les surtransformateurs canadiens indépendants, la situation a été tout le contraire.

Il y a trois facteurs qui expliquent cette situation.

Premièrement, à l'heure actuelle, la taxe, ou les redevances, sont perçues sur la valeur à l'entrée par opposition à la valeur à la scierie de première transformation. Ce que cela veut dire est que si une entreprise de resciage achète un morceau de 2x4 10 \$ et le transforme en y ajoutant de la main-d'oeuvre et du transport, lorsque ce morceau arrive à la frontière, il vaut, mettons 15 \$, et il est imposé sur les 15 \$.

Le deuxième problème qui alimente ce déséquilibre est la question des niveaux et des pratiques en matière de redevances. Ce qui se passe, par exemple, est qu'un producteur à Toronto paierait en gros le même prix et enverrait la redevance à des entreprises de resciage à Buffalo. Ce que cela veut dire est que les concurrents du côté de Buffalo ont un avantage automatique, du simple fait du prix.

Le troisième facteur dans cet équilibre est le fait que, pendant la durée du différend, les scieries primaires ont tenté d'augmenter leurs exportations et d'accaparer une plus grosse part du quota, ce qui a eu une incidence négative sur la disponibilité de l'approvisionnement ici au Canada.

Ce sont donc ces trois facteurs — valeur à l'entrée, pratiques en matière de prix et de redevances, et incitatifs pour les scieries de première transformation d'exporter un maximum — qui ont donné lieu à cet énorme déséquilibre. Et cela se trouve reflété dans les statistiques. Au début du différend, les entreprises de resciage comptaient pour entre 7 et 10 p. 100 des exportations totales canadiennes, alors que leur part est aujourd'hui inférieure à 3 p. 100.

Pour ce qui est de la question de la juste part des ressources, nous pensons que les niveaux de financement du gouvernement se passent d'explication. Le gouvernement a versé bien au-delà de 30 millions de dollars à titre d'aide à l'industrie. Notre groupe a reçu très peu de cela. Nous n'avons aucune représentation juridique. Nous avons un avocat à Washington qui s'occupe de nos affaires à temps partiel. Comme l'a mentionné M. Béland, cet état de choses a résulté en une situation telle que certains de nos arguments juridiques ont été perdus dans la bousculade et, de ce fait, certains de nos droits légaux ont déchu.

En ce qui concerne les différences entre les entreprises de resciage non indépendantes ou détentrices de tenure forestière... L'essentiel est que si vous avez une tenure, vous n'êtes pas indépendant; vous êtes en définitive un transformateur primaire. Nous croyons donc que le gouvernement doit maintenir cette distinction. La détention de tenure est un choix que font les entreprises. Si elles veulent le statut

de société indépendante, nous croyons qu'elles doivent prendre la décision d'affaires de céder cette tenure.

Enfin, pour ce qui est de ce que nous aimerions voir, notre secteur a, en fait, une solution, et celle-ci est appuyée à l'unanimité dans toutes nos opérations d'un bout à l'autre du pays. Nous voulons mettre en oeuvre un projet pilote, sur la base du modèle des provinces Maritimes. Nous aimerions mettre en oeuvre un programme de certificat d'origine pour aider les douanes américaines à traiter les exportations en provenance de rescieurs indépendants ici au Canada. Nous pensons que cela aidera à dépister les cas de contournement, et le fait d'apaiser les craintes des Américains en matière de contournement sera, je pense, la première étape en vue d'obtenir l'entrée sans problème aux États-Unis des exportations de ce groupe de producteurs.

Il est important de souligner que vous avez entendu de nombreux commentaires différents au sujet des aspects juridiques. La réalité est qu'aucune victoire juridique n'aidera ce groupe de producteurs au Canada. Aucune victoire juridique n'est en vérité requise, étant donné que, techniquement, aucune allégation formelle n'a été faite à l'endroit de ces producteurs. Ils ne participent pas aux programmes qui sont au coeur du différend. Cela a été confirmé par les provinces et par le gouvernement fédéral. En définitive, ils ont tout simplement été piégés là-dedans, et jusqu'à ce qu'il y ait une volonté de passer outre et d'en sortir ce groupe, alors nous demeurerons victimes. La réalité est que nous ne pouvons plus nous permettre de rester au milieu de ce différend. C'est pourquoi nous encourageons fermement le gouvernement à obtenir une entente et à la livrer à l'industrie.

J'ose espérer que j'ai répondu à certaines de vos questions.

M. Béland aurait peut-être quelque chose à ajouter.

• (1620)

M. Martin Béland: Nous sommes une petite entreprise qui n'a pas d'argent pour des frais judiciaires. Nous avons opté pour la voie qui nous a été proposée. En 2004, nous avons eu l'occasion de nous faire reconnaître et d'obtenir une exemption, et cela aurait été le cas si les États-Unis s'étaient pliés à la décision de l'OMC. Il aurait suffi que le Canada y donne suite. Mais ce n'est pas ce qu'il a fait. J'ai essayé de déterminer pourquoi, et je ne le sais toujours pas. Aujourd'hui, en 2006, nous sommes toujours là et nous ne sommes pas du tout exemptés dans le cadre de l'entente, alors je tente d'obtenir des réponses. Cela est difficile.

Le président: Je tiens à vous remercier tous les deux d'avoir été si bien préparés et si concis dans vos réponses. Cela facilite les choses pour moi et pour tous les membres du comité.

Nous passons maintenant à un deuxième tour de questions et la parole sera à M. Paquette, du Bloc Québécois.

[Français]

M. Pierre Paquette (Joliette, BQ): Merci, monsieur le président.

Je voudrais à mon tour vous remercier pour vos témoignages. Ils étaient d'une grande précision.

J'aimerais adresser ma question à M. Rutenberg, étant donné que nous n'avons pas souvent l'occasion d'entendre des témoins provenant des États-Unis.

Bien des gens de l'industrie du bois d'oeuvre aient préféré la voie de la négociation par l'entremise de l'entente-cadre, ils se sont dit que, malgré les victoires remportées sur le plan juridique, ils n'arriveraient jamais à s'entendre avec les Américains.

Selon vous, serait-il possible d'établir entre le Canada et les États-Unis des conditions de libre-échange à l'égard du bois d'oeuvre? C'est le cas de presque tous les autres secteurs commerciaux.

• (1625)

[Traduction]

M. Barry Rutenberg: Oui, si j'ai bien compris la question, vous demandez s'il est possible qu'il y ait libre-échange pour le bois d'oeuvre résineux comme il y a libre-échange pour d'autres secteurs. C'est une question fort intéressante.

Je crois que cela est possible. Je pensais que le Canada s'en approchait de très près avec le système judiciaire. Je sais que le gouvernement américain a adopté certaines positions et que, de l'avis de certains, il a opté pour des redevances supérieures dans l'intérêt de sa position de négociation. Je sais qu'il y a beaucoup d'argent et de pression côté liquidités. Cependant, vous êtes si proche que j'espère que vous pouvez voir la route.

Je suis très préoccupé par deux facteurs. Je crains que vous ayez à recommencer à l'avenir. Le Canada aura peut-être à tout reprendre depuis le tout début, et vous perdriez alors la série de victoires que vous avez remportées devant des cours internationales avec l'ALENA et l'OMC.

Le deuxième facteur qui m'inquiète est que mon expérience personnelle — et cela fait maintenant 13 ans que je m'occupe de ce dossier — n'a pas été merveilleuse avec la coalition, pour ce qui est d'essayer d'en arriver à une conclusion. Je pense que si vous réglez à ce stade-ci avec l'accord, dans son libellé proposé, tel que je le comprends, la confrontation se poursuivra. Je ne crois pas que vous connaîtrez la paix commerciale que s'imaginent certains. Je pense qu'ils vont avoir 500 millions de dollars et qu'ils vont utiliser cet argent pour vous surveiller.

Pendant la durée du protocole d'entente, je pense qu'ils ont rouspété lorsque les tarifs ferroviaires ont changé. Vous n'allez pas connaître la période de paix commerciale que vous envisagez peut-être. Je pense que vous aurez de meilleures chances d'atteindre cet objectif final de libre-échange en maintenant le cap et en poursuivant les procédures en cours.

[Français]

M. Pierre Paquette: Dans votre présentation, vous avez parlé de la façon dont le prix du bois évoluait présentement aux États-Unis. Êtes-vous convaincu que le prix va baisser au cours des prochaines années? Sinon, va-t-il rester relativement élevé? J'ai cru comprendre qu'il était passé d'environ 365 \$ à 325 \$ par millier de pieds-planche en quelques semaines.

J'aimerais savoir quelle est votre analyse en ce qui concerne l'évolution du prix du bois américain au cours des prochaines années.

[Traduction]

M. Barry Rutenberg: L'indice composite toutes longueurs, qui, soit dit en passant, inclut également le prix des producteurs américains... Ce n'est pas seulement le Canada. Le Canada va accrocher son wagon, si je puis m'exprimer ainsi; il dépendra du prix auquel vendront les Américains. Si les Américains baissent leur prix, alors le Canada aura des taxes à l'exportation et des quotas d'exportation accrus.

La construction domiciliaire aux États-Unis ramollit, ralentit, et elle varie selon la région. Dans certaines régions de la Floride, d'où je viens, d'importants constructeurs de logements offrent à l'heure actuelle des incitatifs de 50 000 \$ à 70 000 \$ pour liquider leur inventaire. Certains marchés sont très bons. Ceux du Texas et de

l'État de Washington sont excellents. Mais si vous regardez les rapports publiés de nos sociétés publiques nationales, certaines rapportent des commandes inférieures de 20 à 30 p. 100 à ce qu'elles étaient il y a un an.

Nous ne pensons pas que ce soit une tendance à court terme; il s'agit selon nous d'une tendance douce. Nous ne pensons pas qu'il y aura un effondrement, mais à notre avis vous ne pouvez pas miser sur les prix enregistrés au cours des deux ou trois dernières années. Nous comptons que les prix seront plus faibles au cours des trois prochaines années.

La situation est difficile. Jusqu'à quel point les économistes ont-ils eu raison? Je me suis spécialisé en sciences économiques, mais j'aimerais bien que nous soyons plus forts en la matière. Nous croyons vraiment, honnêtement — et c'est ma croyance personnelle — que le marché domiciliaire américain va ralentir et que la demande va donc fléchir. Étant donné que nous comptons pour les deux tiers au moins de la consommation de bois d'oeuvre résineux — le secteur de la construction commerciale consomme davantage d'acier — je pense que vous allez voir les prix du bois d'oeuvre fléchir. Cela me paraît logique.

[Français]

M. Pierre Paquette: Monsieur Dufour, je suis content de voir que même les représentants de Bowater étaient sensibles à cette réalité. Je n'avais pas pensé à cet aspect de la situation. Il est quand même intéressant de constater que les usines nouvellement établies ne peuvent pas répondre aux critères de l'historique. De la même façon, un entrepreneur indépendant qui n'a pas pu, faute de moyens, exporter aux États-Unis pendant le conflit n'a pas d'historique.

Parfois, on entend dire que les quotas peuvent s'acheter. Qu'est-ce qu'on entend par là?

• (1630)

M. Luc Dufour (président, Scierie Landrienne inc.): De 1996 à 2001, certaines entreprises avaient très peu de quotas. Il est arrivé qu'une entreprise ayant beaucoup de quotas soit achetée par des gens qui voulaient bénéficier de ses quotas.

M. Pierre Paquette: Je suis content de constater que des joueurs majeurs ont cette préoccupation. Le Conseil de l'industrie forestière du Québec est-il ouvert à la possibilité que des indépendants ou des entreprises qui ont ouvert de nouvelles usines récemment puissent bénéficier d'une formule plus souple de distribution des quotas que celle qui existait dans le passé?

M. Luc Dufour: Je ne veux pas parler au nom du Conseil de l'industrie forestière du Québec, qui s'est récemment prononcé sur cette question. Il y a des divergences d'opinions entre diverses entreprises. Nous n'en sommes pas arrivés à un consensus, mais nous nous entendons sur le principe.

M. Pierre Paquette: Monsieur Ritchie, vous avez été négociateur pour le gouvernement précédent dans le conflit du bois d'oeuvre. Êtes-vous, d'une façon ou d'une autre, à l'emploi du gouvernement actuel dans ce dossier?

Plusieurs personnes nous ont demandé de trouver une façon de préserver les victoires juridiques du Canada. Est-il possible de le faire dans le cadre des négociations avec les Américains?

M. Gordon Ritchie: C'est excessivement difficile, pour la simple raison que c'est exactement à cela que les Américains s'opposent.

Je considère le litige comme un instrument visant à améliorer notre position de négociation plutôt que comme une voie qui pourrait aboutir à un résultat final, car ce litige s'éternise. Par contre, les victoires contribuent à renforcer notre position de négociation. Sans ces victoires, je doute fort que la coalition américaine aurait été à la table de négociation.

On ne peut envisager une entente qui ne mettra pas un terme à ce litige. C'est un peu comme attendre l'autobus: plus on attend, plus on investit, et moins on est prêt à marcher. Au bout du compte, l'autobus n'arrive pas et il faut trouver d'autres moyens.

J'ai été très déçu que les Américains ont indiqué qu'en ce qui concerne ce secteur, et seulement celui-là, ils n'allaient pas du tout respecter leurs engagements juridiques ni leurs propres lois. Je ne cautionne pas l'approche des Américains. C'est franchement dégueulasse, mais c'est une réalité avec laquelle on doit composer.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Ritchie et monsieur Paquette.

C'est l'heure. Encore une fois, j'apprécie vos réponses ciblées.

Nous allons maintenant passer du côté du parti au pouvoir, avec Mme Guergis.

Mme Helena Guergis (Simcoe—Grey, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je tiens à remercier tous les témoins d'être venus. Nous vous sommes reconnaissants de votre comparution ici aujourd'hui.

Ma première question est pour M. Ritchie. Je crois comprendre que vous avez été l'un des principaux architectes de l'ALENA.

M. Gordon Ritchie: C'était pour l'Accord de libre-échange canado-américain original, sur lequel s'est appuyé l'ALENA.

Mme Helena Guergis: C'est un réel plaisir de vous rencontrer. Merci d'être des nôtres ici aujourd'hui.

M. Paquette avait une question pour M. Rutenberg au sujet du libre-échange au sein de l'industrie du bois d'oeuvre. Pourriez-vous vous prononcer là-dessus?

M. Gordon Ritchie: D'un point de vue historique, il est très clair que les Américains, qu'il s'agisse de Démocrates ou de Républicains, qu'ils soient au Capitole ou dans l'administration, ne sont tout simplement pas prêts à accepter le libre-échange pour le bois d'oeuvre, un point c'est tout. Leur opinion, et ce depuis le tout début, est que le bois d'oeuvre n'est aucunement inclus dans l'accord de libre-échange. Sous le président Reagan, cela avait fait l'objet d'un protocole d'entente distinct, et l'accord que j'ai moi-même négocié permettait nécessairement que cette entente continue de régir ce secteur-là.

Lorsque le Canada a mis fin à cette entente du fait, précisément, du genre de microgestion que les Américains tentent de nouveau de faire, une nouvelle administration était au pouvoir et a adopté la même position. Elle a violé le GATT, à l'époque, et l'accord de libre-échange dans le but de s'attaquer au Canada alors que ce n'était pas du tout mérité.

Lorsque les Américains ont perdu devant les panels — exactement le même scénario que ce que nous avons ici, y compris une contestation extraordinaire, qu'ils ont perdue — bien qu'ils aient eu la décence d'arrêter de percevoir des redevances, ils ont refusé de rembourser quoi que ce soit tant aussi longtemps qu'un accord de commerce encadré, l'accord sur le bois d'oeuvre résineux, n'avait pas été négocié.

Lorsque cet accord-là a expiré, la même histoire s'est répétée. Ils ont tout de suite bricolé des droits compensateurs et antidumping. Lorsqu'ils ont perdu devant les panels, j'ai été choqué, et il n'est pas facile de me choquer, car à ce stade-là nous étions engagés dans d'intenses négociations avec les Américains sur la base d'une entente qui n'était pas très différente de celle-ci. Lorsque le représentant spécial des États-Unis en matière de commerce, un fonctionnaire du niveau du cabinet, a plus ou moins déclaré que les États-Unis n'allaient pas respecter leurs obligations en vertu de l'accord de libre-échange, cela a été une journée véritablement déshonorante dans l'histoire de la politique commerciale américaine.

Lorsque le Commerce Department a poursuivi en établissant clairement qu'il n'était en aucun cas prêt à rendre les dépôts, ou plutôt en prétendant qu'il ne pouvait le faire que dans le cadre d'une entente de commerce encadré spéciale et distincte, j'ai trouvé cela très dommage. Mais je suis réaliste, et ma réponse à M. Rutenberg est que j'aimerais bien qu'il réussisse mieux, chez lui, à Washington, à convaincre le gens du Capitole et dans l'administration de se pencher sur le genre de conséquences économiques qu'ont ces petits jeux protectionnistes sur les constructeurs domiciliaires et les acheteurs de ces maisons aux États-Unis. C'est de la très mauvaise politique publique. Cependant, il n'a pas très bien réussi, et l'actuelle administration est encore plus opposée à quelque forme que ce soit de libre-échange que l'administration qui l'a précédée.

L'on vit toujours d'espoir, cependant. Il est possible qu'il y ait un virage dans la politique américaine, et, pour la première fois depuis 25 ans, l'on pourrait avoir un congrès et une administration prêts à jouer en respectant les règles. Mais je n'en vois aucun signe pour le moment.

• (1635)

Mme Helena Guergis: Merci.

Ma question suivante est pour M. Monahan.

Dans vos remarques liminaires, vous avez expliqué que votre scierie n'est vieille que de quelques années et vous avez parlé de marge de manoeuvre en vertu de l'option B. Pourriez-vous m'expliquer un peu mieux ce que vous entendez par là?

Je pense que vous avez également mentionné un genre de crédit d'impôt pour investissement. Pourriez-vous nous expliquer de quelle façon vous verriez cela fonctionner?

Vous avez également parlé de réserver des quotas pour les nouveaux entrants. Avez-vous des idées quant à la façon dont cela pourrait fonctionner?

M. Pierre Monahan: Pour ce qui est de la première question, celle du crédit d'impôt, ce que j'ai en tête, c'est qu'avec tout cet argent qui finira par nous revenir, et vu que l'industrie vit une crise aiguë et a sérieusement besoin de gros réinvestissements, le gouvernement pourrait convertir cela en une merveilleuse occasion pour nous. N'importe qui pourrait utiliser une partie de la somme due — car je suis à peu près certain que le gros de cet argent servira à rembourser des dettes, mais une partie sera réinvestie car il nous faut réinvestir pour être plus productifs. Je songe ici à la productivité, à la réduction de nos coûts, plutôt qu'au volume. Un bon incitatif serait que si nous investissons, alors nous aurions droit à des crédits d'impôt qui viendraient appuyer cet investissement. J'estime que c'est là une merveilleuse occasion pour le gouvernement, et ce serait certainement apprécié par l'industrie.

Voilà pour ce qui est des encouragements fiscaux, car nous en avons besoin. L'industrie américaine bénéficie d'encouragements fiscaux et les Brésiliens ont des incitatifs fiscaux favorisant l'investissement, alors pourquoi pas les producteurs canadiens?

Le deuxième point est le suivant. Pour ce qui est de la question de la flexibilité, M. Rolland a très bien expliqué ce que j'avais en tête. Nous traitons avec des clients avec lesquels nous avons des contrats à long terme, comme par exemple Home Depot. Une fois par an, nous nous assoyons avec un client et nous entendons sur un volume pour l'année, volume que nous livrons alors dans le courant de l'année. Il nous faut, pour pouvoir remplir le contrat, une certaine flexibilité. En d'autres termes, s'il arrive qu'un jour vous épuisez votre quota, alors que faites-vous de vos contrats? Ce cas de figure devrait être réglé par le mécanisme des quotas. Il est possible de reporter en avant ou en arrière pendant une période de temps donnée; si ce n'est pas trimestriellement, ce pourrait être annuellement. Mais il nous faut une certaine flexibilité afin d'être en mesure de remplir ces contrats que nous avons avec de gros clients aux États-Unis.

Nous sommes un bon exemple de quota de nouvel entrant. Nous avons investi plus de 90 millions de dollars, il y a de cela quatre ans, pour construire une nouvelle scierie dans le nord-ouest de l'Ontario. Dans notre cas, le seul marché accessible à cette scierie se trouve aux États-Unis. Il serait pour nous impensable d'expédier de la marchandise à Toronto, car nous sommes trop loin. Si nous n'obtenons pas le bon quota, la survie de cette scierie sera menacée. Je suis donc bien sûr en faveur. Je parle ici en mon nom propre, mais il me faut également être en faveur de cela pour d'autres, et je pense que ce problème est en train d'être réglé. Nous savons tous que cela va aboutir aux mains des provinces, mais nous aimerions bien que vous livriez aux provinces le message qu'il leur faudra s'occuper des nouveaux entrants.

● (1640)

Le président: Juste une très courte question.

Mme Helena Guergis: Très rapidement, avez-vous une idée de ce qu'est votre capacité actuelle ou du genre de quota que vous auriez?

M. Pierre Monahan: Oui, c'est bien connu. Dans notre cas, la scierie est en mode accélération depuis trois ans. Nous tournons à l'heure actuelle à pleine capacité. Historiquement, pour éviter les mesures antidumping, nous expédions 90 p. 100 et non pas 100 p. 100, à cause du bois de qualité inférieure que nous avons. Nous ne pouvions pas livrer aux États-Unis et vendre à un prix inférieur à nos coûts, alors nous avons maintenu ce bois dans le marché. Mais sur la base de 90 p. 100, dans notre cas, il nous faudrait 265 millions de pieds planche, et le gouvernement ontarien est très au courant de cela.

Le président: Merci, madame Guergis.

Nous passons maintenant au Nouveau Parti Démocratique, avec M. Julian, pour sept minutes.

Le président suppléant (M. Peter Julian): Merci, monsieur le président.

Merci à chacun des témoins.

Nous avons, à chacune de nos séances, entendu des exposés d'une excellence uniforme, et cette excellence est ici encore présente aujourd'hui. Merci beaucoup d'être venus.

J'ai quatre questions bien précises à vous poser, et, s'il me reste encore du temps, j'en aurai des supplémentaires.

Premièrement, et cette question s'adresse à M. Schiller ou à M. Béland, vous avez parlé de l'effet dévastateur de cet accord sur

les entreprises de second sciage. Nous avons entendu certains de vos collègues lors de séances antérieures. Jamie Lim, de l'Association forestière de l'Ontario, nous a dit qu'elle pense qu'avec cet accord nous perdrons 20 p. 100 des scieries du pays. Disposez-vous d'études sur les emplois qui disparaîtraient si l'entente proposée était adoptée? Nous ne parlons pas d'un arrangement potentiel qui pourrait par magie être négocié, mais bien de l'accord dans son libellé actuel. De quel ordre seraient les pertes d'emploi chez les rescieurs?

Deuxièmement, monsieur Rutenberg, merci beaucoup de votre exposé. Vous nous avez rappelé que nous sommes extrêmement près d'une victoire finale devant le Comité de contestation extraordinaire, et il est important que le comité en prenne bonne note. Vous avez également mentionné les 500 millions de dollars — le demi-milliard de dollars — qui serviraient en fait à alimenter la poursuite du conflit si cet accord est adopté.

J'ai reçu beaucoup d'information de la part de producteurs de bois d'oeuvre de la Colombie-Britannique. Il y a quelques jours, il y en a un qui m'a dit que les redevances seront exigées mensuellement en vertu de l'accord et que les taux des redevances seront en fait calculés après coup. Ce sur quoi insistait cet entrepreneur de Campbell River, en Colombie-Britannique, est le fait qu'essayer de gérer son entreprise avec des coûts de redevances qui changent mensuellement et qui ne sont en vérité déterminés qu'après coup sera désastreux.

Cela m'intéresserait donc de savoir quelle incidence aura sur des gens comme vous cette formule très complexe, qui imposera en définitive des règles de fonctionnement qui ne seront pas durables sur le plan commercial.

Troisièmement, merci beaucoup, monsieur Falconer, de ce que vous avez dit au sujet des billes brutes. La situation à cet égard est très préoccupante en Colombie-Britannique, comme c'est, je le sais, le cas ailleurs au pays. Si j'ai bien compris, vous êtes d'avis que cela stimulera l'exportation de billes brutes. Auriez-vous des chiffres à nous donner quant aux pertes d'emplois qu'entraînerait cet accord?

Et, enfin, monsieur Ritchie, j'ai beaucoup aimé votre déclaration. Il me faut dire que la timidité de vos louanges est en soi une condamnation de cet accord. Vous avez dit que c'était le meilleur arrangement que nous puissions envisager en ce moment, mais vous avez également fait état de la violation flagrante de l'ALENA et de leurs propres lois par les Américains et du fait que ceux-ci n'avaient aucun droit légal ou moral à l'égard de cet argent. Vous avez appelé rançon ce milliard de dollars qui serait envoyé chez notre voisin du sud. Nous, nous appelons cela le produit d'un crime commercial. Vous avez également dit que la clause de non-observation des engagements était tout à fait inacceptable.

Ma question pour vous est donc la suivante. Nous avons, comme l'a souligné Elliot Feldman, l'un des grands experts du droit du commerce en Amérique du Nord, un appel final devant le Comité de contestation extraordinaire et qui a pour le moment été suspendu par notre gouvernement. Si nous poursuivons notre contestation auprès de ce comité, il faut savoir que sa décision ne peut faire l'objet d'aucun appel.

Je me demande donc pourquoi vous n'êtes pas en faveur de l'approche de l'appel final devant le comité de contestation extraordinaire, en utilisant les dispositions en matière de non-observation du chapitre 11 que nous avons à l'heure actuelle, comme vous le savez. Et quelles dispositions relativement au fait que cet accord est conditionnel au retrait de toutes les poursuites judiciaires... et au cours des dernières semaines, nous avons vu des entreprises se rétracter. Jeudi dernier, il y avait 112 poursuites par des entreprises canadiennes, et il faudrait que chacune d'entre elles soit retirée pour que cet accord puisse être appliqué.

Je me demande quelle influence a, sur le paysage général dans lequel s'inscrit cet accord, le fait que les entreprises soient en gros en train de dire: « Non, nous allons tenter une poursuite afin de veiller à avoir un droit de veto là-dessus ».

Merci de répondre à ces questions.

• (1645)

Le président: Merci, monsieur Julian.

Nous disposons d'environ trois minutes et demi pour les réponses de tout le monde, alors vous pourriez peut-être commencer, monsieur Schiller.

M. Francis Schiller: Pour être clair, notre groupe ne s'oppose pas à cet accord. Nous pensons que la statu quo est le moyen le plus sûr de mettre fin au resciage à valeur ajoutée dans ce pays et à tous les emplois qui s'y rattachent.

Pour répondre à votre question précise, quant à savoir si nous avons des analyses détaillées, non, nous n'avons pas d'analyse détaillée des pertes d'emplois. Il serait cependant juste de dire, de façon anecdotique, que dans le secteur de la surtransformation indépendante, 60 p. 100 de emplois sont exposés. Il nous faut donc rétablir un terrain de jeu égal.

M. Peter Julian: Mais vous avez dit que le fait de ne pas reconnaître ce secteur dans le cadre de l'accord — et vous avez bien dit que les entreprises de resciage n'y sont pas reconnues — sonnerait le glas de ce secteur. Quelles seraient les pertes d'emplois potentielles?

M. Francis Schiller: Pour être clair, les entreprises indépendantes de resciage sont en fait reconnues dans cet accord et — ce qui est notable — c'est la première fois que des entrepreneurs indépendants se font reconnaître dans le cadre d'un accord formel. Il s'agit là d'un pas en avant. Ce n'est pas parfait, mais c'est positif. Nous sommes donc, pour la toute première fois, reconnus dans le cadre de l'accord.

En ce qui nous concerne, nous n'avons pas le luxe de pouvoir obtenir des avis juridiques, ni le privilège de recourir à des procédures judiciaires. À notre avis, il s'agit là d'une approche du genre « qu'ils mangent de la brioche », car la réalité est que ce groupe de producteurs distincts au Canada n'a pas besoin de victoires juridiques. Ils ont techniquement droit à un libre accès maintenant, et ce que nous voulons c'est que le gouvernement ait la volonté de dire: « Écoutez, nous allons sortir ce groupe de producteurs tout de suite. Nous allons nous occuper de leurs préoccupations et passer à la suite et permettre au débat de se poursuivre au sujet des questions pour lesquelles il y aura beaucoup de discussion ». Mais de notre point de vue, les points de discorde n'ont rien à voir avec les rescieurs indépendants.

Le président: Merci.

C'est maintenant au tour de M. Rutenberg.

M. Barry Rutenberg: Dans l'accord sur le bois d'oeuvre, nous avons des quotas trimestriels, et nous les connaissons donc à

l'avance. D'après ce que j'ai compris, il y aura, avec cet accord-ci, des quotas mensuels, et vous ne les connaîtrez qu'après coup. J'imagine que cela ne fera qu'augmenter la volatilité des prix sur le marché. Tout le monde ici a vu les graphiques sur la volatilité, et elle est très élevée.

Voici ce qui se passe si vous êtes un consommateur aux États-Unis, un constructeur, et que vous êtes confronté à des prix volatiles. Il me faut souvent vendre une maison neuf mois avant le moment où j'ai besoin des matériaux de charpente, alors je serais davantage intéressé par des matériaux de rechange, par exemple acier ou blocs en béton, ou encore par du bois en provenance d'autres marchés. Je préférerais m'approvisionner en Amérique du Nord.

La troisième chose qui me trouble est qu'aux États-Unis, même en Floride, nous perdons des emplois dans le secteur du second sciage, emplois qui, pensions-nous, étaient en train d'aller au Canada ou en Chine. Peut-être qu'ils partent tous en Chine. Je sais que dans la région de Washington, les sociétés de fiduciaire canadiennes sont très concurrentielles sur ce marché, et il y a d'autres choses encore. On me raconte des histoires de mon côté, et certains éléments dans tout cela ne sont pas clairs et sèment la confusion, mais je pense que plus c'est à court terme et plus on n'obtient les renseignements que rétroactivement, plus cela augmentera la volatilité et rendra impossible un marché stable.

• (1650)

Le président: Merci.

Monsieur Falconer.

M. Roger Falconer: Je n'ai pas de chiffres précis. Je peux vous dire que le problème de l'exportation des grumes brutes est principalement un problème de l'Ouest canadien. Le problème est plus ou moins contenu dans la province de la Colombie-Britannique. Des milliers de travailleurs ont perdu leur emploi au cours des dernières années, les gouvernements fédéral et provincial ayant laissé ces grumes brutes se faire exporter sans transformation aucune effectuée dans les localités où elles avaient été récoltées.

Notre position est qu'un trop grand nombre de localités sont en train de disparaître. Les scieries locales ont besoin de travail, ont besoin de transformer ces arbres au Canada, de façon à assurer la survie de ces collectivités. Voilà quelle est notre position: ces grumes brutes ne devraient tout simplement pas être exportées. Voilà ce que nous disons.

Le président: Merci.

Enfin, c'est au tour de M. Ritchie.

M. Gordon Ritchie: Merci, monsieur le président.

Elliot est un grand partisan des procédures judiciaires. En effet, j'ai constaté que les gros des avocats qui travaillent sur ce dossier le sont, comme le sont leurs enfants et leurs petits-enfants.

Des voix: Oh, oh!

M. Gordon Ritchie: Il me faut avouer une culpabilité presque personnelle. Lorsque j'ai non seulement rédigé la procédure de contestation extraordinaire mais également convaincu un premier ministre hésitant qu'il était nécessaire d'éviter des contestations constitutionnelles frivoles, je ne m'étais jamais attendu, même dans mes pires cauchemars, à ce que, pour commencer, les Américains l'utiliseraient à chaque occasion en tant qu'appel de routine, dans l'espoir de finir par gagner la loterie en ayant, dans le cadre du processus, deux juges américains complètement fous; je ne m'étais pas non plus attendu, étant donné que cela n'est pas encore arrivé, à ce que lorsqu'ils perdraient dans ces affaires, ils refuseraient ensuite de respecter la décision, en dépit du fait qu'en vertu de la loi américaine, il s'agit de décisions finales et exécutoires.

Je vous rappellerais cependant que si vous comparez cela aux rêveries d'Elliot au sujet de ce merveilleux avenir tout rose — avec une victoire devant le prochain Comité de contestation extraordinaire —, nous avons déjà gagné cette contestation extraordinaire. Nous l'avons gagnée l'an dernier avec l'affaire du préjudice, et c'en est terminé. Sur le plan légal, nous avons gagné.

Il nous a finalement fallu recourir à la United States Court of International Trade pour essayer de la convaincre d'obliger l'administration à obéir à ses propres lois. Je peux vous garantir que si, comme je l'espère, une décision était rendue en notre faveur, les appels se succéderaient. D'autre part, si gagnions tous ces appels, et si les Américains finissaient par décider de se soumettre à la volonté de leur plus haute cour, alors dès le lendemain la coalition américaine lancerait encore une autre procédure, cette fois-ci avec une détermination renouvelée et, très possiblement, des initiatives du Congrès pour rendre sa propre loi encore moins favorable.

Dans le cas de telles observations, n'oubliez pas quelle en est la source.

Le président: Merci beaucoup.

Nous entamons maintenant le deuxième tour, et nous allons commencer avec l'opposition officielle. Monsieur Temelkovski, vous disposez de cinq minutes.

M. Lui Temelkovski (Oak Ridges—Markham, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais poser une question à M. Rutenberg. Nous négocions avec les Américains. Tous les appels ont réussi pour les Canadiens et ils ont échoué pour les Américains. Pourtant, au bout du compte, il n'y a pas d'accord, ou en tout cas l'accord est déficient ou boiteux. Pensez-vous qu'à l'avenir les négociateurs américains l'utiliseront comme précédent pour d'autres accords ou pour traiter de questions autres que le bois d'oeuvre ?

M. Barry Rutenberg: Je crains que cela puisse être le cas.

L'on a entendu des gens dire aujourd'hui que le bois d'oeuvre résineux a été traité de façon quelque peu différente. En effet, l'accord avec le Mexique sur le ciment, conclu un ou deux mois au préalable, était assorti de rampes de sortie et d'une conclusion au bout de trois ans.

Je pense que dans le contexte de l'entente-cadre sur le bois d'oeuvre, qui constitue, j'en suis en tout cas convaincu, un gros différend commercial entre les États-Unis et le Canada, cela aurait valeur de précédent. J'ignore si cela pourrait s'appliquer au lait ou à d'autres produits. Je ne suis pas suffisamment au courant pour pouvoir répondre à cette question.

Je pense cependant que cela pourrait revenir vous hanter. « Hanter » est le terme auquel je songeais, et je n'en ai pas trouvé

de meilleur. Je pense que cela demeurerait et ferait office de fantôme pour vous.

Si vous cédez maintenant, vu jusqu'où vous êtes rendu, il vous faudrait tout recommencer. Beaucoup de frais de scolarité et de frais juridiques ont été payés. Je ne suis pas en train d'essayer de faire suivre gratuitement des études supérieures à tous les petits-enfants d'avocats. Si j'étais assis de votre côté de la table, je ne voudrais pas recommencer à zéro.

Permettez-moi de dire quelque chose en tant que consommateur. Vous avez parlé de 5 milliards de dollars. Du point de vue du consommateur américain, pour ces 5 milliards de dollars ou plus accumulés depuis mai 2002, il faut tenir compte du fait que nous avons également payé des droits pour toute la production américaine. Cela se chiffre à au moins 15 milliards de dollars. Les gars qui travaillent le pin rigide l'ont fait, tout comme les fabricants d'armoires de cuisine et de portes de garage.

Selon mon estimation personnelle, et ce n'est pas celle de l'association, cela se chiffrerait à entre 25 et 30 milliards de dollars. Cela est répercuté sur le consommateur depuis mai 2002. C'est un montant énorme. Je pense qu'une partie de mon rêve est qu'un jour une part de cela revienne en fait aux consommateurs américains, mais les choses n'en sont pas là devant le tribunal.

Si vous me demandiez où vous en êtes, si j'étais à votre place, je ne voudrais pas perdre mon élan. Il vous faudrait alors recommencer. Dans l'esprit des gens au Commerce Department et au Bureau du représentant américain du commerce, vous allez renforcer leur position. Je pense que ce serait très dommage. Si j'étais assis de votre côté, je trouverais cela plutôt malavisé, mais c'est bien sûr à vous de décider.

• (1655)

M. Lui Temelkovski: Monsieur Ritchie, vous pourriez peut-être vous prononcer sur la même chose.

La plupart d'entre vous avez également dit qu'il nous avait fallu nous boucher le nez en signant ce document. Qu'on soit ou non en faveur de l'accord, il nous faut avaler la pilule et passer à autre chose. Combien de pilules devons-nous avaler? S'il s'agissait d'une différence de 1,1 ou de 1,2 milliard de dollars, est-ce que nous ne l'aurions pas signé?

Je dirais que cette situation est le cauchemar du négociateur, car il faut tout un ensemble de compétences. Quel est le point de rupture? D'où vient la directive? Vient-elle d'Ottawa? Les parties prenantes autour de la table à l'extérieur du gouvernement sont-elles en train de donner des ordres aux négociateurs? S'il va s'agir d'un demi-milliard de dollars, alors nous devrions peut-être les leur donner. Mais où est-ce que cela s'arrête? Y a-t-il ici une règle à calcul ici?

Cela doit beaucoup chauffer lors de ces négociations, comme c'est le cas ici dans cette salle.

Le président: Monsieur Ritchie.

M. Gordon Ritchie: Oui, la température monte en effet, et, comme vous l'aurez deviné, je ne suis pas parmi les plus tièdes à la table. Il m'arrive de m'exciter pas mal à ce sujet.

Premièrement, en ce qui concerne la question que vous avez posée à M. Rutenberg. Je suis d'accord avec lui sur tout ce qu'il a dit. Comme je le disais en blaguant pendant que nous étions en route pour venir ici, je pense que ses estimations quant à l'incidence néfaste sur le consommateur américain sont plutôt trop basses. Si l'on regarde les choses de haut en bas, au lieu de bâtir à partir de la base, le coût pour le consommateur américain doit être d'au moins 15 milliards de dollars US, dont 10 milliards de dollars ont déjà été empêchés par l'industrie américaine grâce à des prix plus élevés, et ils espèrent y ajouter encore un autre morceau en argent comptant puisé dans les dépôts. Je suis encouragé d'entendre M. Rutenberg dire qu'il pense que c'est en vérité plus élevé, que ce pourrait atteindre 25 milliards de dollars.

J'estime qu'il s'agit là d'une bien mauvaise politique publique américaine, et si je comparais devant un comité du Congrès — ce qui ne sera pas le cas — alors je lui dirais que les Américains se sont engagés sur une bien mauvaise piste. Mais c'est là que devrait être M. Rutenberg, au lieu d'être ici — et il l'a fait, et son équipe aussi, mais ce ne sont pas eux qui décident. Lorsque je me suis assis à la table de négociation l'an dernier ou même avant, je n'y sentais pas la présence des constructeurs domiciliaires. Je pouvais cependant certainement sentir la présence de la coalition.

Pour ce qui est de la question du précédent, je répéterai simplement ce que j'ai déjà dit, soit que le cheval est déjà sorti de l'écurie. Nous avons eu gain de cause dans toutes les affaires en 1996 et il nous a fallu régler parce que les Américains refusaient de rendre l'argent. En dépit du fait que l'on pouvait faire valoir de solides arguments juridiques pour dire qu'ils étaient légalement tenus de rendre l'argent, ils prétendaient qu'ils ne le pouvaient pas sans une entente qui leur était acceptable — une entente qui allait sérieusement défavoriser le consommateur américain, mais qui, pour le producteur canadien, était en fait plutôt séduisante.

Lorsque vous parlez du montant de la rançon, encore une fois, cela fait un petit penser à Santa Anna; il vous faut un petit peu vous rappeler l'histoire. Je ne suis bien sûr pas prêt à discuter de ce qui s'est passé pendant que j'étais assis à la table de négociation l'an dernier, mais je peux vous dire que cela est du domaine public. Mais en 2003, il y a de cela plusieurs gouvernements, il avait été sérieusement question d'un accord en principe qui allait faire un partage des dépôts selon un rapport non pas de 80-20, mais bien de 52-48. C'était un volume de dépôts inférieure, mais il s'agissait plus ou moins de couper la poire en deux. Cet accord — et, comme je l'ai dit, il me faut me boucher le nez pour l'appuyer — est un peu plus facile à appuyer à 80 p. 100 qu'à 50 p. 100, et l'industrie américaine ne touchant pas 48 p. 100, mais obtenant plutôt la moitié du milliard de dollars restant.

L'on ne parle pas théologie; l'on ne parle pas utopie; l'on parle ici d'une situation commerciale très difficile dans laquelle vous traitez avec un lobby politique américain extrêmement puissant. Comme pourra le confirmer M. Rutenberg, il a plus de membres, mais je devine que cette industrie investit plus d'argent dans les campagnes présidentielles, et je sais que ces gens-là peuvent obtenir plus de signatures sur une lettre de sénateur adressée au président avec un préavis de 24 heures que qui que ce soit d'autre. C'est une industrie très puissante, donc, et c'est elle qui impose la position américaine là-dessus.

• (1700)

Le président: Merci, monsieur Ritchie.

Monsieur André, vous avez cinq minutes.

[Français]

M. Guy André (Berthier—Maskinongé, BQ): Dans un premier temps, j'aimerais vous remercier de votre présence et de bien vouloir répondre à nos questions concernant le bois d'oeuvre.

Monsieur Monahan, ma première question a trait aux taxes à l'exportation. L'option B est un peu complexe. On parle de certaines taxes à l'exportation. Le Québec a tendance à vouloir aller dans ce sens, mais le plafond est rigide. L'option B fixe un quota, ce qui pourrait nuire à certaines entreprises qui aimeraient soumissionner à certains contrats. Cette option pourrait avoir des conséquences assez néfastes pour certaines d'entre elles. Si cette option demeure rigide et ne permet pas d'emprunter d'autres avenues, quelles conséquences pourrait-elle avoir sur l'industrie québécoise?

Monsieur Ritchie, vous dites qu'on est prêt à signer cette entente, mais qu'elle comporte certaines lacunes. Malgré tout, nous avons eu gain de cause dans des affaires concernant le bois d'oeuvre portées devant le tribunal de l'ALENA. L'entente actuelle mentionne encore que selon certaines allégations des Américains, l'industrie canadienne bénéficiait de subventions. Ne devraient-elles pas être tout simplement exclues?

J'ai une question pour l'ensemble des témoins. Selon certaines rumeurs, le remboursement des quatre milliards de dollars que les entreprises ont versés en droits compensatoires depuis des années ne pourrait se faire qu'à compter du mois d'avril prochain. On invoque toutes sortes de délais et de procédures pour justifier ce retard, qui pourrait encore nuire à l'industrie.

Le Bloc Québécois propose des garanties de prêt pour aider temporairement l'industrie. Si la situation dure encore quelques mois, comment l'industrie va-t-elle pouvoir continuer? Certaines industries pourraient faire faillite d'ici un an si elles ne reçoivent pas un remboursement.

• (1705)

M. Pierre Monahan: D'entrée de jeu, j'aimerais souligner que notre entreprise était favorable à l'option A, compte tenu de la position particulière de l'une de nos usines en Ontario. On a fait des calculs et élaboré des hypothèses de marché en fonction des prévisions de prix de vente qui sont publiées. En effet, l'option A coûte plus cher en termes de taxes, et son impact est plus négatif.

Cela dit, un consensus s'est établi au Québec autour de l'option B. La mise en garde sur cette option a trait à la flexibilité de son administration.

Prenons le cas de Home Depot. Un client me dit qu'il aimerait avoir immédiatement le volume que je devais lui faire parvenir le mois prochain. Je ne pourrais pas le lui expédier, car j'aurais atteint le quota fixé. On est même allés jusqu'à suggérer qu'on nous impose une pénalité, qu'on nous alloue une période de temps pour s'ajuster, et on ajustera les calculs plus tard. Si je redresse ma situation à l'intérieur d'une période de 12 mois et que je respecte mon quota, je ne devrai pas payer de pénalité. Si je le dépasse, j'en paierai une. Qu'on nous la flexibilité nécessaire pour pouvoir satisfaire les besoins de nos clients, car autrement, nous perdrons des contrats. L'option B doit comporter cette flexibilité qui nous permettra d'accommoder le client.

M. Gordon Ritchie: En ce qui a trait à la question des précédents, qui regroupe un peu la question intérieure aussi, franchement, le bois d'oeuvre a toujours été un cas à part, tout comme le lait en est un pour le Canada, par exemple. Par conséquent, j'espère que cela ne va pas entacher les autres rapports entre les deux pays. Toutefois, il n'y a pas de garanties à cet égard. À ce jour, aucune autre industrie aux États-Unis n'avait eu la volonté ou la puissance politique pour convaincre le gouvernement américain de mettre entièrement de côté ses engagements juridiques. Mais il n'y a pas de garanties.

Deuxièmement, vous comme moi lisons l'accord de principe et ne voyons nulle part une concession de la part du Canada au sujet de subventions qui seraient accordées à notre industrie du bois d'oeuvre. Je peux vous dire que lorsque j'étais à la table de négociation, la prémisse était de rejeter complètement toute allusion à des subventions à notre industrie du bois d'oeuvre. On note le fait que chaque fois que cette question a été soumise à un arbitre indépendant, nous avons eu gain de cause.

Cela dit, cela n'a nullement empêché la coalition de répéter encore et encore que le bois d'oeuvre canadien est subventionné, et, grande surprise, leurs alliés à Washington croient que c'est la vérité. Rien dans l'accord ne va changer cela.

J'aurais voulu que l'on puisse inclure dans l'accord que tout le monde accepte le fait que l'industrie du bois d'oeuvre n'est pas subventionnée, mais on n'a pas admis que c'est le cas.

Enfin, pour ce qui est de la question du remboursement, je ne pourrais pas vous offrir de bonnes nouvelles à cet égard. Il est clair et net que les Américains vont étirer ce processus, tout comme ils l'ont fait la dernière fois, alors qu'il avait fallu attendre plus de huit mois pour toucher un montant beaucoup moins important. Cette fois, il faudra encore pas mal de temps.

Ce n'est pas à moi de répondre à votre question sur des garanties pour les industries touchées. Personnellement, je crois qu'on pourrait monter un bon dossier à cet égard.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Ritchie.

Thank you, Mr. André.

Nous allons maintenant passer du côté du gouvernement. M. Lemieux, vous disposez de cinq minutes.

M. Pierre Lemieux (Glengarry—Prescott—Russell, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais vous soumettre cette brève question, monsieur Falconer.

Si j'ai bien compris, votre syndicat est le plus important à représenter des travailleurs forestiers. Dans le cadre de votre exposé, vous avez été très catégorique dans l'expression de votre opinion au sujet de cet accord. Nous avons entendu de nombreux témoins au cours des dernières semaines et il y a eu tout un éventail d'opinions sur l'accord sur le bois d'oeuvre, comme cela a été le cas ici aujourd'hui.

Je pense qu'il y a certainement un consensus sur le fait qu'avec les mesures commerciales prises l'industrie du bois d'oeuvre a souffert. Elle a souffert terriblement sur de nombreux plans, et en tout cas certainement du fait du coût des procédures judiciaires et des redevances à payer. Il en a résulté que certaines entreprises ont dû fermer leurs portes. Il y a eu, avec la situation telle qu'on la connaît, des pertes d'emplois.

Vous condamnez de façon très catégorique cet accord, alors que j'y vois certains aspects positifs. Par exemple, il y aurait une stabilité pour le marché et une stabilité pour les activités commerciales en

particulier. Du côté des affaires, vous savez que vous ne pouvez pas abattre trop de dragons à la fois, et qu'il vous faut décider sur quoi concentrer vos efforts pour assurer un équilibre. Lorsque vous avez une entreprise qui est en train de se stabiliser, ou une industrie qui se stabilise, je pense que les gens peuvent avoir alors confiance dans leur entreprise et dans la longévité de leur travail. D'autre part, ces 4 milliards de dollars en redevances qui reviendront à l'industrie du bois d'oeuvre, comme cela nous a été dit aujourd'hui, aideront à payer la dette et auront également un effet stabilisateur sur les entreprises.

Pour en arriver maintenant à ma question, il n'y a aucun doute qu'il existe probablement un réseau d'information au sein de l'industrie du bois d'oeuvre et entre travailleurs. Je suis certain qu'ils entendent la même gamme d'opinions que nous ici, et ils entendent donc eux aussi dire qu'il y a dans cet accord un certain nombre de bonnes choses. Il y a également des sujets de préoccupation. J'aimerais savoir comment vous communiquez à vos travailleurs ce que je perçois comme étant des éléments positifs. J'aimerais bien entendre vos commentaires sur ce que je viens de dire, c'est-à-dire qu'il y a là-dedans des éléments positifs. Je suis curieux de savoir comment vous communiquez cela aux travailleurs dans l'industrie.

• (1710)

M. Roger Falconer: Eh bien, en vérité, nous communiquons avec les membres en étant à l'écoute de leurs préoccupations. Ils s'inquiètent de l'avenir. Vous parlez de stabilité et de communication de cette stabilité. Eh bien, nous en parlons constamment. Nous voulons que les collectivités dans lesquelles nos membres travaillent et vivent demeurent actives, résistent. La plupart de ces localités sont monoindustrielles, et elles dépendent des ressources forestières pour leur survie.

Ce que nous aimerions voir ce sont les choses dont il a été question autour de cette table. J'ai aimé certaines des choses que j'ai entendues, et il y en a d'autres que je n'ai pas aimées. La chose qui a été assez clairement communiquée est que si nous autorisons la ratification de cet accord dans son libellé actuel, alors cela ne nous assurera pas la stabilité dont vous parlez. Cela nous livrera peut-être un certain nombre d'avantages à court terme, mais ce avec quoi nous nous retrouverons n'est pas clair. Si nous laissons les Américains nous imposer la part de marché qu'ils veulent bien nous accorder — et j'ai entendu plusieurs intervenants parler de cela —, il ne faut pas oublier le mépris qu'a le législateur américain pour nos droits souverains, que nous avons négociés dans le cadre d'une entente.

Nos membres ont tous les droits de s'attendre à ce que l'argent perçu illégalement, et cela fait l'unanimité, soit retourné, au total, aux collectivités concernées. Vous dites: « Eh bien, on leur donnera simplement 1 milliard de dollars », mais il me semble que 1 milliard de dollars dans ces collectivités ferait beaucoup pour assurer de meilleures conditions de vie aux gens dont la situation est mise en péril par les exportations de grumes brutes ou par les redevances qui empêchent leurs scieries de tourner.

Le deuxième élément est que nous sommes très préoccupés quant aux 4 milliards de dollars qui vont revenir à l'industrie. Ce que nous voulons c'est une garantie de la part de ces entreprises que les 4 milliards de dollars, ou en tout cas une partie de cette somme, sera réinvestie dans le secteur forestier canadien. Comme vous l'avez dit, notre objectif est le même que le vôtre: nous tenons à ce que la survie de l'industrie soit assurée pour l'avenir.

Si vous regardez la façon dont les Américains nous ont ignorés, si vous prenez ce seul aspect... Les Américains ignorent nos victoires, qu'elles aient été enregistrées devant le panel de l'ALENA ou à l'OMC. Ils les ont ignorées et ils continuent de les ignorer, car ils espèrent nous frustrer en nous faisant patienter. Ce que nous nous disons, c'est que nous ne pensons pas qu'il faille baisser les bras alors que l'issue est toute proche.

J'ai entendu certains dire que même si nous remportons la victoire ici, la semaine prochaine, ou même le lendemain, la coalition américaine pourrait déposer un autre mémoire. Notre position, pour ce qui est de la suite, doit être que nous avons raison. Et nous nous battons pour l'avenir, car si nous devons céder maintenant, lorsque nous tenterons d'exercer nos droits lors de la prochaine ronde de l'ALENA... Si le gouvernement accepte cet accord et si, Dieu nous en protège, d'ici sept ans la coalition lance une autre contestation, ou si même elle s'y essaie avant...

● (1715)

M. Pierre Lemieux: Je pense que l'une des différences est que cet accord-ci rendra 4 milliards de dollars à l'industrie, par opposition à l'idée illusoire que cela pourrait prendre fin d'une minute à l'autre et que l'on pourrait peut-être obtenir les 5 milliards de dollars, mais peut-être pas. C'est pourquoi j'y vois une certaine promesse de stabilité.

En fait, j'aimerais simplement dans la minute qui reste...

Le président: Merci, monsieur Lemieux. Vous n'avez plus de temps, et le temps prévu pour entendre les témoins est lui aussi écoulé.

Je tiens à vous remercier tous de vos exposés aujourd'hui et de vos réponses à nos questions. Tout cela a été très bien fait et nous vous en sommes reconnaissants.

Je vais suspendre la séance pour deux minutes pour permettre aux témoins de quitter. Nous aurons ensuite à examiner une motion, et c'est ce que nous ferons.

● (1716)

(Pause)

● (1720)

Le président: Il faudrait peut-être que je rouvre maintenant la séance. Il y a une motion dont nous devons nous occuper.

Monsieur Paquette, allez-y et faites ce que vous comptez faire avec cette motion. Proposez-en l'adoption, si vous voulez, et expliquez-nous un petit peu de quoi il s'agit.

Je tiens cependant à dire qu'il est vraiment très peu habituel qu'un rapport de comité soit fait sous forme de motion. Par le passé, chaque fois que j'ai eu à m'occuper d'un rapport, il s'est agi d'un document rédigé par les chercheurs sur la base des témoignages entendus. Le rapport suit son cours, fait l'objet de discussions au comité, puis est renvoyé à la Chambre.

Mais d'après ce que je vois, monsieur Paquette, votre motion est recevable, alors allez-y, je vous prie.

[Français]

M. Pierre Paquette: Merci, monsieur le président.

D'abord, j'aimerais dire qu'il est vrai que c'est inusité, car on passe normalement par les chercheurs. Disons cependant que ce n'est pas original, puisque la semaine dernière, le Comité de l'agriculture et de l'agroalimentaire a adopté une motion qui a été déposée à titre de rapport, et ce dernier a même été adopté par la Chambre des communes la semaine dernière. Alors, ce n'est pas impossible.

J'ai rédigé cette motion parce qu'on n'aura probablement pas le temps, avant l'ajournement d'été, d'obtenir un véritable rapport de la part de nos chercheurs. On me dit que jeudi, probablement en fin de journée, on va ajourner pour l'été. Ce ne sera peut-être pas le cas, mais je veux qu'on laisse au moins une trace de ce qu'on a entendu lors des témoignages des deux premières séances et qui sont venus confirmer les choses.

Alors, je me permets de la lire et de la commenter très rapidement.

À partir des témoignages entendus, le Comité du Commerce international recommande au gouvernement:

1- de prendre le temps nécessaire pour arriver à une entente finale qui réponde aux attentes de l'industrie canadienne du bois d'oeuvre puisqu'elle s'appliquera de 7 à 9 ans;

Je pense que tout le monde sera d'accord là-dessus.

2- de s'assurer de préserver les victoires légales canadiennes devant les tribunaux de l'ALENA et qu'il n'y ait dans l'entente aucune référence aux allégations américaines concernant de prétendues subventions à l'industrie canadienne et dommages à l'industrie américaine;

À mon avis, tout le monde sera d'accord là-dessus aussi.

3- de voir à ce que la clause anti-contournement soit rédigée de manière à préserver la capacité des provinces à modifier et à bonifier leur politique forestière sans risquer de subir des représailles américaines;

Plusieurs témoins ont soulevé cette question. D'ailleurs, M. Ritchie en a parlé encore aujourd'hui. Il a dit que c'était dans l'ordre des choses et que, du côté des Américains, on avait même tenté de laisser entendre qu'il fallait avoir à l'oeil les politiques forestières des provinces. Il s'agit donc de s'assurer que cette clause, qui vise à empêcher de contourner l'accord, ne soit pas rédigée de façon à donner un droit de veto, finalement, aux autorités américaines sur notre gestion forestière.

4- d'éviter dans l'option B, qui prévoit des taxes à l'exportation et des plafonds à l'exportation, que le plafond soit trop rigide ce qui pourrait empêcher des entreprises d'obtenir et d'honorer d'importants contrats aux États-Unis. La flexibilité du plafond pourrait prendre plusieurs formes: report à la période suivante de la partie non utilisée d'un quota ou encore, à l'inverse, la possibilité de dépasser le quota en « empruntant » un volume aux périodes suivantes.

C'est exactement ce que le représentant de Bowater nous a expliqué il y a quelques minutes.

5- de s'assurer que dans l'option A, l'industrie canadienne ne soit pas excessivement pénalisée pour des hausses soudaines et temporaires d'exportation de bois d'oeuvre vers les États-Unis. Dans ce cas aussi, la flexibilité nécessaire pourrait prendre diverses formes.

6- de prendre tous les moyens pour que les entreprises canadiennes récupèrent avec intérêts la partie des droits compensateurs et antidumping qui leur revient dans les 90 jours suivant la conclusion de l'accord et non de son entrée en vigueur.

Vous savez que dans l'entente, une foule de choses sont prévues pour mettre l'accord en vigueur qui peuvent prendre jusqu'à 180 jours. Donc, cela voudrait dire qu'on ajouterait 90 jours supplémentaires aux 180 jours prévus. Il faut donc s'assurer que 90 après la conclusion de l'entente, les entreprises auront récupéré la partie des droits compensateurs qui leur revient.

À défaut d'obtenir cet engagement des autorités américaines, le gouvernement devrait présenter un programme de garantie de prêts, couvrant la totalité des sommes dues aux entreprises; Le comité rappelle que, selon la vérification générale, des garanties de prêts ne sont pas considérées comme une dépense.

7- d'être extrêmement vigilant pour obtenir un mécanisme de règlement des différends sur l'interprétation de l'accord qui soit efficace.

Tout le monde l'a demandé.

8- de s'assurer que si, pour des considérations techniques (système informatique pas encore prêt, par exemple), les régions ayant choisi l'option B doivent être assujetties à l'option A, que ces régions ne soient pas obligées de payer les niveaux de taxe de l'option A mais bien celles de l'option B.

Cela surviendrait dans le cas où il y aurait des problèmes techniques qui empêcheraient l'application de l'option A.

Que cette motion soit déposée en Chambre comme rapport du comité dans les 24 heures.

Le greffier m'a plutôt suggéré 48 heures. Cela ne me pose pas de problème. Ce qui est important pour moi, c'est que le comité dépose une amorce de réflexion. Si jamais l'entente n'est pas signée avant notre retour à l'automne, on pourra reprendre le travail.

Ce sont les éléments consensuels qu'on a entendus au cours des premières audiences. Alors, je soumetts cette motion.

• (1725)

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Paquette.

Quelqu'un aimerait-il intervenir au sujet de la motion?

Je tiens à souligner que je dois pour ma part quitter à 17 h 30 précises. J'ai un rendez-vous. Je sais que d'autres sont dans le même cas.

Discussion au sujet de la motion.

Madame Guergis.

Mme Helena Guergis: J'ai une rapide question.

Je ne suis pas au courant de toute la procédure. J'ai deux motions ici qui traitent en fait du rapport, alors il faudrait peut-être que ce soit des amendements à la motion de M. Paquette.

La première propose un changement.

Le président: Très bien.

Alors, madame Guergis, de quelle motion souhaitez-vous traiter?

Mme Helena Guergis: Des deux.

Pour ce qui est de la première, il faudrait que ce soit un amendement.

Le président: Je comprends. Il s'agit de deux motions tout à fait différentes.

Mme Helena Guergis: Voulez-vous alors qu'on commence par l'amendement proposé?

Le président: Allez-y.

Mme Helena Guergis: Très bien. La première motion viendrait modifier le préambule en remplaçant les mots « À partir des témoignages entendus » par « À partir de certains des témoignages entendus ».

Le président: Considérez-vous qu'il s'agit là d'un amendement amical?

Mme Helena Guergis: Tout à fait.

Le président: Monsieur Paquette, acceptez-vous cela en tant qu'amendement amical?

[Français]

M. Pierre Paquette: Monsieur le président, je présente ma motion tout simplement parce qu'on n'a pas le temps de faire un véritable rapport. La proposition de la secrétaire parlementaire, tout comme l'autre, aurait été valable dans le cas où on aurait eu le temps de faire un vrai rapport ou de se pencher à nouveau sur la question à l'automne. Le processus ne me pose pas de problème, mais au moment où on se parle, comme la Chambre ajournera probablement jeudi, on n'aura pas la possibilité de faire l'ensemble de l'exercice qu'elle nous soumet.

Alors, pour cette raison, je préférerais qu'on les traite de façon distincte. Il y a une motion. Elle constitue une contribution du comité à la réflexion du gouvernement concernant l'entente-cadre. On aurait préféré faire un rapport de fond et une démarche comme celle que

propose la secrétaire parlementaire, mais manifestement, on n'en aura pas le temps. Ce sont donc deux processus complètement différents.

Je suis toujours prêt à voter sur ma motion.

[Traduction]

Le président: Nous cherchons en fait ici à recueillir des commentaires au sujet de l'amendement à votre motion, monsieur Paquette.

Y a-t-il d'autres commentaires ou réactions au sujet de l'amendement proposé par Mme Guergis?

M. Pierre Lemieux: J'ai un commentaire à faire au sujet de l'amendement. Je pense que l'ajout de « certains des témoignages entendus » est important.

Comme nous l'avons entendu ici aujourd'hui, et lors d'autres séances, tous les témoignages ne concordent pas. Tous les témoins ne se placent pas du même côté de l'équation. Certains, comme nous l'avons constaté aujourd'hui, sont carrément opposés à l'entente-cadre sur le bois d'oeuvre résineux. D'autres témoins ont été tout à fait en faveur. Et encore d'autres ont exprimé toute une gamme d'opinions. Ils sont en faveur de certaines choses, légèrement en faveur ou légèrement contre d'autres choses, et il y a pour le reste tout un saupoudrage.

Je reviendrai à la question que je posais à M. Falconer au sujet du fait d'être trop catégorique. Nous sommes très catégoriques en disant « À partir des témoignages entendus ». Pour moi, cela donne l'impression que tous les témoins étaient alignés et que sur la base de ce que nous avons entendu ici...

C'est pourquoi je pense que l'ajout des mots « de certains » est important, car cela tient compte des différentes opinions que nous avons entendues relativement à l'accord sur le bois d'oeuvre.

Je pense qu'il s'agit en vérité d'une bonne motion.

• (1730)

Le président: Merci, monsieur Lemieux.

Y a-t-il d'autres commentaires au sujet de l'amendement à la motion?

Monsieur Paquette, auriez-vous quelque chose à dire?

Alors, dans ce cas, votons sur l'amendement.

Mme Helena Guergis: J'ai encore quelques autres amendements. Devrions-nous en traiter en même temps, ou bien préféreriez-vous qu'on les aborde...

Le président: Non, il nous faut en traiter un à la fois, madame Guergis.

Allons-y, donc.

(L'amendement est rejeté.)

Le président: Nous revenons maintenant à la motion principale.

Oui, madame Guergis.

Mme Helena Guergis: Je souhaitais proposer un autre amendement.

Le dernier paragraphe dit: « Que cette motion soit déposée en Chambre comme rapport du comité dans les 24 heures ». J'aimerais remplacer cela par ce qui suit: « Que cette motion soit déposée en Chambre comme le rapport intérimaire du Comité jusqu'au moment de la préparation d'un rapport pleinement équilibré ».

Le président: Vous avez tous entendu l'amendement proposé par Mme Guergis. Quelqu'un souhaite-t-il intervenir au sujet de cet amendement?

Monsieur Reid.

M. Scott Reid (Lanark—Frontenac—Lennox and Addington, PCC): Oui, il a beaucoup été question au comité que celui-ci n'ait pas disposé de suffisamment de temps pour préparer un rapport exhaustif. Je suis sensible à l'utilité de rendre cela clair dans le corps même du rapport. Je siége normalement à un autre comité — le Comité permanent de la procédure et des affaires de la Chambre — et nous nous efforçons nous aussi d'essayer de boucler quelque chose rapidement. Je pense qu'il est important de ne pas présenter ces documents comme étant autre chose que ce qu'ils sont. Je me trompe peut-être, mais je pense que le consensus général veut que nous procédions ainsi vu que nous ne disposons pas de suffisamment de temps pour rédiger quelque chose de plus complet.

Par exemple, je pense, par définition, que cela n'aurait pas pu inclure les témoignages que nous avons entendus ici aujourd'hui, étant donné que la motion a été rédigée avant la comparution des témoins. Il est donc exclu que le rapport ait pu tenir compte de leurs commentaires. Sur le plan pratique, nous savons que les procès-verbaux des comités demandent du temps à produire, alors il me semble assez logique d'inclure quelque chose de ce genre dans le cas d'un rapport qui sera temporaire. De cette façon, la Chambre saura de quoi il s'agit, et nous devrions être francs et ouverts pour ce qui est de ce que nous proposons en tant que comité.

Le président: Merci, monsieur Reid.

Y a-t-il d'autres commentaires au sujet de cet amendement?

Monsieur Lemieux.

Nous allons bientôt manquer de temps. Il est 17 h 32, et je sais que j'ai un rendez-vous et que c'est le cas d'autres également. Il nous faut donc trouver rapidement une solution si nous voulons aller de l'avant avec ceci.

Alors allez-y, monsieur Lemieux.

M. Pierre Lemieux: J'allais dire que je conviens que nous ne voulons pas que la Chambre pense que ce document est le rapport du comité, mais plutôt un document autre émanant de nous. Si nous avons le sentiment d'être limités par le temps, alors que ce soit dit clairement, car il est important que cela ressorte dans le cadre de notre examen de cet amendement proposé par M. Paquette. Je suis en fait de votre avis.

Le président: Madame Guergis, vous avez dit avoir d'autres amendements à déposer.

Mme Helena Guergis: Oui, j'ai des suggestions.

Le président: Il nous va falloir en traiter à la réunion de mercredi car, comme je l'ai dit, il me faut quitter.

Oui, monsieur Maloney.

M. John Maloney (Welland, Lib.): Je sais que vous devez partir à 17 h 30, mais nous avons deux vice-présidents qui peuvent prendre votre place. Nous pourrions ainsi poursuivre aujourd'hui et régler cette affaire.

Le président: Il y en a d'autres qui doivent eux aussi partir. Nous avons déjà dépassé l'heure prévue.

M. Peter Julian: Je propose que...

Le président: En fait, je propose la levée de la séance.

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.