



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 025 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 21 août 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 21 août 2006

• (1510)

[Traduction]

Le président (M. Leon Benoit (Vegreville—Wainwright, PCC)): Bon après-midi à tous.

Pour la dernière séance, cet après-midi, nous recevons les témoins suivants : Jim Shepherd, PDG, et Ken Higginbotham, vice-président, foresterie et environnement, qui représentent Canfor Corporation; William Van Bergeyk, premier vice-président, produits forestiers, qui représente la Federated Co-operatives Limited. Et finalement, Paul Perkins, vice-président, politique et planification, qui représente Weyerhaeuser Company.

Nous passons maintenant aux exposés, qui auront lieu selon l'ordre du jour.

Nous commençons par Canfor Corporation. Allez-y, s'il vous plaît.

M. Jim Shepherd (président, Président et directeur général, Canfor, Association des produits forestiers du Canada):

Merci beaucoup, monsieur le président, je vous remercie de me permettre de m'adresser au comité.

Canfor est une entreprise importante de produits forestiers qui est établie à Vancouver, Colombie-Britannique. L'entreprise est le plus grand producteur de bois d'oeuvre, et par le truchement de notre trust dans le domaine de la pulpe, l'un des plus grands producteurs de pâte Kraft de résineux du nord au Canada. Canfor produit également du papier kraft, du contreplaqué, des produits de bois remanufacturé, des panneaux à copeaux orientés, des panneaux rigides tout usage et d'autres produits du bois dans ses installations situées en Colombie-Britannique, en Alberta, au Québec, dans l'État de Washington ainsi qu'en Caroline du Nord et en Caroline du Sud.

Notre compagnie emploie environ 9 300 employés directement et indirectement; nous avons des activités dans 16 collectivités en Colombie-Britannique, en Alberta et au Québec; à chaque année, nous produisons environ 5 milliards de pieds-planche de bois d'oeuvre et nous utilisons environ 9,4 millions de mètres cubes de récolte annuelle.

Depuis 10 ans, Canfor a fait des investissements importants dans nos systèmes de gestion de la chaîne d'approvisionnement afin de viser les marchés de la construction domiciliaire et du bois d'oeuvre des États-Unis. Notre stratégie d'affaires est fondée sur une relation stable et prévisible en matière commerciale avec les États-Unis afin de nous permettre de desservir nos consommateurs du sud.

Cette stratégie s'est traduite par le positionnement de Canfor à titre de plus grand fournisseur de bois d'oeuvre chez Home Depot, Lowe's, Centex et d'autres grands clients bien établis dans le marché des États-Unis. Cette position de fournisseur principal est le résultat de relations à long terme et s'explique aussi par le fait que nous sommes un fournisseur fiable. Aujourd'hui, environ 70 p. 100 de la production de bois d'oeuvre de Canfor est exportée aux États-Unis.

L'absence d'un accord sur le bois d'oeuvre avec les États-Unis fait mal à notre industrie. L'incertitude, les coûts élevés du litige et les impacts punitifs des droits ont épuisé nos ressources financières. Tout cela a limité notre capacité de croître et de réinvestir dans des établissements qui ont désespérément besoin de la nouvelle technologie. Cela a un effet négatif sur notre base et rend impossible la planification d'affaires à long terme nécessaire, dont toutes les entreprises ont besoin pour prospérer.

Alors, quel est le risque des poursuites? Le Canada a gagné les batailles juridiques contre les États-Unis au sujet du bois mou, ce que l'on appelle le quatrième accord. Nous reconnaissons l'expertise et le travail ardu effectué par nos diverses équipes juridiques. Au bout du compte, il est fort probable que notre position sera celle des experts de l'ALENA et des juges. Cependant, cela nous permettra-t-il de mettre un terme à ce dossier? La question est non.

Il a été démontré historiquement qu'en dépit des victoires juridiques, il y a toujours une autre poursuite juridique qui s'ensuit. Le cas actuel présente des décisions sur des questions spécifiques et des circonstances particulières. Vous changez les données et la situation est différente.

Tout cela fait partie de la tactique à long terme qui est utilisée par la Coalition for Fair Lumber Imports et, dans une certaine mesure, le gouvernement américain. La réalité, c'est que les tribunaux ne traitent pas les causes fondamentales de ce différend sur le bois d'oeuvre.

Canfor appuie l'entente proposée parce que nous avons pris au sérieux la possibilité qu'il y ait une autre poursuite, un cinquième accord. Certaines personnes diront qu'il n'est pas nécessaire de s'inquiéter au sujet d'un cinquième accord parce que nous avons gagné avec le quatrième accord. C'est peut-être vrai, je pense que nous gagnons avec le quatrième accord, mais il faut tenir compte de ce que cela nous a coûté. Il a fallu cinq années, et nous n'avons pas tout réglé. Il n'y a pas eu de mal, il n'y a pas eu de menaces en ce sens, mais il a fallu cinq ans pour en arriver au Tribunal du commerce international, et durant tout ce temps, notre industrie a été grandement interrompue et n'a pas pu se concentrer sur ses affaires.

Nous n'avons pas besoin d'une autre victoire de ce genre avec les coûts que cela implique. Nous avons payé des dizaines de millions de dollars et nous n'avons pas besoin d'une autre poursuite qui durera encore cinq ans, même si nous devons gagner à la fin.

Il est presque certain que s'il y a un cinquième accord, les États-Unis utiliseront certaines méthodes pour calculer les droits compensateurs et les marges de dumping, et qu'ils en arriveront à des droits beaucoup plus élevés que ce qui est établi dans le quatrième accord. Nous devons reconnaître que les poursuites commerciales dans ce domaine sont tout ce qu'il y a de plus normal pour certaines industries américaines. Ces industries savent que même si elles perdront à la fin, elles gagneront des années pendant lesquelles elles seront protégées, c'est-à-dire les années pendant lesquelles les entreprises étrangères livreront bataille pour gagner une poursuite.

Ce protectionnisme de procédure pratiqué par les États-Unis a un impact négatif et même si c'est une pratique injuste, c'est une réalité, les États-Unis n'arrêteront pas de l'utiliser. Il faut tenir compte de cela dans les possibilités que nous envisageons et dans l'orientation que nous voulons prendre. Le vrai changement qui nous permettrait de résoudre la question du bois résineux serait de changer cela.

Alors, quel rôle le gouvernement devrait-il jouer selon nous si nous ne réglons pas cette question? Quel est notre rôle? Les gouvernements devront aider les entreprises, les employés et les collectivités qui ont fait les frais de cette bataille juridique et il faudra beaucoup de ressources, beaucoup d'argent public, pour aider les collectivités à effectuer la transition vers d'autres économies locales, si jamais la situation n'était pas réglée.

Cependant, des progrès importants ont été faits. Il ne faut pas oublier le fait que depuis six mois, d'énormes progrès ont été accomplis dans ce dossier. Ainsi, l'accord que nous avons devant nous n'est pas parfait, mais nous ne devrions pas nous attendre à la perfection, car cela ne nous mènerait pas à un accord acceptable en bout de ligne. L'accord que nous avons devant nous permettrait à l'industrie d'avoir la stabilité nécessaire tout en nous permettant de garder intactes nos relations avec nos plus gros clients.

Il n'y a pas de réel gagnant ici, et cela montre bien que l'accord est un compromis qui a été fait des deux côtés. Cela fait longtemps que je suis dans le domaine du bois d'oeuvre résineux et je peux vous dire qu'il est impossible d'atteindre la perfection à 100 p. 100 d'un côté comme de l'autre.

Notre industrie a besoin de certitude, et l'accord permet cela. Mon entreprise, ainsi que ses actionnaires, ont besoin de récupérer les dépôts afin que nous puissions réinvestir de manière appropriée cet argent et offrir à nos employés et aux collectivités un environnement plus stable en matière d'emploi. L'accord permet cela.

Beaucoup de personnes se sont demandées comment nous pouvons abandonner 20 p. 100 de nos droits aux États-Unis. Selon moi, il est préférable de récupérer 80 p. 100 des droits et d'être certains de cela. Il est très difficile de penser qu'un certain montant de nos dépôts ira à nos concurrents aux États-Unis, mais il n'y a pas de meilleures. C'est une décision commerciale qui a été faite dans le meilleur intérêt de nos employés, de nos collectivités et de nos actionnaires.

Les fondements d'un partenariat commercial ne se construisent pas en cour ou dans les couloirs du Parlement, mais dans le cadre de relations entre des entreprises et des clients. Cet accord a été élaboré selon ce principe, et il nous permettra de préserver nos relations commerciales avec nos clients et nous permettra d'avoir une stabilité et une fondation très solide à partir de lesquelles nous pourrions évoluer. Nous devrions accepter cet accord et le voir comme une possibilité d'établir des relations commerciales qui préviendraient une autre bataille sur le bois d'oeuvre résineux.

Merci.

●(1515)

Le président: Merci, monsieur Shepherd.

Nous entendons maintenant M. Van Bergeyk, de la Federated Co-operatives.

M. William Van Bergeyk (premier vice-président, Produits forestiers, Federated Co-operatives Limited): Merci, monsieur le président, de me permettre de présenter le point de vue de la Federated Co-operatives Limited concernant l'Accord sur le bois d'oeuvre dont vous êtes saisis.

La FCL offre des services centralisés de vente en gros, de fabrication, de commercialisation, ainsi que des services administratifs, à plus de 285 coopératives de vente au détail qui représentent 1,1 million de membres répartis dans les provinces de l'Ouest et les territoires du Nord du Canada. Je suis fier de parler au nom de ces membres et de quelque 18 000 employés — plus de 3 000 employés directs et 15 000 autres dans les différents points de vente au détail du réseau coopératif de vente au détail.

Le chiffre d'affaires de la FCL a atteint 4,78 milliards de dollars en 2005. Depuis 1945, la Division des produits forestiers de Canoe (Colombie-Britannique) a fourni ses membres de coopérative en bois d'oeuvre. Elle emploie quelque 400 travailleurs et quelque 230 sous-traitants. Sa capacité de production annuelle a atteint 120 millions pieds-planche de bois et 120 millions de pieds carrés de contreplaqué. Les ventes de bois d'oeuvre aux États-Unis comptaient pour 54 p. 100 du total en volume en 2005.

À mon avis, l'accord est mauvais pour le Canada, mauvais pour l'industrie et mauvais pour notre société; et il arrive au mauvais moment. Il est encourageant de constater que les principales lacunes, qui auraient dû sauter aux yeux des architectes de l'accord, sont enfin reconnues. La plupart des dispositions de l'accord ont été fort critiquées par d'autres, et je ne reviendrai pas là-dessus. D'une certaine façon, remettre en question les composantes d'une mauvaise entente laisse supposer à tort que des correctifs peuvent la rendre acceptable. Toutefois, je dépose ici un document plus détaillé qui décrit les difficultés que présente l'accord.

La Federated Co-operatives Limited est forcée de concéder un montant de plus de 2,5 millions de dollars U.S. sans possibilité de recours, à cause d'un accord qui ne vient pas de nous. Le Canada est appelé à distribuer des fonds que la loi interdit expressément aux États-Unis de distribuer. Non seulement sommes-nous déçus de cette perte de plus de 20 p. 100 des dépôts au comptant auxquels les exportateurs ont légalement droit, mais nous sommes aussi inquiets des effets néfastes qui découleront de l'accord. Comment parler d'un bon accord quand il faudra absorber de futurs droits à l'exportation plus élevés que les droits actuels, qui sont illégaux et injustifiés? Selon le prix composite du bois de charpente publié par Random Lengths, les droits à l'exportation en vertu de l'article VII s'élèveront à 15 p. 100. Le mécanisme en cas de dépassement pourrait assujettir les producteurs de la Colombie-Britannique et de l'Alberta à des droits de 22,5 p. 100.

En tant que producteurs de taille moyenne, nous réussissons à rivaliser uniquement parce que la diversité des essences et la souplesse des procédés de fabrication nous permettent de miser sur les produits spéciaux. Même si nous sommes des producteurs primaires, nous ajoutons de la valeur à nos produits et fabriquons des produits spéciaux destinés à certains créneaux du marché tout comme le font les entreprises de conversion. Parmi les produits exclus des accords antérieurs, il y a la planche pour terrasse à rainures et languettes prédécoupées et les profilés de cèdre.

Le cèdre commande des prix de plus de 1 000 \$ le 1 000 pieds-planche et cette essence n'est même pas produite dans le sud des États-Unis. Plus les prix sont élevés, plus les droits à l'exportation sont élevés, mais ces produits coûtent plus cher en intrants, ce qui limite la marge bénéficiaire comme c'est le cas pour tout producteur.

La survie d'une entreprise se fonde sur la marge bénéficiaire et le rendement des investissements. Notre division doit aussi avoir un rendement suffisant; ce que le commerce administré n'a pu permettre. À cause de la cherté des produits, nos marges ont fondu beaucoup plus que celles des producteurs de bois d'oeuvre de base. Pour les producteurs de produits de base, une marge de 50 \$ avant l'imposition de droits commerciaux sur des prix pouvant atteindre 300 \$ le 1 000 pieds-planche peut absorber des droits à l'exportation de 15 p. 100; mais les producteurs de produits spéciaux qui réalisent la même marge sur des produits se vendant en moyenne 450 \$ le millier de pieds-planche ne font plus de profit. Les entreprises de conversion ont aussi bien défendu leur cause en faisant ressortir l'effet punitif de droits à l'exportation *ad valorem*. De plus, le prix de ces produits spéciaux n'est pas directement lié à celui des produits de base. Pourtant, selon l'annexe IV, l'accord prévoit des droits à l'exportation fondés sur le prix composite du bois de charpente, prix qui est basé sur la moyenne pondérée de 15 prix de bois de charpente. Les essences et les produits spéciaux sont absents de la liste. L'idée d'augmenter les « taxes » lorsque les prix chutent est pratiquement illogique aux yeux des producteurs de produits spéciaux.

• (1520)

Le transfert au Canada des réclamations directes des importateurs sous séquestre, en vertu d'un accord d'achat et de vente séparé, crée des tracasseries additionnelles immédiates. Les rapports et les contrôles d'Exportation Canada s'ajoutent aux documents et aux contrôles des douanes américaines. Les détails du programme de remboursement demeurent flous et des reports peuvent être accordés aux États-Unis pour les liquidations à l'entrée.

Le Canada ne garantit pas le paiement, et 10 p. 100 sont retenus jusqu'à ce que tous les montants soient récupérés des douanes américaines. Il en va de même pour les paiements prolongés. Exportation et Développement Canada exige aussi le remboursement de tous les frais et dépenses raisonnables, directement facturables, d'EDC (y compris les frais juridiques raisonnables pour un avocat de l'extérieur) et des frais de déplacement liés à la modification de documents, à la sauvegarde de droits ou à la mise en application du présent accord.

L'accord plafonne la part du marché américain à 34 p. 100 en vertu du mécanisme en cas de déplacement de l'article VIII sans compter qu'il prévoit deux options pour les droits à l'exportation.

L'accord rend nos opérations plus incertaines. Chaque entreprise est assujettie à des choix régionaux en vertu des mesures à l'exportation. Comment cela peut-il être juste? Le système mensuel proposé ne fonctionne pas et les sanctions rétroactives privent les producteurs de choix d'affaires logiques. Des sanctions rétroactives sur les dépassements régionaux sont applicables à tous les exportateurs en vertu du mécanisme en cas de dépassement. Pourquoi les gestes de la concurrence devraient-ils avoir un effet direct sur nos opérations?

L'ambiguïté et la complexité de l'accord limitent davantage l'industrie que ce n'est le cas actuellement. Au lieu de réduire la bureaucratie, l'accord exige de recueillir plus de données, de partager plus d'information et de contrôler davantage le commerce. Un comité

du bois d'oeuvre et des groupes de travail techniques sont prévus, mais ils n'ont pas de pouvoir.

Enfin, le fait que les ententes passées n'ont pas fonctionné nous rappelle que la question nécessite une solution plus permanente faisant intervenir des tiers. Il est logique qu'on ait omis d'inclure dans le document final signé certains objectifs qui s'y trouvaient parce que l'accord ne permet pas de les atteindre. L'accord ne prévoit aucune aide pour interpréter ou mesurer les résultats par rapport aux promesses faites le 27 avril 2006. Au lieu de favoriser la stabilité, il a simplement changé le mal de place, des États-Unis au Canada. Ce sont maintenant les régions canadiennes qui débattent des politiques et de la répartition de parts du marché, c'est l'industrie contre le gouvernement, et ce sont les entreprises qui s'entre-déchirent. Nous sommes devenus des ennemis sur notre propre territoire.

Le commerce administré perturbe le marché. Un marché perturbé, ce n'est pas le libre-échange. Dans une déclaration sur l'état du commerce international, publiée quelques mois à peine après l'expiration de l'entente sur le bois d'oeuvre de 1996, Robert Zoellick, représentant américain du commerce, a écrit :

Les États-Unis continueront de défendre les valeurs qui définissent cette nation — ouverture, opportunisme, démocratie et compassion. Le commerce renforce ces valeurs, agissant comme un moteur de croissance et une source d'espoir pour les travailleurs et les familles aux États-Unis et dans le monde.

Pour les États-Unis, liberté égal libre-échange; il devrait en être de même pour nous.

La Federated Co-operatives Limited est contre cet accord et exhorte le gouvernement à concentrer de nouveau ses efforts sur l'atteinte des objectifs originaux, la participation de l'industrie et le maintien du libre-échange.

Merci, je suis prêt à répondre à toutes vos questions.

• (1525)

Le président: Merci, monsieur Van Bergeyk.

Maintenant, nous entendons Paul Perkins, vice-président, politique et planification, de la Weyerhaeuser Company.

M. Paul Perkins (vice-président, Politique et planification, Weyerhaeuser Company): Merci, monsieur le président, de me permettre de m'adresser au comité.

J'aimerais faire trois choses aujourd'hui avec le temps qui m'est imparti : me présenter brièvement ainsi que l'entreprise que je représente afin que vous puissiez mettre en contexte ce que je vais dire; expliquer la raison pour laquelle nous appuyons cet accord; et enfin examiner de quelle manière le gouvernement peut nous aider à établir les principes pour briser ce cercle vicieux et créer une industrie nord-américaine de bois d'oeuvre.

Je fais carrière dans l'industrie du bois d'oeuvre depuis plus de 40 ans, et surtout dans le domaine du marketing et de la vente des produits du bois. Au cours des 24 dernières années, j'ai été touché d'une manière ou d'une autre par le conflit sur le bois d'oeuvre entre le Canada et les États-Unis; j'ai été touché en tant que producteur canadien qui vend des produits au marché des États-Unis, mais aussi en tant que producteur canadien dont l'entreprise appartient à une maison mère américaine qui n'est pas en faveur de la coalition.

Weyerhaeuser est la plus grande compagnie de bois d'oeuvre d'Amérique du Nord et est présente dans les trois principales régions qui fournissent du bois d'oeuvre en Amérique — soit le nord-ouest du Pacifique, qui comprend Washington et l'Oregon, essentiellement; le sud des États-Unis; et le Canada. Au Canada, nous sommes présents depuis 1965. Nous avons des exploitations dans le domaine du bois d'oeuvre en Colombie-Britannique, en Alberta, en Saskatchewan et en Ontario.

En raison de la structure et de la position de notre entreprise, nous avons toujours eu une perspective unique au sujet du conflit. Nous avons essayé de mettre à profit le fait que nous soyons présents dans les deux pays pour en venir à une solution réaliste et à long terme au sujet de cette question.

Il y a un certain nombre de principes clés qui ont été au centre de notre position. Nous croyons que le litige ne pourra jamais résoudre la question. Nous croyons que la principale cause du conflit vient des différences qui existent entre une chaîne d'approvisionnement qui repose sur des terres surtout publiques, au Canada, et une chaîne d'approvisionnement qui repose sur des terres privées, aux États-Unis.

Cela étant dit, je voudrais être absolument clair sur le fait que ceci ne signifie pas que les producteurs canadiens sont subventionnés par un système de terres publiques. Nous disons simplement qu'il y a des différences importantes entre la chaîne de valeurs d'un système qui se fie de plus en plus sur du bois d'oeuvre provenant de plantations comparativement à un autre système qui repose surtout sur des forêts naturelles.

En fait, selon nos analyses, si vous pouviez trouver des scieries comparables dans ces trois régions, les profits seraient assez semblables lorsqu'on passe à travers du cycle économique. Nous croyons que les symptômes de ces différences sont très évidents dans des marchés où la demande est faible, alors que l'approvisionnement en bois d'oeuvre canadien demeure plus constant et s'ajuste plus rapidement que les prix du bois d'oeuvre américain issu de terres privées.

Nous croyons que le bois d'oeuvre est un produit international et que l'accroissement de la concurrence de l'Europe doit être reconnue. Nous sommes en faveur du libre-échange, mais en ce qui a trait au bois d'oeuvre en Amérique du Nord, nous avons accepté que le commerce administré soit la seule manière d'éviter des litiges sans fin, compte tenu des lois commerciales américaines, des droits et du fait que la coalition est déterminée à utiliser ces lois pour protéger son marché.

Compte tenu de notre position, pourquoi appuyons-nous cet accord? Tout d'abord, nous croyons que les deux gouvernements ont au bout du compte fait appel au président et au premier ministre pour en venir à un accord. Sans cela, l'industrie canadienne et l'industrie américaine n'auraient pu s'entendre sur des compromis, comme le démontre ce qui s'est produit depuis que l'expiration du dernier accord en 2001.

Nous croyons qu'il était très important d'utiliser, lorsque la possibilité s'est présentée, les leaders politiques de haut niveau des deux côtés afin qu'ils s'acquittent de leur responsabilité de faire tout en leur pouvoir pour en venir à une solution négociée. Le Canada et les États-Unis ont mis en oeuvre leurs meilleurs négociateurs à la table pour en arriver à un accord équilibré qui tient compte du fait que les deux parties ont des composantes différentes à satisfaire.

Deuxièmement, nous croyons que les éléments fondamentaux de l'accord répondent aux objectifs clés que nous voulions pour tout accord. C'est une entente à long terme, sept ans, et qui pourrait même

s'échelonner sur neuf ans. Certains disent que c'est plus court en raison de la clause d'extinction. Nous ne sommes pas d'accord avec cet argument. Nous croyons qu'à moins d'événements extraordinaires et imprévus, les deux gouvernements ne voudront pas mettre fin à l'accord.

En fait, il s'agit d'une restriction en cas de creux dans le marché, et qui ne pénaliserait pas nos consommateurs avec des coûts plus élevés lorsque les marchés sont bons. Cette clause reconnaît la question de la croissance des importations d'entreprises tiers et établit cela comme un principe. Elle met au point les structures à partir desquelles les deux industries et les deux gouvernements travailleront ensemble durant la période d'application de l'accord pour améliorer la compréhension et la confiance et travailler ensemble sur les questions qui sont importantes pour l'industrie des produits forestiers en Amérique du Nord.

Troisièmement, si nous revenons deux ans en arrière, on peut voir clairement que l'accord actuel est une amélioration importante par rapport à ce qu'on avait avant. Certains exemples clés de cette amélioration comprennent la définition de ce qui constitue un creux dans le marché, la part du marché pour le Canada, l'allocation de dépôt, la gestion de l'accord et la résolution des différends.

Nous croyons que ces améliorations sont le résultat direct du travail des négociateurs canadiens, qui ont tiré profit des victoires juridiques du Canada. Alors, selon nous, le Canada a utilisé de manière efficace le processus juridique pour en arriver à un meilleur résultat à la table de négociations.

●(1530)

Nous savons que certains vont dire que si nous avions attendu plus longtemps pour bénéficier d'une plus grande victoire juridique, l'accord aurait pu être meilleur. De bien des façons, le fait que nous sommes en faveur de cet accord repose sur la solution de rechange possible. La solution de rechange pour nous aurait été de poursuivre les recours en période de creux du marché, et l'accord négocié que nous aurions obtenu aurait probablement été conclu dans un environnement politique différent aux États-Unis, ce qui aurait joué en faveur de la coalition et qui aurait abouti à un accord beaucoup moins favorable pour le Canada.

Il pourrait y avoir un cinquième accord, très rapidement, si le présent accord est rejeté. Si nous répétons le cycle des recours comme ce que nous avons fait depuis quatre ans, avec des dépôts élevés et un marché faible, les États-Unis auront de meilleures chances de montrer qu'il y a eu préjudice. Pour nous, c'est un choix pragmatique et relativement facile à faire. Un vieil adage dit que la perfection est l'ennemi du bien. Nous avons le meilleur accord négocié que nous puissions obtenir, et il est temps maintenant d'aller de l'avant dans sa mise en oeuvre.

À ce sujet, et en envisageant sa mise en oeuvre avec optimisme, j'aimerais demander au comité d'aider le gouvernement à faire de cet accord une étape positive vers le développement d'un marché du bois d'oeuvre vraiment fonctionnel en Amérique du Nord. Nous croyons que la structure du comité proposé peut aider à briser ce cycle de controverse et de défiance. Les gouvernements doivent continuer à travailler ensemble pour faire en sorte que les principes opérationnels et que la structure des comités soient constructifs et pour que l'on mette l'accent sur la satisfaction de nos clients mutuels, les utilisateurs du bois d'oeuvre.

Je crois que l'industrie du bois d'oeuvre a vraiment besoin d'une solution durable pour une économie nord-américaine vibrante et, en travaillant ensemble, des deux côtés de la frontière, nous pouvons atteindre cet objectif. Nous n'avons pas besoin de nous battre pour le même morceau de la tarte. Nous pouvons en fait avoir une plus grosse tarte.

Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Perkins.

Merci à vous tous, messieurs.

Nous passons maintenant directement aux questions, en commençant par l'opposition officielle, M. Maloney; vous avez sept minutes.

M. John Maloney (Welland, Lib.): Monsieur Higginbotham et monsieur Perkins, vous êtes en faveur de cet accord essentiellement parce que vous désirez une stabilité dans l'industrie. Vous avez minimisé l'impact de la clause d'extinction, qui pourrait mettre fin l'accord dans trois ans, au maximum.

En tenant compte de l'organisation, des politiciens, ou de quiconque dans l'industrie du bois d'oeuvre, et de la coalition, dans quelle mesure êtes-vous certains que l'accord durera entre sept et neuf ans, au lieu de trois ans? En tenant compte de l'histoire dont a parlé en long et en large M. Perkins, qui est de l'autre côté, et des difficultés que vous avez eues avec les années, pourquoi êtes-vous si certains de cela et pourquoi estimez-vous qu'un cinquième accord ne serait pas meilleur que celui-là?

M. Paul Perkins: Je crois qu'il y a des éléments dissuasifs des deux côtés qui nous empêchent de mettre fin à l'accord, compte tenu de la manière dont il est structuré.

Pour les États-Unis, avec un statu quo de 12 mois avant toute extinction, ils ne voudraient vraiment pas en venir au libre-échange, et c'est ce qui arriverait, alors c'est un des éléments dissuasifs.

Pour le Canada, il y a aussi un élément dissuasif qui l'empêcherait de mettre fin à l'accord; nous n'avons pas de clause de statu quo. S'il y a des taxes à la frontière, nous n'aurions pas avantage à mettre fin à l'accord, car nous aurions en automatiquement des droits antidumping plus élevés. Les deux pays ont donc de bonnes raisons pour ne pas mettre fin à l'accord.

L'autre raison pour laquelle je crois cela, c'est que ce sont les gouvernements des deux pays, et uniquement eux, qui peuvent mettre fin à l'accord. Je sais que cela semble naïf, car tout le monde croit que la coalition dirige le gouvernement des États-Unis. En réalité, il y a beaucoup de volonté dans les deux gouvernements pour résoudre cette question douloureuse qui dure depuis plus de 20 ans. Compte tenu de cela, je ne crois pas qu'ils voudraient mettre fin à l'accord, à moins d'avoir de vraies bonnes raisons et à moins que quelque chose fonctionne vraiment mal.

M. Jim Shepherd: Sous bien des angles, j'appuie ce que M. Perkins a dit. Je pense que les gouvernements en ont marre de ce conflit et qu'ils ont mis beaucoup d'énergie pour tenter de trouver une solution c'est-à-dire un compromis entre deux industries qui se disputent une part du marché.

Je dirais également que même si les deux industries ont bâti des relations fondées sur la méfiance, il y a quand même eu des liens qui ont été créés tout au long de ce conflit. Grâce à l'appui important du gouvernement, l'accord a été mis au point, et étant donné que les deux industries veulent tout simplement aller de l'avant et développer des marchés, je crois que c'est le meilleur accord que nous aurions pu avoir. Je ne m'inquiète pas du fait qu'il puisse être résilié rapidement, ni de tout ce que cela implique.

• (1535)

M. John Maloney: M. Van Bergeyk a souligné les éléments négatifs de l'accord — le mécanisme empêchant le dépassement de la part de marché et la possibilité de tarifs à 22,5 p. 100, un plafond de 34 p. 100, des pénalités rétroactives et les inquiétudes au sujet de la stabilité dont nous venons de parler. Est-ce que vous vous inquiétez de ces aspects de l'accord, vous aussi?

Le président: À qui posez-vous votre question, monsieur Maloney?

M. John Maloney: À M. Shepherd et à M. Perkins.

M. Jim Shepherd: Ah, je croyais que cette question était adressée à mon collègue. Puis-je vous demander de répéter la question, s'il vous plaît?

M. John Maloney: M. Van Bergeyk a parlé des points faibles de l'accord, selon lui. Certains de ces exemples sont le plafond de 34 p. 100, le mécanisme empêchant le dépassement de la part de marché, des droits de 22,5 p. 100 et des pénalités rétroactives. Est-ce que vous vous inquiétez de cela, vous aussi, et si oui, pourquoi?

M. Jim Shepherd: J'ai dit qu'il y avait des risques avec cet accord. Lorsque nous regardons la part du marché, les Canadiens auront accès à 34 p. 100, ce qui est plus élevé que la part du marché canadien aujourd'hui. Cela nous donne un volume élevé dans le marché des États-Unis, en supposant que les marchés du bois d'oeuvre demeurent à leur volume actuel. Il y a des risques en ce qui a trait à la gestion du volume de l'autre côté de la frontière. Lorsque je compare ces risques aux risques et aux règles que nous avons connus dans l'industrie du bois d'oeuvre, à tous les jours, je suis certain que nous en viendrons à des protocoles, que nous trouverons la discipline, la manière de régler ces questions.

Il est certain pour moi que la question n'est pas de savoir si nous pouvons travailler avec cet accord, mais plutôt de déterminer ce que nous pouvons faire pour que cela fonctionne. J'ai soupesé les risques de cet accord avec les solutions de rechange, et je crois que nous trouverons une manière de faire fonctionner les choses.

M. John Maloney: Monsieur Perkins.

M. Paul Perkins: Je crois que je vais aller dans le même sens que M. Shepherd. Nous comprenons ces risques dont a parlé Bill. Ils sont réels. L'élément de rétrospective est dans la balance. Nous sommes peut-être naïfs, mais nous croyons que les comités de travail et que les comités techniques dont il est question peuvent travailler de manière à éviter certains de ces risques.

Il s'agit d'un accord négocié. Il n'est pas possible d'en venir à un accord parfait. En fait, nous avons souvent dit que dans une certaine mesure, c'est une solution perdant-perdant, alors on ne parle pas de perfection pour les deux parties.

M. John Maloney: Monsieur Van Bergeyk, avez-vous quelque chose à ajouter à ce sujet? Vous nous faites signe de la tête.

M. William Van Bergeyk: Les règles ne sont pas claires. Le groupe technique n'a pas reçu de mandat spécifique; son mandat va évoluer. Nous n'avons aucune garantie qu'ils vont toucher à la question de la rétroactivité... Il n'y a pas de clause pour modifier la question de la rétroactivité, par rapport à ce qui existe déjà dans l'accord. La rétroactivité va donc s'appliquer.

M. John Maloney: M. Van Bergeyk, nous avons entendu ce matin notre ambassadeur aux États-Unis qui a dit qu'aujourd'hui, c'était le dernier jour pour que l'industrie forestière canadienne accepte l'accord. Je vais être très direct: quelle est votre position par rapport à cet accord? Est-ce que votre entreprise l'appuiera?

M. William Van Bergeyk: Notre entreprise n'a pas reçu une lettre lui demandant d'identifier notre position; cependant, nous avons entendu que le ministre allait demander cela. Nous lui avons fait savoir ce que nous pensons, peu après la signature de l'entente en juillet: nous sommes contre l'accord. Nous n'allons pas appuyer l'accord.

M. John Maloney: Avez-vous une idée du nombre d'entreprises dans l'industrie forestière qui partagent votre opinion?

M. William Van Bergeyk: Non, c'est une des choses qui sera très... J'ai très hâte de savoir cela. Il n'y a pas de garantie. J'ai entendu dire qu'il allait falloir 95 p. 100. Aujourd'hui, j'ai même entendu M. Wilson dire qu'il n'allait peut-être pas être nécessaire d'en avoir 95 p. 100, qu'il en faudrait beaucoup moins. Alors, si le gouvernement ne sait pas combien il y en a, je ne le sais sûrement pas.

• (1540)

M. John Maloney: Je pense qu'au sujet de la flexibilité, peu importe le nombre qu'ils auront, ils diront que c'est ce dont ils ont besoin. Je suis un peu...

Le président: Votre temps est écoulé.

Nous passons à M. Paquette, du Bloc.

[Français]

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

Merci de vos témoignages. Je ne dirais pas qu'ils nous éclairent davantage, parce que plus la journée avance, plus on entend des points de vue qui divergent complètement. Je pense que ce fait en lui-même justifie que le comité poursuive ses travaux pendant quelques séances additionnelles.

M. Chevrette, qui est président-directeur général du Conseil de l'industrie forestière du Québec, était ici plus tôt. Il a qualifié l'accord d'imparfait, mais a ajouté que l'industrie avait besoin d'oxygène. Il a dit que bon nombre des membres avaient appuyé l'accord parce qu'ils avaient besoin de liquidités. Le conflit les a affectés très durement. En plus, la valeur du dollar canadien et le coût de l'énergie sont très élevés.

Selon vous, y a-t-il des points de l'accord qui méritent d'être améliorés, que ce soit possible ou impossible de le faire au cours des prochaines semaines? Supposons que le comité recommande que des représentants des gouvernements canadien et américain se rencontrent pour procéder à des ajustements au moyen de lettres d'entente, y a-t-il des questions que vous aimeriez voir abordées? Croyez-vous plutôt que le texte est parfait et qu'il ne mérite par conséquent aucune modification?

D'après ce que j'ai compris, deux entreprises ont appuyé l'accord. Je voudrais savoir si à leur avis, l'accord a été bonifié. Si le troisième intervenant veut ajouter quelque chose, je ne m'y oppose pas le moins du monde.

[Traduction]

M. William Van Bergeyk: En ce qui a trait aux commentaires de M. Chevrette à l'effet que l'industrie dans son ensemble — nous tous — a besoin d'oxygène, nous n'avons certainement pas besoin que le gouvernement nous mette un masque sans nous donner d'oxygène. Nous ne voulons pas suffoquer, et c'est ce que nous entrevoions avec l'accord.

M. Jim Shepherd: Monsieur le président, j'aimerais répondre aux commentaires portant sur le fait que la négociation a pris des années pour aboutir. Il y a un élément émotionnel à travers le pays, en fait, peu importe qui, à l'extérieur de l'industrie, les gens se sentent

attachés à l'industrie du bois d'oeuvre, et à chaque fois qu'un groupe d'industries ou qu'une section de l'industrie forestière vient et dit qu'elle a besoin de quelque chose d'autre, la négociation ne se terminera jamais.

Ce n'est pas un accord parfait. On ne peut satisfaire les intérêts de tout le monde, mais le fait de mettre de côté l'aspect émotionnel qui entoure la question, cela n'aidera pas à régler la chose. Je crois que les négociateurs en sont venus au meilleur accord qu'ils pouvaient obtenir pour ce pays, pour notre industrie. Je crois que si nous mettons un terme à la négociation, c'est la manière la plus logique de faire les choses; cela permettra à l'industrie de savoir ce qu'il en est et d'aller de l'avant.

M. Paul Perkins: Je voudrais simplement dire que lors de mon exposé, j'ai parlé du fait que — et Bill Van Bergeyk en a parlé aussi — certains des comités de travail n'ont pas de principes établis. La question n'est pas finale. Il reste du travail à accomplir, et je crois que votre comité devrait travailler avec le gouvernement pour que l'on mette en oeuvre des principes qui vont renforcer le désir d'en arriver à un marché nord-américain fonctionnel. Certaines de ces questions peuvent être améliorées. Si nous obtenons la majorité et si nous allons de l'avant, alors nous pouvons leur donner le mandat de travailler pour faire avancer cela.

[Français]

M. Pierre Paquette: Évidemment, une négociation doit se terminer à un moment donné. C'est ce qu'on nous a dit. L'industrie a eu peu de temps pour évaluer les tenants et aboutissants de cet accord. On a toujours encouragé le gouvernement à prendre le temps qu'il fallait pour que tous les intéressés sachent exactement dans quoi ils s'embarquaient. Or, il semble rester un grand nombre de questions non résolues.

J'ai une copie de la lettre envoyée par M. Emerson aux industries du Québec. Il est question de remettre une partie des droits compensatoires par l'entremise d'Exportation et développement Canada d'ici quatre à six semaines. Pourtant, M. Wilson nous a parlé ce matin de quatre semaines.

Est-ce qu'on vous a expliqué comment on allait procéder? Il faut d'abord disposer de la liste des exportateurs qui ont payé des droits. Il faut savoir à peu près de quel montant il s'agit. J'imagine que vous êtes au courant. Si cette liste provient des Américains, le délai risque d'être très long. Quelles sont les précisions qu'on vous a données à cet égard? Pour bon nombre de gens, le grand avantage de l'accord est qu'à court terme, il leur permettra de souffler. Comment vous a-t-on garanti que vous alliez bel et bien recevoir de l'argent d'ici un mois ou un mois et demi?

• (1545)

[Traduction]

M. Jim Shepherd: Monsieur le président, la réponse à la question est oui, je m'attends à recevoir de l'argent. On nous a amenés à penser qu'une fois que l'accord aura été négocié, mis en oeuvre et mis en place, conformément au délai de six à huit semaines, par le truchement de la banque de développement à l'exportation, les exportateurs de la liste allaient recevoir des fonds selon les délais. C'est ce que je comprends de la chose.

M. William Van Bergeyk: L'annexe 2A précise que le Canada voudra que les paiements soient faits dans un délai de six semaines. Aujourd'hui, on nous dit que ce sera fait dans un délai de quatre à huit semaines, et que l'annexe précise simplement que le Canada cherchera à obtenir les paiements. Il n'y a pas de garantie, alors il est possible que les paiements soient retardés et que la liquidation débute seulement 10 jours après la date d'entrée en vigueur de l'accord, mais cela peut prendre jusqu'à six mois. Alors, les paiements que le gouvernement promet à l'industrie seront faits uniquement aux membres qui ont signé un accord d'achat et de vente.

M. Paul Perkins: Je crois que l'on a dit qu'en effet nous nous attendons à recevoir de l'argent. À la réunion de Toronto, le ministre Emerson du commerce a indiqué qu'il faudrait entre six et huit semaines, et nous avons entendu dire que le processus d'attribution de l'argent se fera par l'entremise d'EDC. Je crois donc que c'est ce qui se passera.

Pour répondre à la première partie de la question, monsieur le président, au sujet du temps qui nous était alloué pour analyser l'accord, je voudrais dire que nous avons eu quatre ans pour analyser et pour déterminer ce que nous pourrions accepter. Bon nombre d'entre nous étions à Washington lors des négociations, pendant quatre ou cinq semaines, il y a deux ans. Ce n'est pas un sujet nouveau. Nous traitons de la chose depuis un bon bout de temps. Nous avons eu toutes les occasions possibles pour examiner les faits et pour déterminer ce que nous pourrions accepter.

Le président: Merci, monsieur Perkins.

Monsieur Paquette, votre temps est écoulé. Nous passons maintenant du côté du gouvernement, et nous laissons la parole à Mme Guergis.

Mme Helena Guergis (Simcoe—Grey, PCC): Merci beaucoup, et je remercie les témoins de leur présence aujourd'hui.

Tout d'abord, monsieur Perkins, je voudrais développer à partir de quelque chose que vous avez dit. Vous avez fait une recommandation au comité: une fois l'accord en vigueur, nous devrions travailler avec le comité conjoint. J'aimerais que vous nous donniez plus de détails à ce sujet, si vous le pouvez.

J'aimerais également que vous nous disiez comment, selon vous, l'industrie canadienne et l'industrie américaine devraient travailler ensemble d'une manière harmonieuse pour bâtir un marché nord-américain plus solide — j'aimerais que vous commentiez à ce sujet.

Enfin, lors d'une réunion que nous avons eue avec une vice-présidente d'une des compagnies présentes ici, elle a fait des commentaires très pertinents. J'aimerais, tout comme mon collègue M. Julian, l'applaudir à ce sujet. Le premier point qu'elle a soulevé, c'est qu'il n'y a pas de meilleure solution de rechange à cet accord. Elle a également dit qu'il y avait beaucoup de volonté politique derrière l'accord et qu'on ne devrait pas le rejeter. Elle a dit que l'occasion qui nous est offerte par le truchement de cet accord ne sera pas toujours là; elle ne se représentera peut-être jamais.

Nous savons évidemment que le gouvernement libéral précédent n'a pas été en mesure de négocier un accord. J'ajouterais un fait intéressant: aujourd'hui, les libéraux sont en faveur des garanties de prêts, alors qu'ils n'étaient pas en faveur de cela lorsqu'ils étaient au pouvoir.

Je vais poursuivre.

Pouvez-vous dire pourquoi vous croyez qu'il faut saisir cette occasion et quels sont les facteurs qui pourraient mettre en danger l'industrie si le conflit se poursuit davantage?

De plus, peut-être M. Shepherd voudrait émettre des commentaires à ce sujet. Est-ce que les Américains regardent ailleurs? Y a-t-il des pays tiers, d'autres pays, qui essaient de mettre le pied dans la porte et de prendre une part du marché, et qui essaient de profiter de ce conflit? Est-ce que les Américains regardent ailleurs? Pouvez-vous commenter à ce sujet, s'il vous plaît?

Le président: Monsieur Perkins, vous semblez prêt à parler.

M. Paul Perkins: Je ne suis pas certain. J'espère que je n'ai pas contredit ma collègue. Elle a souligné de bons points, alors je ne suis pas certain de ce que je vais dire.

Cependant, en ce qui a trait à la situation des comités, l'accord spécifie un certain nombre de structures, dont certaines sont dans un cadre gouvernemental uniquement, et d'autres sont dans un cadre d'industrie à industrie. Je ne prétends pas comprendre comment l'on s'attend à ce que ces structures fonctionnent actuellement, mais ce que je voudrais que le gouvernement fasse, c'est qu'il travaille avec le gouvernement américain pour préparer l'établissement de la structure et des principes d'une manière à, selon nous, renforcer l'accord et pour nous donner la chance de le mettre en oeuvre à long terme. Je crois qu'il est très important que ces comités puissent faire tout ce qui est en leur pouvoir.

Cela étant dit, je ne suis pas certain de la manière dont il faudrait procéder. Je crois que les risques parlent d'eux-mêmes. Je crois que si nous n'approuvons pas l'accord, le climat politique aux États-Unis change d'une manière dramatique. En fait, le président s'est impliqué, et les hauts gestionnaires aussi, pour une fois, afin de résoudre ce conflit qui dure depuis plus de 20 ans. Je ne pense pas que nous aurons encore cette opportunité, et je crois qu'il y a de fortes chances que nous en soyons obligés de négocier un cinquième accord. En fait, ils pourraient demander un décret présidentiel spécial qui imposerait des droits au Canada. Je crois donc que si nous rejetons l'accord, nous courrons des risques très réels.

• (1550)

Le président: Monsieur Shepherd.

M. Jim Shepherd: Je vais peut-être répondre à la question du député sur les importations provenant de pays tiers vers l'Amérique du Nord, puis je vais commenter brièvement sur ce qui pourrait constituer le cadre d'un cinquième accord, à mon avis.

Au moment où nous nous parlons, le marché du bois d'oeuvre nord-américain est probablement l'un des meilleurs marchés de bois d'oeuvre au monde, excepté le Japon. Il n'y a pas de pénurie de fibres dans le monde. Aujourd'hui, nous retrouvons sur le marché du bois d'oeuvre qui vient de l'Europe, des panneaux qui viennent de l'Amérique du Sud et des produits manufacturés qui viennent de l'Asie. De plus en plus, le marché mondial de la fibre est présent parmi nos compétiteurs. Les fabricants canadiens et américains ne peuvent plus dépendre uniquement d'un marché local pour répondre à leurs besoins. D'autres pays commencent à voir les possibilités et à mettre en place des infrastructures et des éléments économiques en leur faveur, et on retrouve sur le marché plus de fibre qui vient d'ailleurs.

Cela m'amène à parler d'un élément important, soit du fait que les deux industries — américaine et canadienne — se battent continuellement pour une part du marché qui, au bout du compte, peut être grugée par des importations de pays tiers. Je crois qu'il est très important que cette industrie signe cet accord négocié et qu'elle bâtisse des relations de manière à constituer un modèle nord-américain autour de notre industrie, au lieu de continuellement se battre. Je crois que c'est très important. Lorsque nous examinons les différents litiges en matière de bois d'oeuvre, ces batailles que nous avons vaillamment menées, et qui ont été orchestrées par des avocats, des conseillers juridiques et des juges, qui parlent une langue que personne d'autre ne peut comprendre, et que personne d'autre ne peut lire, je me demande quelle est la valeur de ces décisions. Nous n'allons pas résoudre la chose en continuant ces poursuites.

Il est certain qu'en tant qu'un des joueurs de cette industrie, je vais mettre tous les efforts que je peux pour bâtir des relations avec nos concurrents américains afin d'établir une industrie nord-américaine concurrente, au lieu de nous battre pour le même morceau.

Mme Helena Guergis: Serait-il juste de dire que vous êtes en faveur du conseil binational dont il est question dans l'accord?

M. Jim Shepherd: Je crois que c'est un élément clé du casse-tête. Je pense également qu'il nous faut l'appui solide des deux gouvernements.

De plus, nous ne devons pas oublier les leçons que nous avons apprises. Étant donné que nous avons eu un certain nombre de batailles juridiques, nous savons que cela se reproduira encore une fois si nous ne signons pas l'accord. Nous ne pouvons laisser échapper la chose maintenant.

Je veux vraiment, tout comme nos concurrents américains, trouver une solution au conflit.

Mme Helena Guergis: D'accord. Je vais parler d'une autre chose, j'aimerais que vous me dites ce que vous pensez de cela, si vous le voulez.

Pour revenir sur les initiatives méritoires, les États-Unis, en consultation avec le Canada, ont jusqu'au 1^{er} septembre pour identifier les initiatives méritoires qui seront menées aux États-Unis avec les 450 millions de dollars. Les États-Unis parlent notamment d'éducation et d'organismes de charité, et visent des collectivités qui vivent du bois d'oeuvre; d'initiatives de logements à prix modique et d'aide à des sinistrés; et, bien sûr, des projets éducatifs et d'intérêt public qui portent sur la gestion des forêts.

Pensez-vous qu'il soit possible que des entreprises canadiennes vendent leur bois d'oeuvre pour ces projets?

M. Paul Perkins: Certainement. Deux choses se sont produites, selon nous, lors du dévoilement de l'accord. Il semble bien que l'argent pour les initiatives méritoires sera dépensé sur une certaine période de temps et sera mis dans une fondation, afin qu'il y ait une activité continue; puis ces initiatives devront créer des possibilités pour le bois d'oeuvre. Il n'y a aucune raison selon moi pour que les producteurs canadiens ne puissent pas bénéficier de la demande accrue qui pourrait résulter de ces projets.

• (1555)

M. William Van Bergeyk: Le Conseil canadien du bois et l'American Wood Council sont déjà en train de collaborer sur la question de l'élargissement du marché, dont a parlé M. Perkins. Je ne pense pas que nous avons besoin d'une autre organisation ou d'une autre entité externe pour effectuer ce travail; c'est déjà en cours.

Le président: Madame Guergis.

Mme Helena Guergis: Je voudrais dire rapidement que je pense que nous nous souvenons tous du tsunami. Les Canadiens ont alors donné généreusement, ils ont donné leur argent de poche. Ils ont donné beaucoup. C'est la même chose avec les autres désastres qui peuvent survenir: les Canadiens sont très généreux. Je ne pense pas que les Canadiens puissent s'opposer à ce que l'argent contribue à aider des victimes.

Le président: Madame Guergis, votre temps est écoulé, malheureusement, mais nous aurons une deuxième ronde de questions.

Nous passons à M. Julian puis cela mettra fin à la première ronde.

M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NPD): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vous remercie tous pour vos excellentes présentations.

Je dirais, monsieur Shepherd et monsieur Perkins, que vous avez parlé avec éloquence, mais que vous représentez une minorité dans l'industrie. À part le Bureau du bois de sciage des Maritimes — pour des raisons évidentes, notamment, le maintien de l'exemption pour le bois d'oeuvre maritime — nous n'avons eu que trois exposés de l'industrie qui ont appuyé sans réserve l'accord. La majorité des membres de l'industrie sont préoccupés par l'accord, pour des raisons évidentes.

Bien que vous ayez parlé avec éloquence pour défendre votre opinion, c'est-à-dire qu'en acceptant cet accord, nous n'aurons plus de guerre sur le bois d'oeuvre, je trouve que ce n'est pas très crédible. En fait, puisque nous en arrivons aux deux dernières rondes du litige — et nous savons que ce sont les deux dernières, car ils ne peuvent être entendus en appel — je crois que le fait de donner 500 millions de dollars à la coalition lui permet de repartir de plus belle contre nous, car ils auront les fonds; on aura, ironiquement, insufflé de l'oxygène à l'industrie américaine pour qu'elle revienne et reprenne le combat contre l'industrie canadienne.

J'aimerais m'attarder plus en détail sur certaines questions. M. Van Bergeyk a fait un excellent exposé. Le premier élément dont j'aimerais parler, c'est la question des exportations des billots. C'est une question importante en Colombie-Britannique. Nous voyons des billots quitter notre province et aller aux États-Unis. C'est là que les emplois sont créés.

Vous avez mentionné dans votre exposé que même si vous êtes des producteurs primaires, vous ajoutez une valeur et fabriquez des produits sur mesure, et que vous vous inquiétez de l'impact de cet accord sur la valeur ajoutée lors de la fabrication. Pouvez-vous nous donner plus de détails à ce sujet et sur les risques qui selon vous découlent de l'accord, comme beaucoup de personnes l'ont dit, le risque que cela encourage l'exportation des billots — autrement dit, que des emplois continuent d'être perdus comme cela a été le cas dans les collectivités qui reposent sur l'industrie forestière au pays?

M. William Van Bergeyk: Je crois qu'il est très clair que les États-Unis s'intéressent à notre bois, mais ils ne s'intéressent qu'à la fabrication. Ils veulent que les usines qui fonctionnent soient des usines américaines, et ils préféreraient que nous fermions nos portes.

Nous devrions compétitionner de manière équitable. Il ne faudrait pas avoir d'ingérence dans les marchés. Il nous faut nous permettre de concurrencer véritablement. Jim a mentionné qu'il y a une part de marché et que nous l'avons perdue ou gagnée. Nous l'avons perdue dans le cadre de l'accord sur le bois d'oeuvre. Nous l'avons reprise uniquement depuis ce temps, puis nous nous lamentons encore à ce sujet. Nous devrions simplement concurrencer pour les parts du marché et ne pas avoir d'ingérence dans le marché.

M. Peter Julian: Et vous, ainsi que les 300 coopératives de détail que vous représentez au pays, êtes en faveur des garanties de prêts pour l'industrie — c'est très clair à la lumière des exposés — et vous voudriez que nous dépassions ces deux obstacles juridiques afin d'en arriver à une victoire une bonne fois pour toutes, c'est-à-dire que nous récupérons les droits, que l'argent soit remboursé.

M. William Van Bergeyk: Je dirais simplement à ceux qui sont contre ces garanties de prêts que si vous ne voulez pas ces garanties de prêts, alors arrêtez de faire de l'ingérence dans le marché. Il faut soit offrir des garanties de prêts d'une manière non équivoque ou il faut se retirer et arrêter de faire de l'interférence dans le marché.

M. Peter Julian: Merci pour cela.

J'aimerais en revenir aux règles actuelles, car vous avez mentionné dans votre exposé, à titre de représentant des coopératives fédérées, que le système mensuel proposé ne fonctionne pas et les sanctions rétroactives privent les producteurs de choix d'affaires logiques. Des sanctions rétroactives sur les dépassements régionaux sont applicables à tous les exportateurs en vertu du mécanisme en cas de dépassement. Pourquoi les gestes de la concurrence devraient-ils avoir un effet direct sur nos opérations?

J'aimerais demander à chacun de vous, en commençant par M. Van Bergeyk, comment vous pouvez mettre en place ces règles. Avez-vous une stratégie de mise en oeuvre? Il y a un système mensuel, rétroactif, après les faits, comme nous le savons. Des producteurs de bois d'oeuvre de toutes les régions du pays m'ont fait part de leurs préoccupations au sujet de l'absence complète d'une viabilité commerciale, et nous avons deux personnes qui appuient cela aujourd'hui ici.

Alors, quelles dispositions mettriez-vous en place pour traiter de ces règles qui, selon l'industrie, de manière unanime, ne sont pas viables?

Commençons par M. Van Bergeyk.

• (1600)

M. William Van Bergeyk: Je crois que ce que vous allez voir, c'est une bousculade à la frontière, selon certaines circonstances, et une fois le plafond atteint, tout le monde en souffrira. Je crois que ce n'est pas juste.

Je ne suis pas certain que l'entreprise voudra participer à un marché alors qu'ils ne savent pas combien elle va payer en droits, 0, 5, 10, 15 ou 22 p. 100; cela revient simplement à jeter les dés. Ce n'est pas ainsi qu'on fait des affaires. Il faut savoir certaines données à l'avance.

M. Peter Julian: En ce qui a trait aux règles, oui.

M. Jim Shepherd: Monsieur le président, les règles peuvent être interprétées de diverses manières, mais en pratique, dans nos affaires de tous les jours, tout le monde veut faire des affaires. Ce qui nous limite, ce sont la disponibilité des wagons, la logistique en matière de transport et l'infrastructure pour le transport des produits. Je crois que la part du marché à laquelle les Canadiens pourront accéder sera suffisante compte tenu de cette capacité.

Le prix du bois et les facteurs économiques pour l'exploitation des scieries auront une influence importante sur le fait de mettre ou non en circulation les produits. Je crois que ce sont des éléments clés de la gestion de nos affaires... Lorsque je regarde les besoins énormes d'une industrie telle que celle du bois d'oeuvre, celui-là ne vient que s'ajouter. Un système permettra d'obtenir de l'information quotidienne sur le volume exporté. Les entreprises pourront très rapidement faire le suivi du volume transporté et elles pourront faire la gestion de leurs affaires en fonction de ces données.

Je reviens à la nécessité d'adopter cette solution. Il y a des mécanismes, des systèmes et des stratégies d'information qui peuvent être mis en place pour la question des règles.

Personne n'aime la rétroactivité. C'est évident, c'est difficile pour nous et il faudra que l'industrie fasse preuve de discipline, dans un contexte qui n'offre pas de flexibilité. Nous sommes le plus grand producteur de bois, et je sais que c'est un risque pour nous.

M. Peter Julian: Et comment cette discipline sera-t-elle mise en place selon vous?

M. Jim Shepherd: Grâce à l'échange d'information sur le volume qui est échangé à la frontière. Si vous connaissez ces données, vous pouvez gérer à partir de cela.

Je le répète, ce n'est pas comme si les scieries avaient une énorme capacité, elles ne font pas du dépassement à tous les jours. L'infrastructure du bois d'oeuvre est un équilibre très bien établi et repose sur la logistique, la disponibilité des wagons, la capacité de camionnage, etc. À moins d'avoir une scierie directement à la frontière des États-Unis, il s'agit de gérer le débit des produits qui sortent de votre scierie.

M. Paul Perkins: Monsieur le président, j'aimerais répondre à ce que vient de dire le député.

Tout d'abord, nous avons appris à vivre avec l'Accord sur le bois d'oeuvre résineux, à faire avec en tant qu'industrie. C'était un accord compliqué aussi, qui a été mis en place pour répondre aux demandes des États-Unis. Nous avons appris à faire avec, avec les décisions juridiques qui ont été prises au cours des quatre dernières années, et qui ont créé des possibilités, sans droits et sans fenêtres. Ce n'est pas de la sécurité, assurément.

Nous voyons cela comme un horizon de planification, dans lequel il y a de meilleures possibilités, et en fait, nous sommes en mesure d'établir une structure en fonction de cela et de comprendre les règles, puis nous apprendrons à jouer avec ces règles. Nous ne pouvons fonctionner avec un système qui change à chaque fois qu'une décision juridique est rendue.

Je trouve que l'accord vaut mieux que la solution de rechange. Nous n'aimons pas la rétroactivité, bien sûr, mais d'un autre côté, il y avait un débat dans l'industrie pour savoir si la rétroactivité était meilleure que prospectivité, et des entreprises de l'Est ont appuyé la rétroactivité pour l'option A. Alors, ce n'était pas tout noir ou tout blanc, même à ce sujet-là.

M. Peter Julian: M. Shepherd a dit que c'était difficile pour nous. Êtes-vous d'accord avec cela?

M. Paul Perkins: C'est difficile, bien sûr. Nous n'avons jamais évolué dans un contexte comme celui-ci auparavant, mais si c'est ce que nous devons connaître à partir de maintenant, et bien nous trouverons un moyen pour vivre avec cela.

Le président: Merci, monsieur Julian. Votre temps est écoulé.

Nous passons maintenant à une deuxième ronde de questions, et nous commençons avec monsieur Boshcoff, cinq minutes.

M. Ken Boshcoff (Thunder Bay—Rainy River, Lib.): Merci.

J'ai trois petites questions.

Monsieur Van Bergeyk, au sujet de la fin des victoires juridiques, l'industrie est habituée d'avoir une part considérable, étant donné que nous avons gagné toutes ces causes, et maintenant, essentiellement, on vous dit que vous n'aurez pas d'aide et que vous devez compter sur vous-mêmes. Je veux que vous songiez au fait que nous en sommes maintenant très près de faire les choses comme il faut et de tout obtenir. Je vais vous laisser commenter à ce sujet.

Monsieur Perkins, on a dit plus tôt dans la journée que les quotas étaient illégaux à l'OMC, dans la loi internationale, etc. En fait, avec la réduction de 30 p. 100, ou peu importe, on se retrouvera probablement avec moins que ce que la plupart des personnes ont maintenant, alors peu importe ce qui est établi, nous allons en obtenir moins.

Troisièmement, monsieur Shepherd, vous semblez être en mesure d'expliquer les mécanismes. Lorsque le processus a commencé, notamment, le dollar était à 1,54 \$, et maintenant, il est à 1,12 \$. Qu'en est-il de l'intérêt depuis le début, et comment procède-t-on aux calculs financiers de ce genre? Est-ce que nous aurons de l'intérêt? Le dollar sera-t-il échangé à 1,54 \$ ou à 1,12 \$?

Allez-y, messieurs.

• (1605)

M. William Van Bergeyk: En ce qui a trait à l'entrée en vigueur et à la fin du litige, nous ne savons pas encore quand l'accord entrera en vigueur, car la date n'a pas été fixée encore. Mais lorsqu'elle aura été fixée, il faudra que toutes les conditions soient présentes. Nous ne savons pas encore si toutes les huit conditions seront présentes.

La fin du litige n'est pas très claire pour nous. Nous croyons que l'une des exigences de l'OMC pour annoncer l'accord mutuel, c'est que nous capitulons. Nous croyons que les avantages des décisions précédentes seront sacrifiés, ce qui nous nuira pour l'avenir. Nous croyons que nous sommes très près d'en arriver à une solution finale — comme je l'ai dit plus tôt. Contrairement à ce que mes collègues de l'industrie ont dit, nous croyons que nous en sommes très près.

M. Paul Perkins: Monsieur le président, si j'ai bien compris la question du député, je crois qu'elle portait sur le fait que les quotas sont illégaux et que l'OMC a statué que les quotas sont illégaux. Je crois que je vais répondre en deux parties.

Tout d'abord, l'accord sur le bois d'oeuvre avec lequel nous travaillons depuis quatre ans portait sur les quotas. Je ne sais pas si cela répond à la question.

Deuxièmement, d'après ce que je comprends, les décisions de l'OMC n'ont pas été statuées comme étant exécutoires par les États-Unis. Alors, bien que nous ayons un certain nombre de décisions de l'OMC, les États-Unis ne les ont pas nécessairement suivies, alors je pense que ce n'est pas une situation très confortable.

M. Jim Shepherd: Monsieur le président, pour répondre à la question du député au sujet des intérêts, je crois que nous allons obtenir des intérêts sur les montants qui ont été retenus auprès des exportateurs. Je crois que cela sera calculé selon le taux de change actuel. Avec le temps, comme le dollar canadien a pris de la valeur, cela aura certainement un effet négatif sur le montant qui sera calculé en dollars canadiens.

Mais je le répète, compte tenu de tout cela, je suis encore très en faveur de l'accord.

M. Ken Boshcoff: Lorsque nous faisons la comparaison entre un accord et un autre, et que nous tenons compte de notre avenir, du fait que les accords précédents semblaient être sur la bonne voie et qu'on ne faisait pas les choses à la hâte, un certain nombre de témoins ont dit très clairement que nous en arrivons à la fin des batailles juridiques et que les Américains ne peuvent se tourner ailleurs. Alors, si nous signons maintenant, nous devons les payer; si nous continuons la bataille juridique, nous n'aurons rien à payer.

Je crois que cela résume bien toutes les audiences. J'aimerais savoir ce que vous pensez de cela.

Le président: Monsieur Shepherd.

M. Jim Shepherd: Monsieur le président, c'est l'élément essentiel sur lequel les entreprises doivent prendre une décision. J'espère que c'est clair. Le 1 milliard de dollars que nous ne récupérerons pas et la fin du litige dans le cadre du quatrième accord sont des faits que l'on devrait comparer avec ce qui se passera si on poursuit le litige pour avoir notre 1 milliard de dollars et la possibilité de devoir payer des droits punitifs plus élevés. Et étant donné que personne dans cette salle ne peut prédire l'avenir, je suis certain que nous n'aurions aucun avantage à entamer un cinquième accord s'il y a un appui important de la part de la coalition et du gouvernement des États-Unis.

• (1610)

M. William Van Bergeyk: Selon un examen administratif, un des arguments est que nous allons devoir faire avec des droits de 14 p. 100 en décembre. Selon moi, 14 p. 100, c'est beaucoup mieux que 15 p. 100. Je ne sais pas tous les détails du calcul, mais c'est tout de même mieux. Et à chaque révision administrative préliminaire, nous avons toujours eu des chiffres plus élevés et ces chiffres ont été réduits lors des révisions administratives finales, alors je ne suis même pas certain si ce 14 p. 100 sera le montant réel.

Le président: Monsieur Perkins.

M. Paul Perkins: Monsieur le président, le député parle de la fin du conflit sur le bois d'oeuvre. Nous croyons que ce sera le début de la prochaine dispute sur le bois d'oeuvre, puis que nous nous retrouverons encore dans quatre ans avec des taux qui seront établis sans preuve; nous nous retrouverons dans quatre ans avec un marché qui sera encore pire, car les taux seront plus élevés. Oui, nous pourrions, si nous poursuivons le litige, récupérer nos dépôts. Il faut se demander ce que nous avons acheté avec les 500 millions de dollars. Nous avons acheté tout l'ensemble, tous les éléments de l'accord.

Alors, nous croyons que nous avons la paix pendant cette période, que nous pouvons nous développer davantage et nous en servir pour pénétrer davantage la marché nord-américain.

Le président: Merci, monsieur Boshcoff. Votre temps est écoulé.

Nous passons maintenant à M. Vincent, cinq minutes.

[Français]

M. Robert Vincent (Shefford, BQ): Merci, monsieur le président.

Merci de vous être déplacés. Selon moi, votre document est plutôt fort. Il mentionne qu'on a acheté la paix pour 500 millions de dollars. C'est un peu cher, mais bien d'autres choses vont à l'encontre de tout cela. En fait, au cours de la journée, j'ai entendu dire que l'industrie avait besoin d'oxygène et que l'entente de demain serait plus coûteuse que celle d'aujourd'hui.

On parle de la hausse du dollar, des taux d'intérêt, du prix du pétrole et du pourcentage d'exportation, en l'occurrence 5, 10, ou 15 p. 100. J'ai même entendu parler de 22 p. 100. De quelle façon l'industrie va-t-elle s'en sortir?

[Traduction]

M. Paul Perkins: Monsieur le président, le député a énoncé quelque chose de très important. Je dirait que les taux d'intérêt, la vigueur du dollar canadien et les prix élevés du pétrole contribueront à affaiblir l'industrie forestière canadienne dans les années à venir. Peu importe si l'accord est mis en application ou non, nous seront aux prises avec un marché concurrentiel très difficile. Je ne pense pas que l'accord soit responsable de ces conditions.

Sans l'accord, on peut dire que nous aurions des conditions pires en raison de l'incertitude et de la possibilité que l'on nous propose une solution plus draconienne.

Alors, oui, vos éléments économiques sont bien couverts. Le secteur verra des temps difficiles dans les prochaines années en raison de la valeur du dollar canadien et d'une baisse du marché domiciliaire.

Le président: Monsieur Van Bergeyk.

M. William Van Bergeyk: Pour répondre à votre question, M. Vincent, il ne fait aucun doute que la vigueur du dollar canadien, ou on pourrait dire la faiblesse du dollar américain, les taux d'intérêts, les conditions du marché, le marché, peu importe comment vous l'appellez, seront des facteurs très importants. Et je pense aux facteurs indépendants des interférences du marché. Donnez nous ces éléments, et nous ferons avec, fort bien. Merci.

Le président: Monsieur Shepherd.

M. Jim Shepherd: Monsieur le président, nous ne faisons pas affaire avec l'industrie du bois d'oeuvre canadien, nous traitons avec 400 entreprises de bois d'oeuvre, chacun ayant un contexte économique différent, dans dix différentes provinces, avec différents produits du bois et différents coûts d'exploitation. Ce qui est tragique dans ce dossier, c'est que tout le monde a des besoins différents, et rien n'est plus dommageable qu'un dollar canadien vigoureux, une baisse du marché domiciliaire aux États-Unis et des coûts de transport élevés. Tous ces éléments sont conducteurs d'un marché très difficile. Avec plus de 400 points de vues différents sur les besoins, je ne vois pas comment nous pouvons nous en tirer autrement en matière d'uniformité.

•(1615)

Le président: Vous avez deux minutes, Monsieur Vincent.

[Français]

M. Robert Vincent: Pour conclure, je dirai que même sans le pourcentage de 5, 10 ou 15 p. 100, étant donné la hausse du dollar et le coût du pétrole, notre industrie sera à mon avis désavantagée en matière d'exportation. De plus, ajouter 5, 10 ou 15 p. 100 équivaldrait à signifier son arrêt de mort à l'industrie forestière. Si personne ne fait quoi que ce soit et qu'on distribue des 500 millions de dollars d'un côté et de l'autre, je crois qu'on risque de se retrouver dans la même situation que l'industrie du textile.

Qu'en pensez-vous?

[Traduction]

M. Jim Shepherd: Nous exploitons plusieurs installations aux États-Unis et ces installations ont les mêmes problèmes que les entreprises et les scieries canadiennes établies au pays. L'essentiel de l'accord, c'est qu'il établit une certaine base pour le marché et les termes de l'établissement des prix du bois d'oeuvre pour l'application des taxes. Je pense que l'industrie en Amérique du Nord ne pourra soutenir ces prix avec des taxes élevées. Personne ne peut survivre à cela, pas même les concurrents américains.

Alors, au bout du compte, quelque chose va changer. Et je pense que ce sont les taxes élevées dont on parle aujourd'hui qui ne pourront être maintenues.

M. William Van Bergeyk: M. Shepherd a dit qu'il n'entrevoit aucune résolution; j'en entrevois une qui serait réalisée par une tierce partie. Étant donné que les deux parties n'en viennent pas à s'entendre, il faut une tierce partie. Je pense qu'il est clair que l'industrie sera durement touchée par les prix du marché, l'affaiblissement possible du marché et la hausse des taux d'intérêt. Je voudrais plutôt m'occuper de ces facteurs et laisser à une tierce partie résoudre la question.

Le président: Monsieur Perkins.

M. Paul Perkins: Notre position serait sensiblement similaire à celle de Canfor. Certains des éléments décrits, comme la vigueur du dollar canadien, ont fait grimper les prix plancher à un point où le prix le plus bas a été établi à 355 \$... Il faut se souvenir qu'avec un prix composite de 335 \$, nous sommes aux prises avec un libre échange. Bien que nous en sommes là, maintenant, nous ne croyons pas que l'on puisse maintenir les prix bien en-dessous de cela de manière durable, dans les deux pays. Nous croyons donc que le gouvernement a fait un bon travail en établissant un objectif de subvention à la base pour l'industrie.

Comme je l'ai dit plus tôt, un objectif de subvention à la base a comme avantage de ne pas pénaliser nos clients américains lorsque le marché est favorable, mais nous ne devrions pas oublier le fait que nous avons des conditions du marché très difficiles maintenant.

Le président: Monsieur Van Bergeyk, allez-y.

M. William Van Bergeyk: Monsieur le président, je voudrais simplement apporter une rectification: avec un prix composite de 355 \$, il ne s'agit pas de libre échange. Il y a encore un plafond de 34 %. Il ne faut pas oublier cela. Peu importe l'option, A ou B, il y a un plafond.

Le président: Je vois que M. Perkins bouge la tête. Je vous laisse répondre à cela, monsieur Perkins.

M. Paul Perkins: Je ne veux pas commencer à débattre de cela ici, avec nos compatriotes.

Je pense que le plafond disparaît lorsque le prix dépasse 355 \$, et il n'y a pas de libre échange avec les options A et B. Mais je ne suis pas expert dans cette question. Il faudrait que l'on effectue de la recherche à ce sujet.

Le président: D'accord. Nous passons maintenant à monsieur Lemieux; cinq minutes.

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

Je vous remercie, messieurs, d'être venu aujourd'hui.

Je voudrais parler d'un commentaire de M. Perkins. C'est un commentaire important, car c'est M. Perkins qui a dit que l'accord allait durer entre sept et neuf ans. Cela n'a pas changé. Bien sûr, il y a une clause d'extinction, qui permettrait de mettre fin à l'accord au bout de 24 mois, soit 18 mois plus les six mois dont nous avons parlé précédemment, mais si les membres du comité et l'audience ont bien entendu l'opposition, il faut souligner qu'ils font essayer de jouer sur deux fronts. Soit qu'il s'agit d'un accord fantastique pour les États-Unis et que ce merveilleux accord pourra expirer au bout de 24 mois.

Il n'est pas possible que les deux possibilités se produisent. Je voudrais dire que votre argument ne tient pas. Je voudrais aussi souligner le fait que l'accord a une durée de sept à neuf ans, comme vous le savez, messieurs.

L'autre chose que je voudrais dire, c'est qu'il faut voir les choses avec réalisme. Tout d'abord, l'industrie du bois d'oeuvre récupérera 4 milliards de dollars. Elle ne dispose pas de cette somme actuellement. Nous avons entendu M. Paquette dire qu'une exploitation de bois d'oeuvre ferme ses portes dans la circonscription. Un témoin nous a dit que des entreprises ferment leur porte et que des emplois sont perdus. Cela se passe maintenant. Et il n'y a pas encore d'accord. Alors, si la situation continue, ce genre de chose se produira plus fréquemment. Et c'est ce que l'industrie nous dit. L'accord sur le bois d'oeuvre permettra la récupération des 4 milliards de dollars qui pourront être réinjectés dans l'industrie du bois d'oeuvre canadienne.

Enfin, je voudrais parler d'un point dont M. Shepherd a parlé, soit que nous poursuivront la bataille juridique si nous ne signons pas l'accord; la U.S. Coalition for Fair Lumber Imports a très clairement indiqué qu'elle retournera devant les tribunaux. Et elle le fera. Cela est dit. Alors, je crois qu'il est faux et non réaliste de dire qu'en l'absence d'un accord sur le bois d'oeuvre tout va disparaître, tous les problèmes.

La question que j'aimerais poser s'adresse à messieurs Perkins et Shepherd, car vous représentez une entreprise appartenant à l'industrie du bois d'oeuvre. Vous avez sûrement entendu parler vos employés au sujet du bois d'oeuvre. J'aimerais savoir comment l'accord aidera vos employés, les hommes et les femmes qui travaillent dans l'industrie du bois d'oeuvre.

Merci.

• (1620)

M. Jim Shepherd: Monsieur le président, je vais dire, au nom des employés de Canfor, que je représente, je pense, que la confusion qui vient des médias, le sentiment anti-Américains cultivé au Canada pour la question du bois d'oeuvre, l'idée que nous gagnons la bataille, tout cela a créé des attentes pour que nous sortions gagnants de cela. Alors, il y a de la confusion quant à ce qui se passe vraiment. Mais au bout du compte, les gens que je représente veulent de la certitude. Ils veulent savoir qu'ils viendront travailler demain matin; ils veulent savoir que l'entreprise va réinvestir dans les installations afin d'être plus concurrente et rester dans la course. Ils veulent simplement savoir qu'ils conserveront leur emploi.

Je pense que la récupération des droits, la certitudes des règles du commerce et le fait que l'on ne s'en va pas vers un cinquième accord permettent à nos employés d'avoir la meilleure certitude parmi les options qui s'offrent à nous. Beaucoup d'entre eux ne peuvent expliquer pourquoi l'accord est bon, ou pourquoi il est mauvais, et ils

accordent beaucoup d'attention au fait que le Canada doit abandonner une somme aux Américains, mais en fait, tout ce qu'ils veulent, c'est la certitude qu'ils conserveront leur emploi.

M. Paul Perkins: Je pense la même chose que M. Shepherd. Je pense que nos employés savent que l'industrie subit des changements importants. La concurrence au Canada est un enjeu, tout comme le fait de continuer à être concurrentiel. Et le fait de dire que nous avons gagné est un des éléments qui sèment la confusion, car en fait, nous ne l'avons pas gagné, il n'y aura jamais de fin. Ils aimeraient que le problème soit réglé une bonne fois pour toutes, car ils ne comprennent pas très bien notre position à ce sujet. Ce qu'ils veulent, je crois, c'est de pouvoir contrôler leur destinée avec des éléments pouvant être contrôlés, comme la récupération des droits, le transport et les autres éléments de base.

Le président: Merci, monsieur Lemieux.

Monsieur Cannas, allez-y.

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

Merci, messieurs, pour vos commentaires.

Je voudrais reprendre certains commentaires de M. Julian. Notre gouvernement tient fortement compte de l'industrie. Nous n'allons pas abandonner l'industrie une fois l'accord signé. Nous allons être encore là pour vous. Nous avons un formidable ministre et du personnel formidable au ministère qui travaillent avec l'industrie.

Je crois, monsieur Shepherd, que vous étiez avec le premier ministre Campbell lorsque le gouvernement a annoncé qu'il allait participer, et je sais que mes collègues de l'île se préoccupent de cela, de l'examen de la politique sur l'exportation du bois. J'aimerais que vous nous donniez des explications à ce sujet. Le processus est parallèle, dans le cadre de l'examen entrepris par le premier ministre Campbell et le gouvernement, soit le ministre Coleman.

• (1625)

M. Jim Shepherd: Monsieur le président, je voudrais tout d'abord dire que Canfor s'est retirée de l'exploitation forestière côtière cette année, alors je vais parler davantage à titre d'acheteur d'actions. Ce dont j'ai été témoin en Colombie-Britannique, entre la côte et l'intérieur des terres... Pour en revenir à la question de la définition de l'industrie du bois d'oeuvre, elle a différents visages; elle est constituée de nombreuses entreprises de taille différente et dont les besoins varient. L'industrie côtière possède des caractéristiques uniques, le bois destiné à l'exportation étant récolté sur des terres privées.

Je représente Canfor, et je n'ai pas eu le mandat de trouver dans l'accord des éléments qui sont favorable à cette question. Mais notre premier ministre a dû traiter de la question des besoins particuliers des régions. Je crois qu'il en est arrivé à un compromis correct, et qu'il a appuyé un accord qui nous permet d'aller de l'avant tout en abordant la question afin d'aider l'industrie à trouver des solutions à ses besoins en ce qui a trait à la côte.

Le président: Merci.

En dernier, M. Julian, pour cinq minutes.

M. Peter Julian: Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais reprendre un témoignage du 31 juillet dernier. M. Stephen, un analyste très respecté à BMO Marchés des capitaux, a parlé de Canfor.

Voici ce qu'il a dit: Si vous prenez la situation d'une entreprise comme Canfor qui va scier son bois le moins cher, il est évident que cela va entraîner la fermeture des scieries du sud-est. Cela va mettre certaines usines de pâte en danger, que ce soit celle de Kamloops ou celle de Celgar, ce qui va compromettre l'approvisionnement.

Puis, il parle des pertes d'emploi dans d'autres parties du pays, notamment dans le Nord de l'Ontario, et il ajoute à la fin:

En ce qui concerne les billes brutes, voici très brièvement ce qui se passe. Disons que vous payez un droit de 15 p. 100, 5 p. 100 ou peu importe le chiffre. Si vous pouvez faire venir une bille de bois sans aucun droit à payer aux États-Unis, il est logique d'implanter la scierie sur place et de créer des emplois au sud de la frontière.

Je voudrais savoir, bien sûr, si une partie de votre plan d'affaires va dans le sens de ce que M. Atkinson a dit, aborde la question de la fermeture de scieries au Canada? Prévoyez-vous prendre de l'expansion aux États-Unis? Et comme Weyerhaeuser, vous avez rationaliser vos exploitations dans une certaine mesure, au Canada. Prévoyez-vous ouvrir des scieries aux États-Unis?

Vous avez, tous les deux, parlé d'un marché nord-américain du bois d'oeuvre. Bien sûr, les collectivités qui vivent de l'exploitation du bois résineux s'inquiètent du fait que notre matière brute servira à soutenir des emplois aux États-Unis. Prévoyez-vous prendre de l'expansion? Et les commentaires de M. Stephen Atkinson sont-ils fondés?

M. Jim Shepherd: Monsieur le président, vous avez posé plusieurs questions, et je ne sais pas auxquelles vous aimeriez que je réponde.

En ce qui a trait à la question de savoir si Canfor a l'intention de fermer des scieries, la réponse est non. Nous avons deux installations dans le sud de la Colombie-Britannique. Ces scieries sont concurrentielles et font partie des plans d'avenir de Canfor.

La vigueur du dollar canadien, la faible valeur des actions, le prix peu élevé du bois d'oeuvre, le coût élevé de l'énergie et le coût élevé du transport, tout ces facteurs économiques sont des éléments qui rentrent en ligne de compte, comme les autres choses. Alors, l'accord ne repose pas uniquement sur le prix du bois d'oeuvre et sur les taxes. Il s'agit d'un fardeau supplémentaire, je le concède, mais en bout de ligne, ces risques, comparativement à la possibilité d'un cinquième accord, constituent une plus grande sécurité pour nos scieries du sud de la province.

Le président: Monsieur Perkins, allez-y.

M. Paul Perkins: Je crois que je répondrais que nous cherchons continuellement de nouveaux marchés; nous cherchons à savoir ce qui est possible en matière de fermeture. Actuellement, nous avons une scierie en Saskatchewan qui est au ralenti parce que la production de pulpe est ralentie. Alors, les conditions du marché sont, comme je l'ai déjà dit, difficile et nous prévoyons que la demande va chuter aux États-Unis.

D'après ce que je sais, nous ne prévoyons pas prendre de l'expansion en nous installant ailleurs, pour l'instant, et je serais surpris du contraire, étant donné que nous prévoyons une diminution de la consommation de nos produits aux États-Unis. et nous ferons

tout ce que nous pourrions pour garder nos emplois, pour que nos scieries continuent à fonctionner et pour demeurer concurrentiels.

M. Peter Julian: J'aimerais parler de cette question, qui a été soulevée par mon collègue relativement à la question du litige. Il voulait savoir pourquoi les Américains voudraient mettre fin à l'accord au bout de 18 mois. La réponse est très claire: pour annuler quatre années de victoires juridiques au cours de lesquelles nous n'avons pas surmonté les deux derniers obstacles qui permettraient d'établir une jurisprudence pour prouver que le bois d'oeuvre canadien n'est pas subventionné. Et, dans un sens, ils soulèvent la question du délit commercial. Alors, ils ont un grand intérêt à signer l'accord puis, dans 18 mois, ils y mettront fin, et l'accord dans sa version diluée par rapport à celle du premier juillet.

Alors, l'accord ne représente pas de stabilité pour nous. Cependant, il a comme effet, et de nombreux témoins ont soulevé cette question, d'annuler toutes les victoires juridiques que nous avons gagnées depuis quatre ans et qui nous ont coûté des millions de dollars.

Alors, je vous demande à vous tous, en commençant par monsieur Van Bergeyk, pour quelle raison nous abandonnerions quatre années de victoires juridiques pour entamer un cinquième accord, ce qui est inévitable, je crois que tout le monde s'entend pour le dire, en permettant à la coalition d'empocher 500 millions de dollars; pour recommencer à zéro, en oubliant toutes nos victoires juridiques, et il faudrait alors dépenser encore des millions de dollars en frais juridiques si nous voulions défendre notre industrie. Nous pourrions simplement capituler, ce que le gouvernement veut faire, apparemment. Mais pourquoi rejeter quatre années de victoires juridiques, alors qu'il nous reste deux obstacles à franchir?

J'aimerais que monsieur Van Bergeyk commence.

• (1630)

M. William Van Bergeyk: Merci beaucoup, monsieur Julian. Nous posons exactement la même question: pourquoi voudrions-nous faire cela?

Je crois que nous allons capituler pour une bataille qui a pris naissance chez nos voisins du Sud et que nous allons la ramener ici. Nous voyons maintenant que l'industrie a différents points de vue. L'industrie va arguer pour une forme d'allocation, une part des quotas, si vous voulez, une allocation des parts du marché. Nous allons nous dépêcher à la frontière, nous allons nous marcher sur les pieds.

La situation est très unique, ici, avec notre comparution devant le comité. Weyerhaeuser et notre entreprise ont une relation très unique. Nos leur vendons des actions et ils ont besoin de nos actions. Je suis certain que les deux parties aimeraient que cette relation fleurisse. M. Perkins a dit aussi cela. Ils veulent que leurs opérations se poursuivent. Nous aussi. Mais l'accord ne va pas garantir cela. Nous aimerions qu'une tierce partie s'en mêle, et nous croyons fermement, contrairement à ce que mes vis-à-vis ont dit, que nous aboutirions alors à quelque chose.

Le président: Je voudrais que les deux autres membres du panel puissent répondre à cette question.

M. Paul Perkins: Monsieur le président, ma réponse à la question du député, c'est que nous ne partageons pas la même vision des solutions de rechange éventuelles. Il est clair que les précédents dont il parle n'ont pas nécessairement une grande importance selon nous.

Je répète que, après avoir été témoin de quatre accords, oui, je peux dire que nous avons obtenu plus de choses avec le présent accord, mais je crois que la décision du Tribunal du commerce international n'est liée que sur la présente question. Si nous perdons en appel, la décision n'aurait pas un caractère exécutoire pour la prochaine ronde avec le Bureau du représentant américain au Commerce. Je suppose que cela dépend de la manière dont on entrevoit l'avenir; nous l'envisageons assurément en nous fondant sur ce qui s'est produit depuis quelques années. Nous croyons en fait qu'il y a une possibilité raisonnable d'aller de l'avant.

M. Jim Shepherd: Monsieur le président, j'aimerais parler de la question de la présente ronde de recours en justice.

Elle a commencé lorsque le précédent accord sur le bois d'oeuvre, dans le cadre du commerce administré, a pris fin, au bout de cinq années, période pendant laquelle il n'était pas possible de faire des plaintes à l'effet que le Canada subventionnait l'industrie. Au bout d'une semaine, c'était le début du quatrième accord. Le bon sens nous dit qu'il n'est pas étonnant que nous gagnions cette ronde;

comment peut-on en une semaine passer d'une situation où il n'y avait rien à une situation où il y a menace de préjudice et subvention? Alors, en ce qui a trait aux causes que nous avons gagnées, je ne sais pas en quoi cela se rapporte au cinquième accord, ceux qui ont fait fortune, et qui continuent à faire fortune, ce sont les conseillers juridiques. Il faudrait donner de la certitude à l'industrie.

Le président: Merci.

Monsieur Shepherd a conclu la séance. Je tiens à dire que les témoins ont été exceptionnels. Je vous remercie d'avoir pris la peine de venir présenter votre exposé et répondre aux questions. C'est très apprécié.

J'aimerais aussi remercier tous les membres du comité pour les questions pertinentes qu'ils ont posées aujourd'hui, ainsi que tout le personnel, les greffiers, le personnel de recherche, les interprètes, qui tous ont contribué à la bonne marche de la séance. Merci beaucoup.

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.