



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 014 • 1<sup>re</sup> SESSION • 42<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le mardi 3 mai 2016**

**Président**

**L'honorable Mark Eyking**



## Comité permanent du commerce international

Le mardi 3 mai 2016

•(0845)

[Traduction]

**Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)):**  
La séance est ouverte.

Bonjour à tous. Nous souhaitons un bon retour aux députés après la semaine passée dans leur circonscription. Je souhaite la bienvenue à ceux qui sont simplement en visite au Comité.

Nous avons un programme très chargé pour cette séance du Comité. Nous devons terminer notre étude de l'accord avec l'Union européenne et nous avons le PTP. Nous avons également d'autres questions à examiner.

Un des sujets très importants, qui est toujours d'actualité, est bien entendu le bois d'oeuvre résineux. Notre Comité a déjà tenu une réunion avec ce que j'appellerais les intérêts de l'Est: l'Ontario, le Québec et les Maritimes ont déjà présenté des mémoires à notre Comité. Aujourd'hui, nous avons le plaisir d'accueillir une équipe de l'Ouest, de la belle Colombie-Britannique. Nous sommes allés là-bas au cours de nos voyages sur le PTP et nous avons rencontré certains d'entre vous.

Je voudrais également présenter nos excuses pour avoir avancé cette réunion. Nous avons eu un imprévu et j'apprécie vraiment que nos témoins aient été aussi accommodants.

Je précise que la séance d'aujourd'hui sera divisée en deux parties. Nous passerons la première heure avec les personnes qui sont présentes ici. Au cours de la deuxième heure, nous recevrons les témoignages par satellite.

Nous accueillons aujourd'hui les représentants du B.C. Lumber Trade Council, en Colombie-Britannique, Susan Yurkovich et Duncan Davies.

Vous représentez deux organismes aujourd'hui?

**M. Duncan Davies (coprésident, BCLT, président et directeur général, Interfor Corporation, B.C. Lumber Trade Council):** Oui, monsieur.

**Le président:** Vous ne disposerez quand même que de cinq minutes.

**Des voix:** Oh, oh!

**Le président:** Non, vous pourrez encore intervenir quand vous le souhaitez, mais je vois que vous représentez le B.C. Lumber Trade Council et aussi l'Alliance canadienne du bois d'oeuvre. Bienvenue, monsieur Davies.

Nous accueillons également Kevin Edgson, de l'Alliance canadienne du bois d'oeuvre.

C'est un plaisir de vous recevoir ici.

Nous allons accorder cinq minutes à chaque groupe. Vous pouvez vous partager ce temps ou faire ce que vous voulez de ces cinq minutes.

Je vais commencer par le B.C. Lumber Trade Council.

Qui va prendre la parole?

**Mme Susan Yurkovich (présidente, B.C. Lumber Trade Council):** Ce sera moi. Merci, monsieur le président.

Bonjour. Je m'appelle Susan Yurkovich. J'ai le plaisir d'être ici aujourd'hui au nom du B.C. Lumber Trade Council.

Duncan est également le co-président du B.C. Lumber Trade Council, un organisme qui a été mis sur pied pour défendre les intérêts du secteur forestier de la Colombie-Britannique au sujet des questions commerciales, mais comme vous pouvez le voir aujourd'hui, nous travaillons en collaboration avec les associations provinciales et les entreprises de bois d'oeuvre de tout le pays en tant que membre de l'Alliance canadienne du bois d'oeuvre.

Nous apprécions l'intérêt que le Comité du commerce international porte au bois d'oeuvre résineux. C'est un dossier d'une importance cruciale pour la Colombie-Britannique et les régions productrices de produits forestiers de tout le pays. En fait, c'est important pour tous les Canadiens.

Je voudrais commencer par vous parler un peu, ce matin, de l'industrie forestière de la Colombie-Britannique.

L'industrie forestière est importante en Colombie-Britannique. Elle reste l'un des principaux moteurs de l'économie de notre province en apportant une contribution annuelle d'environ 12 milliards de dollars au PIB. Les taxes, les droits de coupe et les redevances de notre secteur fournissent également des recettes annuelles d'environ 2,5 milliards de dollars. Bien entendu, ces revenus aident à financer des services essentiels pour les citoyens comme la santé et l'éducation.

Notre secteur est l'un des principaux employeurs de la province, car de Fort St. John à Vancouver, environ 145 000 personnes gagnent leur vie directement ou indirectement grâce à lui. Cela représente un emploi sur 16 dans notre province. Un bon nombre de ces personnes travaillent dans nos 300 établissements de fabrication de produits de bois répartis aux quatre coins de la province, et travaillent aussi dans la gestion forestière, dans la recherche et l'innovation ainsi que dans la sylviculture.

Nous sommes très fiers de pouvoir dire que la fibre qui alimente nos établissements de fabrication provient de forêts gérées de façon durable. Avec 52 millions d'hectares, la Colombie-Britannique possède plus de terres forestières ayant obtenu une certification environnementale indépendante que tout autre pays au monde. Cette fibre sert à créer des produits forestiers de haute qualité qui sont expédiés partout dans le monde. En 2014, la dernière année pour laquelle nous avons des données complètes, nos exportations de produits forestiers se sont chiffrées à environ 12,4 milliards de dollars et environ la moitié de ce chiffre provenait du bois d'oeuvre résineux. La Colombie-Britannique est de loin le principal producteur de bois d'oeuvre résineux au Canada et nous sommes le principal exportateur de bois d'oeuvre résineux vers le marché des États-Unis.

Ces dernières années, nous avons fait des gros efforts pour diversifier nos exportations et réduire notre dépendance vis-à-vis du marché des États-Unis. Grâce à un partenariat avec Ressources naturelles Canada, la province de la Colombie-Britannique et l'industrie, cet effort a produit d'excellents résultats. Nos exportations de bois d'oeuvre vers la Chine sont passées d'environ 300 millions de pieds-planche en 2005 à plus de 2,5 milliards de pieds-planche en 2014. Nous commercialisons nos produits dans toute l'Asie et nous commençons à explorer également l'Inde.

Malgré ces efforts, les États-Unis, qui sont un marché naturel étant donné leur proximité et leur utilisation du bois comme matériau de construction, reste notre principal marché pour le bois d'oeuvre résineux. La moitié du volume que le Canada expédie aux États-Unis provient de la Colombie-Britannique et c'est pourquoi le maintien d'un accès prévisible au marché américain revêt une importance cruciale pour la prospérité future de notre secteur.

Les différends entre le Canada et les États-Unis au sujet du bois d'oeuvre résineux ne datent pas d'hier. Ils découlent des allégations des producteurs américains selon lesquels notre industrie est subventionnée, en grande partie en raison d'une différence entre les deux pays sur le plan de la propriété des terres. Aux États-Unis, la majorité des boisés appartiennent à des intérêts privés tandis qu'au Canada, ils appartiennent généralement aux gouvernements provinciaux. Les intérêts américains ont prétendu que les boisés du Canada étaient subventionnés parce qu'ils appartenaient à la Couronne. Ce n'est pas le cas; néanmoins, suite à ces allégations, les États-Unis ont mis en place des mesures protectionnistes dans leur marché depuis des décennies.

Dans un monde idéal, le bois d'oeuvre résineux ferait l'objet d'un libre-échange entre nos deux pays, mais le fait est qu'au cours des 35 dernières années, le libre-échange n'a existé que pendant deux ans environ. Au cours de cette période, il y a eu quatre litiges portant sur les droits compensateurs et les droits antidumping et trois accords d'échanges administrés dont le dernier a expiré en octobre dernier. Nous bénéficions aujourd'hui d'une période de moratoire qui empêche les États-Unis d'intenter un recours commercial avant octobre prochain. Cela nous laisse seulement quelques mois pour voir s'il est possible de conclure un nouvel accord satisfaisant tant pour le Canada que les États-Unis.

● (0850)

Certains, au Canada, n'appuient peut-être pas nos efforts, préférant laisser s'exercer la procédure de contestation ou souhaitant simplement que le libre-échange soit possible alors qu'en réalité, ce n'est pas le cas. En Colombie-Britannique, nous estimons essentiel de déployer de gros efforts pour voir si un nouvel accord est possible afin d'éviter l'incertitude que créent les litiges incessants ainsi que les bouleversements que cela cause pour les producteurs et

les consommateurs des deux côtés de la frontière. C'est maintenant qu'il faut faire ce travail.

Il ne sera pas facile de résoudre ces différends. Nous savons que la ministre Freeland, et ses fonctionnaires travaillent fort pour négocier avec leurs homologues américains et que Mme Clark en a fait un enjeu prioritaire pour la Colombie-Britannique. Néanmoins, il faudra faire preuve de leadership et de bonne volonté à Washington comme à Ottawa ainsi que dans les conseils d'administration de l'industrie des deux pays pour trouver une solution durable.

Nous espérons qu'un effort concerté de la part des deux parties nous permettra de conclure une entente, mais si ce n'est pas possible, nous sommes également prêts à travailler en collaboration étroite avec le gouvernement du Canada et l'industrie forestière de tout le pays pour défendre rigoureusement nos pratiques et politiques forestières contre tout litige commercial que les États-Unis pourraient tenter.

Le Canada et les États-Unis ont les relations commerciales les plus importantes au monde. Ces relations ne devraient pas être compromises par un différend permanent au sujet du bois d'oeuvre résineux. La recherche d'un règlement doit être une priorité nationale afin que le secteur forestier de la Colombie-Britannique et du Canada puisse continuer à contribuer à l'économie nationale et aux économies de centaines de collectivités des quatre coins de notre pays.

Merci. J'ai hâte de répondre à vos questions.

● (0855)

**Le président:** Merci infiniment. Nous allons maintenant passer à l'Alliance canadienne du bois d'oeuvre et à M. Edgson... Monsieur Davies.

**M. Duncan Davies:** Merci de votre invitation à comparaître ici aujourd'hui.

Je m'appelle Duncan Davies. Je suis le président directeur général d'Interfor Corporation, une des plus grandes entreprises de bois d'oeuvre au monde, établie à Vancouver. Je suis aussi coprésident du B.C. Lumber Trade Council et coprésident de l'Alliance canadienne du bois d'oeuvre.

Je suis ici ce matin avec mon collègue Kevin Edgson, le président directeur général d'Eacom Timber.

L'Alliance canadienne du bois d'oeuvre a été constituée en 2001 pour être le porte-parole de l'industrie canadienne du bois d'oeuvre résineux au sujet du préjudice que l'industrie forestière des États-Unis prétend subir à cause des importations de bois d'oeuvre résineux en provenance du Canada. À l'heure actuelle, l'Alliance compte parmi ses membres des associations provinciales et entreprises de Colombie-Britannique, de l'Alberta, de la Saskatchewan, de l'Ontario et du Québec qui représentent 70 % de la production de bois d'oeuvre résineux du Canada exportée vers le marché américain. L'Alliance consulte régulièrement Affaires mondiales Canada pour fournir un avis constructif au sujet des questions commerciales relatives au bois d'oeuvre résineux.

Notre secteur revêt une importance cruciale pour l'économie nationale et la situation économique d'un grand nombre de collectivités canadiennes dépendant de la forêt. Ce secteur génère environ 370 000 emplois directs et indirects et apporte plus de 20 milliards de dollars au PIB national. La majorité des produits forestiers du Canada sont exportés vers les marchés mondiaux, ce qui rend l'accès à ces marchés extrêmement important du point de vue de l'économie nationale.

Pendant de nombreuses générations, le Canada et les États-Unis ont eu des différends au sujet de l'accès de notre bois d'oeuvre résineux au marché américain. L'origine du conflit remonte à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle. Au cours des 35 dernières années, cela s'est traduit par quatre litiges commerciaux. Le fait est que les États-Unis limitent l'accès à leur marché au moyen de leurs lois commerciales qui sont conçues pour protéger leurs intérêts. Pour cette raison, au cours des trois dernières décennies, notre industrie a fonctionné en vertu d'un traité négocié ou a été confrontée à des litiges, comme cela a été le cas pendant 33 ans sur 35.

Ces dernières années, les entreprises membres de l'Alliance ont été assujetties à l'accord de 2006 sur le bois d'oeuvre résineux. Au cours des cinq années qui ont précédé cet accord, l'industrie canadienne a dû faire face à des droits compensateurs et des droits antidumping punitifs sur sa production expédiée aux États-Unis. Lorsque l'accord a été conclu en 2006, les sommes que l'industrie canadienne avait déposées auprès du Département du trésor des États-Unis se chiffraient à plus de 5 milliards de dollars, ce qui imposait un énorme fardeau financier aux entreprises de notre secteur.

La signature de l'accord de 2006 sur le bois d'oeuvre résineux a obligé le Canada et les producteurs canadiens de bois d'oeuvre résineux à réévaluer sérieusement les coûts associés à l'accord par rapport à l'avantage de pouvoir accéder au marché américain.

Certains ont estimé que l'accord de 2006 était une mauvaise affaire ou qu'il était contraire aux intérêts des Canadiens. Je ne partage pas cet avis.

L'accord sur le bois d'oeuvre de 2006 nous a garanti l'accès au marché des États-Unis au cours d'un des pires ralentissements économiques que nous ayons vus depuis la Crise de 1929. Cela a stimulé le développement de marchés outre-mer et a fourni aux industries du Canada et des États-Unis l'occasion de travailler ensemble de façon constructive pour élargir le marché des produits forestiers par rapport aux produits concurrents comme l'acier, le ciment et les composites. L'accord a permis aux entreprises comme la mienne de faire, dans ses usines au Canada, des investissements qui ont été très bénéfiques pour la viabilité économique de ces établissements, et d'offrir une plus grande sécurité d'emploi aux personnes qui y travaillent. L'accord de 2006 n'était pas parfait, mais il a apporté la garantie d'accès aux producteurs des deux côtés de la frontière pendant près d'une décennie.

Nous préférierions peut-être tous avoir un libre-échange du bois d'oeuvre, mais ce n'est pas notre réalité. En vertu de leurs lois commerciales, les États-Unis ont le droit de limiter l'accès à leur marché. Nous pouvons seulement choisir entre un commerce administré et la contestation. Si elles sont raisonnables, les ententes de commerce administrées peuvent être bénéfiques pour les producteurs des deux pays. En l'absence d'accord, nous reprendrons la voie coûteuse du litige pour résoudre les différends.

Face à ces deux choix, les membres de l'Alliance canadienne du bois d'oeuvre croient qu'il est dans notre intérêt collectif de travailler de façon constructive pour trouver un nouvel accord qui soit juste et acceptable pour les producteurs des deux côtés de la frontière. Nous continuerons de travailler en collaboration avec la ministre Freeland et ses fonctionnaires qui négocient avec leurs homologues américains pour atteindre cet objectif. Néanmoins, si l'approche des États-Unis est punitive et qu'il n'est pas possible de conclure un nouvel accord, nous sommes également prêts à collaborer avec notre gouvernement national pour défendre énergiquement notre industrie contre toute contestation que les États-Unis pourraient porter devant les tribunaux, comme nous l'avons fait avec succès par le passé.

● (0900)

Il y a huit semaines, le président Obama et le premier ministre Trudeau ont souligné la nécessité de trouver une solution à long terme à cet irritant commercial entre nos deux pays. Nous sommes d'accord. Ce différend devrait être réglé une fois pour toutes et il faut agir maintenant. Une solution exigera un leadership de la part des gouvernants et de l'industrie des deux côtés. En ce qui nous concerne, les membres de l'Alliance sont prêts à travailler avec toutes les parties en cause pour atteindre cet objectif.

Merci de votre attention. Je me ferai un grand plaisir de répondre à vos questions à ce sujet.

Merci.

**Le président:** Merci, monsieur Davies.

Je vous remercie tous les deux pour ces déclarations.

Avant que nous ne passions aux questions, je voudrais souhaiter la bienvenue à certains députés qui sont ici en visite. Je suis sûr qu'ils ont beaucoup d'intérêts en jeu dans leurs circonscriptions en ce qui concerne le bois d'oeuvre.

Gord Johns, Richard Cannings, Alistair MacGregor et Todd Doherty, bienvenue à notre Comité du commerce extérieur très actif et très intéressant.

Nous allons passer aux questions en commençant par les conservateurs.

Monsieur Hoback, vous disposez de cinq minutes.

**M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC):** Monsieur le président, je pense que si nous accueillons encore d'autres personnes autour de cette table, nous allons devoir leur faire payer des frais d'entrée pour qu'elles puissent participer à ce comité très apprécié.

**Le président:** Nous allons devoir surveiller les biscuits, aujourd'hui, c'est certain.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Randy Hoback:** Je voudrais d'abord remercier les témoins de la compréhension dont ils ont fait preuve au sujet de l'annulation de notre réunion. Vous n'avez pas eu un long préavis et vous comprendrez, je crois, pourquoi nous avons dû le faire. Je tiens à vous remercier d'être revenus, car c'est un sujet très important. Il mérite l'intérêt et l'audience que nous lui accordons aujourd'hui.

Pour passer directement aux questions, si nous prenons le secteur forestier de la Colombie-Britannique, l'accord actuel est en place depuis un nombre  $x$  d'années. Que devrait contenir l'accord aujourd'hui comparativement à hier? Quel genre de changements faudrait-il lui apporter? L'industrie est-elle structurée de la même façon aujourd'hui qu'elle l'était à l'époque?

Les intérêts qui possèdent des scieries actuellement en Colombie-Britannique et les intérêts canadiens qui possèdent des scieries aux États-Unis pourraient être un autre exemple. Cela a-t-il un impact sur la façon dont cet accord devrait être établi?

Je vais peut-être vous laisser tous les deux répondre à ces questions.

**M. Duncan Davies:** Pour ce qu'il y a de la structure de l'industrie, le fait qu'un certain nombre d'entreprises canadiennes, dont la mienne, ont investi aux États-Unis n'est pas vraiment, je pense, une question pertinente en ce qui concerne la structure de l'accord sur les bois d'oeuvre résineux.

Tant en Colombie-Britannique que sur la scène nationale, nous croyons que la formule de l'accord de 2006, établie en fonction d'un marché au plus bas, qui offrait aux provinces le choix entre des droits à l'exportation ou une limitation du volume pour avoir accès au marché des États-Unis, était une bonne formule. Je pense qu'elle répond aux besoins et aux intérêts respectifs des diverses provinces en raison de la possibilité de choix.

Je crois que les circonstances économiques ont changé depuis 2006. Il est possible de moderniser l'accord et de le rendre plus efficace qu'il ne l'était avec l'ancienne formule. Susan a dit que le litige portait sur le prix du bois d'oeuvre et son lien avec le régime foncier en vigueur aux États-Unis. Le véritable facteur est ce qui se passe quand le marché est au plus bas, surtout quand le dollar canadien est faible. Une formule qui limite ou réduit l'accès de la production canadienne au marché américain en imposant une taxe ou une limitation de volume quand le marché est faible est celle qui convient. C'est beaucoup plus logique, selon nous, qu'une formule fondée seulement sur le volume.

**M. Randy Hoback:** Je sais que certains groupes ont voulu changer l'option qu'ils avaient choisie au bout d'un an ou deux.

**M. Duncan Davies:** Oui. Ils peuvent le faire. L'ancien accord permettait à une province de choisir une formule à deux reprises pendant la durée de l'accord. Une province qui avait choisi une option pouvait l'abandonner pour l'autre.

Nous estimons que ce n'est pas une mauvaise solution, car elle permet aux provinces de s'adapter à l'évolution de leur situation.

**M. Randy Hoback:** Très bien.

En dehors du Canada et des États-Unis, envisagez-vous de poursuivre activement d'autres marchés afin de compenser ce que vous pourriez perdre aux États-Unis?

Je pense au secteur du boeuf et à ce qu'il nous est arrivé parce que nous dépendions trop d'un seul marché. Bien entendu, les producteurs ont maintenant diversifié leurs marchés. Que faites-vous pour arriver au même résultat et quels sont les effets du PTP et des autres accords commerciaux sur cet objectif?

**Mme Susan Yurkovich:** La Colombie-Britannique, en particulier, a fait beaucoup d'efforts pour élargir ses marchés, comme je l'ai mentionné et ce que nous avons pu faire en Asie a été une grande réussite. Si nous n'avions pas réussi à gagner ces marchés, la situation de notre secteur aurait été encore plus difficile après 2008.

Nous avons très bien réussi à élargir nos marchés en Chine. Bien entendu, nous sommes très bien implantés au Japon depuis les années 1970 et nous vendons encore beaucoup là-bas. Nous avons un petit bureau en Corée. Nous exportons des produits là-bas. Comme je l'ai dit, nous commençons à explorer les possibilités en Inde, un marché très différent, avec une logistique très différente ainsi que des produits différents qui suscitent de l'intérêt. Nous commençons tout juste à explorer ce marché.

Pour ce qui est des programmes menés en collaboration avec Ressources naturelles, au Canada et, dans notre cas, le gouvernement de la Colombie-Britannique par l'entremise de Forestry Innovation Investment, le secteur n'aurait pas pu s'en charger à lui seul et ce sont là des programmes vraiment importants pour diversifier notre marché. Néanmoins, le fait est que les États-Unis ont besoin de notre bois d'oeuvre et que c'est également un marché naturel pour nous, alors je ne m'attends pas à ce que nous en sortions complètement.

Je ne sais pas, Kevin, si vous voulez parler de...

●(0905)

**M. Kevin Edgson (membre, CLTA, président et directeur général, Eacom Timber, L'Alliance canadienne du bois d'oeuvre):** Je voudrais parler.

Je précise qu'Eacom a ses bureaux à Montréal. C'est le plus gros producteur de bois d'oeuvre de l'Ontario et mon point de vue est donc celui de l'Est.

Les marchés étrangers sont fantastiques pour toute industrie canadienne.

Nous n'expédierons jamais de grumes vers le Japon, la Chine ou l'Inde, mais c'est un produit de base et si une partie de la production est envoyée outre-mer, il ne faut pas voir les marchés étrangers comme un avantage pour la Colombie-Britannique, mais comme un avantage pour l'industrie canadienne. Toute l'industrie canadienne devrait soutenir leur élargissement et les considérer dans cette optique. Nous en avons bénéficié en Ontario et au Québec et nos emplois ont été sauvés grâce à l'élargissement de ces marchés et au bois provenant de la Colombie-Britannique.

**Le président:** Merci beaucoup.

Merci, monsieur Hoback.

Nous allons donner la parole aux libéraux et à M. Dhaliwal.

**M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins. J'apprécie votre présence ici, Susan et Duncan et le travail que vous accomplissez.

Je vais faire suite à Randy. Comme Duncan l'a mentionné, vous essayez de voir... Au cours de la période de 100 jours dont nous disposons pour les négociations entre les États-Unis et le Canada, que voudriez-vous voir dans l'accord que nous allons conclure? Également, Duncan a mentionné que nous avons besoin de la volonté politique de l'industrie et du gouvernement. Comment l'industrie canadienne et nos deux gouvernements peuvent-ils faciliter cet accord?

Cette question s'adresse à vous deux, Susan et Duncan.

**Mme Susan Yurkovich:** Bien entendu, nous avons cette période de 100 jours et nous pensons qu'il faudrait travailler très fort pour conclure un nouvel accord. Cela pourrait être un accord modernisé, comme l'a dit Duncan. L'accord de 2006 — sa formule de base, les options qu'il offrait aux provinces, les unes optant pour une limitation du volume et les autres pour une taxe — a bien fonctionné. En fait, cet accord a été satisfaisant pendant une longue période. Bien entendu, il s'étendait sur neuf ans, mais c'était un accord d'une durée de sept ans, avec une prolongation de deux ans, et les deux parties ont accepté de le prolonger. Par conséquent, l'accord a fonctionné pendant longtemps.

Nous voudrions qu'au 100<sup>e</sup> jour, un travail très important ait été accompli en vue d'un accord modernisé. C'est ce que la Colombie-Britannique voudrait voir au cours de ces 100 jours, mais il faut pour cela que les deux parties fassent preuve de bonne volonté.

**M. Sukh Dhaliwal:** Certains laissent également entendre qu'il ne faudrait pas pousser le secteur du bois d'oeuvre à conclure cet accord au cours des 100 prochains jours. Qu'en pensez-vous? Partagez-vous cette opinion? Si nous ne parvenons pas à un accord dans ce délai de 100 jours, quels risques et quelles conséquences entrevoyez-vous?

**M. Duncan Davies:** J'aurais plusieurs choses à dire. Premièrement, l'histoire du différend sur le bois d'oeuvre résineux montre clairement que cette question ne sera jamais réglée à moins que le président et le premier ministre ne cherchent directement à trouver une solution. La ministre Freeland et le premier ministre Trudeau se sont penchés très activement sur ce dossier depuis l'élection et la nomination du nouveau gouvernement, l'automne dernier.

Il faut commencer par le commencement. Il est primordial de sensibiliser davantage les États-Unis à l'importance de ce dossier pour trouver une solution. C'est la première chose.

Deuxièmement, si nous ne faisons pas de progrès au cours de ces 100 jours ou avant l'expiration du moratoire prévu dans l'accord de 2006, qui expire au milieu d'octobre de cette année, nous nous attendons à ce que l'industrie américaine demande à son gouvernement de déposer un autre recours commercial contre l'industrie canadienne.

J'espère que la sagesse prévaudra, mais quand l'industrie américaine porte plainte, les autorités américaines ont pour habitude d'intenter un recours commercial. Il faut donc s'attendre à replonger dans une période pendant laquelle le gouvernement des États-Unis enquêtera sur les pratiques en vigueur au Canada. Selon toute probabilité, nous nous retrouverons confrontés, le printemps prochain, à des droits compensateurs et anti-dumping qu'il nous faudra contester, tout cela pendant que nous essaierons de négocier un accord.

Je pense qu'il vaudrait la peine d'essayer de faire avancer les choses avant de nous retrouver dans ce genre de situation. C'est pourquoi, le 10 mars, quand le premier ministre a rencontré le président, la période de 100 jours a été fixée pour permettre aux représentants des deux pays de travailler ensemble à l'élaboration d'un cadre d'entente. Nous espérons que d'ici la fin de ces 100 jours, ce qui nous amène, je crois, à la mi-juin, nous verrons les éléments d'une nouvelle entente qui aura seulement besoin d'être peaufinée et légalisée. C'est ce que nous espérons.

Si c'est beaucoup plus long, je pense qu'en raison des cycles politiques américains, il sera très difficile pour qui que ce soit d'accomplir grand-chose avant l'expiration de la période de moratoire.

• (0910)

**M. Kevin Edgson:** Les litiges actuels au sujet du papier surcalandré montrent très clairement à quoi nous pouvons nous attendre du côté du bois d'oeuvre. Ce n'est pas une question de principe; c'est pour protéger et améliorer la rentabilité au sud de la frontière. Si vous voulez avoir une bonne idée de ce qui se passe, quelle que soit votre opinion au sujet du libre-échange, voyez qui est touché par le différend commercial sur le papier surcalandré.

**Le président:** Merci, monsieur. Merci, monsieur Dhaliwal.

Nous allons maintenant passer au NPD, pour cinq minutes. Allez-y, madame Ramsey.

**Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD):** Je vais partager mon temps avec mon collègue de Colombie-Britannique. Gord Johns va donc poser les questions aujourd'hui.

**Le président:** Très bien. Allez-y, monsieur Johns.

**M. Gord Johns (Courtenay—Alberni, NPD):** Merci, monsieur le président, et je remercie les témoins de la Colombie-Britannique. Il est agréable de voir ici des gens de la côte ouest.

Avant de commencer, je voudrais me faire l'écho de ce que Susan a dit au sujet de l'importance de cet accord et de cette industrie pour les gens de la Colombie-Britannique. Comme je viens d'une ville de l'île de Vancouver, Port Alberni, où les emplois sont créés par la forêt, je sais que c'est le moteur de l'économie de notre région.

Ma famille a une longue tradition forestière. Mon arrière-grand-père était fabricant de papier à Ocean Falls et mon oncle était sylviculteur, si bien que je comprends très bien non seulement l'importance de cette question pour les emplois actuels, mais aussi que cela fait partie de notre patrimoine, de notre économie et que c'est ce qui a construit la Colombie-Britannique.

Avant de commencer, je dirais qu'à mon avis, tous les citoyens de la Colombie-Britannique connaissent l'importance de nos relations avec les peuples autochtones de la province. Un des grands dirigeants autochtones du secteur forestier, Nelson Keitlah, est décédé dimanche et je pense que tous les gens de la Colombie-Britannique ici présents comprennent à quel point c'est important et à quel point cela a modifié nos relations avec les Autochtones. Je voulais seulement le mentionner.

J'ai une question concernant les répercussions sur les emplois dans la province auxquelles il faut s'attendre si l'accord n'est pas conclu. Je voudrais aussi savoir quels sont les éléments d'un accord qui assurerait à notre marché intérieur l'accès à du bois de bonne qualité pour nos scieries. Je crois vraiment important que nous nous assurions un accès à la fibre.

Je vais vous laisser vous partager la troisième question. L'accord de 2006 sur le bois d'oeuvre résineux incluait une procédure obligatoire de règlement des différends et une instance finale de règlement des différends composée de trois arbitres commerciaux nommés par la Cour d'arbitrage international de Londres. Quels changements les producteurs canadiens de bois d'oeuvre résineux aimeraient-ils voir apportés à la procédure de règlement des différends dans un nouvel accord sur le bois d'oeuvre résineux?

Susan, voulez-vous commencer et Duncan pourra peut-être vous faire suite?

**Mme Susan Yurkovich:** Je vais commencer par votre question au sujet des emplois.

Bien entendu, si nous devons déposer des montants importants de droits, cela imposera un fardeau financier à toutes les entreprises qui opèrent actuellement au Canada dans les différentes régions du pays. Si elles payent des droits compensateurs ou des droits anti-dumping, ces dépôts peuvent les empêcher d'investir dans des usines et de l'équipement, de faire de la formation et de recruter du personnel. Par conséquent, si nous nous dirigeons vers un très long conflit sur le bois d'oeuvre résineux et des contraintes financières pour les entreprises qui ont déjà connu une situation très difficile après 2008, et n'ont pas fini de remonter la pente. Cela aura certainement des répercussions sur les emplois et la capacité de faire des investissements dans les usines et l'équipement qui offriraient des avantages à long terme sur le plan de la préservation des emplois dans notre province.

●(0915)

**M. Duncan Davies:** Les litiges commerciaux qui surviennent en absence d'accord sont un instrument très brutal visant à affaiblir l'une des parties aux négociations alors qu'un traité négocié permet de protéger certains intérêts qui ne peuvent pas être protégés au cours d'un litige. Cela touche sans doute davantage l'industrie de la Colombie-Britannique que celle des autres provinces en raison de la valeur des essences forestières et du bois d'oeuvre qui sont produits en Colombie-Britannique.

Un litige imposera un pourcentage de droits sur tous les produits quelle que soit leur valeur. Pour certains cèdres à haute valeur de l'île de Vancouver et de toute la côte de la province, les exploitants paieront des droits très élevés en valeur absolue pour avoir accès au marché traditionnel des États-Unis alors que l'ABR plafonnait la valeur du produit, ce qui a contribué à protéger ces exploitants.

L'autre secteur durement touché est celui des entreprises indépendantes de seconde transformation qui aident à créer une industrie beaucoup plus dynamique que l'industrie primaire ne peut le faire à elle seule. L'accord de 2006 contenait des dispositions permettant aux entreprises de seconde transformation qui achetaient les produits d'une entreprise primaire de payer des droits d'accès au marché américain en fonction du coût de leurs entrants plutôt que du coût de leur production. Les entreprises qui ont une production de haute valeur et les petits indépendants risquent donc de pâtir davantage d'un litige que les grands producteurs disposant de plus de capitaux. C'est une chose dont nous devons être très conscients du point de vue de la politique publique lorsque nous examinons la possibilité d'un litige et d'un renouvellement de l'ABR.

Voilà la première chose.

**Le président:** À moins d'être bref, le temps est écoulé, mais je vais vous laisser conclure.

**M. Duncan Davies:** Je ne parlerai pas de la question de l'approvisionnement; c'est un problème constant. Je ne suis pas certain qu'il soit directement relié à l'ABR.

Pour ce qui est de la troisième question, le règlement des différends, il existe des moyens de l'accélérer. C'est un processus long, lourd et très coûteux. Il existe des moyens de le raccourcir et je pense qu'une des propositions que les États-Unis envisagent actuellement est la mise en place d'un mécanisme modernisé pour accélérer le processus de règlement des différends en vertu de l'accord. Je pense que cela présente un certain intérêt.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Johns.

Nous passons maintenant à Mme Lapointe, pour cinq minutes.

Allez-y.

[Français]

**Mme Linda Lapointe (Rivière-des-Mille-Îles, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Je souhaite la bienvenue aux témoins qui comparaissent devant nous aujourd'hui.

Il y a quelques semaines, nous avons reçu des producteurs de bois d'oeuvre du Québec. Vous comprendrez que je représente une circonscription du Québec.

Monsieur Davies, un peu plus tôt, vous avez effleuré la question concernant une entente modernisée. Étant donné que vous représentez l'industrie pancanadienne, que souhaiteriez-vous voir à cet égard? J'aimerais vous entendre sur la différence entre l'industrie du Québec et celle de la Colombie-Britannique dans ce secteur.

Nous avons entendu les gens du Québec. À la limite, ils étaient prêts à fonctionner dans le cadre d'une entente de libre-échange sans avoir nécessairement une entente écrite comme celle de 2006. J'aimerais vous entendre à ce sujet, monsieur Davies. Par la suite, monsieur Edgson, j'aimerais avoir vos commentaires sur ce même sujet.

[Traduction]

**M. Duncan Davies:** J'aimerais moi aussi, un libre-échange. Je ne pense pas que ce soit possible, à cause de la législation commerciale américaine et parce que les autorités des États-Unis se servent de leurs lois commerciales pour protéger leur marché. Nous pensons que le libre-échange comme tel n'est pas envisageable. Le choix ne peut être qu'entre le commerce administré et le litige. Certaines personnes ne sont pas de cet avis, mais l'histoire nous donne raison. C'est la première chose.

Deuxièmement, pour ce qui est d'un accord modernisé, il est possible d'améliorer l'efficacité de l'ABR de 2006. C'est ce que nous voudrions voir dans le cadre d'un nouvel accord. Cela veut dire qu'il faudrait tenir compte des changements dans la situation économique, que ce soit au niveau du taux de change, de l'amélioration des flux d'information ou des changements dans les mécanismes de règlement des différends, de façon à avoir un accord plus efficace servant les intérêts des producteurs des deux côtés de la frontière, des consommateurs des États-Unis et des collectivités de la Colombie-Britannique et du reste du Canada.

●(0920)

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Monsieur Edgson, voulez-vous ajouter quelque chose?

[Traduction]

**M. Kevin Edgson:** Le libre-échange est un merveilleux principe dont il vaut la peine de discuter, mais comme l'a dit Duncan, ce n'est pas réalisable.

Malheureusement, si vous refusez de céder le passage parce que vous avez la priorité, vous mettez votre vie en danger. Le risque, pour notre industrie, les gens qui y travaillent, les petites collectivités du Québec et de l'Ontario et aussi de tout le pays, est que nous perdions, pour une question de principe, la totalité des emplois, des revenus et des ressources qui peuvent jouer un rôle essentiel dans le dialogue sur les changements climatiques. Le reste de l'industrie, représenté par l'Alliance canadienne du bois d'oeuvre a dit, je crois, qu'il est temps d'envisager une solution de façon pragmatique.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Un peu plus tôt, vous avez dit que le président des États-Unis et le premier ministre du Canada souhaitaient signer une entente à long terme. Puisqu'il y aura des élections présidentielles américaines cet automne, croyez-vous que nous allons réussir à conclure une telle entente? On a dit que nous aurions un échéancier d'une centaine de jours. Selon vous, est-ce possible de conclure une telle entente?

**M. Kevin Edgson:** Un moment, s'il vous plaît.

[Traduction]

Vous m'avez perdu environ à mi-chemin. Pourriez-vous répéter simplement la dernière partie?



[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Il y a un échéancier de 100 jours. Avec les élections présidentielles qui se tiendront cet automne, croyez-vous que nous allons réussir à obtenir une entente d'ici là?

[Traduction]

**M. Kevin Edgson:** Nous pouvons conclure une entente si les deux parties se montrent logiques et raisonnables et je crois qu'on est prêt à le faire de notre côté de la frontière, au sein du Gouvernement du Canada et dans la majorité des entreprises de notre secteur. Je ne suis pas certain que la partie adverse soit prête à se montrer raisonnable. Si elle ne le fait pas, nous devons protéger notre industrie contre les attaques.

**Le président:** Il vous reste une demi-minute, madame Lapointe.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** D'accord.

Si aucune entente n'était conclue, nous irions vers des litiges commerciaux comme ceux que nous avons déjà vécus au cours des dernières années. C'est un peu ce que vous dites, n'est-ce pas?

[Traduction]

**M. Kevin Edgson:** Il y aurait des litiges. Il faut reconnaître, surtout dans l'Est, qu'on a fait beaucoup d'efforts pour reconstruire le secteur. Il a été très durement touché au cours de la dernière récession. Il y a eu beaucoup d'investissements, surtout de la part des grandes entreprises du secteur, mais nous sommes loin d'être stables et solides. Par conséquent, nous ne sommes pas encore en mesure de nous protéger grâce à une approche concurrentielle. Le litige est une approche non concurrentielle.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Merci.

[Traduction]

**Le président:** Merci.

Voilà qui termine le premier tour. Nous allons entamer le deuxième tour en commençant par les libéraux.

Monsieur Peterson, vous disposez de cinq minutes.

**M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Merci à tous d'être ici ce matin. Nous apprécions que vous ayez pris le temps de venir nous fournir des renseignements.

J'ai une ou deux questions à vous poser.

Aux termes de l'ancien accord, je crois que les exportations canadiennes pouvaient atteindre environ 34 % du marché américain et qu'il y avait clairement deux options, je pense, appelées l'option A et l'option B. Si j'ai bien compris, les régions qui adoptaient l'option A payaient une taxe à l'exportation plus élevée sur les livraisons aux États-Unis tandis que les régions qui choisissaient l'option B avaient des quotas, mais payaient des droits plus faibles. Quelle différence y a-t-il entre cet aspect de l'ancien accord et la proposition actuelle des États-Unis qui prévoit seulement un quota?

**M. Duncan Davies:** Nous n'avons pas encore vu en détail la proposition des États-Unis. Ils n'ont pas déposé ce qu'on pourrait appeler « l'élément clé » de l'accord, qui serait une entente sur le partage du marché.

Cela dit, la différence fondamentale entre le régime que prévoyait l'accord de 2006, qui offrait le choix entre les options A et B, est que la proposition américaine prévoit seulement l'option B qui limitera les volumes. Du point de vue de la Colombie-Britannique et des

autres provinces qui appliquaient l'option A prévue dans l'accord de 2006, la limitation du volume n'est pas une façon prudente de gérer le commerce entre les deux pays et nous ne sommes donc pas pour cette formule.

● (0925)

**M. Kevin Edgson:** Je répliquerais, ou j'ajouterais, que le choix offert était un élément clé du dernier accord. Cela a bien fonctionné dans toutes les régions et l'absence de précisions au sujet d'une formule prévoyant uniquement un quota a suscité de l'incertitude ou un désaccord évident dans l'ensemble du pays. Cela touche les régions de l'Est qui étaient exemptées. Cela touche le Québec qui a une autre façon d'envisager les choses. L'Ontario, qui avait un quota, ne sait pas trop ce que cela signifie tandis que l'Ouest préfère une formule lui permettant d'être le plus concurrentiel possible sur le marché mondial.

**M. Kyle Peterson:** Cela m'amène à mon autre question. M. Edgson est peut-être particulièrement bien placé pour y répondre vu qu'il connaît le point de vue de l'Est de même que celui de l'Ouest.

En l'absence de choix, pourrait-il y avoir un accord satisfaisant pour l'ensemble de l'industrie canadienne du bois d'oeuvre ou l'absence de choix favoriserait-elle une région par rapport à une autre?

**M. Kevin Edgson:** Je ne pense pas que la question soit de savoir si cela favoriserait une région par rapport à une autre. Le problème, si vous avez seulement un quota, c'est qu'il faut d'abord voir le chiffre pour pouvoir se prononcer. Toute plaisanterie mise à part, si c'est 100 %, le quota fonctionnera. Si vous pouvez me citer un chiffre entre zéro et cent, nous pourrions commencer à en discuter. Néanmoins, nous avons trop peu de précisions au sujet d'un système de quota pour pouvoir discuter sérieusement quant à savoir si cela fonctionnerait.

**M. Kyle Peterson:** Très bien.

Il y a eu une certaine consolidation de l'industrie de la Colombie-Britannique au cours de la dernière décennie, ou même plus récemment. Cette consolidation, les nouveaux investissements ou même la transformation qui s'opère actuellement au sud de la frontière, changent-ils le genre d'accord idéal que nous pourrions conclure et de quelle façon?

Je suppose que oui, mais peut-être que non. Si c'est oui, quels changements aimerions-nous voir, à votre avis, dans cet accord, par rapport à celui de 2006?

**M. Duncan Davies:** À mon avis, les changements survenus dans la structure de l'industrie — qui n'ont été que marginaux par rapport aux transformations fondamentales, y compris les investissements d'entreprises canadiennes aux États-Unis — ne modifient en rien ce que nous pourrions considérer comme un accord acceptable.

**M. Kevin Edgson:** Je partage cet avis. Des investissements importants ont également été faits dans l'Est pour moderniser les scieries et je ne pense pas que cela modifie la structure ou les exigences du nouvel accord.

**M. Kyle Peterson:** Merci.

**Mme Susan Yurkovich:** Je pourrais ajouter simplement quelques mots.

C'est un commerce mondial. Il n'est pas normal, pour une entreprise axée sur le marché mondial, d'avoir tout son actif dans le même pays. Je sais que les gens disent que les choses changent; je pense que les entreprises qui opèrent sur le marché mondial ont tendance à avoir des actifs dans plusieurs pays et je ne crois donc pas que ce soit anormal.

**M. Kyle Peterson:** Très bien.

**Le président:** Il vous reste seulement une demi-minute, mais vous pouvez la donner aux conservateurs, si vous voulez.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Kyle Peterson:** Juste pour avoir l'opinion des représentants de l'industrie qui sont ici, le dollar canadien est relativement faible actuellement. Quel effet cela a-t-il? En tenez-vous déjà compte dans la façon dont vous menez vos affaires? Pouvez-vous m'éclairer un peu à ce sujet?

**M. Duncan Davies:** La façon dont nous menons nos affaires en tient compte, mais c'est toujours la question sous-jacente dans le contexte des accords commerciaux.

Quand les marchés sont faibles et que le dollar canadien est faible, la courbe des coûts des producteurs canadiens change, et si vous examinez toutes les statistiques depuis le début, vous verrez que c'est lorsque les marchés sont faibles et que notre devise est faible que les producteurs canadiens peuvent beaucoup exporter vers le marché américain, capter des parts de marché et pousser les prix vers le bas. C'est la question fondamentale au coeur du différend sur le bois d'oeuvre résineux.

Si nous trouvions un moyen d'égaliser le taux de change ou du moins d'empêcher les fluctuations extrêmes, ce serait un pas important dans la bonne direction. L'ABR de 2006 l'a fait indirectement en augmentant le nombre de niveaux de prix quand le marché était au plus bas et nous disons que la meilleure solution est de moderniser l'accord de 2006. Ce serait pour tenir compte de certains des changements qui ont eu lieu sur le plan du taux de change et des prix dans le nouvel accord.

• (0930)

**Le président:** Merci infiniment. Vous avez largement dépassé votre temps, mais ça ira. Vos réponses ont été bien accueillies.

C'est maintenant au tour des conservateurs.

Monsieur Doherty, c'est à vous. Vous disposez de cinq minutes.

**M. Todd Doherty (Cariboo—Prince George, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je remercie nos invités.

Susan, comme nous nous connaissons, je laisserai les politesses de côté. Pouvez-vous expliquer le problème que l'approvisionnement en bois pose en Colombie-Britannique et les difficultés auxquelles certains de nos producteurs sont confrontés sur le plan de l'approvisionnement en bois, de sa proximité et de certains autres problèmes?

**Mme Susan Yurkovich:** Certainement.

Pour ceux d'entre vous qui ne venez pas de Colombie-Britannique, nous avons eu une importante infestation de dendroctone du pin qui a culminé en 2004-2005. Ce bois atteint la fin de sa vie utile. Nous avons consacré beaucoup de temps à l'abattre le plus rapidement possible. Nous avons dû dépasser notre coupe annuelle permise pour pouvoir le sortir de la forêt le plus vite possible, mais nous allons maintenant faire face à une réduction de notre CAP.

Cela oblige les scieries à aller plus loin pour s'alimenter en bois. Elles doivent parcourir des plus grandes distances, ce qui veut dire que les frais de transport sont plus élevés. Elles doivent aussi aller dans des endroits où il est moins rentable d'abattre du bois, ce qui augmente le coût des grumes livrées.

**M. Todd Doherty:** Excellent. Merci.

Nous voyons aussi un très grand nombre de nos principaux producteurs se défaire de leurs entreprises canadiennes, n'est-ce pas?

**Mme Susan Yurkovich:** Non, je ne dirais pas cela.

Il y a eu quelques changements de propriétaires. Il y a une période de consolidation à la fin des années 1990 et dans les années 2000. Il y a eu beaucoup de consolidation. Les actifs changent de main de temps en temps, mais ces deux dernières années, il n'y a pas eu d'exode de l'industrie.

**M. Todd Doherty:** Très bien.

Tout à l'heure, vous avez dit qu'il n'est pas normal que toutes nos opérations demeurent au même endroit dans un marché mondial en constante évolution. Je serais d'accord avec vous pour dire qu'il est logique que les entreprises prennent de l'expansion et élargissent leurs intérêts mondiaux. En ce qui concerne l'Accord sur le bois d'oeuvre résineux, nous pouvons voir qu'un grand nombre de nos principaux producteurs ont des intérêts très importants de l'autre côté de la frontière, ce qui pourrait être perçu comme un conflit d'intérêts.

Je vais adresser ma question à M. Davies. Monsieur Davies, quelle proportion des établissements de votre entreprise se situe aux États-Unis plutôt qu'au Canada?

**M. Duncan Davies:** Les deux tiers.

**M. Todd Doherty:** Les deux tiers de vos établissements sont aux États-Unis?

**M. Duncan Davies:** Oui.

**M. Todd Doherty:** Cela veut dire que si les producteurs canadiens doivent payer une taxe à l'exportation, votre entreprise y trouvera un avantage net.

**M. Duncan Davies:** Pas forcément.

**M. Todd Doherty:** Vous n'en tireriez pas profit?

**M. Duncan Davies:** Cela nuirait à nos établissements canadiens.

**M. Todd Doherty:** Vos établissements canadiens ne représentent que le tiers. Vous en avez beaucoup plus aux États-Unis, n'est-ce pas?

**M. Duncan Davies:** Il faut que je sache ce qu'il adviendra des prix du produit sur le marché américain pour pouvoir vous dire quelles seront les répercussions sur nos opérations aux États-Unis.

**M. Todd Doherty:** Très bien. Je comprends.

Nous croyons savoir que la coalition américaine a fait connaître au groupe négociateur américain ce qu'elle considère comme une juste part du marché pour le Canada dans le cadre d'un régime de quotas fixes. Est-ce une chose dont la ministre a parlé avec vous...

**M. Duncan Davies:** Je sais que...

**M. Todd Doherty:** ... ou avec le groupe?

**M. Duncan Davies:** Je sais que l'industrie américaine a partagé ces renseignements avec USTR.

• (0935)

**M. Todd Doherty:** Connaissez-vous le montant?

**M. Duncan Davies:** Non. J'ai posé la question, mais on ne m'a pas répondu et j'ignore si USTR a déjà communiqué ou non ce renseignement à Affaires mondiales. Je crois que non.

**M. Todd Doherty:** Affaires mondiales suit son chemin. Nous en sommes, je pense, au 54<sup>e</sup> jour de la période de 100 jours. Nous avons, aux États-Unis, un cycle politique sur le point d'aboutir et le rapport de force au Congrès ne sera peut-être pas favorable au président.

Pensez-vous qu'au cours des 46 prochains jours, nous allons pouvoir conclure un accord ou nous entendre sur les grandes lignes d'un accord? Ne craignez-vous pas, vous-même, monsieur Edgson, ou madame Yurkovich, que rien ne bouge alors que le cycle politique de l'autre côté de la frontière se rapproche rapidement du mois d'octobre?

**M. Duncan Davies:** Kevin a, je pense, également bien décrit la situation. Tout dépend de la bonne volonté manifestée des deux côtés de la frontière. Si les deux parties veulent travailler de façon constructive à la recherche d'une solution, elles ont suffisamment de temps d'ici la fin de 100 jours pour le faire.

Je peux vous dire, pour avoir participé au processus, que les autorités canadiennes travaillent activement sur ce dossier. C'est l'autre partie qui a tardé à présenter sa position au Canada.

**Le président:** Désolé; votre temps est écoulé.

**M. Todd Doherty:** C'est terminé?

**Le président:** Vous en êtes maintenant à six minutes et nous n'accordons généralement pas autant de temps aux députés en visite. Je voulais seulement que vous le sachiez.

Nous allons passer au suivant et je crois qu'il nous reste seulement du temps pour un député.

Madame Ludwig, allez-y.

**Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.):** Merci.

Je vous remercie infiniment de vos exposés.

Monsieur Davies, dans votre déclaration, vous avez mentionné qu'il y a eu un changement dans le marché des matériaux de construction, en ce qui concerne l'acier, le ciment et les composites. Quel pourcentage de sa part du marché le bois d'oeuvre résineux a-t-il perdu à cause de cette concurrence?

**M. Duncan Davies:** Je ne peux pas vous citer de chiffre de mémoire, mais je dirais qu'au cours des divers épisodes du différend sur le bois d'oeuvre, nous avons oublié que le bois d'oeuvre résineux est en concurrence avec d'autres produits qui peuvent être utilisés aux mêmes fins.

C'est seulement grâce à l'accord de 2006 que le secteur a pu faire des efforts constructifs pour combattre la concurrence de ces autres produits et élargir le marché des segments de l'industrie où nous n'avions pas été bien représentés jusqu'ici par l'entremise de groupes comme le Conseil binational du bois d'oeuvre résineux et le Conseil du bois d'oeuvre résineux.

Je participe activement à ces deux groupes. Je peux vous dire qu'un travail formidable a été accompli pour préserver notre part du marché et même élargir le marché.

Ceux d'entre vous qui venez de Colombie-Britannique savent qu'on construit actuellement un immeuble de 18 étages en bois à Vancouver et que des grands immeubles en bois sont construits dans l'est du Canada, aux États-Unis et dans d'autres marchés. Tout cela résulte des efforts constructifs visant à élargir le marché auxquels tout le monde ferait mieux de prêter attention au lieu de se battre pour une part de marché que les autres produits sont en train de grignoter

**Mme Karen Ludwig:** Merci.

**M. Kevin Edgson:** J'ajouterais qu'il serait vraiment lamentable que le Conseil du bois d'oeuvre et ses efforts soient victimes de la continuation des litiges.

**Mme Karen Ludwig:** Il doit être difficile, du point de vue commercial, d'essayer de compenser la perte d'une part du marché et d'élargir sa part de marché alors que l'accord sur le bois d'oeuvre résineux laisse planer de l'incertitude.

**M. Duncan Davies:** Absolument. Il est aussi très difficile de gérer son entreprise si l'on ignore les règles d'accès au principal marché mondial.

Cela nous dérange beaucoup à tous les égards. L'un des grands avantages d'un accord commercial administré est que vous pouvez laisser tout cela de côté et vous concentrer sur la gestion de vos affaires, sur le succès de vos entreprises et l'élargissement de vos marchés.

**M. Kevin Edgson:** L'accord de 2006 était relié à un pourcentage du marché des États-Unis, si bien que l'industrie canadienne avait tout intérêt à souhaiter l'élargissement de ce marché. Le dernier accord a donc orienté nos efforts dans la bonne direction, soit l'élargissement du marché, car chacun peut avoir sa part quand le gâteau est suffisamment gros.

**Mme Karen Ludwig:** Pour ce qui est du marché des États-Unis, savez-vous quelle proportion de la production américaine est exportée ou sert-elle surtout pour la consommation intérieure?

**M. Duncan Davies:** Les producteurs américains n'exportent qu'un très faible pourcentage de leur production totale. Le marché des États-Unis a besoin de produits importés et le Canada est, de loin, la principale source de ces importations.

**Mme Karen Ludwig:** Ma question suivante concerne la diversification.

Chacun de vous a parlé de la nécessité d'une diversification et tout producteur canadien devrait certainement diriger ses efforts de ce côté-là au lieu de dépendre autant d'un marché unique. Quelles principales difficultés avez-vous à prendre de l'expansion dans certains marchés émergents d'Asie?

• (0940)

**M. Duncan Davies:** Je pense que le Canada a fait un travail exceptionnel. Susan a parlé du travail qu'ont accompli l'industrie et le gouvernement de la Colombie-Britannique. Le gouvernement fédéral a participé très activement aux initiatives visant à développer les marchés outre-mer et les a beaucoup soutenus. Je pense que cela continue à prendre de l'importance sur le plan stratégique.

Nous sommes implantés dans le marché japonais depuis de nombreuses années, mais la croissance du marché chinois, qui a commencé en 2004-2005, a été un très grand succès. Nous avons la possibilité de continuer à accroître notre présence dans ce marché, de même que dans les autres marchés d'Asie-Pacifique et nous nous intéressons beaucoup à l'Inde, actuellement.

Nous pensons que ce sont d'excellents programmes qui ont un potentiel formidable.

**Mme Susan Yurkovich:** Il y a néanmoins diverses choses à faire. Nous construisons avec du bois depuis longtemps, mais dans certains marchés, il faut montrer aux gens comment utiliser le bois. Il faut communiquer avec les architectes, les concepteurs, les ingénieurs, etc., pour faire accepter le bois comme matériau de construction. Il y a aussi la question des codes et des normes du bâtiment et il est donc important de travailler avec les gouvernements pour faire mettre en place des codes du bâtiment permettant de construire un plus grand nombre d'étages.

Il y a des éléments du ressort du gouvernement. Il faut amener les gens à adopter la construction en bois et il faut promouvoir les produits de bois. C'est multidimensionnel.

**Le président:** Merci.

Voilà qui termine l'audition de notre groupe de ce matin. La réunion a été fructueuse.

Merci encore d'être venus de la côte ouest et merci pour vos mémoires. Nos députés ont posé des bonnes questions.

Nous avons maintenant des gens qui se sont levés de bonne heure en Colombie-Britannique et avec qui nous allons avoir une vidéoconférence. Les témoins qui sont ici peuvent, s'ils le désirent, rester avec nous dans l'auditoire, mais nous allons maintenant suspendre la séance pendant cinq à dix minutes le temps que tout le monde prenne place.

Merci beaucoup.

• (0940)

(Pause)

• (0945)

**Le président:** Nous allons commencer l'audition de notre deuxième groupe de témoins. Nous voyons que vous vous êtes levés de bonne heure en Colombie-Britannique.

Je mentionne à l'intention de nos témoins de Colombie-Britannique que nous avons tenu deux séances sur le bois d'oeuvre résineux. Il y a quelques semaines, c'était avec la région de l'Est. Le Bureau du bois de sciage des Maritimes, le Québec et l'Ontario sont venus ici. Plus tôt, ce matin, nous avons entendu un groupe de la Colombie-Britannique. Le B.C. Lumber Trade Council était là, ainsi que l'Alliance canadienne du bois d'oeuvre.

Nous allons entendre, par vidéoconférence transmise par satellite, Cameron Milne, de Harmac Pacific. Nous entendrons aussi, Harry Nelson, qui témoignera à titre personnel. Il est professeur adjoint à la faculté des sciences forestières de l'Université de Colombie-Britannique. Bienvenue, messieurs.

Nous allons commencer. C'est peut-être la première fois que vous témoignez devant notre Comité. Vous avez droit à cinq minutes chacun pour vos déclarations préliminaires, après quoi les députés vous poseront des questions.

C'est parfois assez difficile à cause du délai de latence et j'inviterais donc les députés à être brefs afin de ne pas compliquer les choses.

Nous allons d'abord donner la parole aux témoins. Qui veut commencer?

**M. Cameron Milne (gestionnaire de l'approvisionnement en fibre, Harmac Pacific):** Je vais commencer.

**Le président:** Très bien, allez-y, monsieur Milne.

**M. Cameron Milne:** Si vous le voulez bien, je vais commencer par vous présenter un peu notre entreprise.

Je représente Harmac Pacific. Nous sommes une entreprise de la Colombie-Britannique établie à Nanaimo. Nous produisons de la pâte kraft blanchie de résineux du Nord et notre usine se trouve à Nanaimo, dans l'île de Vancouver. Nous avons une capacité de production annuelle de 375 000 tonnes métriques de pâte et 450 gigawattheures d'énergie verte dont 205 sont utilisées et vendues sur le réseau de BC Hydro. Pour ceux qui ne connaissent pas ce genre de capacité, cela équivaut à fournir en électricité environ 18 500 logements.

Notre entreprise est unique en son genre au Canada. Nous sommes la seule usine de pâte à papier dont les employés possèdent un pourcentage important, soit environ 25 %. Il y a plus de 330 employés qui ont fait chacun un investissement de 25 000 \$. Nous avons créé notre entreprise en 2008 quand les anciens propriétaires ont fait faillite. Notre direction et le syndicat ont alors collaboré et ont réussi à racheter l'actif au séquestre pour le compte des employés.

Depuis que nous avons commencé nos activités à l'automne 2008, nous avons investi 125 millions de dollars pour améliorer nos immobilisations et 27 millions de dollars provenant du programme d'écologisation des pâtes et papiers dans des projets de conservation de l'énergie et d'amélioration de l'environnement. Nous avons achevé l'installation d'un projet d'énergie verte de 45 millions de dollars et nous avons recruté sur place 150 nouveaux employés.

Nous continuons d'explorer les possibilités de profiter de notre infrastructure pour diversifier et élargir nos sources de revenus. Nous commercialisons, dans le monde entier, notre pâte NBSK, qui est de la pâte kraft blanchie de résineux du Nord. Nous vendons la majeure partie de notre production outre-mer dans les régions facilement accessibles sur le plan du transport, surtout en Asie, et principalement en Chine. Néanmoins, nous vendons une petite quantité de produits spécialisés, environ 5 %, aux États-Unis. Ce produit sert à la fabrication d'un tissu non tissé destiné à des utilisations médicales de haute technologie et nous sommes les seuls au monde à fabriquer cette fibre.

Pour passer au dossier du bois d'oeuvre résineux, je voudrais parler de l'intégration de notre industrie et de l'importance que le secteur du sciage représente pour nous.

Notre entreprise consomme environ deux millions de mètres cubes de copeaux de bois par année pour la production de la pâte et environ 170 000 mètres de déchets forestiers, constitués surtout d'écorce et de sciure, que nous brûlons pour produire de la vapeur qui sert à alimenter l'usine à pâte et à produire l'énergie verte.

La fibre est achetée sur le marché libre. Le secteur de la pâte de papier et les producteurs de bois d'oeuvre, de contre-plaqué et de bois massif sont très interdépendants.

Lorsque l'industrie du bois d'oeuvre s'est développée, les usines de pâte de papier ont d'abord été créées en fonction de leur utilisation des copeaux, de la sciure, et de l'écorce provenant de la production de bois d'oeuvre. La rentabilité des usines de pâtes et papiers reposait sur les déchets de la production forestière. Les mêmes principes s'appliquent encore aujourd'hui.

Les producteurs de bois massif dépendent du secteur de la pâte de papier pour se débarrasser de leurs déchets de bois et en tirer des revenus supplémentaires. Les usines de pâte dépendent de la solidité du secteur du bois massif, et tout ce qui compromet la production de bois d'oeuvre nuit à la viabilité du secteur des pâtes et papiers. La quantité de déchets provenant des scieries a diminué sur la côte en raison de la réduction du nombre de scieries, ce qui a entraîné la fermeture d'un grand nombre d'usines de pâtes et papiers.

Nous souhaitons donc que, dans le contexte du différend sur le bois d'oeuvre résineux, les deux gouvernements parviennent à négocier un accord qui répondra aux besoins des producteurs de bois d'oeuvre américains et canadiens et protégera la capacité globale du secteur du bois massif. Cela apportera la sécurité dont les deux secteurs ont besoin pour rester viables, pour faire les investissements nécessaires dans leurs entreprises et pour continuer à apporter de nombreux avantages à la société et aux collectivités locales.

Voilà qui termine ma déclaration.

Merci.

● (0950)

**Le président:** Merci, monsieur. Merci pour votre déclaration préliminaire et pour avoir respecté le délai imparti.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Nelson, pour cinq minutes. Allez-y, monsieur.

**M. Harry Nelson (professeur adjoint, University of British Columbia, Faculty of Forestry, à titre personnel):** Bonjour. Merci de nous donner l'occasion de comparaître devant le Comité.

Comme je vous ai envoyé mon mémoire à l'avance, je vais pouvoir être bref. Je me base sur mon expérience en tant que chercheur et sur ma participation à diverses rondes de ce différend, depuis une bonne quinzaine d'années.

Il y a trois points dont je vous recommande de tenir compte dans votre examen.

En premier lieu, il faut comprendre que les façons différentes dont nous gérons nos forêts influencent vraiment la façon dont ces discussions se déroulent. Les Américains sont sceptiques à l'égard de la propriété publique de nos terres forestières et de nos politiques concernant leur gestion et c'est seulement un sous-produit malheureux de ce différend. Tout ce que nous faisons sur le plan politique pour essayer d'améliorer ou de renforcer notre secteur forestier ou la compétitivité de notre industrie est généralement accueilli avec beaucoup de scepticisme.

Il ne faut pas l'oublier. Compte tenu des risques associés à ce genre de différend — et j'ai l'impression que les Américains nous proposeront une façon de gérer cet accord commercial — il est important de conserver notre marge de manoeuvre pour élaborer des politiques servant nos intérêts et pas seulement pour répondre aux objectifs américains qui visent surtout à limiter notre accès au marché des États-Unis.

Cela étant, je pense qu'il y a deux points de vue dont on oublie souvent de tenir compte dans ce genre de discussions. L'un d'eux est celui des petits manufacturiers, des industries secondaires et autres qui dépendent beaucoup du marché américain. Même si elles sont assez petites individuellement, ces entreprises représentent une énorme proportion de la valeur, des emplois et des échanges que nous avons avec les États-Unis. Elles dépendent encore plus du marché américain que certains de nos producteurs de la Colombie-Britannique et je voudrais donc la certitude qu'elles pourront donner leur opinion au sujet d'un accord, ou lors des discussions menant aux négociations.

D'autre part, en Colombie-Britannique, et également ailleurs au Canada, je suppose, la façon dont nous envisageons la gestion forestière avec de nouveaux partenariats, souvent avec les communautés autochtones et d'autres, est en train d'évoluer. Là encore, il faudrait que nous puissions le faire sans avoir à craindre qu'un accord nous en empêche.

Je vais m'arrêter là et je pourrais peut-être simplement revenir sur une chose que Cam a dite. La plupart des éléments du secteur sont étroitement reliés les uns aux autres et si nous espérons tirer le maximum de nos ressources forestières et avoir une forêt saine, il nous faut une industrie forestière saine. Il est donc essentiel de tenir compte de ces différents points de vue, comme vous le faites, pour être sûrs de conclure un bon accord.

Sur ce, je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

● (0955)

**Le président:** Merci, monsieur Nelson. Merci pour cet exposé.

Nous allons passer aux questions. Nous allons commencer par les conservateurs.

Monsieur Doherty, c'est d'abord à vous.

**M. Todd Doherty:** Merci, monsieur le président et je remercie nos deux invités d'aujourd'hui.

Monsieur Milne, je vais commencer par une observation. Je comprends les difficultés que pose l'approvisionnement en fibre dans le contexte actuel. J'ai des producteurs bovins et laitiers qui pouvaient, il n'y a pas si longtemps, remplir leurs camions de copeaux de bois pour la litière de leurs animaux et le reste, si bien que les producteurs bovins et laitiers de ma région se plaignent également. Ils aimeraient beaucoup que l'offre de bois soit suffisante pour qu'ils puissent de nouveau obtenir des copeaux.

Ma question s'adresse à M. Nelson.

Monsieur Nelson, vous avez mentionné dans votre mémoire qu'entre les deux options que prévoient les anciens accords, soit un quota ou une taxe à l'exportation, vous croyez qu'une taxe à l'exportation permettrait probablement un meilleur accès au marché.

Nos principaux producteurs sont maintenant de plus en plus nombreux à mener leurs activités des deux côtés de la frontière. Une taxe à l'exportation n'augmenterait-elle pas le prix de notre bois d'oeuvre, ce qui pénaliserait certains de nos petits producteurs qui n'ont pas une présence de l'autre côté de la frontière et avantagerait ceux qui en ont une?

**M. Harry Nelson:** C'est une bonne question. L'un des résultats d'un quota et d'une taxe à l'exportation — dont le but vise à limiter l'offre canadienne — serait l'augmentation des prix aux États-Unis. La taxe à l'exportation et le quota auront tous deux ce résultat.

Dans les deux cas, si vous êtes un petit producteur qui n'a pas de quota, vous ne pouvez pas avoir accès au marché des États-Unis et vous ne tirez donc aucun avantage d'un prix plus élevé. Avec la taxe à l'exportation, si vous pouvez couvrir vos coûts de production, vous pouvez au moins en bénéficier un peu. À mon avis, en tout cas, c'est la raison pour laquelle la taxe est plus avantageuse, même pour les petits producteurs.

• (1000)

**M. Todd Doherty:** Je viens de la Colombie-Britannique. Nous constatons qu'il est de plus en plus difficile d'obtenir du bois. Les coupes annuelles autorisées ont diminué si bien que nos producteurs petits et grands doivent travailler plus fort et dépenser plus pour obtenir leur bois et l'amener jusqu'au marché. Une taxe à l'exportation pénaliserait probablement les petits producteurs parce que leurs coûts d'exploitation augmentent déjà en raison des problèmes d'approvisionnement en bois que nous avons dans la province, n'est-ce pas?

**M. Harry Nelson:** Cela dépend. Cela peut dépendre du contexte. En Colombie-Britannique, les prix sont ceux du marché. Étant donné qu'une grande partie de notre production est toujours exportée aux États-Unis, d'une certaine façon, la valeur de notre bois dépend de ce que nous obtenons pour ce bois sur le marché américain, qu'il y ait ou non une taxe à l'exportation. À mon avis, le principal défi à relever actuellement en Colombie-Britannique consiste à s'adapter à l'évolution de l'offre de bois.

La taxe à l'exportation n'est pas, en soi, le principal facteur dont dépend la viabilité des producteurs petits ou grands. Ce qui la détermine vraiment, c'est l'offre totale de bois dans votre région et ensuite, la quantité de bois que vous pouvez trouver sur le marché libre. C'est un domaine dans lequel nous pouvons certainement agir pour renforcer la compétitivité du secteur forestier en Colombie-Britannique.

**M. Todd Doherty:** Monsieur Milne, je sais que vous rencontrez vos actionnaires quotidiennement et je félicite votre entreprise d'avoir pris des mesures audacieuses. J'ai suivi sa restructuration en 2008. C'est très louable et j'aimerais que le même modèle soit répété un peu partout dans le pays.

Seulement 5 % de votre production va aux États-Unis, mais y a-t-il une formule que vous préférez ou préférez-vous un quota? Voudriez-vous une combinaison des deux et est-ce également ce que vos actionnaires demandent?

**M. Cameron Milne:** Nous préférierions une taxe à l'exportation pour les mêmes raisons que celles qu'Harry Nelson a expliquées. Cela permet, au moins, aux gens d'avoir accès au marché. Je pense à certains petits producteurs qui nous approvisionnent en copeaux et en fibre.

**Le président:** Votre temps est écoulé, monsieur.

Je sais que vous posez des bonnes questions, mais merci, messieurs.

Nous allons maintenant passer aux libéraux.

Monsieur Fonseca, c'est à votre tour. Vous disposez de cinq minutes, s'il vous plaît.

**M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur Milne et monsieur Nelson, je vous remercie de vos exposés.

Monsieur Milne, je tiens à vous féliciter pour tous les succès que vous avez eus depuis 2008. Vous dites que la majeure partie de votre production est vendue outre-mer. Cela a-t-il toujours été le cas depuis 2008 ou avez-vous diversifié et augmenté vos parts de marché outre-mer au cours de cette période?

**M. Cameron Milne:** La pâte est vendue à destination. La majeure partie des marchés dépendent de l'endroit vers lequel le transport est le moins coûteux. Nos marchés ont changé au cours des années.

Quand nous avons commencé, en 2008, nous n'avions pas encore fait nos preuves. Nos clients hésitaient à traiter avec nous parce que l'entreprise appartenait aux employés. Notre viabilité suscitait des doutes.

Quand nous avons commencé en 2008, nous avons beaucoup misé sur la Chine. C'était un nouveau marché émergent. Notre réputation s'est solidifiée au fil des ans et nous sommes retournés vers certains de nos autres marchés en Australie, dans le sud de l'Europe ainsi que d'autres marchés asiatiques. Nous avons beaucoup misé sur l'Asie parce que c'est la destination logique sur le plan du transport et la plupart de nos ventes se font en Chine. Depuis, nous avons quitté le marché d'Europe du Nord.

**M. Peter Fonseca:** Merci.

Notre Comité a eu l'occasion de se rendre dans votre belle province, il y a deux semaines, pour entendre de nombreux témoins parler du Partenariat transpacifique. Je voudrais avoir l'avis de votre secteur et de votre entreprise en particulier: que pensez-vous du PTP et de sa ratification éventuelle? Quelles répercussions cela aurait-il sur votre entreprise?

• (1005)

**M. Cameron Milne:** Je ne sais pas exactement. Je n'ai pas examiné cet accord, mais on m'a dit qu'il présentait certains avantages pour l'industrie forestière et je vais donc considérer que c'est vrai.

**M. Peter Fonseca:** Monsieur Nelson, je sais que vous avez écrit et publié une lettre d'opinion selon laquelle une bonne partie de la consolidation au sein de l'industrie a éliminé les producteurs de taille moyenne et donné à quelques compagnies la haute main sur une grande partie de la ressource forestière. Pourriez-vous nous en dire plus? Est-ce la nouvelle tendance?

**M. Harry Nelson:** C'est la tendance que nous avons constatée en Colombie-Britannique. À mon avis, elle a effectivement affaibli notre secteur parce que cela l'a rendu plus dépendant. Lorsqu'une entreprise a des difficultés, cela se répercute dans toute l'économie forestière.

J'estime aussi que c'est une politique interne à laquelle nous pourrions probablement remédier en Colombie-Britannique. Je ne vois aucune raison structurelle justifiant la consolidation et je pense avoir écrit à ce sujet. À mon avis, les provinces peuvent prendre certaines mesures, à l'interne, pour améliorer la compétitivité de leur secteur forestier. C'est un domaine dans lequel nous pourrions essayer d'apporter des améliorations — je reviens sur ce qu'a dit le député précédent — et faire, peut-être, un léger retour en arrière en essayant d'améliorer l'accès à la fibre grâce à un libre marché ou par d'autres moyens afin d'accroître les possibilités de la catégorie intermédiaire de producteurs.

**M. Peter Fonseca:** Merci.

Des témoins précédents nous ont dit que pour conclure un nouvel ABR, il fallait que le pouvoir politique et l'industrie fassent preuve de bonne volonté. Ce dont on a parlé tourne surtout autour de certains facteurs économiques et environnementaux auxquels nous ne pouvons peut-être pas grand-chose, comme le taux de change, ses fluctuations et la situation économique ici au Canada ou du côté des États-Unis.

Pensez-vous que dans la situation où nous sommes actuellement par rapport à celle de 2006 nous sommes bien placés pour conclure un nouvel accord avec les États-Unis?

**M. Harry Nelson:** La question s'adresse-t-elle à moi?

**M. Peter Fonseca:** Elle pourrait s'adresser à l'un ou à l'autre, mais je pense qu'il vaut sans doute mieux la poser à M. Nelson.

**M. Harry Nelson:** Très bien. Voici ce que je répondrais. Pour ce qui est de la volonté politique, c'est prometteur en ce sens que le premier ministre et le président se sont engagés à négocier un accord. Je crains que ce ne soit sans doute pas la première priorité pour le président, même si c'est extrêmement important pour les Canadiens. C'est, je pense, un élément positif en faveur d'un bon accord.

Si nous prenons l'industrie, je pense que certaines des craintes américaines de voir déferler une avalanche de bois en provenance de la Colombie-Britannique ou de l'Ouest du Canada se sont peut-être calmées, ce qui laisse place à un accord raisonnable nous accordant une certaine souplesse comme c'était le cas de l'ancien accord. Je trouve cela assez encourageant.

Par contre, la reprise du marché américain de l'habitation est très lente et je la considérerais donc comme un facteur intermédiaire.

J'estime que le contexte actuel est favorable pour conclure un bon accord à la condition qu'aucun bouleversement ne survienne au cours des prochaines semaines.

**Le président:** Nous devons passer au suivant. Merci beaucoup.

Nous allons maintenant donner la parole au NPD. Je voudrais souhaiter la bienvenue à Mme Malcolmson au Comité.

Vous partagez votre temps avec M. MacGregor, je crois. Vous disposez de cinq minutes. Allez-y.

**Mme Sheila Malcolmson (Nanaimo—Ladysmith, NPD):** Merci, monsieur le président.

Je suis la députée de Nanaimo et Harmac est vraiment une source de fierté pour nous. Je suis donc reconnaissante à Cameron Milne d'être là pour parler de l'interdépendance entre le secteur du bois d'oeuvre et l'offre de fibre. Avec sa production d'énergie renouvelable, ses emplois à valeur ajoutée et son acquisition par les employés, Harmac est au coeur de notre collectivité et l'histoire de votre succès est agréable à entendre.

J'espère que vous pouvez nous en dire plus sur ce qui serait bénéfique pour Harmac. Quand l'accord sur le bois d'oeuvre résineux sera annoncé, et nous sommes certains que ce sera avantageux pour le Canada, que considéreriez-vous comme une victoire? Quelle manchette voulez-vous voir publier à Nanaimo à ce sujet?

• (1010)

**M. Cameron Milne:** Une victoire pour nous serait un accord avec les Américains permettant aux producteurs de bois d'oeuvre d'avoir accès au marché des États-Unis.

J'aimerais surtout des dispositions qui reconnaissent les grands producteurs qui produisent principalement du bois de charpente raboté ou des matériaux de construction — une matière première — et que les petits producteurs, les indépendants qui n'ont pas de permis forestier, mais qui achètent leur bois sur le marché libre, aient

également accès au marché américain étant donné que leur activité est différente de celle des grandes entreprises et qu'ils ont besoin de dispositions spéciales pour s'en sortir. Leur situation est très difficile.

Notre succès dépend en grande partie du succès des petits exploitants, car nous finissons également par leur acheter nos copeaux et nos déchets de bois sur le marché libre. Il faut qu'ils puissent survivre.

**M. Alistair MacGregor (Cowichan—Malahat—Langford, NPD):** Merci de témoigner aujourd'hui, monsieur Milne.

Je suis Alistair MacGregor. Ma circonscription est voisine de celle de Sheila Malcolmson, au sud. Elle s'étend de Chemainus jusqu'à Langford. J'ai l'usine de pâte Crofton et j'ai les scieries de Chemainus et de Cowichan Bay. Il est très agréable de voir d'autres gens de l'île de Vancouver.

J'ai trouvé très intéressant ce que vous avez dit au sujet de la diminution de la quantité de fibre à la disposition de votre entreprise.

Comme vous le savez très bien, les exportations de grumes sont un sujet explosif dans l'île de Vancouver. En 1997, nous en exportions 200 000 mètres cubes et maintenant, c'est plus de 5,5 millions de mètres cubes. Entre-temps, nous avons perdu des milliers d'emplois.

Dans le contexte de la négociation du nouvel accord, j'aimerais savoir ce que vous pensez du problème des grumes et si l'augmentation des exportations a eu un effet ou non sur votre difficulté à vous procurer de la fibre.

**M. Cameron Milne:** L'exportation des grumes est un sujet explosif en Colombie-Britannique. J'y vois un aspect positif et un aspect négatif. L'aspect positif est que la valeur des exportations de grumes permet aux exploitants — aux détenteurs de permis forestiers et aux petites entreprises — de récolter le bois dans des secteurs où ils ne le feraient peut-être pas autrement. L'aspect négatif est, bien sûr, que la fibre quitte la Colombie-Britannique sans être transformée.

Du point de vue des pâtes et papiers, il y a une forte proportion de grumes destinées à faire de la pâte — des billes de faible qualité — dans certains de ces vieux boisés de grande valeur. En fait, nous avons pu tirer un volume important de grumes à pâte des coupes de bois principalement destinées au marché d'exportation. J'aimerais que le bois reste dans la province pour alimenter certains petits fabricants, mais en même temps, son exploitation nous fournit la fibre des grumes de faible qualité qui ne sont pas exportables. Il n'y a pas de marché pour l'exporter.

**M. Alistair MacGregor:** Je sais qu'une bonne partie de la demande de grumes émane d'Asie. Suite à l'accord avec les États-Unis, envisagez-vous une demande de grumes canadiennes sur le marché américain ou ce marché s'intéresse-t-il davantage à nos produits à valeur ajoutée?

**M. Cameron Milne:** Comme vous le savez, il n'y a pas de taxe à l'exportation sur les grumes à destination des États-Unis et ces derniers achètent donc un volume important de grumes de Colombie-Britannique.

**Le président:** À moins de faire une brève intervention, votre temps est à peu près écoulé.

Ce sera bref? Allez-y.

**Mme Sheila Malcolmson:** J'ai une brève question à poser à M. Milne.

Si nous n'obtenons pas un bon accord qui protégera l'offre de fibre, quelles conséquences cela aura-t-il pour votre entreprise Harmac, à Nanaimo?

**M. Cameron Milne:** Comme je l'ai dit, notre modèle d'affaires et sa rentabilité dépendent de l'offre de fibre résiduelle à faible coût. Chaque fois qu'un fabricant de bois d'oeuvre fait faillite, nous devons trouver des grumes à pâte toujours plus coûteuses et faire en sorte que ce soit rentable. Comme c'est mauvais pour notre entreprise, nous aimerions que les scieries et les fabricants de contreplaqué poursuivent leurs activités.

• (1015)

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur. C'est une bonne conclusion.

Nous allons maintenant donner la parole aux libéraux.

Monsieur Dhaliwal.

**M. Sukh Dhaliwal:** Merci, monsieur le président.

Merci, monsieur Milne et monsieur Nelson.

Monsieur Milne, même si vous n'exportez pratiquement pas de bois d'oeuvre résineux, croyez-vous qu'un accord est nécessaire pour assurer la prospérité de l'industrie canadienne?

**M. Cameron Milne:** Oui, je le crois.

**M. Sukh Dhaliwal:** Merci.

Monsieur Nelson, quel serait, à votre avis, un aboutissement pragmatique des négociations sur le bois d'oeuvre, une solution réaliste qui satisferait raisonnablement les gouvernements du Canada et des États-Unis?

**M. Harry Nelson:** Merci pour cette question.

J'avoue que l'accord que nous avons par le passé me paraissait raisonnable en ce sens qu'il offrait une certaine latitude aux différentes provinces ainsi qu'un accès au marché.

Certaines choses auraient pu être faites pour offrir des possibilités à certains manufacturiers secondaires et à ceux qui devaient acheter leur bois sur le marché libre. La porte a déjà été ouverte avec les États-Unis; nous aurions pu en profiter pour modifier l'accord. Des dispositions reposant sur le dernier accord seraient un bon point de départ. À mon avis, un quota rigoureux ne serait pas une mauvaise solution.

**M. Sukh Dhaliwal:** Vous avez dit qu'il faudrait modifier un peu l'accord. Que souhaiteriez-vous y voir inclure?

**M. Harry Nelson:** Une des choses qui me préoccupaient à l'époque était qu'un accord antérieur avait incité à produire des marchandises à valeur ajoutée et des produits secondaires. Le dernier accord a dissuadé de le faire. Certains produits et certaines essences forestières produites en Colombie-Britannique ne sont pas vraiment visés par ce différend commercial. On pourrait donc chercher un moyen d'inciter à produire ces marchandises de haute valeur et de soutenir les petits fabricants.

Ce n'est pas un élément essentiel de l'accord qui doit permettre de gérer l'exportation de bois de construction vers les États-Unis, mais je pense qu'on pourrait s'intéresser à cet aspect. C'est pourquoi je crois important de demander à ce segment du secteur ce qui constituerait un bon accord.

**M. Sukh Dhaliwal:** Monsieur Nelson, je crois que votre principal domaine de recherche est l'élaboration d'options politiques propres à améliorer la viabilité à long terme de l'industrie forestière canadienne. Que souhaiteriez-vous que notre gouvernement et

l'industrie forestière fassent exactement pour améliorer la viabilité à long terme du secteur tout en préservant sa compétitivité?

**M. Harry Nelson:** Une des possibilités à examiner ici — et je pense que Cameron en a parlé — est la grande interdépendance entre la compétitivité du secteur, la valeur de la forêt et ce que cela nous permet de faire pour gérer la forêt. Nous avons, je crois, la possibilité de diversifier les différents modèles que nous utilisons pour gérer nos forêts, de façon à refléter la diversité de l'industrie. J'entrevois donc davantage d'ententes de collaboration entre les différentes catégories de titulaires de permis forestiers et pas seulement les titulaires de permis de l'industrie.

En Colombie-Britannique, nous commençons à avoir des forêts communautaires et des communautés autochtones qui ont leurs propres boisés. L'accord renforce les raisons d'avoir ce modèle ou du moins, il ne nous pénalise pas. Voilà le genre de choses que je voudrais voir. Voilà, en moins d'une minute, comment j'envisage les choses.

**M. Sukh Dhaliwal:** La semaine dernière, nous avons voyagé dans tout l'ouest du Canada. La plupart des agriculteurs exportent maintenant vers l'Inde des légumineuses, du canola et de la potasse en grandes quantités. Susan et Duncan ont mentionné tout à l'heure que nous devons explorer les possibilités que l'Inde offre à notre industrie. Que souhaiteriez-vous? L'Inde peut être un marché pour le bois d'oeuvre canadien et offrir des débouchés aux Canadiens si nous allons là-bas.

• (1020)

**M. Harry Nelson:** Je sais que le gouvernement provincial investit dans ce marché et qu'il semble y avoir des débouchés dans ce pays. Un autre problème est que d'autres producteurs sont plus près de ce marché — les Australiens et les Néo-Zélandais — et que si c'est un marché sensible aux prix, cela peut poser des difficultés, mais je suis d'accord pour dire qu'il vaut la peine de l'étudier.

Je voudrais revenir sur une autre question. Une autre chose qui m'a frappé, en parlant à certains petits producteurs, est qu'on a tendance à oublier que si un petit producteur essaie d'entrer dans un marché, disons celui des États-Unis, quel que soit l'accord conclu, les règles d'entrée dans ce marché peuvent déterminer s'il s'agit ou non d'un marché logique pour lui.

Cela peut dépendre de choses aussi simples que les formulaires à remplir pour les douanes et les rapports à faire. Cela peut sembler accessoire, mais tout ce que nous pourrions faire, de notre côté, pour réduire le coût de la bureaucratie ou l'effet dissuasif des efforts à faire pour savoir quelles sont les règles d'accès à ce marché, serait un élément important de ce que nous pourrions obtenir ou négocier.

**Le président:** Merci.

Comme il nous reste seulement quelques minutes, je vais accorder à M. Van Kesteren et à Mme Lapointe deux minutes chacun. Ensuite, nous pourrions conclure.

Allez-y, monsieur Van Kesteren.

**M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Leamington, PCC):** Merci, monsieur le président.



J'ai peu de temps à ma disposition, mais une chose dont nous n'avons pas parlé est que nous pourrions voir Donald Trump devenir le président des États-Unis. Je n'aurais pas dit cela il y a deux mois, mais cela devient de plus en plus une possibilité bien réelle. Si cela arrivait, et ce n'est vraiment pas drôle, on peut dire, je pense, que tout sera à revoir.

Devrions-nous discuter ensemble, en tant qu'industrie, d'une stratégie pour le XXI<sup>e</sup> siècle? L'accord sur le bois d'oeuvre résineux et les négociations à ce sujet ont eu lieu en 2006, mais nous revenons à la case départ. Ne devrions-nous pas sortir des sentiers battus et nous demander ce que nous voulons pour l'industrie forestière au XXI<sup>e</sup> siècle?

**M. Cameron Milne:** C'est si les Américains nous permettent de le faire. Les Américains voudraient surtout protéger leur marché et en limiter l'accès aux Canadiens pour augmenter leurs prix; telle est leur intention. Nous voulons simplement poursuivre nos activités et c'est la cause du différend. Nous aimerions beaucoup envisager notre avenir à plus long terme, car je ne pense pas que nous voulions reprendre tous les cinq ou six ans les discussions sur un accord commercial concernant le bois d'oeuvre.

**M. Harry Nelson:** Je suis d'accord. Comme l'a dit Cam et comme vous l'avez dit aussi, les Américains veulent limiter l'accès à leur marché, mais ils n'ont pas intérêt à bloquer complètement l'accès aux exportations canadiennes. En réalité, depuis des années, le différend porte sur la part du marché qu'ils sont prêts à nous accorder à contrecoeur.

À mon avis, nous voulons, à long terme, trouver une formule qui nous offrira une certaine stabilité pour avoir accès à ce marché qui ne disparaîtra jamais. C'est le marché le plus riche au monde, mais nous ne voulons pas avoir à changer les règles tous les cinq à dix ans. C'est désastreux pour nos entreprises et cela nous empêche de faire une planification à long terme.

Je suis d'accord. Si nous pouvons conclure un accord qui dissipera en partie l'incertitude afin que nous puissions centrer notre attention sur l'avenir à long terme de l'industrie et du secteur, ce serait une bonne chose.

**Le président:** Merci.

Nous allons conclure en accordant deux minutes à Mme Lapointe.

Allez-y.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Merci, monsieur le président.

Je remercie beaucoup les témoins d'être ici avec nous aujourd'hui.

Monsieur Milne, j'ai trouvé très intéressante et inspirante l'entreprise que vous avez bâtie avec vos employés.

Monsieur Nelson, un peu plus tôt, vous avez dit que cette entente était très importante pour les Canadiens, mais que vous aviez des doutes en ce qui a trait aux États-Unis. Selon vous, ce n'est pas nécessairement le premier enjeu qu'ils désirent régler avec les Canadiens.

Comme le disait mon collègue, il y aura des élections présidentielles cet automne. Toutefois, nous ne savons pas ce qui va arriver, à savoir si ce sera le Parti républicain ou le Parti démocrate qui va gagner cette élection? Croyez-vous sérieusement que nous allons réussir à conclure une entente avant novembre prochain?

• (1025)

[Traduction]

**M. Harry Nelson:** Je n'en suis pas certain, je l'avoue. Je sais que les Canadiens, ceux de l'industrie et les représentants du gouvernement fédéral et des provinces, se sont empressés de parler de ce dossier avec les Américains au cours de l'année dernière, avant même l'expiration de l'accord, mais les deux parties doivent s'entendre pour parvenir à un accord. En raison de la politique américaine, l'attitude des États-Unis est fortement influencée par les intérêts de l'industrie américaine.

Quant à savoir ce qui les amènera à négocier, ou s'ils pensent que les choses iront mieux ou moins bien pour eux avec un nouveau président, je n'en sais rien. Malheureusement, nous attendons d'en savoir plus. Nous pouvons simplement exercer des pressions, lorsque c'est possible, pour qu'il soit donné suite aux engagements pris par le président et le premier ministre afin de parvenir à un accord le plus tôt possible. Personne n'aime l'incertitude.

**Le président:** Merci pour cette bonne question.

Voilà qui termine l'audition de notre deuxième groupe de témoins et notre étude sur le bois d'oeuvre.

Merci, messieurs, de vous être joints à nous ce matin. Merci pour tous ces renseignements et j'espère que tout ira bien.

Merci d'être venus.

**M. Cameron Milne:** C'était avec plaisir. Merci infiniment.

**M. Harry Nelson:** Merci de nous avoir invités.

**Le président:** La séance est suspendue. Nous allons seulement nous arrêter pendant quatre ou cinq minutes, après quoi nous nous réunirons à huis clos pour examiner nos travaux futurs.

[La séance se poursuit à huis clos.]





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

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

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

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

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

---

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

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

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

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

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

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

---

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