



Chambre des communes  
CANADA

**Sous-comité du commerce international, des  
différends commerciaux et des investissements  
internationaux du Comité permanent des affaires  
étrangères et du commerce international**

---

SINT • NUMÉRO 020 • 1<sup>re</sup> SESSION • 38<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le lundi 11 avril 2005**

—  
**Président**

**M. John Cannis**

Toutes les publications parlementaires sont disponibles sur le  
réseau électronique « Parliamentary Internet Parlementaire » à l'adresse suivante :

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

## Sous-comité du commerce international, des différends commerciaux et des investissements internationaux du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international

Le lundi 11 avril 2005

•(1830)

[Traduction]

**Le président (M. John Cannis (Scarborough-Centre, Lib.)):** La séance est ouverte et j'aimerais commencer par souhaiter la bienvenue à nos invités que je vais présenter dans un instant.

Mesdames et messieurs, soyez les bienvenus au Sous-comité du commerce international, des différends commerciaux et des investissements internationaux du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international. C'est très bien que vous soyez présents depuis Vancouver.

Ceci dit, je vais lire la liste pour présenter chacun d'entre vous aux membres de notre comité. M. Bill LeGrow, vice-président, Transports et énergie, West Fraser Timber Co. Ltd.; M. Ken Higginbotham, vice-président, Forêts, environnement et relations externes, Canfor Corporation; M. Russ Cameron, représentant de l'Independent Lumber Remanufacturers' Association; M. Paul Perkins, vice-président, Politique et planification, Weyerhaeuser Company; et M. Keith Mitchell, conseiller juridique, B.C. Lumber Trade Council.

Messieurs, soyez les bienvenus à notre comité. Je suppose que l'un d'entre vous prendra la parole.

**M. Ken Higginbotham (vice-président, Forêts, environnement et relations externes, Canfor Corporation):** Je vais faire la plus grande partie des observations liminaires et ensuite, durant les questions et la table ronde, tout le monde participera.

**Le président:** Nous allons débiter par un exposé de dix minutes. Êtes-vous d'accord avec cela?

**M. Ken Higginbotham:** Bien sûr.

Je devrais peut-être dire que M. Russ Cameron n'est pas encore ici. Il ne fait pas partie du groupe du B.C. Lumber Trade Council, mais nous nous attendons à ce qu'il soit ici à un moment donné.

J'aimerais également saisir l'occasion pour exprimer notre gratitude du fait que vous avez accepté de nous rencontrer. Nous savons qu'il est beaucoup plus tard là-bas qu'ici et nous sommes heureux que ce ne soit pas l'inverse pour les besoins de cette réunion.

J'aimerais prendre un moment pour donner à Bill LeGrow et Paul Perkins l'occasion de brosser un bref tableau de leurs entreprises et ensuite, je vais débiter l'exposé.

**Le président:** Monsieur LeGrow, nous allons commencer par vous. Vous avez la parole.

**M. Bill LeGrow (vice-président, Transports et énergie, West Fraser Timber Co. Ltd.):** Merci.

Je m'appelle Bill LeGrow, de West Fraser. Je vais vous brosser un petit tableau de notre entreprise.

Nous exploitons 20 scieries d'une capacité totale d'environ 4,3 milliards de pieds-planche, ce qui nous place au deuxième rang des producteurs de bois au Canada et, je crois, au troisième rang en Amérique du Nord. Nous exploitons six usines de pâtes et papiers, trois en Colombie-Britannique et trois en Alberta, pour une capacité combinée totale d'environ 1,7 million de tonnes métriques. Nous exploitons cinq usines de fabrication de contreplaqué, de placage et de placage stratifié en Colombie-Britannique et en Alberta. Je crois que nous sommes le plus grand producteur de contreplaqué au pays. Nous sommes également le seul producteur de panneaux MDF dans l'Ouest du Canada; nous exploitons une usine en Colombie-Britannique et un autre en Alberta. Nous employons directement environ 7 300 travailleurs. Ces données devraient servir à mettre West Fraser en perspective pour vous.

Paul.

**M. Paul Perkins (vice-président, Politique et planification, Weyerhaeuser Company):** Je m'appelle Paul Perkins, de Weyerhaeuser Company Limited, qui est notre filiale canadienne. Nous sommes une filiale à part entière de Weyerhaeuser Company, qui est le plus grand producteur de bois au monde.

Nous en sommes à notre quarantième anniversaire de présence au Canada. Nous sommes arrivés au Canada en 1965. Nous comptons 9 400 employés dans l'ensemble du pays. Nous avons des actifs dans neuf provinces, cinq dans lesquelles nous faisons de la fabrication, et dans les autres, nous exploitons des installations de distribution en gros. Au Canada, nous possédons 18 scieries, quatre usines de pâte, deux usines de papier, cinq usines de fabrication de panneaux OSB, trois usines de fabrication de bois d'ingénierie et 18 centres de distribution. Voilà brièvement la situation de Weyerhaeuser au Canada.

•(1835)

**Le président:** Merci beaucoup.

**M. Ken Higginbotham:** Laissez-moi dire quelques mots au sujet de Canfor. Canfor est une société publique qui a été créée en 1939 et qui a eu une croissance telle qu'elle compte maintenant environ 10 000 employés, dont quelque 8 000 employés directs, le reste étant des employés d'entreprises affiliées et de sous-traitants. Nous avons 33 usines fabriquant divers produits, notamment du bois d'échantillon, du panneau OSB, du contreplaqué, de la pâte kraft blanchie de résineux de l'hémisphère nord et du papier spécial ainsi que des fibres en balle. Nous avons des activités en Colombie-Britannique, en Alberta et au Québec, et nous avons une petite exploitation dans l'État de Washington, ainsi qu'un certain nombre de centres de distribution aux États-Unis, liés largement à nos activités forestières.

Canfor possède environ 14 millions de mètres cubes de possibilité annuelle de coupe dans son mode de tenure. Une des choses que nous voulions souligner, c'est qu'en ce qui concerne la dispute commerciale, les répercussions des dépôts aux États-Unis sur nos entreprises sont importantes. Canfor possède approximativement 700 millions de dollars en dépôt auprès du Trésor américain. Je pense que dans le cas de West Fraser, c'est autour de 350 millions de dollars et c'est à peu la même chose dans le cas de Weyerhaeuser. Alors, nous comptons pour une part importante des quelques 4 milliards de dollars prélevés sous forme de dépôt pour l'ensemble du Canada.

Nous sommes ici comme représentants de nos entreprises, mais également comme membres du B.C. Lumber Trade Council. Vous avez présenté Keith Mitchell comme notre conseiller juridique. Les membres du B.C. Lumber Trade Council sont responsables de la plus grande partie de la production du bois d'oeuvre en Colombie-Britannique et de la plus grande partie des exportations canadiennes en provenance de la Colombie-Britannique vers les États-Unis. Le rôle du B.C. Lumber Trade Council est de rechercher un commerce du bois d'oeuvre à long terme, loyal et libre, sans tarif, sans droits et sans contestations juridiques.

Pour compléter le tableau que nous avons brossé de nos trois entreprises, l'industrie du bois d'oeuvre créée en Colombie-Britannique environ 270 000 emplois directs et indirects dans plus de 270 collectivités. En 2003, la Colombie-Britannique a produit 15,3 milliards de pieds-planche de bois et a exporté 10,3 milliards de pieds-planche de ce bois aux États-Unis. Le secteur forestier de la Colombie-Britannique appuie un plus grand nombre de collectivités de la Colombie-Britannique à l'extérieur de la région métropolitaine de Vancouver que tous les autres secteurs industriels de la Colombie-Britannique réunis.

La dispute sur le bois d'oeuvre dont vous nous avez invités à discuter constitue, dans l'histoire du commerce entre les États-Unis et le Canada, le conflit commercial le plus important et le plus contesté devant les tribunaux. À la suite de plaintes présentées par une partie de l'industrie du bois de sciage des États-Unis, nous en sommes maintenant au milieu de la quatrième ronde de contestation devant les tribunaux depuis 1982. Depuis l'introduction des droits antidumping et des droits compensateurs en 2002, nous avons été mêlés à une myriade de poursuites devant les groupes spéciaux de règlement des différends de l'ALENA, devant l'OMC et, plus récemment, devant le U.S. Court of International Trade.

Comme je l'ai dit plus tôt, les entreprises canadiennes ont payé jusqu'à maintenant un peu plus de 4 milliards de dollars canadiens en dépôt au titre des droits, dont environ 2 milliards viennent de la Colombie-Britannique. Nous savons qu'Elaine Feldman, Carl Grenier et Marc Boutin ont comparu devant votre comité à la fin de février et que Mme Feldman a remis au comité un résumé des poursuites qui sont en cours. C'est pourquoi nous allons vous faire

grâce de ces détails, vous à qui on doit probablement les rappeler sans pitié. Nous estimons que ces contestations sont sans fin.

Ce que nous aimerions faire, cependant, c'est parler davantage des questions que vous nous avez posées. Le chapitre 19 de l'ALENA était initialement le résultat de l'accord de libre-échange intervenu entre le Canada et les États-Unis à l'autonomie de 1987 et qui est devenu loi en 1988. En se fondant sur l'Union européenne et ses prédécesseurs, nos membres se sont entendus pour ne pas utiliser des recours en matière de dumping et de subventions l'un envers l'autre. Le gouvernement Mulroney de l'époque a tenté de négocier une exception dans le cas des lois antidumping et de droits compensateurs des États-Unis, ou, du moins, un code commun dans ce domaine.

● (1840)

Ni l'un ni l'autre de ces objectifs n'a été réalisé. Plutôt, à titre de compromis, le Canada s'est entendu avec les États-Unis sur l'équivalent du chapitre 19 de l'ALENA, qui était destiné à uniformiser les règles du jeu dans les décisions touchant les disputes commerciales entre le Canada et les États-Unis. Il est permis de se demander si le Canada aurait conclu un accord de libre-échange si les États-Unis n'avaient pas accepté un processus binational exécutoire de règlement des différends.

Nous sommes convaincu qu'en tant qu'industrie, nous avons mis à l'épreuve collectivement les mécanismes de l'ALENA d'une manière plus approfondie que n'importe quelle autre industrie au Canada. Le chapitre 19 s'est révélé d'une valeur inestimable pour défendre l'industrie du bois canadienne contre les attaques commerciales américaines. Dans nos contestations devant les groupes de l'ALENA, nous avons obtenu un succès total dans ce que nous appelons Bois d'oeuvre 3 et nous sommes bien confiant qu'il en sera de même dans le cas de Bois d'oeuvre 4.

Étant donné l'importance capitale du chapitre 19 pour l'aboutissement heureux de l'accord de libre-échange de 1987 et pour l'industrie du bois d'oeuvre dans le cadre de Bois d'oeuvre 3 et 4, nous sommes de plus en plus préoccupés par les décisions politiques de l'administration américaine qui vont directement au coeur du processus de règlement des différends prévu au chapitre 19 de l'ALENA et qui ont pour effet de miner le but et l'utilité du chapitre 19. Le caractère central du chapitre 19 par rapport à l'ALENA signifie qu'une attaque touchant le chapitre 19 est, en retour, une attaque accessoire contre l'ALENA lui-même.

La première partie de notre témoignage décrira deux attaques contre le processus du chapitre 19 par l'administration américaine : premièrement, la position selon laquelle les dépôts au titre des droits ne seront pas remboursés même si le Canada gagne sa cause devant le Comité de contestation extraordinaire qui s'en vient; et deuxièmement, sa position selon laquelle même si le Canada remporte devant le Comité de contestation extraordinaire en vertu d'une interprétation technique de la loi américaine, la décision sera sans effet pratique. Ces attaques, si elles réussissent, vident le chapitre 19 de toute sa substance.

Il est important de noter que ces deux positions ont été prises par l'administration Bush. Le Congrès américain, les tribunaux américains et les groupes de l'ALENA n'ont pas avancé, ou adopté, ni l'une ni l'autre de ces positions. En tant que telle, l'administration Bush a tout le loisir de changer ses positions, dans l'intérêt de la survie de l'ALENA.

La seconde partie de notre exposé portera sur l'évitement des disputes commerciales. Dans cette partie, nous allons parler du fait que l'amendement Byrd illégal américain a créé un incitatif pour que l'industrie américaine intente des poursuites commerciales. Nous allons ensuite décrire la nature politique du conflit entourant le bois d'oeuvre et, ensuite, parler de la nécessité d'une réponse politique pour éviter les conflits dans l'avenir.

Sur cette note, nous voulons préciser que nos préoccupations sont alimentées par la taille de ce conflit particulier et nous faisons nos observations dans ce contexte. Bien que les mécanismes de règlement des différends de l'ALENA puissent fonctionner dans le contexte de disputes de plus petite envergure, nous avons éprouvé des difficultés considérables dans le cas du bois d'oeuvre. Les recommandations que nous faisons n'exigent pas que l'on reprenne les négociations de l'ALENA; nous ne sommes pas convaincus que la réouverture de l'ALENA soit nécessaire ni que ce soit quelque chose de souhaitable à l'heure actuelle.

Premièrement, laissez-moi parler de la position des États-Unis selon laquelle les remboursements sont de nature prospective seulement. Le département du Commerce américain a adopté la position absurde que la loi américaine ne permet que le remboursement des dépôts sur une base prospective et que les groupes de l'ALENA n'ont pas l'autorité nécessaire pour ordonner que leurs décisions aient un effet rétroactif. Cette position ne s'applique qu'au Canada et au Mexique. Contrairement à ce qui se passe avec d'autres de leurs partenaires commerciaux, dont l'Iran et la Corée du Nord, les États-Unis ont adopté la position que ses partenaires de l'ALENA, le Canada et le Mexique, n'auraient pas droit à un remboursement des dépôts en espèces prélevés illégalement. À sa face même, cette position est absurde; effectivement, cela signifie que même si un dépôt en espèces est payé à la suite d'une ordonnance illégale, le gouvernement américain conservera le dépôt.

• (1845)

Jim Peterson, ministre du Commerce canadien, a écrit à l'ancien secrétaire du commerce, Don Evans, pour lui signaler que l'interprétation que fait le département du Commerce de la loi américaine prive les décisions des groupes binationaux de l'effet juridique des décisions prises par les tribunaux américains équivalents et que, par conséquent, elle minait le chapitre 19. Il a écrit que la position américaine

... assène un dur coup à la crédibilité et à la légitimité du processus de règlement des différends de l'ALENA. Si le Canada et le Mexique se voient offrir des protections inférieures à celles qui sont offertes par l'intermédiaire des examens judiciaires des tribunaux américains, l'examen par le groupe binational exécutoire qui a rendu possible l'accord de libre-échange et l'ALENA serait remis en question.

Le sous-secrétaire Aldonas, dans une réunion avec de nombreux sénateurs américains, a indiqué que la position américaine était que « le département n'avait aucune obligation légale de rembourser les droits prélevés jusqu'à présent ». En ce sens, même si le Canada avait gain de cause dans la question de la menace de préjudice et même si les ordonnances relatives aux subventions et au dumping étaient jugées illégales, la position américaine, c'est que le Canada n'a pas droit aux quatre milliards de dollars déposés à l'heure actuelle. La position voulant que même si une partie gagne devant un groupe de l'ALENA, elle ne se fera pas rembourser son argent, démontre clairement que les groupes de l'ALENA n'ont pas une autorité équivalente à celle des tribunaux internes, ce qui mine sérieusement la crédibilité du processus des groupes de règlement des différends.

Par conséquent, nous recommandons que le Canada fasse pression sur l'administration américaine pour qu'elle reconnaisse et qu'elle

prenne toutes les mesures nécessaires pour s'assurer que tous les dépôts liés aux ordonnances commerciales jugées illégales par un groupe de l'ALENA soient remboursés en entier, avec les intérêts.

Laissez-moi parler un instant des attaques accessoires contre les décisions de l'ALENA. Les États-Unis ont dit que s'ils n'avaient pas gain de cause devant le Comité de contestation extraordinaire, ils ignoreraient cette décision et déclareraient le résultat de cette procédure sans effet pratique en vertu d'une interprétation technique de la *Loi américaine du commerce*—c'est-à-dire, l'article 129 du *Uruguay Round Agreement Act*. Cette position n'a jamais été mise de l'avant dans aucune autre poursuite commerciale.

Les parties à l'ALENA se sont entendues pour dire que les décisions du groupe seraient exécutoires. Les mesures prises par le Représentant du commerce américain reflètent une décision consciente et délibérée de miner le coeur du contrat de l'ALENA. Le Représentant du commerce américain a cyniquement ignoré cette entente mutuelle et, par le fait même, a mis à risque le chapitre 19, et tout cela au nom de l'opportunisme politique.

Nous recommandons que le Canada exerce des pressions sur l'administration américaine pour qu'elle reconnaisse et qu'elle fasse en sorte que l'article 129 du *Uruguay Round Agreement Act* ne soit pas utilisé pour éviter la mise en application des décisions rendues dans le cadre de l'ALENA.

Laissez-moi maintenant parler du deuxième point : l'évitement des disputes commerciales dans l'avenir. Premièrement, nous aimerions parler de l'amendement Byrd.

Un nouveau facteur qui a créé une motivation commerciale encore plus tangible dans Bois d'oeuvre 4 est le *U.S. Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000*, communément connu sous le nom d'amendement Byrd. Comme vous le savez, l'amendement Byrd crée un véhicule pour la distribution légale des droits prélevés conformément aux ordonnances américaines relatives aux subventions et au dumping. Seules les entreprises américaines responsables d'avoir présenté les pétitions sous-jacentes donnant lieu à des ordonnances relatives aux subventions et au dumping sont admissibles pour réclamer l'argent prélevé en vertu de l'amendement Byrd. En tant que tel, cet amendement fournit un incitatif financier puissant et incite fortement les entreprises américaines à présenter des pétitions pour obtenir des recours commerciaux contre des industries étrangères.

Dans le contexte de Bois-d'oeuvre 4, l'amendement Byrd donne potentiellement accès à plus de quatre milliards de dollars canadiens en argent déposé à des entreprises américaines responsables d'avoir présenté des pétitions contre l'industrie du bois-d'oeuvre canadienne. À cause de l'amendement Byrd, le lobby du bois américain voit non seulement ses compétiteurs punis, mais il est également récompensé par une somme énorme en espèces. Comme les dépôts en espèces augmentent d'environ 100 millions de dollars par mois, les attentes irréalistes de la coalition pour en arriver à une entente croissent parallèlement à l'augmentation des dépôts. On a littéralement créé une cagnotte.

• (1850)

Comme vous le savez, le gouvernement canadien s'est engagé à engager, avec l'industrie, des poursuites auprès de la U.S. Court of International Trade pour contester l'applicabilité de l'amendement Byrd aux partenaires de l'ALENA. Nous soutenons entièrement cette initiative et demandons que les démarches visant à coordonner les efforts du gouvernement du Canada et de l'Alliance canadienne pour le commerce du bois d'oeuvre commencent aussitôt que possible.

Nous recommandons aussi que le Canada continue à exercer des représailles, auprès de l'OMC, contre les États-Unis en raison de l'amendement Byrd. Le Canada devrait exercer des pressions sur les États-Unis pour qu'ils abrogent l'amendement Byrd. Le Canada devrait exercer des pressions sur le gouvernement des États-Unis pour que celui-ci mette fin à l'applicabilité de l'amendement Byrd au Canada et au Mexique. Le Canada devrait présenter à la U.S. Court of International Trade, la contestation de son gouvernement et de l'Alliance canadienne sur le commerce du bois d'oeuvre au sujet de l'application de l'amendement Byrd au Canada et au Mexique.

Permettez-moi de parler brièvement de la nature politique du différend sur le bois d'oeuvre. Bien que le différend sur le bois d'oeuvre soit continuellement alimenté par des intérêts commerciaux sous-jacents, les politiciens américains ont montré qu'ils étaient trop enclins à aider à atteindre les objectifs des intérêts commerciaux des États-Unis. Le degré de pression politique exercée par des sénateurs sur le processus de décision judiciaire lié au différend sur le bois d'oeuvre et l'acceptabilité apparente de cette pratique sont parfaitement illustrés par le flot de lettres adressées par les sénateurs, au nom de leurs électeurs, au département du Commerce des États-Unis et à d'autres organismes de l'administration Bush.

Juste avant et pendant l'affaire 4 du bois d'oeuvre, des sénateurs ont écrit régulièrement pour rappeler à l'administration et au quasi-judiciaire Département du Commerce que le bois d'oeuvre canadien devait faire l'objet d'une mesure commerciale ferme. Par exemple, en mars 2001, 51 sénateurs ont écrit au président Bush pour l'exhorter à agir immédiatement pour appliquer vigoureusement et pleinement les lois commerciales américaines de protection contre les importations subventionnées faisant l'objet de dumping. Dans une lettre datée du 1<sup>er</sup> octobre 2001 qu'ils ont signée, 18 sénateurs ont demandé au Département du Commerce "d'appliquer pleinement et vigoureusement nos lois commerciales tant et aussi longtemps qu'un accord n'est pas conclu pour mettre fin aux pratiques déloyales".

Nous pourrions vous citer beaucoup d'autres documents, mais je pourrais peut-être simplement terminer en indiquant que le 7 juillet 2004, sept sénateurs ont écrit à Donald Evans en recommandant que le Département du Commerce réévalue sa détermination préliminaire visant à utiliser les prix établis par les provinces Maritimes pour fixer le taux de subvention.

Les sénateurs ont jugé inacceptable le taux de subvention de 9 p. 100 prévu dans la détermination préliminaire du Département dans le cadre de la révision administrative et ont prétendu que les subventions du gouvernement canadien se situeraient plutôt aux alentours de 25 à 40 p. 100 aujourd'hui. Le taux de subvention final de la première révision administrative a fini par être était d'environ de 80 p. 100 supérieure aux 9 p. 100 de la détermination préliminaire qui dépasse aujourd'hui 16 p. 100. Ces interventions politiques témoignent de la nature très politique du différend sur le bois d'oeuvre.

Nous recommandons que le Canada établisse un niveau élevé de communication entre les politiciens et les décideurs canadiens et les politiciens et décideurs américains. Nous encourageons le Canada à assurer que les décideurs politiques américains soient régulièrement tenus au courant et informés de la position du Canada dans le différend. Nous devrions coordonner un programme d'information par l'intermédiaire de l'ambassade du Canada et du ministère du Commerce international.

Permettez-moi maintenant de vous parler des moyens de faciliter les discussions entre les parties avant que ne surgissent les différends. L'absence de dialogue entre les parties et les malentendus

qui s'ensuivent constituent un problème important. Les relations, les communications et les programmes d'information dont j'ai parlé tout à l'heure devraient nous permettre d'éviter l'éventualité d'un différend à l'avenir telle que l'affaire 4 du bois d'oeuvre.

Nous encourageons donc le Canada à créer un comité de prévention des différends auprès de l'ALENA qui serait composé d'intervenants afin de déterminer l'éventualité de différends entre les parties et les lacunes dans l'accord, puis laisser le comité des intervenants amorcer la facilitation pour enrayer tout différend et viser l'objectif principal de l'ALENA pour renforcer le libre-échange continental.

● (1855)

Il est très difficile de régler les différends commerciaux importants en utilisant seulement les voies légales. Les coûts économiques des différends sont élevés et la mauvaise volonté résultant des vifs échanges d'une bataille juridique acharnée va à l'encontre de la nécessité de coopération entre les industries continentales en vue d'éviter des dommages permanents et de saisir leurs possibilités face à la concurrence mondiale.

Nous recommandons, qu'en cas de sérieux différends commerciaux, des contrôleurs représentant chaque gouvernement soient immédiatement nommés de façon permanente. La nomination de contrôleurs permettra de s'assurer que les aspects mécaniques du litige n'éliminent pas la possibilité de règlement et que les politiques nationales ne soient pas un obstacle au progrès.

Il est capital de s'assurer que le gouvernement du Canada fasse tout ce qu'il peut pour inverser la position des États-Unis concernant les dépôts, le subterfuge de l'article 129 et l'amendement Byrd dans le cadre d'une démarche hautement politisée du processus d'arbitrage du commerce des États-Unis. La situation est parfaite pour créer des problèmes commerciaux permanents. Pris ensemble, les encouragements offerts aux intérêts commerciaux américains pour cibler de façon permanente les industries canadiennes sont énormes.

Permettez-moi de vous présenter un scénario. Premièrement, l'amendement Byrd encourage l'industrie américaine à présenter une requête contre une industrie canadienne en raison de dumping et d'octroi de subventions. Deuxièmement, lorsque la pétition est présentée à la Commission du commerce international et le Département du Commerce, les industries canadiennes sont en position de faiblesse à cause de la nature hautement politique des décisions prises par l'administration américaine. Puis, les ordonnances des droits antidumping et compensateurs sont mises en vigueur. Troisièmement, à cause de la longueur du litige et de l'utilisation de subterfuges tel que l'article 129, au moment où les ordonnances sont invalidées les dépôts sont considérables. Quatrièmement, les sommes recueillies à la date de la détermination des ordonnances sont conservées dans les comptes de l'amendement Byrd et ne sont pas remboursées, car pour les États-Unis l'invalidité des ordonnances n'est fondée que sur un point de vue. Cinquièmement, les droits perçus illégalement sont distribués aux pétitionnaires commerciaux américains en vertu de l'amendement Byrd. Sixièmement, ces pétitionnaires utilisent ensuite l'argent pour, entre autre, déposer de nouvelles revendications contre l'industrie canadienne et le cycle est répété.

L'industrie canadienne du bois d'oeuvre a littéralement dépensé des dizaines de millions de dollars pour lutter contre ce genre d'initiatives américaines. Le budget annuel de B.C. Lumber Trade Council pour le commerce est carrément le double de ce que dépense Ottawa dans le différend du bois d'oeuvre. Pourtant, cette bataille est juridique ne concerne pas seulement l'industrie du bois d'oeuvre. Si la position des États-Unis l'emporte, le scénario que je vous ai décrit pourrait être utilisé contre n'importe quel exportateur canadien. L'industrie du bois d'oeuvre ne peut pas se charger toute seule d'une bataille juridique qui concerne essentiellement les intérêts de tous les exportateurs canadiens.

Nous recommandons qu'Ottawa alloue plus de ressources dans cette affaire et demandons que le gouvernement du Canada respecte sa promesse de contribuer au financement de l'Alliance canadienne du bois d'oeuvre pour qu'elle continue à mener une bataille juridique au nom de tous les Canadiens.

Voilà qui conclut notre déclaration, monsieur le président.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur, est-ce que quelqu'un d'autre de votre groupe va parler, avant que nous passons aux questions?

**M. Ken Higginbotham:** Je ne pense pas.

**Le président:** D'accord. Nous passons aux questions et commençons par M. Duncan.

Monsieur Duncan.

**M. John Duncan (Île de Vancouver-Nord):** Merci beaucoup.

Pendant votre exposé, j'ai pris quelques notes en me fondant sur ma lecture du document *A Broader View of Canada-U.S. Relations and the Battle over Softwood Lumber* écrit par Elliot Feldman et Carl Grenier. Je me demande si ce document se rapproche des points de vue exprimés par les personnes qui ont parlé?

• (1900)

**M. Ken Higginbotham:** Paul, voulez-vous commencer?

**M. Paul Perkins:** John, je ne sais pas si nous connaissons ce document particulier, même si nous connaissons très bien Carl Grenier et Elliot Feldman qui sont des conseillers de l'Alliance canadienne du bois d'oeuvre et qui travaillent directement avec l'Alliance.

Que voulez-vous que nous vous répondions spécifiquement par rapport à ce document?

**M. John Duncan:** Il porte sur beaucoup de choses dont vous avez parlé comme la critique du chapitre 19, la question de l'amendement Byrd, la question des nombreuses responsabilités assumées par l'industrie dans des domaines qui sont de la compétence du gouvernement fédéral et il conteste vraiment le système à deux voies suivie par le gouvernement qui envoie très souvent le mauvais message peut-être pas parce que c'est un système à deux voies, mais à cause de la façon dont le système est appliqué. Dans un contexte actuel, il contesterait la raison pour laquelle nous demandons que tout notre argent nous soit remboursé et d'autre part, nous assistons à des réunions afin de déterminer si tout notre argent nous sera remboursé ou non.

Je conseille vivement à tous ceux qui ne l'ont pas de le lire, car il traite de beaucoup de choses. Il serait injuste de choisir quelque chose de spécifique et de vous poser une question si vous ne l'avez pas lu.

**M. Bill LeGrow:** Je pense que nous sommes prêts à déclarer que nous appuyons la démarche actuelle du gouvernement du Canada, c'est-à-dire une approche à trois voies—des poursuites agressives,

tout en maintenant ouvertes les lignes de communication avec les Américains dans l'espoir d'aboutir à un règlement non contentieux, et la voie actuelle de représailles que le gouvernement a pris. Nous appuyons les trois démarches.

Nous ne sommes pas prêts à accepter n'importe quoi pour conclure un accord. Mais la position de B.C. Lumber Trade Council n'est pas celle de dire simplement que les négociations ou les discussions visant à aboutir à une solution éventuelle ne devraient pas faire partie du plan. Nous appuyons les trois voies choisies par le gouvernement. C'est certainement le cas à West Fraser et je sais que c'est aussi la position de BCLTC.

**M. Paul Perkins:** Si je reviens à la position de Elliot, nous partageons complètement son point de vue sur l'attaque de l'ALENA et la nécessité pour le Canada de considérer cela sérieusement. Je pense qu'il y a peut-être une différence au sujet de l'importance d'avoir un système à deux voies et de le considérer comme une solution éventuelle de ce problème, si l'on se rend compte que la quatrième fois que nous nous présentons pour la question du bois d'oeuvre; il est évident que les poursuites n'ont pas abouti à une conclusion. Ce n'est pas pour cela que nous n'allons pas lutter dans la mesure de nos moyens dans le système à une voie, mais toutes les poursuites comportent des risques et les raisons pour prévoir ce qui pourrait être une solution viable et à long terme existent.

En tant qu'entrepreneurs, nous voulons trouver un processus décisionnel durable et nous n'avons connu, il me semble, qu'un peu moins de deux ans de passage transfrontalier avec les États-Unis sans problème au cours des vingt dernières années.

Nous devons, donc, considérer les solutions possibles. Je ne pense pas que les rencontres sans préjudice pour discuter des options possibles envoient un signal de poursuites judiciaires. Nous estimons que cela ne porte pas atteinte à notre cause judiciaire et nous ne pensons que cela veuille dire que nous sommes prêts à capituler.

**M. John Duncan:** D'autres observateurs ont dit... Je ne sais pas jusqu'à quel point ces prétendus observateurs connaissent la situation, mais j'ai lu à l'occasion que si le Canada n'avait pas d'obligations et de privilèges aux termes de l'ALENA autrement dit, si nous ne faisons pas partie de l'ALENA—n'importe lequel de nos différends commerciaux présents pourrait être directement saisis par des tribunaux américains. Donc, l'ALENA, la manière dont les Américains l'appliquent est seulement un obstacle à utiliser le système judiciaire américain.

Que pensez-vous de cette observation?

• (1905)

**M. Ken Higginbotham:** Nous pourrions peut-être demander à Keith de répondre.

**M. Keith Mitchell (conseiller juridique, B.C. Lumber Trade Council):** Depuis l'ALENA et l'Accord de libre-échange, le bilan du Canada en matière de bois d'oeuvre est très positif. Le Canada a remporté une victoire totale dans l'affaire 3 du bois d'oeuvre grâce à des groupes d'arbitrage de l'ALENA critiqués par certains. De manière générale, la réalisation du premier ministre Mulroney en ce qui concerne des groupes d'arbitrage binationaux a fourni une base par laquelle nous pouvons obtenir des décisions impartiales et rester en dehors du système judiciaire américain. Bon nombre de plaideurs canadiens vous diront qu'ils ont appris que les systèmes judiciaires américains ne sont pas tendres avec les exportateurs étrangers, donc nous soutenons le chapitre 4 et l'Accord de libre-échange et les accords qui l'ont suivi. Nous estimons qu'il jette les bases du développement du marché continental que nous appuyons et que les deux pays considèrent que c'est un résultat positif de l'ALENA.

**M. John Duncan:** Pour donner un avis sur le système judiciaire américain, vous suggérez que le système judiciaire américain peut-être très politisé en faisant preuve de sectarisme politique—ce n'est donc pas vraiment une solution?

J'ai compris le reste de votre argumentation; je pense qu'elle est appropriée et qu'il était important de l'inclure dans le compte rendu, car nous avons ce genre de réaction de la part des électeurs et autres citoyens. Pour aller au fond des choses, on peut prouver que le système judiciaire américain est peut-être politisé, et il l'est souvent, autant que ou plus que le processus de l'ALENA. Cela serait-il...?

**M. Keith Mitchell:** Le Canada n'est pas engagé dans une critique des systèmes judiciaires américains. Dans nos négociations pour la création de l'Organisation mondiale du commerce et de ses mécanismes, pour l'ALÉ et pour la L'ALENA, le Canada a approuvé des échanges commerciaux reposant sur des règles fixées par des tribunaux internationaux. Cela signifie que c'est hors des compétences des systèmes judiciaires du Canada et des États-Unis. Nous pensons que cela crée un climat de plus grande confiance au niveau des résultats.

Comme je l'ai dit, l'affaire 3 du bois d'oeuvre est l'exemple d'une victoire totale du Canada sous l'arbitrage des groupes de l'ALENA. Nous ne sommes pas ici pour faire des commentaires sur le système judiciaire américain, nous ne sommes ici que pour déclarer de nouveau l'engagement de longue date du Canada envers des échanges commerciaux reposant sur des règles fixées par les tribunaux internationaux.

**M. John Duncan:** Au sujet de la question sur les responsabilités assumées par l'industrie et la déception, jusqu'à présent, du fait de ne pas avoir eu une résolution ou un engagement de la part du gouvernement sur les coûts juridiques—la position de mon parti est très favorable à ce sujet—les négociations tenues à Chicago et à Toronto donnent l'impression que l'industrie canadienne est probablement plus proche d'un consensus qu'elle ne l'a jamais été et que c'est elle qui est engagée dans ces discussions ou qui est au premier plan de ces discussions. Est-ce que cela représente un meilleur modèle que celui que nous connaissions jusqu'à présent?

**M. Bill LeGrow:** Je pense que toutes les discussions menées entre les représentants des industries du Canada et des États-Unis doivent viser à conseiller d'une certaine façon le gouvernement. Il s'agit de problèmes entre gouvernements; lorsque nous rencontrons nos homologues américains, la présence de représentants du gouvernement présent, de nos spécialistes en droit commercial et de nos spécialistes en matière de législation antitrust est très importante. Je ne pense pas qu'il soit approprié que les industries américaine et canadienne négocient un règlement et le présentent aux gouverne-

ments; il faut que ce soit être le contraire. Nous pouvons conseiller et contribuer d'une certaine façon, mais nous ne pouvons pas mener les négociations.

• (1910)

**M. Ken Higginbotham:** Je peux ajouter quelque chose à ce que Bill vient de dire. Ayant assisté en tant qu'observateur à la réunion de Chicago, je pense qu'il est important que les PDG américains et canadiens puissent s'asseoir face à face, côte à côte et échanger directement leurs points de vue au lieu d'en prendre connaissance autrement. Je pense qu'il était très important que Elaine Feldman et Paul Tellier, du gouvernement du Canada, soient présents pour entendre ce qui était dit. Je pense que ce modèle est très bon, mais en fin de compte, je partage le point de vue de Bill—si le système à deux voies présente une solution, ce doit être fait par l'intermédiaire des gouvernements du Canada et des États-Unis.

**M. Paul Perkins:** J'aimerais ajouter, John, que vous venez de dire là quelque chose de très important. Le Canada est probablement plus uni qu'il ne l'a jamais été, du moins dans ce domaine du bois d'oeuvre. Je pense qu'il est important que le Canada continue d'avoir une approche pancanadienne relativement à cette question.

Bien que les provinces n'aient pas assisté à la réunion de Chicago, elles se tenaient pas très loin en retrait. Et il est certain que le gouvernement fédéral a fourni un effort soutenu pour stimuler le travail des chefs de délégations, assurer la participation de toutes les provinces, parce que c'est une décision de politique en matière de forêts. Bien que l'industrie puisse, dans les limites de l'antitrust, y contribuer, au bout du compte, c'est une approche pancanadienne qui doit être mise de l'avant.

**M. John Duncan:** D'accord. Merci beaucoup.

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

Monsieur Crête.

[Français]

**M. Paul Crête (Montmagny—L'Islet—Kamouraska—Rivière-du-Loup, BQ):** Je voudrais saluer particulièrement M. Higginbotham, de Canfor Corporation. Je crois que vous avez acquis une compagnie dans ma circonscription, à Saint-Just-de-Bretenières, dans la région sud de Montmagny. Il me semble qu'il y a là une scierie importante que vous avez acquise il y a un an ou deux.

Je suis allé à Washington il y a quelques mois, lors de l'une de nos missions. On remettait à chaque sénateur ou représentant une fiche assez complète sur l'importance des échanges commerciaux avec le Canada. Souvent, les gens étaient assez impressionnés par ce qu'ils voyaient sur cette fiche, parce qu'au fond, ils ne savaient pas que ces échanges avaient une telle importance. Pour moi, c'est un outil intéressant. C'est un exemple que je vous donne.

Cependant, je trouve que présentement, un peu comme pendant la Première Guerre mondiale, chacun est dans ses tranchées, on n'a pas pris les mesures nécessaires pour régler la situation et tout le monde est un peu en attente. Je ne dis pas que le gouvernement du Canada ne fait rien, mais la situation est un peu celle-là.

Est-ce qu'il serait opportun que les deux gouvernements tiennent une conférence où se réuniraient des experts des deux côtés? Est-ce qu'on pourrait s'assurer que les gens soient là jusqu'à ce qu'on obtienne un résultat, un peu comme dans le cas de l'élection du pape? Je caricature un peu, mais à peine.

J'aimerais que vous me parliez davantage de ce que devraient être les prochaines étapes de la stratégie pour en venir à un règlement. Par exemple, est-ce qu'on ne devrait pas retenir les paiements et les verser dans un compte en fidéicommiss plutôt que de les donner directement aux Américains? Il y a toutes sortes d'éléments de ce type. Pensez-vous qu'on doit monter notre position d'un cran en termes d'agressivité, ou qu'il faut tout simplement continuer à laisser le temps jouer en notre faveur?

• (1915)

[Traduction]

**M. Ken Higginbotham:** Tout d'abord, je dois commencer par dire que nous sommes très heureux d'être une compagnie qui a maintenant des activités de récolte et de sciage dans La Belle Province. Nous sommes très heureux d'y être associés. Bien entendu, cela jette une lumière tout à fait différente sur le différend commercial. Cette usine de sciage traite environ 60 p. 100 du bois qui vient des États-Unis au Canada pour y être transformé, alors cela nous donne un éventail très particulier de sujets de réflexion en ce qui concerne une résolution.

À Chicago, lundi dernier, John Dillon, l'ancien directeur général d'International Paper, a suggéré que nous devrions peut-être faire venir les intéressés dans la salle et les y garder jusqu'à ce qu'un accord soit conclu. Selon lui, cela pourrait se faire en une fin de semaine. Je n'en suis pas si sûr. Tout dépendrait si nous les nourrissons ou non, je suppose, pendant cette fin de semaine-là.

Mais je pense néanmoins qu'il y a une certaine réalité dans le fait que lorsque nous nous rencontrons, s'il y a un fondement pour des négociations réelles plutôt qu'un simple échange d'informations, alors, je pense que cela vaudrait la peine d'avoir suffisamment de temps pour vraiment pouvoir parler des enjeux et les régler, peut-être défendre des positions qui pourraient changer au fil de ces discussions et progresser de la manière dont le ferait une négociation véritable.

Je dirais que je ne pense pas que nous soyons en mesure d'attendre que le temps joue en notre faveur. Il me semble qu'il y a environ 16 contestations en cours pour lesquelles des pressions sont exercées. Comme nous l'avons dit tout à l'heure, nous espérons qu'il y aura contestation de l'amendement Byrd devant le Court of International Trade bientôt, alors ce processus se poursuit.

L'une des choses importantes qui se passe, comme l'a dit Bill LeGrow, c'est que l'industrie canadienne de tout le pays est probablement plus unie dans sa façon de penser qu'elle l'a jamais été pendant l'affaire du bois d'oeuvre résineux 4, et ces efforts continuent d'être de plus en plus concertés, pour trouver un consensus, pour qu'il y ait entente entre l'Est et l'Ouest du Canada, etc. Je pense que cela en vaudrait vraiment la peine.

Canfor croit fermement que nous devrions avoir une autre réunion après celle de Chicago. Nous sommes en train de rédiger des documents d'information pour cette réunion quand elle aura lieu. D'après ce que nous avons compris, l'industrie américaine en fait tout autant.

Nous appuyons cette démarche, et nous appuyons vivement le genre d'initiative que vous avez prise en allant là-bas et en créant des occasions de parler directement aux membres du Congrès américain. Je crois que cela ne s'est n'a pas été fait avec toute l'efficacité qu'il aurait fallu. Nous sommes encouragés par l'impression générale que nous donne l'intention de M. McKenna d'en parler souvent au Capitole, à Washington. Nous espérons que cela se réalisera, et aussi d'autres missions comme celle que vous avez entreprise.

Je pense, dans le cas de l'argent, que je préférerais de loin qu'il soit de ce côté-ci de la frontière que dans le trésor américain. Mais d'après ce que je comprends, en vertu du droit commercial des États-Unis, et c'est eux qui ont instauré des droits compensateurs et des ordonnances concernant le dumping, nous n'avons vraiment pas de choix à moins de négocier autre chose, et j'espère que nous le pourrons. D'où l'idée de discuter d'une taxe provisoire à la frontière, ou une mesure du genre.

**M. Bill LeGrow:** Pour ce qui est de l'idée d'enfermer les intéressés dans une salle jusqu'à ce qu'une décision soit prise, le Canada a présenté un document-cadre il y a environ un mois. Je pense qu'à ce stade-ci ce qu'il faudrait que nous fassions, du côté du Canada, c'est obtenir une réponse formelle des États-Unis. Quant à obtenir par la force une résolution à court terme, je pense que les deux parties intéressées doivent être plus ou moins au diapason et tout aussi motivées l'une que l'autre.

Je pense que nous ne saurons pas où en sont les États-Unis, ni combien nous sommes près du but tant que nous n'aurons pas eu de réponse. Entre-temps, je pense qu'il ne serait pas vraiment productif de nous enfermer dans une pièce où nous allons nous entre-déchirer.

• (1920)

[Français]

**M. Paul Crête:** Effectivement, lorsqu'on négocie afin d'être capable de mesurer les écarts, c'est une belle façon de rapprocher les parties. Je voudrais vous donner un autre renseignement.

Chaque député de la Chambre des communes peut maintenant utiliser quatre aller-retour entre sa circonscription et Washington pour des présentations qu'il doit faire. Si chacun de vos membres écrivait à son député pour lui demander de se rendre à Washington, il pourrait y avoir en théorie quelque 1 200 présences de députés à Washington chaque année. S'il y avait de 150 à 200 présences de députés en l'espace de deux ou trois mois, nous réussirions peut-être à faire parler davantage de nous un peu partout aux États-Unis.

Le bois d'oeuvre est pour eux une préoccupation, comme pour nous tous, mais c'est une préoccupation parmi d'autres. Ils y consacrent une demi-journée et passent ensuite aux autres choses qui les préoccupent. J'apprécierais que l'on envisage la possibilité de mener une offensive accrue à cet égard.

[Traduction]

**M. Paul Perkins:** Ce serait lié d'assez près à notre présentation, qui traite de l'influence politique aux États-Unis et du désir de dialogue plus concret entre politiciens, entre le Canada et le Congrès américain. Je pense que cela en vaudrait la peine.

**M. Ken Higginbotham:** Je suis d'accord. Nous en parlerons avec le reste du B.C. Lumber Trade Council et avec le groupe du commerce de bois d'oeuvre du Canada. Nous devons les rencontrer ce mercredi.

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

Nous devons maintenant entendre la secrétaire parlementaire du premier ministre au sujet des relations entre le Canada et les États-Unis, mais elle a eu l'amabilité de céder son tour à M. Julian.

Nous laissons donc la parole à M. Julian.

**M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NPD):** C'est très aimable. Je remercie Mme Jennings de me céder sa place. Je l'apprécie beaucoup.

Merci à tous d'être ici ce soir. J'apprécie votre présentation.

J'aimerais commencer par vous poser la question suivante. Pourriez-vous nous donner les chiffres de ce que cette affaire a coûté aux membres du B.C. Lumber Trade Council, tant en frais de procédure que d'emplois perdus tout au long de l'affaire du bois d'oeuvre résineux 4?

**M. Ken Higginbotham:** Keith connaîtrait peut-être les chiffres pour l'ensemble de B.C. Lumber Trade Council. Je peux vous dire que la contribution de Canfor, si on veut, ou nos cotisations au B.C. Lumber Trade Council ont dépassé quatre millions de dollars en 2003. C'était seulement notre compagnie. Nous sommes le membre le plus important, mais c'est un gros chiffre. En plus de cela, je dirais que nous avons probablement engagé environ un demi-million de dollars de frais pour nos propres avocats du commerce à Washington.

Dans le cas de notre compagnie, pour ce qui est des emplois, nous avons dû faire des ajustements aux emplois depuis le début de l'affaire du bois de résineux 4, mais ils ont été plus associés à la rationalisation des usines de sciage et à la fusion de Canfor avec Slocan, par exemple, depuis un an. Actuellement, bien entendu, le marché est assez favorable pour le bois d'oeuvre et les panneaux dérivés du bois. L'incidence immédiate sur les emplois n'a pas été aussi grande qu'elle l'aurait sans aucun doute été si nous étions dans une période creuse du cycle d'activité.

**M. Bill LeGrow:** Il y a eu un autre problème, en Colombie-Britannique, bien sûr, qui s'est répercuté sur la manière dont les compagnies ont géré leurs opérations depuis quelques années, et c'est l'infestation par le dendroctone du pin. Cela fait environ huit millions de mètres de coupe additionnelle.

C'est bien cela, Ken?

**M. Ken Higginbotham:** C'est près de 13 millions, maintenant.

• (1925)

**M. Bill LeGrow:** Environ 13 millions de mètres de coupe additionnelle qui a été mise sur le marché ici. La réaction de bien des compagnies du pays pour faire face à ce problème a été d'ajouter des équipes de travail et d'accroître la production. De fait, cela a eu des répercussions sur la Colombie-Britannique, où la plus grosse partie des activités de West Fraser, et je pense aussi de Canfor, se font. Nous avons, en fait, observé une hausse de l'emploi. C'est la situation actuellement, mais elle ne durera pas éternellement.

Je ne suis pas sûr de ce que doit durer cette coupe additionnelle. Ken, vous le savez probablement mieux que moi.

**M. Ken Higginbotham:** Ce peut être jusqu'à dix ans, mais la durée dépend de ce que nous pouvons couper de façon efficace et économique à des points différents du cycle d'activité.

**M. Bill LeGrow:** À court terme, il y a eu une hausse de l'emploi. Mais c'est plus attribuable au dendroctone qu'au commerce.

**M. Keith Mitchell:** Au total, il en a coûté à l'industrie de la Colombie-Britannique, depuis l'échéance des accords sur le bois d'oeuvre en 2001 et le début immédiat du différend, plus de 100 millions de dollars. C'est l'argent qu'on verse à des entreprises pour résister aux mesures commerciales des États-UNis.

Nous avons reçu 14 millions de dollars du gouvernement du Canada pour aider l'industrie canadienne. Nous avons fait une demande au gouvernement, et le ministre nous a affirmé son soutien, pour obtenir d'autres fonds pour démontrer que le gouvernement du Canada tient fermement le coude à l'industrie canadienne pour traverser cette difficile période.

**M. Bill LeGrow:** Ce sont les coûts externes directs. C'est sans ce qu'ont dû payer les quatre ou cinq compagnies de la Colombie-Britannique qui ont dû verser des droits compensateurs de leur poche, et non plus les énormes investissements de temps des dirigeants.

**M. Paul Perkins:** Nous sommes logés à la même enseigne que tout le monde pour ce qui est des coûts de base. Mais certaines personnes oublient les coûts accessoires qu'entraîne cette enquête. La première année de l'enquête, il nous en a coûté 10 000 heures-personnes pour préparer les faits et l'information pour l'enquête. C'est formidablement onéreux et nuisible pour les activités. Je ne veux pas dire que nous ne devrions pas le faire, mais c'est un coût qui n'est pas facile à déterminer.

**M. Peter Julian:** Si nous parlions de ce que nous craignons tous, c'est-à-dire une contestation constitutionnelle des Américains découlant de la procédure de contestation extraordinaire de ce printemps, et que nous finissions devant le système judiciaire américain, que pensez-vous que sera le total des coûts du différend, d'ici à 2007 ou 2008?

**M. Keith Mitchell:** C'est une excellente question, parce que cela fait ressortir quelque chose que devra affronter l'industrie américaine. S'ils décident de contester la constitutionnalité de l'ALENA, la dynamique du différend change. D'un seul coup, ils se retrouveront à poursuivre le gouvernement des États-Unis. Le Canada serait aligné avec le gouvernement des États-Unis, qui prendrait la direction, en vertu de leur système, comme ils l'ont fait dans l'affaire du bois d'oeuvre résineux 3, pour résister à cette poursuite judiciaire.

Il en coûterait probablement aux gouvernements et aux industries des millions de dollars, mais la dynamique changerait. L'industrie américaine, ou cette petite partie de l'industrie qui actionne ces pétitions, ferait encore plus cavalier seul à un moment où le président Bush essaie de faire passer d'autres accords commerciaux au Congrès. Elle poursuivrait son propre gouvernement. Elle y serait poussée si, comme nous le pensons, le Canada sort victorieux du coup de circuit qu'il a marqué devant le Comité de procédure extraordinaire en vertu de l'ALENA.

**M. Peter Julian:** Nous étions à Washington à faire pression pour le compte de l'industrie du bois d'oeuvre il y a quelques semaines. J'ai été ébahi de constater que les membres du Congrès que j'ai rencontrés avaient l'impression que les États-Unis étaient sortis gagnants de l'affaire à divers niveaux. Ils ne savaient pas que le Canada était sorti vainqueur de chacun des niveaux du processus.

C'est quelque chose dont nous devons tenir compte dans la réflexion sur ce qui pourrait arriver. Ma crainte, au sortir de cette douche froide à Washington, était que l'industrie aille de l'avant avec une contestation constitutionnelle si elle échouait dans la procédure extraordinaire, ce qui, selon nous, sera le cas ce printemps.

Je voudrais revenir au bois d'oeuvre résineux 3. L'affaire a été résolue autrement. Pensez-vous que les règles sont les mêmes dans l'affaire 4 qu'elles l'étaient avec la troisième, ou pensez-vous que les Américains ont changé les règles du jeu?

• (1930)

**M. Keith Mitchell:** La principale différence entre les affaires du bois d'oeuvre résineux 3 et 4, c'est que dans la troisième, les États-Unis n'ont pas accusé le Canada de faire du dumping. C'était seulement une affaire de subventions, où ils alléguaient que les provinces canadiennes, par leurs politiques en matière de forêts, subventionnaient la fabrication de bois d'oeuvre canadien.

Dans l'affaire de dumping, le bois d'oeuvre résineux 4, ils ont aussi allégué que nous vendions du bois d'oeuvre aux États-Unis à des prix inférieurs aux coûts de production. Donc, c'est une affaire de grande ampleur et, par conséquent, les taux ont été plus élevés que les droits imposés.

Après l'affaire du bois d'oeuvre 3, quand l'ALENA était sur le point d'être approuvé, les États-Unis ont apporté des amendements spécifiques à leur Tarif Act, pour supprimer, dans le cadre de la loi sur les accords de l'Uruguay Round, les fondements de la victoire du Canada dans l'affaire du bois d'oeuvre résineux 3—ce qui est contraire, je le précise, aux dispositions spécifiques de l'ALENA et de l'OMC qui disent que si un pays perd dans une adjudication et une réglementation du commerce, il ne peut pas adopter de mesures de représailles par voie législative. Eh bien, les Américains l'ont fait, et ils ne se sont pas du tout cachés dans leur loi qu'ils le faisaient pour supprimer les chances de succès du Canada.

Donc oui, les règles sont devenues plus dures, mais nous avons néanmoins remporté quelques victoires qui ont fait que les taux ont été poussés à la baisse et que bon nombre des arguments juridiques les plus importants qu'ont soutenu les États-Unis n'ont pas tenu, que ce soit devant l'OMC ou devant des comités binationaux créés en vertu de l'ALENA.

**M. Peter Julian:** Est-ce qu'il me reste le temps de poser une dernière question, monsieur le président?

**Le président:** Oui, monsieur Julian.

**M. Peter Julian:** Au sujet du document-cadre dont vous avez parlé, qui a été déposé il y a environ un mois, vous a-t-on consulté avant son dépôt?

**M. Keith Mitchell:** Les questions dont traitaient ce document ont fait l'objet d'une vaste consultation auprès de nous sur une longue période. Le ministère du Commerce international a travaillé en très étroite collaboration avec le gouvernement de la Colombie-Britannique. Nous consultons beaucoup ce gouvernement, et il a étudié avec nous les grands enjeux, donc cela n'a pas été une grande surprise pour nous.

**M. Peter Julian:** Mais vous a-t-on consulté au sujet du contenu du document lui-même?

**M. Keith Mitchell:** Oui, par l'entremise de notre gouvernement, du gouvernement provincial, qui était notre principal interlocuteur avec le gouvernement du Canada.

**M. Peter Julian:** Je vous remercie.

**Le président:** Madame Jennings.

**L'hon. Marlene Jennings (Notre-Dame-de-Grâce—Lachine, Lib.):** Merci beaucoup d'être ici, avec nous. J'apprécie les présentations que vous avez faites. J'ai néanmoins deux ou trois questions.

Vous avez mentionné à plusieurs reprises le nom de M. Feldman et de son expertise de la question du bois d'oeuvre, et vous avez appuyé plusieurs déclarations et recommandations qu'il a faites publiquement, je suppose, à votre groupe, à votre institut très probablement, et à ce comité.

M. Feldman a notamment laissé entendre, lorsqu'il est venu devant ce comité, que l'un des problèmes vient manifestement de l'exécution des décisions du comité, à cause d'un manque d'autorité ou de précédents. Il a dit, en somme, que ce qu'il faut au Canada, d'une certaine façon, c'est que les États-Unis reconnaissent dans l'ALENA, au chapitre 19, la réclusion accessoire et le *res judicata*.

J'aimerais savoir ceci. Est-ce que vous êtes d'accord avec lui, et le cas échéant, croyez-vous qu'en fait, le Canada a les moyens d'y obliger les États-Unis? C'est ma première question.

● (1935)

**M. Keith Mitchell:** Comme vous le savez probablement, le premier ministre Martin et le président Bush ont récemment convenu de créer un groupe de travail de haut niveau pour examiner les problèmes de la résolution de différends en vertu de l'ALENA. Nous accueillons cette initiative avec un enthousiasme extrême et nous avons communiqué encore une fois au gouvernement de la Colombie-Britannique plusieurs aspects sur lesquels nous devrions nous concentrer dans ces grandes discussions. L'ALENA est un document vivant, et pour que nous puissions exploiter les occasions optimales de commerce du continent, il faut une révision constante des règles.

Nous ne sommes pas d'accord avec la réouverture de l'ALENA maintenant. Nous ne pensons pas que ce soit souhaitable. Nous pensons que ce à quoi se sont engagés le président Bush et le premier ministre Martin devrait être suivi de mesures vigoureuses, rapides et, pour dire comme vous, frappantes.

**M. Ken Higginbotham:** Comme je ne suis pas avocat, je vois les choses selon la perspective de quelqu'un qui travaille pour l'une des compagnies. Je pense que les procédures, les méthodes du comité et tout cela, qui sont en oeuvre, sont les bonnes, et que les comités prennent les bonnes décisions; c'est plus la situation politique et l'absence d'exécution de ces décisions qui nous préoccupent vraiment. J'espère que cela sera abordé dans l'examen dont ont convenu le premier ministre et le président Bush.

**L'hon. Marlene Jennings:** Je vous remercie.

Vous avez dit que vous avez fait plusieurs recommandations, et mes collègues ont traité de l'une d'elles, celle qui concerne le haut niveau d'intervention entre les politiciens canadiens et américains dans une campagne de politique pour éduquer les politiciens américains. Mon collègue, M. Crête, a parlé de certains des changements qui ont été faits dans les règlements concernant les voyages des parlementaires, qui laissent maintenant une certaine latitude aux parlementaires canadiens pour aller à Washington, D.C. Malheureusement, le changement de règlement ne permet pas aux parlementaires d'utiliser aucun de leurs points d'aéroport pour aller ailleurs aux États-Unis qu'à Washington D.C.

Lorsque nous allons à Washington, on nous dit qu'en fait, parfois, le meilleur endroit pour avoir l'oreille d'un sénateur ou d'un membre du congrès américain, c'est dans son district, non pas à Washington, où leur temps limité est trop en demande. Alors peut-être voudrez-vous faire pression sur vos parlementaires pour les inciter à pousser la Commission de régulation interne à assouplir un peu cette règle.

Là où je voulais en venir, c'est que vous avez dit que le Canada a créé un Groupe spécial de règlement des différends de l'ALENA. Est-ce bien son nom?

**M. Ken Higginbotham:** Oui.

**L'hon. Marlene Jennings:** J'aimerais que vous parliez un peu de ce que vous pensez que devrait faire un tel groupe de prévention. Étant donné que vous dites ne pas vouloir une réouverture de l'ALENA ou du chapitre 19, mais plutôt voir certains mécanismes qui découlent de cet accord tel qu'il est maintenant, comment fonctionnerait, en fait, ce groupe?

**M. Keith Mitchell:** Il agirait en fonction d'un accord des deux gouvernements, ce qui n'exigerait pas la réouverture de l'ALENA.

Nous pensons, tout d'abord, qu'il y a beaucoup, beaucoup d'entreprises au Canada qui prospèrent et qui ont exploité l'ALENA de façon avantageuse pour l'économie du continent. Pour chaque homme ou femme d'affaires du Canada qui participe à une transaction avec les Américains, il y a un Américain qu'on pourrait penser tout aussi heureux de cette transaction. Nous avons réussi à motiver et à rassembler ces gens-là, à la fois dans leurs districts, partout aux États-Unis, et au Canada.

Deuxièmement, lorsque le Canada commence à se tailler une place importante sur le marché de n'importe quel produit, on peut supposer que certaines personnes de l'autre côté de la frontière courent à leurs avocats pour chercher des moyens légaux de l'en empêcher. Nous devrions surveiller ces expansions des positions canadiennes, y être sensibles, et pouvoir y réagir, pour que le contentieux ne soit pas le seul recours. Il n'est pas indispensable de rouvrir l'ALENA pour s'asseoir et dire au gouvernement des États-Unis « prenons des mesures préventives », et lorsqu'un différend important naît, « désignons un médiateur », pour que ce ne soit pas que les avocats du droit commercial qui passent par les divers procès, comme les 16 dont on vous a parlé aujourd'hui et qui se poursuivent, mais aussi des gens qui ont à cœur les intérêts économiques et commerciaux des deux côtés de la frontière. Les travailleurs et les investisseurs de ces industries auraient aussi leur rôle à jouer. Nous n'avons pas l'impression que c'est ce qui se passe en ce moment.

• (1940)

**M. Paul Perkins:** J'ajouterai simplement que ceux d'entre nous qui travaillent à ce dossier depuis si longtemps estiment qu'il doit y avoir un meilleur moyen de prévenir les différends. Nous sommes confrontés à un lobby très déterminé, puissant et bien branché aux États-Unis, un lobby qui a fort bien réussi à faire ce qu'il fait. Donc, n'importe quel mécanisme que nous pouvons mettre en place pour faire face à ce lobby—tout en reconnaissant qu'il ne représente pas toute l'industrie américaine, mais seulement de 50 à 60 p. 100 de ses membres—serait utile pour éviter ce genre d'incident.

**L'hon. Marlene Jennings:** Ma dernière question porte sur la productivité. Étant donné que votre industrie a versé tous ces droits aux États-Unis, plus de 4 milliards de dollars canadiens en fait, et étant donné les frais de justice qu'elle a dû assumer—l'un de vous a mentionné les coûts accessoires qui ne sont même pas comptabilisés—, avez-vous mené une étude pour déterminer ce que cela coûte en termes de productivité?

Vous avez dit qu'en raison du dendroctone du pin, l'embauche a en réalité augmenté. Cependant, êtes-vous capables de faire le genre de R et D et les éventuelles innovations qui se feraient habituellement si ces 4 milliards de dollars—dont plus de 2 milliards de dollars viennent de l'industrie de la Colombie-Britannique—n'avaient pas été versés dans les coffres du Département du commerce des États-Unis? Une partie de cet argent aurait-elle été investie dans de la R et D, par exemple, et dans une progression, peut-être, de la productivité?

**M. Ken Higginbotham:** Il ne fait pas de doute que, chez nous, si nous avions eu cet argent, il aurait été plus facile d'améliorer la technologie dans nos scieries et de donner une éventuelle expansion à l'entreprise grâce à des fusions ou à des acquisitions. En ce qui concerne du moins l'avenir, une des façons d'accroître la rentabilité de l'entreprise tout en diminuant sa vulnérabilité à ce genre de mesures est de diversifier ses produits et ainsi de suite. Ce genre d'activité, naturellement, inclurait de la R et D de toutes sortes.

Nous estimons que l'exécution de plus d'analyses économiques et de plus d'analyses des changements de fond qui pourraient être encouragés dans les provinces et ainsi de suite exige de l'argent que nous n'avons probablement pas à cause des lourds cautionnements que nous devons verser.

Comme je l'ai mentionné tout à l'heure, nous avons vraiment eu de la chance pendant la dernière année et demie que le marché ait été si porteur, ce qui nous a permis de continuer à faire certaines de ces choses. Néanmoins, il subsiste encore beaucoup de travaux auxquels nous renonçons par manque d'argent.

**M. Paul Perkins:** La simple disparition de la structure de dépôts ne signifie pas que cet argent se retrouverait dans les résultats de l'entreprise ou qu'il serait disponible pour faire des investissements ailleurs. Nous avons été chanceux, en ce sens que les mises en chantier ont été très nombreuses aux États-Unis et au Canada au cours des deux dernières années, ce qui a vraiment permis de refiler une part importante de ces coûts aux consommateurs. Je ne dis pas que c'est bon ou que c'est mauvais, mais il est vrai que le coût a été refilé à d'autres jusqu'à un certain point.

• (1945)

**L'hon. Marlene Jennings:** Vous êtes donc en train de dire que vous n'êtes pas vraiment à court d'argent.

**M. Paul Perkins:** Quatre milliards de dollars dorment dans les coffres des États-Unis et ce montant appartient...

**L'hon. Marlene Jennings:** Oui, mais vous venez tout juste de dire que ce coût a été refilé aux consommateurs.

**M. Bill LeGrow:** C'est le marché qui le fait. Je ne crois pas que cela ait quoi que ce soit à voir avec le différend commercial. Si nous...

**L'hon. Marlene Jennings:** Cela ne plaide pas vraiment en faveur de votre cause. Le consommateur moyen est peut-être sympathique à cette cause, et voilà que vous dites : « Eh bien, en réalité, nous l'avons refilé au consommateur ».

**M. Paul Perkins:** Toutefois, le consommateur est malheureusement, dans le régime américain...

**L'hon. Marlene Jennings:** Je sympathise beaucoup avec votre situation, croyez-moi. En fait, j'ai beaucoup de sympathie pour toute l'industrie forestière. C'est juste que ce commentaire me semblait détonner.

**M. Paul Perkins:** Il semble peut-être détonner, mais il reflète la réalité. En fait, les consommateurs devraient jusqu'à un certain point être nos meilleurs partisans, car nous parlons de biens dont le cycle de vie devrait abaisser le coût avec le temps, en ce qui concerne les gains de rendement dont vous avez parlé. Ce genre de mesure commerciale fausse la création d'un marché nord-américain.

On nous a demandé tout à l'heure si nous serons disposés, quand nous aurons gagné le litige, à examiner ce que pourraient être les solutions de rechange. Il faut trouver un moyen de sortir de ce cercle vicieux des problèmes à la frontière qui ont des conséquences non voulues sur nous et sur nos clients.

**M. Keith Mitchell:** À cet égard, de hauts fonctionnaires du gouvernement du Canada et le ministre, entre autres, ont de nombreuses fois fait valoir le même point, soit que les consommateurs américains font les frais du protectionnisme des États-Unis. C'est ainsi que réagit le marché, qui les pénalise.

Ces entreprises ont un manque à gagner, au Canada, de 4 milliards de dollars. Les prix grimpent à cause des protectionnistes américains. Les consommateurs américains, quand ils paient leur hypothèque et achètent des maisons, en font les frais.

C'est vrai que ce que j'ai dit détonnait. J'essayais de faire comprendre que, lorsque vous...

**L'hon. Marlene Jennings:** Il y a un malentendu. Je croyais que monsieur—désolé, je ne me souviens plus de votre nom—parlait des consommateurs canadiens. Je comprends tout à fait que les consommateurs américains paient un prix plus élevé en raison du protectionnisme qui règne dans leur propre industrie.

Je ne vais pas commenter cette situation. C'est aux consommateurs américains de lutter contre le protectionnisme qui leur coûte si cher.

J'avais compris que c'était les consommateurs canadiens qui assumaient le coût. C'est pourquoi j'ai dit que le commentaire détonnait un peu, que vous n'aidiez pas votre cause. Il s'agissait donc d'un malentendu, et je suis heureuse que nous ayons pu faire la lumière.

Je vous remercie.

**Le président:** Nous allons maintenant entamer un deuxième tour de table, en commençant par M. Duncan.

**M. John Duncan:** Merci, monsieur le président.

Je vais faire intervenir les consommateurs dans tout cela, parce que, d'après ce que je vous ai tous entendu dire, en situation normale, les clients américains paieraient le transport. Or, en raison du marché et de la très forte demande, les prix étaient bons; par conséquent, le consommateur américain n'a pas été aussi taxé qu'il aurait pu l'être. En d'autres mots, il ne payait pas une amende calculée en fonction du caractère artificiel de ces tarifs autant qu'il le ferait sur un marché faible, parce que les cours étaient déjà élevés et que cela donnait donc de la latitude aux producteurs de toute façon.

C'est ce que j'ai cru comprendre.

**M. Bill LeGrow:** Vous avez raison. Quand vous imposez un coût artificiel de cette nature, il a en réalité un impact sur le producteur quand le marché ne va pas bien. Par contre, si le marché fait augmenter le prix au-delà de votre coût et des droits à payer à la frontière, alors c'est le marché, plutôt que la taxe, qui détermine le prix.

C'est le cas depuis 18 mois. Ce ne fut pas le cas pour la plus grande partie de 2003, essentiellement à partir du moment où le droit a été imposé, en mai 2002, jusqu'à la fin, peut-être, de 2003.

Ai-je bonne mémoire?

**M. John Duncan:** Parfait. Je crois que nous avons éclairci ce point jusqu'à le rendre très transparent.

J'aimerais en revenir à l'amendement Byrd. Quiconque participe à l'industrie du bois d'oeuvre résineux se rend vite compte du fait dont vous avez parlé clairement, c'est-à-dire que l'amendement Byrd est en quelque sorte la source de tous les maux en ce qui concerne ce genre de différends.

Je me demandais si les mesures de représailles adoptées par le Canada et l'Union européenne ont un impact. Je sais que les mesures ne s'appliquent pas seulement au bois d'oeuvre résineux, mais elles pourraient avoir des retombées. Je me demande s'il existe un moyen d'évaluer cet impact.

● (1950)

**M. Paul Perkins:** Je peux répondre à cela. Nous avons un bureau à Washington qui consacre beaucoup de temps à suivre ce dossier, de toute évidence.

Les mesures de représailles, en termes de montant, ne sont pas très élevées, mais il importe d'en prendre parce que c'est la seule chose que comprennent les Américains. La discussion est sans effet sur eux. Il était donc important de prendre des mesures de représailles.

De plus, les mesures de représailles ont aussi encouragé des groupes des États-Unis, des groupes d'exportateurs, qui sont opposés à l'amendement Byrd à s'activer. Il existe un groupe de lobbying en particulier qui consacre le gros de ses énergies à régler ce dossier actuellement. Le fait que nous agissions les appuie. Ils sont capables de mieux défendre leur cause, et le mouvement prend de l'ampleur.

Jusqu'à un certain point, les mesures de représailles appuient l'administration américaine, qui a affirmé vouloir se débarrasser de l'amendement Byrd, soit l'abroger ou le modifier. Toutefois, elle n'a pas l'appui du Congrès. Donc, nous lui donnons un coup de pouce.

**M. John Duncan:** Ma dernière question concerne le long terme. Des changements structureux sont en cours dans l'industrie. Il y en a également sur le marché du travail, le plus récent étant le regroupement des travailleurs de l'acier avec ceux du bois au Canada—je suppose qu'il s'agissait déjà d'un syndicat international, mais c'est surtout un syndicat canadien. Tous ces faits ont tendance à favoriser une diminution des litiges, plutôt que leur multiplication, puisqu'ils représentent une intégration des pays en un seul marché de producteurs ou de consommateurs.

Je me demandais si cela encourage votre groupe à être très optimiste, le fait que nous ne serons peut-être pas confrontés à vingt autres années de ce genre de guerre?

**M. Ken Higginbotham:** Le degré d'optimisme varie selon la journée, je crois. Toutefois, je puis affirmer, en plus de ce que vous laissez entendre, que le premier message que le groupe de PDG canadiens a tenté de transmettre au groupe de coalition à Chicago, lundi dernier, était la volonté ferme des entreprises canadiennes de développer un marché continental et, à partir de là, de peut-être accroître la consommation de produits du bois au Canada et aux États-Unis, puis ailleurs. Les possibilités sont pas mal mirobolantes. Nous espérons pouvoir les faire valoir auprès des entreprises qui sont membres de la coalition américaine.

La plupart d'entre elles ont tendance à être relativement petites, avec la grande exception bien sûr d'International Paper and Plum Creek Timber Company. Je disais donc qu'elles ont tendance à être plutôt petites et je crois qu'elles ont parfois de la difficulté à voir au-delà de l'immédiat les grandes possibilités qui s'offrent. C'est décourageant, mais cela ne nous empêche pas de continuer à mettre de l'avant le tableau général, soit qu'il est possible de former un marché continental plutôt que de s'enliser dans des différends commerciaux qui prennent de l'ampleur avec le temps.

• (1955)

**M. Paul Perkins:** Un des points que nous devons continuer de faire valoir et—quand il est question des marchés nord-américains—une des raisons pour lesquelles nous estimons qu'il faudrait préserver l'ALENA est l'inquiétude suscitée par les importations de tiers pays et le fait que vous avez toutes ces sortes de litige à la frontière qui font grimper artificiellement les coûts. Nous sommes en train d'ouvrir nos marchés à la production européenne, à la production chilienne... Le bois d'oeuvre n'est pas différent des autres biens produits dans le monde. Nous avons constamment cette préoccupation à l'esprit.

**M. John Duncan:** Je vous remercie beaucoup.

Paul, dans votre résumé, vous parlez d'un autre domaine abordé par Elliot Feldman et Carl Grenier dans leur document. Il y a donc assurément beaucoup de continuité dans le dialogue, du point de vue tant des échanges de ce soir que du document.

Je crois que nous avons probablement épuisé nos questions. Je vous remercie beaucoup d'avoir accepté de comparaître.

**Le président:** Monsieur Duncan, je vous remercie.

M. Crête a une courte question à poser.

[Français]

**M. Paul Crête:** J'aimerais savoir si vous pouvez nous dresser un portrait de la situation. Depuis que la crise existe, des changements importants sont-ils survenus dans la répartition de la propriété? Y a-t-il plus d'Américains qui sont venus acheter des compagnies ici? Est-ce que les Américains ont posé des gestes qui ont rendu leurs installations plus compétitives aujourd'hui qu'elles ne l'étaient il y a quatre ans?

J'aimerais que vous fassiez le tour de cette question et que vous nous parliez des changements qui ont pu survenir et, le cas échéant, de ceux que vous prévoyez au cours des trois prochaines années.

[Traduction]

**M. Bill LeGrow:** Vous me demandez si les Américains sont plus nombreux à acheter des entreprises canadiennes? Est-ce bien ce que vous me demandez?

[Français]

**M. Paul Crête:** Je vous demande si les Américains ont acheté plus de compagnies ou s'il y a eu concentration au Canada. Quels sont les changements principaux que vous constatez dans le marché depuis que la crise existe et prévoyez-vous d'autres changements au cours des prochaines années?

[Traduction]

**M. Paul Perkins:** Le mouvement de regroupement entamé au Canada s'est poursuivi. Nous avons certes vu plusieurs entreprises en acquérir d'autres et se regrouper. Il y a eu des ventes importantes de biens américains au Canada. Ainsi, IP a été vendue à West Fraser. Des entreprises se sont également portées acquéreuses de certaines entreprises américaines, notamment Interfor qui a acquis certaines entreprises de la côte Ouest.

J'ignore s'il existe une tendance particulière comme telle. Nous croyons tous que le regroupement va se poursuivre de part et d'autre de la frontière. En fait, un des problèmes, c'est ce regroupement justement, particulièrement dans le sud des États-Unis, qui ne s'est pas fait au même rythme qu'ailleurs. Tant le Canada que l'Ouest des États-Unis accroissent leur efficacité et leur compétitivité jusqu'à un certain point au détriment du sud des États-Unis, où les entreprises

ne se regroupent pas aussi rapidement. Je ne puis vraiment vous en expliquer la raison, mais c'est un facteur.

[Français]

**M. Paul Crête:** Cela signifie possiblement qu'au niveau des représentants et des sénateurs, ce sont les gens du Sud qui s'opposent davantage aux changements ou qui seront plus agressifs à cet égard, parce que leurs entreprises vivront plus difficilement les changements. Ainsi, quelqu'un de la Louisiane risque d'être moins à l'écoute que quelqu'un du Nord ou de l'Ouest.

[Traduction]

**M. Paul Perkins:** Il faut certes tenir compte du fait que les scieries et les propriétaires fonciers privés sont plus petits dans le sud des États-Unis. Aux États-Unis, le problème ne concerne pas forcément la production de bois d'oeuvre, mais plutôt la culture d'arbres sur des terres privées. Le lobby du Sud est très actif dans ce contexte et a beaucoup d'appuis au sein du Congrès des États-Unis.

**M. Ken Higginbotham:** Un des effets très pervers de ces mesures commerciales et de celles qui les ont précédées est que la mise en place des droits nous a incités à investir massivement dans nos scieries. En Colombie-Britannique du moins et dans bien d'autres endroits au Canada, nous avons une industrie très capitalisée alors que l'impact des droits visant à maintenir les prix à un niveau élevé semble en réalité avoir freiné les entreprises du sud des États-Unis, à avoir particulièrement freiné ce genre d'investissement.

• (2000)

[Français]

**M. Paul Crête:** Merci.

[Traduction]

**Le président:** Monsieur Crête, je vous remercie.

Messieurs, je vous remercie vivement de vos exposés.

Je n'aurais qu'un commentaire à ajouter. Tout d'abord, nous vous sommes reconnaissants. Nous vous savons tous gré de certaines observations très constructives que vous avez faites, particulièrement au sujet de la nécessité pour le Canada de mieux faire front commun. Je crois que l'approche pancanadienne nous a vraiment aidés, mais vous avez aussi commenté l'idée de durcir le ton.

Je suis sûr que vous êtes bien au courant de l'annonce faite par le ministre récemment d'une certaine forme de représailles, soit du prélèvement d'une surtaxe de 15 p. 100 sur divers produits en provenance des États-Unis. Autant nous avons entendu d'autres témoins affirmer qu'il fallait durcir le ton, autant nous vous avons entendu dire qu'il faudrait le faire jusqu'à un certain point, mais que ce n'est pas vraiment la solution. En bout de ligne, d'après ce que nous avons entendu des témoins, il semblerait que cette attitude ne nous fournisse pas ce que nous recherchons. J'estime que c'est en faisant plus de lobbying, en étant plus conscients les uns des autres et en comprenant mieux la situation de chacun que nous obtiendrons les résultats recherchés.

Je tiens à vous remercier du temps que vous nous avez consacré et de vos observations, fort utiles. Le comité va ajourner ses travaux, à moins que vous n'ayez quelque chose à ajouter.

**M. Ken Higginbotham:** Je pourrais peut-être simplement vous remercier. Il est très encourageant et réconfortant d'avoir l'occasion de comparaître devant un comité comme le vôtre qui représente les divers partis du Parlement et de constater l'appui que vous accordez tous à l'industrie canadienne du bois d'oeuvre résineux. Nous vous sommes reconnaissants de tout ce que vous faites pour nous aider.

**Le président:** Je tiens à vous dire, puisque vous en parlez, que je ne crois pas qu'il y ait un seul député qui n'appuie pas entièrement les tentatives déployées en vue de régler le problème. Vous pouvez compter sur notre appui ferme.

Je vous remercie énormément.

La séance est levée.

---





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

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

**Aussi disponible sur le réseau électronique « Parliamentary Internet Parlementaire » à l'adresse suivante :**

**Also available on the Parliamentary Internet Parlementaire at the following address:**

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

---

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

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