



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

44^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

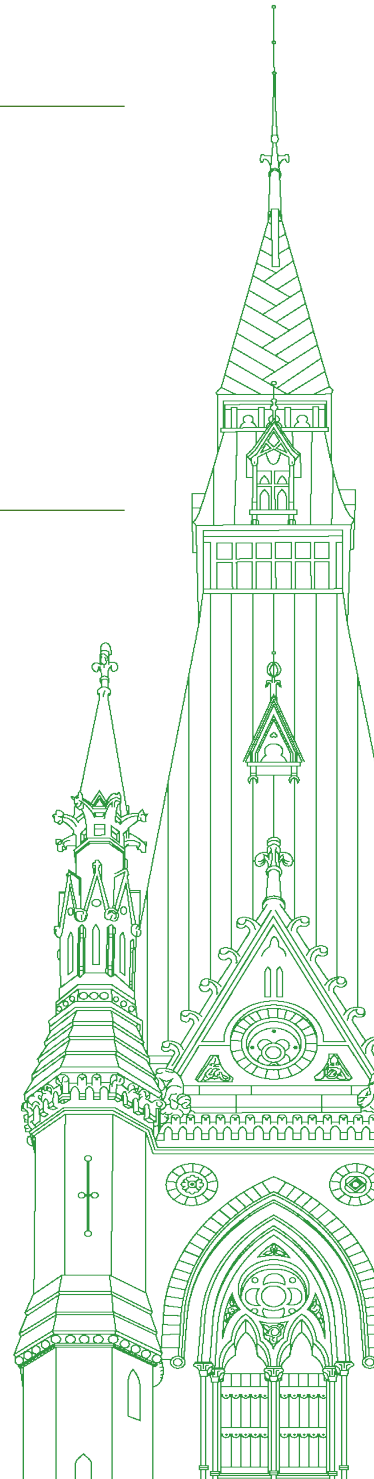
TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 071

PARTIE PUBLIQUE SEULEMENT - PUBLIC PART ONLY

Le lundi 12 juin 2023

Présidente : L'honorable Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le lundi 12 juin 2023

• (1105)

[Traduction]

La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)): La séance est ouverte.

Soyez les bienvenus à la 71^e réunion du Comité permanent du commerce international.

La séance d'aujourd'hui se déroule de façon hybride, conformément à l'ordre adopté par la Chambre le 23 juin 2022. Par conséquent, les membres participent soit en personne dans la salle, soit à distance grâce à l'application Zoom.

J'ai quelques observations à l'intention des témoins et des membres du Comité.

Veillez attendre que je vous donne la parole en vous désignant par votre nom avant d'intervenir. Pendant vos interventions, parlez lentement et clairement. Pour ceux qui participent par vidéoconférence, cliquez sur l'icône du microphone pour l'activer et veuillez le couper lorsque vous avez terminé.

Pour les services d'interprétation, ceux qui utilisent Zoom ont le choix au bas de leur écran entre « parquet », « anglais » et « français ». Les personnes présentes dans la salle peuvent utiliser l'oreillette et sélectionner le canal souhaité.

Je rappelle que tous les commentaires doivent être adressés à la présidence. Les membres présents sur place qui souhaitent prendre la parole peuvent lever la main. Sur Zoom, on peut utiliser la fonction « Lever la main ». La greffière et moi ferons de notre mieux pour noter l'ordre de prise de la parole et nous vous remercions d'avance de votre patience et de votre compréhension.

Veillez également noter que, pendant la réunion, il est interdit de prendre des photos dans la pièce ou de faire des captures d'écran sur Zoom.

Si des problèmes techniques surviennent, veuillez nous en informer, et nous suspendrons la séance pour nous assurer que tous les participants ont pleinement accès à l'interprétation.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le 30 janvier 2023, nous poursuivons notre étude sur les droits compensateurs et antidumping imposés par les États-Unis sur les exportations canadiennes de certains produits de bois d'œuvre résineux.

Nous accueillons aujourd'hui Jason Krips, le président-directeur général de l'Alberta Forest Products Association, par vidéoconférence; Trevor Kennedy, vice-président au Commerce et à la politique internationale du Conseil canadien des affaires; Nick Arkle, directeur général, de Gorman Bros. Lumber, par vidéoconférence; Jerome Pelletier, président de New Brunswick Lumber Producers,

par vidéoconférence; Jeff Bromley, président du Conseil du bois du Syndicat des Métallos, par vidéoconférence.

Soyez tous les bienvenus.

Nous entendrons d'abord les déclarations liminaires, puis nous vous questionnerons.

Monsieur Bromley, je comprends que vous devez nous quitter sous peu, alors je vais vous donner l'occasion à l'instant de vous assurer que vos commentaires sont consignés au compte rendu.

M. Jeff Bromley (président, Conseil du bois, Syndicat des Métallos): Merci, madame la présidente. Je vous remercie de m'offrir l'occasion de passer devant les autres, car mon vol est dans environ 45 minutes et je dois me dépêcher.

Par votre entremise, je remercie la greffière et tous les membres du Comité de m'offrir l'occasion de me joindre à vous aujourd'hui.

Je m'appelle Jeff Bromley. J'aimerais tout d'abord préciser que mon bureau se trouve sur le territoire non cédé de la nation Ktunaxa, dans le Sud-Est de la Colombie-Britannique.

J'ai passé 29 ans dans l'industrie forestière dans les Kootenays, dans le Sud-Est de la province. Je suis maintenant président du Conseil du bois du Syndicat des Métallos. Le Conseil est composé de 11 syndicats locaux à travers le Canada, représentant 14 000 travailleurs forestiers et manufacturiers, dont environ 1 500 membres au Québec.

Le Syndicat des Métallos est le plus grand syndicat du secteur privé en Amérique du Nord, avec 225 000 travailleurs dans presque tous les secteurs économiques au Canada, y compris 15 000 travailleurs dans l'industrie forestière.

Tout d'abord, je pense que nous sommes tous d'accord pour dire que lorsque nous parlons de protéger l'industrie forestière, nous parlons de l'économie canadienne, mais aussi des travailleurs, de leurs familles et des collectivités qu'ils soutiennent, dont une très grande majorité se trouve dans les régions rurales du Canada.

Ce n'est pas tout: à l'instar de l'acier, de l'aluminium et du ciment, les produits du bois fabriqués au Canada ont des émissions de carbone parmi les plus faibles au monde et les produits forestiers canadiens constituent un puits de carbone net.

Alors que nous cherchons des moyens de réduire les émissions canadiennes et mondiales, les produits du bois canadiens doivent faire partie de l'équation. Les Américains s'y affairaient déjà. L'administration Biden associe les dépenses d'infrastructure à la lutte contre les changements climatiques et à la création de bons emplois syndiqués. Le Canada devrait être un partenaire naturel, mais au lieu de devenir un fournisseur de plus en plus important de produits forestiers aux États-Unis, nous les exportons de moins en moins. Les pays européens concurrents s'approprient une part de plus en plus grande du marché américain du bois d'œuvre résineux, parce qu'ils ne sont pas frappés par les énormes tarifs douaniers que les États-Unis nous imposent.

Même s'ils doivent faire traverser l'océan à leurs produits, d'autres pays peuvent les faire entrer sur le marché américain pour moins cher, et c'est ce qu'ils font.

Par exemple, il y a 10 ans, la Russie exportait moins de 1 000 mètres cubes de bois vers les États-Unis. En 2021, avant la récente invasion de l'Ukraine par Poutine, ce chiffre avait grimpé à plus d'un million de mètres cubes par an.

Parallèlement, l'an dernier, le Canada a exporté près de six millions de mètres cubes de bois d'œuvre de moins qu'il y a six ans.

Permettez-moi de mettre cela en perspective. Chaque fois que nous exportons ou utilisons 850 000 mètres cubes par an, cela équivaut à une scierie. Environ 160 travailleurs y gagnent entre 80 000 et 100 000 \$ par an. Permettez-moi de vous assurer que nos membres ne versent pas cet argent sur des comptes bancaires à l'étranger. Leur argent est dépensé pour soutenir et faire grandir leur famille, et il est dépensé dans leur collectivité locale.

Je n'ai pas l'habitude de défendre l'employeur. En fait, je m'apprête à négocier cette semaine avec les deux plus grandes entreprises forestières du pays. Toutefois, alors que les marchés du bois d'œuvre résineux sont faibles, les tarifs douaniers injustes ont ajouté un pourcentage croissant aux coûts, allant de 4 à 17 % au cours des sept années qu'a duré ce dernier différend entre les États-Unis et le Canada sur le bois d'œuvre résineux.

Les tarifs et les droits antidumping ont été fixés à différents niveaux depuis l'expiration du dernier accord en 2017 et la différence peut signifier que l'employeur reste à flot ou non, ce qui signifie que nos membres travaillent ou non.

Je dirai que lorsque les choses vont bien, ce qu'ils réussissent à gagner est réinvesti dans le développement de l'industrie canadienne, et l'avenir de notre industrie consiste à tirer une plus grande valeur de nos produits de bois d'œuvre résineux sous la forme de panneaux structuraux contrecollés, par exemple. Il faudra des capitaux pour renforcer la capacité de ces usines à produire des produits à haute valeur ajoutée et carboneutres pour l'avenir.

Quant à l'argent des tarifs douaniers américains, il va à l'économie américaine, à l'industrie américaine et sert à payer les avocats américains pour qu'ils continuent à défendre les tarifs douaniers et à les augmenter.

Le lobby américain du bois d'œuvre résineux à Washington continue de dire que les forêts publiques canadiennes sont subventionnées pour notre industrie, mais ce n'est pas le cas. Notre industrie construit les routes, démantèle les routes, plante trois jeunes plants pour chaque arbre récolté et, en moyenne, paie 1,5 fois le salaire moyen et les avantages sociaux de l'industrie américaine.

• (1110)

Il va sans dire que ces tarifs douaniers sont injustes et préjudiciables. Nous savons qu'ils sont contraires au commerce équitable selon presque toutes les décisions de l'OMC, mais le gouvernement américain a raté des occasions importantes de les supprimer. J'espère qu'avec le travail de ce comité, nous ferons mieux la prochaine fois.

Sur ce, je vous remercie pour votre attention. Je suis impatient de répondre à vos questions.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Bromley.

Monsieur Krips, vous disposez d'au plus cinq minutes, je vous en prie.

M. Jason Krips (président-directeur général, Alberta Forest Products Association): Merci, madame la présidente, et bonjour à tous.

Je m'appelle Jason Krips et je suis président-directeur général de l'Alberta Forest Products Association.

D'emblée, j'aimerais préciser que je me trouve actuellement à Edmonton, sur le territoire du Traité n° 6. Nos membres exercent leurs activités dans les territoires des traités n°s 6, 7 et 8. J'aimerais rendre hommage à ceux qui nous ont précédés ainsi qu'aux nations métisses de l'Alberta.

L'Alberta Forest Products Association est un organisme à but non lucratif qui représente l'industrie forestière durable en Alberta depuis 1942. Nous représentons des entreprises qui fabriquent du bois d'œuvre, des panneaux, de la pâte à papier, du papier et des produits dérivés du bois en Alberta. Nos membres sont aussi bien de petites entreprises locales que de grandes sociétés cotées en bourse. L'industrie forestière de l'Alberta soutient plus de 30 000 emplois dans toute la province. Il s'agit d'emplois bien rémunérés dans un secteur durable, qui créent des produits demandés dans le monde entier.

Les sociétés membres de l'AFPA produisent plus de trois milliards de pieds-planches de bois d'œuvre en Alberta chaque année, soit environ 13 % de la production canadienne. Largement plus de la moitié de la production annuelle de nos membres est exportée vers les États-Unis. Ces exportations sont soumises à des droits antidumping et compensateurs injustes que les États-Unis imposent depuis 2017, dans cette dernière version du différend sur le bois d'œuvre résineux qui dure depuis des décennies, qu'on surnomme « bois d'œuvre V ».

Lorsque le département du Commerce des États-Unis a rendu ses décisions finales en matière de dumping et de subventionnement à l'encontre du bois d'œuvre résineux canadien en novembre 2017, l'industrie canadienne touchée ainsi que les gouvernements fédéral et provinciaux ont demandé que des groupes spéciaux binationaux examinent ces décisions, comme c'est notre droit en vertu du chapitre 19 de l'ALENA.

Les décisions de ces groupes spéciaux binationaux sont essentielles aux intérêts du Canada dans le différend sur le bois d'œuvre résineux, car elles ont directement force de loi aux États-Unis. Elles peuvent constituer l'outil le plus efficace dont dispose le Canada pour contester les décrets imposant des droits injustifiés au bois d'œuvre résineux canadien et pour récupérer les milliards de dollars de dépôts de droits, actuellement bien supérieurs à 7 milliards de dollars, que nos membres et d'autres exportateurs canadiens ont été contraints de payer en vertu de ces décrets.

Compte tenu de l'importance de ces groupes spéciaux binationaux, l'une des plus grandes sources de frustration dans le conflit du bois d'œuvre V a été le comportement des États-Unis qui a empêché le processus des groupes spéciaux de fonctionner comme il se doit. Ce comportement prend trois formes.

Premièrement, les États-Unis ont été exceptionnellement lents à désigner leurs représentants.

Deuxièmement, lorsque les États-Unis ont désigné des personnes pour siéger au sein des groupes spéciaux, elles ont été tout sauf indépendantes et impartiales. Nombre d'entre elles se sont occupées du conflit sur le bois d'œuvre résineux alors qu'elles travaillaient au département du Commerce ou ont représenté l'industrie américaine. À plusieurs reprises, les États-Unis ont désigné de nouveau des candidats auxquels le Canada s'était déjà opposé en raison de conflits importants.

Troisièmement, les États-Unis ont refusé de désigner, ou de nommer simultanément, des membres de groupes spéciaux pour entendre les appels des décisions du département du Commerce dans ce qui constitue maintenant trois examens administratifs subséquents depuis les décisions définitives de 2017. Il s'agit de l'EA1 pour la période 2017-2018, de l'EA2 pour 2019 et de l'EA3 pour 2020. Les États-Unis ont plutôt insisté pour que chaque groupe spécial soit nommé successivement.

En grande partie à cause du comportement des États-Unis, les audiences du groupe spécial dans le cadre de l'appel visant les droits antidumping sur la décision définitive de 2017 n'ont eu lieu que la semaine dernière, plus de cinq ans et demi après que l'appel a été interjeté. Les groupes spéciaux n'ont toujours pas été constitués pour entendre les appels de l'EA1 que les parties canadiennes ont interjetés en décembre 2020, ni les groupes spéciaux pour les appels de l'EA2 ou de l'EA3 interjetés en 2021 et 2022. Ce retard risque de s'accroître lorsque le département du Commerce publiera sa décision finale au terme de l'EA4 plus tard cet été.

Pour mettre ces délais en perspective, dans le cadre de l'ALENA et de son successeur, l'ACEUM, les règles de procédure pour les groupes spéciaux binationaux prévoient que l'ensemble de la procédure, depuis la demande de révision par le groupe spécial jusqu'à la décision de ce dernier, devrait durer environ 10 mois. Lorsque la procédure du groupe spécial a été menée comme prévu, dans des différends antérieurs sur le bois d'œuvre résineux et même dans d'autres différends relevant de l'ACEUM, ces délais ont été respectés, pour la plupart.

La préservation de cette procédure faisant appel à des groupes spéciaux binationaux était un objectif clé pour le Canada lors des négociations de l'ACEUM et le Canada a négocié d'arrache-pied pour l'obtenir. Lorsqu'il a réalisé cet objectif, le gouvernement a déclaré à juste titre qu'il s'agissait d'un succès important. Malheureusement, ce succès a été illusoire. En raison du comportement des États-Unis, la procédure des groupes spéciaux ne fonctionne pas

comme prévu et le Canada ne reçoit pas les avantages qu'il a négociés. En conséquence, nos membres, comme les scieries de tout le pays, n'ont aucun recours efficace pour les milliards de dollars de droits injustes que les États-Unis leur ont imposés, un montant qui continue d'augmenter chaque jour.

● (1115)

Nous reconnaissons que les fonctionnaires d'Affaires mondiales Canada n'ont pas cessé de relancer leurs homologues américains au cours des dernières années pour les convaincre de se pencher de bonne foi sur la composition des groupes spéciaux binationaux dans le différend sur le bois d'œuvre V. Nous leur sommes extrêmement reconnaissants de ces efforts, mais ils ont malheureusement été vains.

Il est clair que la résolution de cet enjeu nécessitera un engagement politique au plus haut niveau. Nous espérons vivement que le premier ministre en discutera avec le président Biden afin de garantir que la procédure du groupe spécial binational fonctionne comme les parties s'y sont engagées et qu'à l'avenir, nos appels contre les décisions du groupe spécial américain sur les tarifs imposés sur le bois d'œuvre puissent être entendus rapidement, par des experts justes et impartiaux.

Merci beaucoup, madame la présidente.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Krips.

Monsieur Kennedy, vous disposez d'au plus cinq minutes, s'il vous plaît.

M. Trevor Kennedy (vice-président, Commerce et politique internationale, Conseil canadien des affaires): Madame la présidente, mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie de m'avoir invité à participer à votre réunion sur les différends commerciaux entre le Canada et les États-Unis.

Le Conseil canadien des affaires est composé de 175 chefs d'entreprise et entrepreneurs de grandes entreprises canadiennes. Nos sociétés membres soutiennent directement et indirectement plus de six millions d'emplois à travers le pays et des centaines de milliers de petites entreprises. Depuis notre création, il y a plus de 40 ans, le partenariat canado-américain a été une priorité pour nos membres. Nous avons joué un rôle essentiel en soutenant l'élaboration du premier accord de libre-échange et son prolongement dans l'ALENA et dans notre nouveau cadre, l'ACEUM.

Aujourd'hui, le Canada et les États-Unis entretiennent des relations commerciales et d'investissement solides et mutuellement bénéfiques. En 2022, nous avons connu une année record en matière d'exportations. Dans l'ensemble, l'avenir du commerce bilatéral est prometteur, en grande partie grâce à la plus grande certitude offerte par l'ACEUM. Malheureusement, cette certitude ne s'est pas étendue à l'industrie du bois d'œuvre résineux ni aux différentes industries qui dépendent des intrants du bois d'œuvre, comme les constructeurs de maisons.

Nous pensons que la seule solution viable à long terme qui pourrait apporter certitude et stabilité à l'industrie serait un nouvel accord sur le bois d'œuvre résineux. Nous sommes déçus de constater que huit ans après l'expiration de l'accord précédent, aucun nouvel accord n'a été conclu et qu'il n'y a pas de négociations actives en vue d'un tel accord. Un nouvel accord serait clairement dans l'intérêt du Canada, mais aussi dans celui des consommateurs américains.

Nous savons que certains groupes de l'industrie aux États-Unis sont réticents à la négociation d'un nouvel accord, ce qui explique que l'administration n'en a pas fait une priorité, mais nous savons qu'il y a aussi de nombreux partisans aux États-Unis. Nous avons été particulièrement encouragés de voir les sénateurs Menendez et Thune, respectivement démocrate et républicain, appeler l'Administration à négocier un nouvel accord au profit de l'industrie et des consommateurs, en particulier pour réduire les coûts de construction des maisons et les coûts du logement.

Dans le prolongement de cette initiative, le Conseil canadien des affaires a envoyé une lettre au gouvernement l'invitant à collaborer avec les chefs de file du Congrès et d'autres partisans aux États-Unis afin de renouveler la pression en faveur d'un nouvel accord. C'est encore possible. Nous encourageons les fonctionnaires canadiens à intensifier leurs efforts auprès des partenaires américains d'optique commune afin de faire progresser les négociations cette année.

La conclusion d'un accord est d'autant plus importante que nous approchons de l'examen de l'ACEUM en 2026 et, espérons-nous, de sa reconduction sans heurt. Bien que l'accord bénéficie toujours d'un soutien considérable de la part d'un grand nombre de parties prenantes, nous ne devons pas tenir ce soutien pour acquis. Pour créer les conditions nécessaires à l'expansion, le Canada devrait avoir pour priorité de réduire le nombre d'irritants et de différends auxquels les relations commerciales trilatérales sont confrontées. La recherche d'une solution durable pour le bois d'œuvre résineux améliorerait certainement cette discussion.

L'état actuel de l'organe d'appel de l'OMC constitue un autre obstacle à la résolution de ce différend. Cette préoccupation va bien au-delà du bois d'œuvre résineux, mais ce différend montre à quel point cette institution est importante pour le Canada. Nous avons été encouragés par le fait que, lors de la 12^e conférence ministérielle, les États-Unis et d'autres membres de l'OMC ont convenu de rétablir la pleine fonctionnalité du régime de règlement des différends d'ici 2024. Nous exhortons le Canada et ses partenaires du groupe d'Ottawa à travailler en étroite collaboration avec les États-Unis cette année afin de surmonter les préoccupations de longue date et de rétablir cet important régime.

L'élargissement récent des règles du « Buy America » à une vaste gamme de matériaux de construction menace de nuire au commerce du bois d'œuvre entre le Canada et les États-Unis. Nous réitérons l'importance pour le Canada d'obtenir une dérogation aux restrictions proposées pour les marchés publics.

En conclusion, nous demandons instamment au Canada d'accorder la priorité à la conclusion d'un accord sur le bois d'œuvre résineux. Le Conseil canadien des affaires et ses membres sont prêts à soutenir les efforts visant à bâtir une relation canado-américaine plus stable et plus prospère ainsi qu'une Amérique du Nord compétitive.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de m'exprimer.

• (1120)

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Arkle, vous disposez d'au plus cinq minutes, s'il vous plaît.

M. Nick Arkle (directeur général, Gorman Bros. Lumber): Merci beaucoup, madame la présidente.

J'aimerais souligner que nous travaillons sur le territoire des nations Okanagan Syilx et Secwépemc et de concert avec elles.

J'aimerais également souhaiter la bienvenue à Richard Cannings qui, je le sais, réside la majeure partie de l'année à 40 minutes au sud de chez nous. C'est un plaisir de le voir parmi nous.

La présidente: Monsieur Arkle, pourriez-vous ouvrir votre caméra, s'il vous plaît? Il nous manquait un beau visage.

Le voilà.

M. Nick Arkle: Bonjour, et merci de me donner l'occasion de m'adresser à vous.

Je m'appelle Nick Arkle. Je suis le directeur général de Gorman Bros. Lumber, basé dans l'Okanagan, ici en Colombie-Britannique.

Nous sommes une entreprise familiale indépendante, basée en Colombie-Britannique, qui en est à sa troisième génération. Nous avons cinq divisions qui vont de ce que j'appellerais une très petite entreprise à une entreprise de taille moyenne, totalisant un peu moins de 1 000 employés. Ce chiffre ne tient pas compte des sous-traitants et de toutes les autres personnes associées aux entreprises.

Nous sommes en activité sans interruption depuis 1951. Bien que nous ayons beaucoup d'employés, nous serions toujours considérés comme une petite et moyenne entreprise en fonction du débit de grumes qui passent par nos scieries.

Nous sommes un moteur économique dans chacune des collectivités où nous sommes implantés. Si nous ajoutons toutes les retombées multiplicatrices qui en découlent, l'importance de notre entreprise n'en est que plus grande.

Nos deux plus grandes divisions se concentrent sur la production d'une variété de produits de grande valeur destinés aux marchés de la rénovation et de la finition intérieure et extérieure des maisons, dont une grande partie est destinée aux États-Unis, bien que nos produits soient en fait exportés dans plus de 30 pays.

Nous sommes membres du BC Lumber Trade Council et du BC Council of Forest Industries qui, je le sais, présentent eux aussi leur propre mémoire. Je tiens à souligner que nous soutenons pleinement les positions et les commentaires qui seront formulés dans ces documents. Nous croyons fermement en une position pancanadienne sur ce différend.

Nous comprenons et reconnaissons également les droits dont jouissent les producteurs américains en vertu des lois américaines sur le commerce, mais nous pensons que travailler de manière constructive pour trouver et négocier une solution à ce différend commercial est vraiment l'approche que nous devrions adopter.

Nous n'avons pas peur des litiges. Nous sommes fermement convaincus que notre industrie, de part et d'autre de la frontière, a beaucoup plus de points communs que de différences. J'en fais constamment l'expérience quand je voyage pour affaires.

Nous pouvons et nous devrions travailler ensemble à la promotion de ce produit incroyable que nous produisons tous. Il y a un appétit insatiable pour les produits du bois, et comme nous le savons tous, les avantages de l'utilisation de ce produit vont bien au-delà de sa simple consommation.

Le rôle de la sylviculture durable et de l'utilisation du bois d'oeuvre devrait être un élément majeur de la solution au changement climatique. Ce n'est pas le problème. Une plus grande utilisation de bois en Amérique du Nord et dans le contexte mondial devrait être envisagée de manière énergique, et non pas l'ajout d'obstacles à son utilisation. L'adoption d'une position nord-américaine commune serait une utilisation bien plus efficace de nos ressources combinées que la lutte dans les différends commerciaux en cours.

Nous continuerons à travailler en étroite collaboration avec la ministre Ng et son personnel, en veillant tout particulièrement à ce que les produits de grande valeur soient explicitement reconnus dans tout processus ou toute avancée à venir. Nous sommes reconnaissants du temps que la ministre et son personnel ont consacré jusqu'à présent à mieux comprendre la composante à forte valeur ajoutée de l'industrie et les répercussions particulières auxquelles nous sommes confrontés. Nous avons particulièrement apprécié le temps que la ministre a consacré à une visite personnelle de nos exploitations l'année dernière afin de mieux saisir les défis auxquels les producteurs de produits à forte valeur ajoutée sont confrontés.

Cette déclaration vise à souligner que les producteurs à forte valeur ajoutée sont touchés de manière disproportionnée en raison du fait que les tarifs sont basés sur la valeur totale du produit lorsqu'il traverse la frontière. Il ne faut pas oublier que les produits de grande valeur nécessitent des processus raffinés, un marketing spécial et ciblé et des programmes de développement de la clientèle en collaboration avec le producteur. Tout cela a un coût très élevé. Bon nombre des entreprises qui fabriquent ces produits de grande valeur sont de petites et moyennes entreprises qui n'ont pas toujours la même capacité financière et d'emprunt que les grands producteurs.

Si ce différend devait se prolonger pendant plusieurs années, de nombreuses petites et moyennes scieries, en particulier celles qui fabriquent des produits de grande valeur pour les États-Unis, seraient soumises à des tensions qui dépasseraient les limites de l'acceptable. Tout retard dans la conclusion d'un règlement, qu'il soit dû à des retards dans les procédures d'examen administratif en raison de l'absence de membres désignés ou à tout autre facteur, pourrait causer des dommages irréparables à l'industrie du bois d'oeuvre de grande valeur.

Nous pensons que les produits de grande valeur doivent être pris en compte avec soin à l'avenir et recevoir le même niveau d'attention qu'en 2006, lorsqu'ils ont bénéficié d'un traitement spécial. C'est important, surtout dans le cadre d'un différend qui porte principalement sur les matériaux de construction.

Je vous remercie à nouveau de m'avoir donné l'occasion de m'exprimer.

• (1125)

La présidente: Merci infiniment, monsieur.

Monsieur Pelletier, vous disposez d'au plus cinq minutes.

M. Jerome Pelletier (président, New Brunswick Lumber Producers): Merci, madame la présidente.

Je m'appelle Jerome Pelletier. Je suis vice-président de la division des scieries chez J.D. Irving, Limited, et président des New Brunswick Lumber Producers, les NBLP.

Je suis heureux de comparaître devant vous aujourd'hui pour parler de l'accord sur le bois d'oeuvre résineux et de son importance

pour les producteurs de bois d'oeuvre de la province du Nouveau-Brunswick.

L'association des New Brunswick Lumber Producers, ou les NBLP, regroupe neuf producteurs de bois d'oeuvre de la province. Nous représentons 95 % de la production de bois d'oeuvre résineux au Nouveau-Brunswick.

Les NBLP sont un élément clé de la chaîne de valeur des produits forestiers du Nouveau-Brunswick. Nous sommes les plus gros acheteurs de bois pour les propriétaires de boisés privés locaux et nous soutenons des milliers d'employés d'usines, de bûcherons professionnels, de camionneurs et de travailleurs sylvicoles dans toutes les régions de la province.

Nous, les NBLP, sommes les plus grands fournisseurs de copeaux de bois, de biomasse et de sciure qui sont tous des ingrédients clés dans la fabrication des produits de pâte à papier, de papier et de granulés de bois du Nouveau-Brunswick. Nous fournissons aussi des produits aux installations de fabrication de clôtures en bois, ainsi qu'aux usines de granulés de bois, toutes situées ici au Nouveau-Brunswick.

Il y a actuellement 40 000 propriétaires de boisés privés et industriels enregistrés au Nouveau-Brunswick. L'enquête sur l'utilisation du bois du gouvernement du Nouveau-Brunswick révèle qu'historiquement, environ 50 % de l'approvisionnement en bois provient de terres privées, ce qui fait du Nouveau-Brunswick la seule province canadienne, à l'exception de la Nouvelle-Écosse, où un volume aussi important de grumes provient de sources privées.

Les forêts du Nouveau-Brunswick sont gérées de manière durable. En fait, les forêts domaniales du Nouveau-Brunswick ont un inventaire croissant de bois et comptent parmi les pertes les plus faibles au Canada en raison des ravageurs et des incendies. La majorité des produits finis fabriqués à partir de grumes provenant des forêts du Nouveau-Brunswick sont certifiés par une tierce partie selon des normes de chaîne de contrôle telles que celles de la Sustainable Forestry Initiative ou SFI.

Les forêts du Nouveau-Brunswick font principalement partie de la catégorie de la forêt acadienne, une forêt naturelle diversifiée non seulement du point de vue des espèces, mais de l'âge.

Je pense qu'il est important que les membres du Comité comprennent l'importance du secteur des produits forestiers pour l'économie du Nouveau-Brunswick. Les données suivantes proviennent de Statistique Canada.

Le secteur des produits forestiers du Nouveau-Brunswick génère plus d'activité économique que tout autre secteur industriel de la province.

Le secteur forestier de la province compte 900 entreprises qui exercent leurs activités dans 70 % des collectivités du Nouveau-Brunswick. En 2021, le secteur des produits forestiers du Nouveau-Brunswick a généré le PIB provincial par habitant le plus élevé au Canada, soit 56 % de plus que celui de la province qui se classe au deuxième rang.

Le secteur des produits forestiers du Nouveau-Brunswick a exporté pour 2,9 milliards de dollars de produits en 2019.

En 2021, le secteur employait directement 11 800 personnes. Si l'on ajoute les emplois indirects et induits, il emploie plus de 23 000 personnes dans la province, soit 1 personne sur 18 au sein de la population active du Nouveau-Brunswick.

Le secteur des produits forestiers du Nouveau-Brunswick a contribué à un revenu d'emploi de 1,5 milliard de dollars en 2019.

Comme vous pouvez le voir, un secteur forestier fort est essentiel à l'économie du Nouveau-Brunswick. Ce fait m'amène à la partie suivante de mes remarques, qui porte directement sur l'importance de l'accord sur le bois d'oeuvre résineux pour les New Brunswick Lumber Producers.

Depuis que le département du Commerce des États-Unis a injustement imposé des droits antidumping et compensateurs en 2017, les NBLP ont payé en moyenne un taux de droit combiné de près de 14 %. Les dépôts en espèces payés par les NBLP s'élèvent maintenant à plus de 500 millions de dollars canadiens.

Le montant total des dépôts en espèces payés par tous les producteurs canadiens s'élève maintenant à plus de 8 milliards de dollars, ce qui fait du différend commercial actuel l'un des plus longs et des plus coûteux de l'histoire du Canada.

Les droits imposés aux NBLP réduisent considérablement leur capacité à concurrencer d'autres producteurs de bois d'oeuvre situés dans le Nord-Est des États-Unis, en Scandinavie et dans le reste de l'Europe.

Dans le cadre de la procédure de règlement des différends commerciaux prévue par l'Accord de libre-échange nord-américain et l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, l'ALENA et l'ACEUM, plusieurs recours ont été déposés par les New Brunswick Lumber Producers et d'autres producteurs de bois d'oeuvre canadiens. Bien que l'ALENA et l'ACEUM exigent qu'une décision finale du groupe spécial soit prise dans un délai de moins d'un an, aucune décision n'a été prise après plus de cinq ans.

Nous nous attendons à ce que l'issue des décisions prises par suite des appels interjetés dans le cadre de l'ALENA et de l'ACEUM soit favorable au Canada et aux NBLP. Nous nous attendons aussi à ce qu'une partie importante des dépôts en espèces soit remboursée aux producteurs de bois d'oeuvre canadiens, ainsi qu'aux membres des NBLP.

• (1130)

Le différend commercial en cours entre le Canada et les États-Unis est le cinquième au cours des 40 dernières années. Dans les quatre derniers cas, le différend sur le bois d'oeuvre résineux a été résolu lorsque les gouvernements canadien et américain en ont fait une priorité. C'est pourquoi les NBLP demandent respectueusement au gouvernement du Canada, premièrement, d'insister pour que les États-Unis se conforment aux procédures d'appel de l'ALENA et de l'ACEUM, dans l'objectif de respecter tous les délais de décision, comme le précisent les accords commerciaux; deuxièmement, de travailler conjointement avec toutes les parties prenantes de chaque province, ainsi qu'avec les associations et les producteurs de bois d'oeuvre, afin d'élaborer une stratégie de négociation; et troisièmement, d'encourager la représentante des États-Unis au Commerce extérieur, Katherine Tai, à entamer des négociations sérieuses afin de résoudre cet enjeu de longue date.

Mesdames et messieurs les membres du Comité du commerce international, ceci conclut ma déclaration.

Je vous remercie beaucoup de votre attention.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur.

Nous passons maintenant aux membres.

Monsieur Seeback, vous disposez de six minutes.

M. Kyle Seeback (Dufferin—Caledon, PCC): Merci beaucoup, madame la présidente.

Entre autres choses, nous avons entendu dire que l'industrie a demandé au gouvernement de nommer un envoyé ou négociateur principal pour régler le différend. Si ma mémoire est bonne, la ministre du Commerce a demandé un nom, et celui de M. MacNaughton a été proposé. Si j'ai bien compris, rien n'a été fait à ce sujet. J'ai demandé à la ministre ici même, à cinq reprises je crois, si elle avait envisagé de nommer des envoyés ou des négociateurs spéciaux pour tenter de résoudre le différend avec nos homologues américains, et elle a refusé de répondre à la question.

Je me demande si l'un des représentants de l'industrie a une idée de la raison pour laquelle elle a refusé de répondre à cette question.

La présidente: À qui adressez-vous votre question?

M. Kyle Seeback: À n'importe qui. Cela pourrait être MM. Krips, Pelletier, Kennedy ou Arkle, n'importe qui.

Quelqu'un en a-t-il une idée?

La présidente: On dirait que personne n'est particulièrement impatient de répondre.

M. Kyle Seeback: Je vois. Très bien.

Je voudrais m'adresser à M. Krips.

Monsieur Krips, vous laissez entendre que ces groupes ne fonctionnent pas correctement. Je crois que vous avez dit que les Américains ne nommaient pas des personnes non partisans. Ils sont lents à faire des nominations. Vous avez ajouté une troisième chose, que je n'ai pas parfaitement comprise.

Qui procède à ces nominations? Est-ce l'administration américaine?

M. Jason Krips: Je vais réitérer les trois préoccupations que nous avons en ce qui concerne le processus du groupe d'experts.

Premièrement, comme vous l'avez dit, il est extrêmement lent.

Deuxièmement, dans l'ensemble, les personnes nommées ont été tout sauf indépendantes et impartiales. Nous avons vu un certain nombre de nominations qui ont donné lieu à des conflits d'intérêts. Le gouvernement canadien a fait part de ses préoccupations à ce sujet, mais les États-Unis continuent de nommer de nouveau les mêmes candidats.

Troisièmement, les nominations se font successivement. Nous avons reçu un certain nombre de demandes de groupes d'experts, et au lieu de les...

• (1135)

M. Kyle Seeback: Ils fonctionnent de façon consécutive.

M. Jason Krips: Exactement. C'est notre troisième préoccupation.

M. Kyle Seeback: Qui prend ces décisions? Ce serait l'administration Biden, n'est-ce pas?

M. Jason Krips: L'administration américaine prend ces décisions, de concert avec le département du Commerce, si j'ai bien compris.

M. Kyle Seeback: Il ne s'agit pas d'une décision prise par des sénateurs ou des représentants rebelles, ou par l'industrie elle-même. Il s'agit d'une décision prise directement par l'administration Biden.

Est-ce exact?

M. Jason Krips: C'est ce que je comprends.

M. Kyle Seeback: Il me semble que c'est une question qui doit être résolue de gouvernement à gouvernement.

Êtes-vous d'accord avec moi sur ce point?

M. Jason Krips: Nous aimerions qu'au plus haut niveau, les administrations des deux côtés s'engagent à garantir le bon fonctionnement des procédures des groupes spéciaux. Nous nous sommes longtemps et durement battus lors des négociations de l'ALENA, et maintenant de l'ACEUM pour obtenir ces procédures de groupes spéciaux. Nous aimerions que ces procédures soient impartiales, qu'elles fonctionnent et qu'elles soient menées de bonne foi.

M. Kyle Seeback: Ce n'est pas simplement qu'on nous dit: « Nous refusons de négocier ». Nous l'entendons tout le temps. N'est-ce pas? Nous avons essayé. Nous avons soulevé la question, mais ils ne veulent pas négocier. Il me semble, en fait, qu'il s'agit d'une multitude de tactiques visant à empêcher toute prise de décision ou à la retarder le plus possible.

Mon évaluation de la situation paraît-elle juste?

M. Jason Krips: Je dirais que nous croyons, que je crois que les processus n'ont pas été respectés de bonne foi. Ces processus ont été négociés par les deux parties, les États-Unis et le Canada, pour garantir que nous disposions de groupes d'experts fonctionnels, de sorte que lorsque des différends surviennent dans le cadre de l'ACEUM ou du bois d'oeuvre résineux, nous ayons des groupes d'experts justes et impartiaux. Je dirais que...

M. Kyle Seeback: Les Américains semblent tricoter avec la rondele, pour utiliser une analogie au hockey.

M. Jason Krips: C'est une excellente analogie, oui. Je le dis en tant que partisan des Oilers d'Edmonton.

M. Kyle Seeback: La seule façon de les empêcher de le faire serait que le gouvernement canadien trouve un moyen de les en empêcher. Est-ce aussi exact?

M. Jason Krips: Nous pensons qu'il faut exercer des pressions au plus haut niveau du gouvernement pour garantir que les procédures des groupes d'experts fonctionnent correctement.

M. Kyle Seeback: Si nous n'arrivons pas à faire bouger ces groupes, que ce soit sur l'examen de la question par les groupes ou celle d'un accord proprement dit, le gouvernement n'arrivera pas à faire bouger les États-Unis sur ces questions, n'est-ce pas? Personne d'autre ne peut le faire.

M. Jason Krips: Nous pensons qu'Affaires mondiales Canada... nous pensons que la ministre Ng a vraiment exercé de fortes pressions. Elle l'a fait, si j'ai bien compris, dans toutes les réunions qu'elle a eues avec son homologue. Nous pensons que cette question a été soulevée par le premier ministre Trudeau auprès du président Biden. Nous disons simplement qu'il nous faut un engagement accru afin d'avoir des groupes d'experts qui fonctionnent très bien.

La présidente: Je suis désolée, monsieur Seeback, il vous reste 15 secondes.

M. Kyle Seeback: Brièvement, monsieur Kennedy, que devrions-nous faire différemment?

M. Jason Krips: Eh bien, pour ce qui est de faire différemment, nous devons simplement continuer à faire pression pour nous assurer que les États-Unis se conforment de bonne foi aux processus de ces groupes d'experts, qu'ils procèdent aux nominations voulues et que les audiences se déroulent simultanément.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Virani, vous disposez de six minutes.

M. Arif Virani (Parkdale—High Park, Lib.): Je vais reprendre là, car il s'agit d'un point... Vous savez probablement tous que nous venons de mener une mission commerciale à Washington et que nous étions assez unis dans une approche d'Équipe Canada en vue de régler divers irritants. L'absence de mécanismes solides dans le cadre de l'ACEUM ou de l'OMC est ma bête noire et je l'ai soulevée à maintes reprises.

Monsieur Kennedy, ce que M. Seeback essaie de vous demander, c'est ce que nous devrions faire différemment pour nous assurer que cet enjeu est prioritaire pour l'administration américaine, parce que Mary Ng l'a soulevé et le soulève à plusieurs reprises auprès de Katherine Tai, et qu'il a été soulevé auprès du président Biden lorsqu'il est venu ici en mars. Ce n'est pas faute d'efforts, mais en fait de suggestions créatives, c'est à vous, monsieur Kennedy, de dire ce que nous devrions faire différemment.

M. Trevor Kennedy: Il ne fait aucun doute qu'il s'agit d'un défi important. Nous comprenons que toute une série de parties prenantes et de dirigeants politiques ont tenté de faire avancer cette conversation au cours des dernières années.

En ce qui concerne les nouvelles idées, il est important de travailler aussi avec les personnes qui peuvent faire pression sur l'administration en interne. Lorsque des membres du Congrès, des sénateurs de premier plan expriment leur soutien à une négociation sur le bois d'oeuvre résineux, ils pourraient être des alliés clés pour le Canada et l'aider à faire bouger les choses. Bien entendu, il leur est toujours difficile de faire valoir leur point de vue auprès de l'administration, mais nous estimons que ces personnes sont des alliés potentiels.

Il y a aussi des groupes de l'industrie. De nombreux acteurs politiques et responsables de la politique se concentrent sur l'abordabilité et il est possible de recadrer cet enjeu dans le contexte de l'amélioration de l'abordabilité. Les sénateurs qui sont intervenus l'an dernier ont présenté des arguments pour l'accessibilité à la propriété.

Je pense que nous reconnaissons tous que beaucoup d'efforts ont été déployés ces dernières années pour créer les conditions propices afin que nous puissions négocier un accord sur le bois d'oeuvre résineux, mais nous aimerions que les efforts soient renouvelés. Chaque fois que nous pourrions être utiles et que d'autres associations pourront l'être, je pense que nous serions heureux de soutenir l'initiative du gouvernement.

• (1140)

M. Arif Virani: Je vais poursuivre avec vous, monsieur Kennedy, parce que vous avez parlé de l'organe d'appel de l'OMC. D'autres l'ont évoqué aussi, mais d'un point de vue stratégique, pouvez-vous me dire si vous pensez que, puisqu'il semble y avoir un certain appétit... En fait, les États-Unis se sont engagés à faire en sorte que cet organe d'appel fonctionne d'ici 2024. L'approche consisterait-elle à procéder par étapes, à s'occuper du mécanisme de l'OMC, à le mettre en place et à le faire fonctionner d'une manière que les Américains peuvent accepter, à dire: « Regardez, voici un exemple des mécanismes qui peuvent réellement fonctionner », puis à nous tourner vers le groupe spécial prévu dans l'ACEUM? Devrions-nous procéder par étapes pour les mettre sur la même longueur d'onde que nous?

M. Trevor Kennedy: C'est une excellente question.

Comme nous avons plusieurs dossiers en cours devant différents mécanismes dans le cadre de l'ALENA, de l'ACEUM et de l'OMC, c'est peut-être plus largement sur la question de l'organe d'appel de l'OMC que nous avons été très encouragés de voir les États-Unis, par l'intermédiaire d'autres parties à l'OMC, accepter d'en rétablir la fonctionnalité. Je pense que nous avons encore du chemin à parcourir, mais nous estimons qu'il s'agit là d'une ouverture pour restaurer l'organe.

Certaines parties prenantes des États-Unis se sont montrées elles aussi très favorables à y parvenir. Par l'entremise du Groupe d'Ottawa, le Canada est un chef de file pour mobiliser les pays en vue de réformer et de rétablir la fonctionnalité de l'OMC. Le Canada est donc en excellente position, avec ses partenaires, pour intensifier ses efforts auprès des États-Unis afin de nous permettre de restaurer cet organe. Il pourrait devenir un véhicule qui nous permettrait au moins de régler ce différend ou, à l'avenir, de disposer d'un système de règlement des différends opérationnel à l'échelle mondiale.

En ce qui concerne le contenu d'un accord sur le bois d'oeuvre résineux, y compris si nous devons abandonner certains dossiers, je ne sais pas comment ce processus se déroulerait ou ce qui serait préférable pour certains groupes de l'industrie, mais nous estimons que le rétablissement du régime de règlement des différends à l'OMC est une étape positive dans le règlement de ce différend et d'autres.

M. Arif Virani: Je vous remercie.

J'aimerais maintenant m'adresser à Nick Arkle de Gorman Bros. Lumber.

Vous avez parlé de la visite de la ministre Ng dans vos installations et de la compréhension sur le terrain des défis auxquels les producteurs de produits de grande valeur sont confrontés.

Pouvez-vous nous en dire un peu plus sur la différenciation du travail et du produit que vous fournissez aux clients par rapport aux matériaux de construction et au bois d'oeuvre résineux qui sont principalement destinés à la construction de maison?

M. Nick Arkle: Comme vous l'avez souligné, les produits de grande valeur ne se retrouvent pas derrière les cloisons sèches. Il s'agit généralement de produits classés en fonction de l'aspect visuel et du toucher, parce que les gens les utilisent pour la finition et la rénovation des maisons, des produits comme des plafonds et des murs, des murs d'accent et des revêtements de sol. Ces produits sont probablement utilisés pour les plinthes, les encadrements de fenêtres, les revêtements de maisons et les terrasses, surtout lorsqu'il s'agit d'un produit comme le cèdre.

Je décris les produits de grande valeur en disant qu'ils dégagent une marge par leur valeur, et le monde des matières premières est un preneur de prix. Le monde dit combien il va payer pour un produit, et il faut produire ce produit au coût le plus bas possible, et c'est là que réside notre avantage comparatif par rapport à nos voisins. Nous voyons le monde différemment, et c'est le créneau dans lequel nous nous situons. Cela ne nous dérange pas de dépenser 5 \$ de plus pour fabriquer un produit selon un processus très raffiné si nous obtenons 6 ou 10 \$ de plus en valeur. Il s'agit vraiment d'une marge fondée sur la valeur.

Quelles sont les différences? Un exemple serait notre processus de séchage, alors qu'une scierie de bois de charpente n'a pas besoin d'être aussi exigeante. Elle peut laisser son bois dans un séchoir pendant une journée ou une journée et demie, par exemple. Nous laissons le bois dans un séchoir jusqu'à ce qu'il atteigne le taux d'humidité voulu, afin qu'il ne se torde pas et ne se déforme pas lorsqu'il sera utilisé dans la construction d'une maison. Il peut y rester de cinq à 10 jours. Ensuite, nous passons nos produits dans des équipements spécialisés afin d'obtenir une finition irréprochable. Au lieu de passer par une raboteuse ordinaire, comme nous les appelons, nous les faisons passer par des moulurières.

Tout est plus raffiné que dans le secteur du bois de charpente.

• (1145)

La présidente: Je vous remercie.

Monsieur Savard-Tremblay, vous disposez de six minutes. Je vous en prie.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay (Saint-Hyacinthe—Bagot, BQ): Merci, madame la présidente.

Je remercie l'ensemble des témoins de leurs présentations.

Je vais poser ma question aux représentants de l'industrie, soit MM. Krips, Arkle et Pelletier.

En 2022, nous avons mené une étude sur la relation entre le Canada et les États-Unis, qui contenait notamment un volet sur le bois d'oeuvre, faisant l'objet d'un chapitre dans le rapport que nous avons rédigé. Ce rapport, assez volumineux d'ailleurs, recommandait notamment au gouvernement d'accorder la priorité à l'objectif de « restituer les montants des droits antidumping et compensateurs perçus par les États-Unis aux producteurs qui les ont payés ». Ces montants ont-ils été restitués aux producteurs ou sont-ils en voie de l'être?

M. Jerome Pelletier: Monsieur Savard-Tremblay, je peux répondre à votre question. Je crois que vous faites référence aux droits qui sont payés lors des expéditions de bois d'oeuvre aux États-Unis. Pouvez-vous confirmer que c'est bien le cas?

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Oui. Je parle des droits antidumping et compensateurs qui ont été imposés par les États-Unis.

M. Jerome Pelletier: Les droits compensateurs n'ont pas été redistribués aux producteurs canadiens et ne pourront pas l'être avant que les comités établis dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain, l'ALENA, et de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, l'ACEUM, aient terminé leur travail. Ce sont les dossiers auxquels nous avons fait référence plus tôt dans la présentation. Plusieurs appels ont été interjetés dans le cadre des deux accords dans le but de clarifier la question des droits compensateurs. Lorsque les processus d'appel seront terminés et que leurs conclusions auront été confirmées, les droits compensateurs pourront être redistribués aux compagnies canadiennes.

Par le passé, une partie ou la totalité des droits compensateurs sont revenus aux producteurs canadiens lors de négociations et lorsqu'il y a eu une entente entre les deux pays. C'est l'avenue que nous préconisons. Nous croyons que les procédures judiciaires font partie du processus, et nous devons nous assurer que celles-ci suivent leur cours. Cependant, nous croyons que ce dossier se règlera lors des négociations définitives entre le Canada et les États-Unis. Nous pourrions alors obtenir qu'une partie des droits compensateurs revienne aux producteurs canadiens.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Il y a les droits compensateurs, mais il y a aussi une autre catégorie, celle des droits antidumping, qui ont été appliqués de manière punitive par les Américains. On connaît un peu le parcours habituel, c'est-à-dire que les États-Unis finissent par avoir tort devant les tribunaux, mais, durant les années où ces droits sont en vigueur, cela nous fait extrêmement mal et nous met dans une situation de quasi-faillite. C'est pourquoi le rapport proposait qu'on restitue ces montants à l'industrie sans attendre, de manière à lui donner un peu d'oxygène pour encaisser le coup.

Ce que vous nous dites est-il basé sur des discussions que vous avez eues avec le gouvernement?

M. Jerome Pelletier: Nous n'avons pas eu de discussions avec le gouvernement sur la restitution des droits compensateurs aux entreprises canadiennes à ce moment-ci. Nous croyons que cela devrait se faire dans le contexte des procédures judiciaires qui sont en cours en vertu de l'ALENA et de l'ACEUM. Ces procédures sont en retard, comme l'ont dit tous les témoins ce matin, et ne suivent pas l'échéancier qui avait été négocié au départ. Il n'y a pas de négociations entre les deux pays.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Lors de l'étude de l'automne dernier sur la relation entre le Canada et les États-Unis, à laquelle j'ai fait allusion, le Conseil de l'industrie forestière du Québec avait encouragé le gouvernement à consulter davantage les provinces, mais aussi les intervenants du secteur forestier et les autres partenaires concernés, afin d'obtenir le meilleur plan d'action possible pour mettre fin à ce différend. Dans le cadre de cette étude, Produits forestiers Résolu, une importante entreprise qui exploite le tiers de la forêt québécoise, a aussi demandé au gouvernement de travailler avec les producteurs de bois au Canada pour assurer un bon échange d'information.

Depuis l'automne dernier, sentez-vous qu'il y a un dialogue accru sur ce point précis? Vous dites que vous n'avez pas eu de discussions sur les droits, mais y a-t-il vraiment une volonté de mettre fin à ce différend et de consulter l'industrie?

Puisque vous avez ouvert le bal, monsieur Pelletier, je vous laisse répondre en premier, mais j'aimerais que chaque témoin réponde à cette question par la suite.

• (1150)

M. Jerome Pelletier: Je crois qu'il y a eu deux tables rondes avec la ministre Ng depuis l'automne dernier. Il y a eu des consultations directes avec différents producteurs, mais aussi différentes associations. Nous sommes très reconnaissants du temps et de l'énergie que la ministre met dans le dossier.

Notre position est que nous devons continuer dans ce sens. Nous devons même accélérer les pourparlers entre les provinces et entre les producteurs à l'intérieur du Canada pour élaborer une stratégie de négociation.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Madame la présidente, je vous laisse le soin de choisir l'ordre des réponses.

[Traduction]

La présidente: Il vous reste 11 secondes.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Nous continuerons donc au prochain tour.

[Traduction]

La présidente: D'accord, exactement. Je vous remercie.

Je suis désolée, M. Seeback essayait d'attirer mon attention.

M. Kyle Seeback: Je voulais dire que je viens de recevoir un courriel me prévenant que la sonnerie pourrait retentir à 12 h 30. Je proposerai donc que nous arrêtions à 12 h 30 et nous réunissions à huis clos jusqu'à 12 h 45. Ensuite, les membres pourront aller voter, le cas échéant.

La présidente: Est-ce que tout le monde est d'accord?

M. Arif Virani: Nous nous réunirons à huis clos...

La présidente: Oui, mais nous nous arrêterons à 12 h 30...

M. Kyle Seeback: ... pour passer à huis clos, traiter les affaires du Comité...

La présidente: Puis les membres se rendront à la Chambre pour voter, s'ils le souhaitent.

D'accord, je vous remercie.

Monsieur Cannings, vous disposez de six minutes. Je vous en prie.

M. Richard Cannings (Okanagan-Sud—Kootenay-Ouest, NPD): Je vous remercie.

Je remercie tous les témoins de leur présence aujourd'hui.

Je remercie notamment Nick Arkle de m'avoir salué. Pour être parfaitement honnête, dans ma vie précédente — il y a peut-être 25 ans —, j'ai eu quelques contrats avec Gorman Bros, et c'est ainsi que j'ai fait la connaissance de M. Arkle. C'est une belle relation de longue date.

Je voulais revenir sur cette préoccupation au sujet des producteurs de produits de haute valeur qui sont touchés de façon disproportionnée.

Monsieur Arkle, vous avez mentionné que dans l'entente de 2006, ils étaient traités différemment en raison de cet impact. Pouvez-vous en dire plus sur ce qui s'est passé alors et sur ce que vous voudriez voir dans une nouvelle solution à ce différend?

M. Nick Arkle: Je vous remercie.

Évidemment, j'aimerais que les produits de haute valeur soient exclus et reconnus comme étant quelque chose de différent. À l'époque — et je crois que cela a été ajouté à la toute fin dans l'accord négocié —, on a plafonné la valeur. On a dit qu'au-delà d'un certain montant, qui était alors, me semble-t-il, de 500 \$, il n'y aurait pas de droit supplémentaire à payer. La taxe était alors comme cela. Les taux étaient décroissants et une fois qu'on arrivait à ce montant, c'était...

Je suppose que ce que les négociateurs ont essayé de faire alors, c'est de traiter les produits de haute valeur un peu comme le bois d'échantillon pour la construction, de façon à avoir un traitement équitable sur toute la ligne, tandis que maintenant — comme je le soulignais et comme vous venez de la rappeler —, aujourd'hui, nous payons le droit sur la valeur totale du produit qui franchit la frontière. Nous expédions aux États-Unis à 1 500 \$ par 1 000 pieds-planche, avec beaucoup de coûts associés à cela. Nous payons le droit sur la base des 1 500 \$, alors que quelqu'un d'autre aujourd'hui paie sur la base de 350 \$.

M. Richard Cannings: Si je comprends bien, les produits comme les poutres en lamellé-collé et le bois lamellé-croisé, le CLT, sont déjà exclus. Vous pourriez faire valoir que ce sont des produits de plus haute valeur, semblables aux vôtres, mais dont le processus de fabrication compte peut-être une étape de plus.

Ils sont exclus. Pourquoi ne pas exclure vos produits, qui sont très différents de simples deux-par-quatre et deux-par-six?

• (1155)

M. Nick Arkle: C'est exact.

M. Richard Cannings: J'allais poser quelques questions à Jeff Bromley sur la situation en Colombie-Britannique, mais apparemment, il avait un avion à prendre.

Je continuerai avec vous, monsieur Arkle.

Plusieurs scieries ont fermé ou réduit leur activité en Colombie-Britannique. Pouvez-vous nous parler de votre expérience?

Gorman possède plusieurs scieries. Quelles sont celles qui ont fermé et pourquoi? Pourquoi ont-elles été touchées au point de devoir fermer? S'agit-il de grosses entreprises qui réduisent la voilure ou de petites scieries?

Quels sont les facteurs qui font mal aux scieries britanno-colombiennes en particulier?

M. Nick Arkle: L'évolution du nombre de scieries dans la province repose, en fait, sur l'approvisionnement en fibre disponible.

Comme la plupart des membres du Comité le savent probablement, nous avons été frappés par une infestation de dendroctones du pin ponderosa dans les années 1980, 1990, et jusque dans les années 2000. Beaucoup de pins de Murray de l'intérieur — qui est une essence de base pour une grande partie de l'industrie de l'intérieur de la province — ont été touchés. Nous avons également eu des feux de forêt associés à cela.

Il a été décidé à l'époque de couper les arbres avant qu'ils soient abîmés au point de ne plus avoir aucune valeur, ce qui me semble avoir été la bonne décision à prendre. À un moment donné, nous savions tous qu'il faudrait faire face à la réalité.

En vertu de la loi, nous devons être à un niveau durable. On ne coupe donc que le matériel qu'on a sur pied et le bois sur pied.

Nous savions que si nous coupions trop pour enlever le bois abîmé, un jour, l'offre diminuerait et ce jour est arrivé.

Ce que vous voyez, c'est un rééquilibrage de la capacité des scieries en fonction de l'approvisionnement en fibre disponible. Certaines scieries ont simplement réduit leur production.

On nous demande très souvent pourquoi nous n'avons pas fermé une scierie et je réponds que nous l'avons fermée. On me regarde alors très surpris et on me rétorque que toutes nos scieries tournent. Ce à quoi je réponds que nous sommes passés de trois équipes à deux équipes dans trois de nos principales scieries, ce qui revient à fermer une scierie. C'est l'équivalent.

Ce que vous voyez dans la province, c'est beaucoup d'équivalence aussi — des fermetures complètes de scieries et des situations équivalentes.

M. Richard Cannings: J'ai une autre question à ce sujet.

Pendant quelque temps l'an dernier, les prix du bois d'oeuvre étaient très élevés. Les scieries semblaient gérer la situation des droits parce que les prix étaient tellement élevés. Aujourd'hui, les prix ont baissé. Je suppose que cela a aussi, et aura à l'avenir, des répercussions sur les scieries. Les droits antidumping augmenteront à cause de ces prix faibles. Qu'en pensez-vous?

M. Nick Arkle: En effet, la fête est finie. Cela ne fait aucun doute. C'étaient deux des meilleures années que l'industrie ait probablement jamais connues — en tout cas, de mémoire récente. Une année, nous avons atteint 1 600 dollars canadiens — 1 000 dollars américains — pour le bois de construction de dimensions courantes. Ensuite, nous sommes descendus à 1 400 \$ l'année suivante, ce qui reste élevé. Nous avons tous commencé à penser que ce serait peut-être la nouvelle norme. Nous aurions dû être plus avisés. Nous sommes revenus à la moyenne sur 20 ans.

C'est un choc pour le système, mais il fallait s'y attendre. Cela veut dire que nous continuons d'essayer de trouver un équilibre entre le coût des billes livrées et nos frais d'exploitation, d'une part, et ce que le marché est prêt à payer, d'autre part. Là est la difficulté aujourd'hui.

Cela dit, nous avons besoin de ces deux années parce que nous sortions tout juste de cinq années où nous atteignons à peine le seuil de rentabilité, quand nous n'essuyions pas de lourdes pertes. C'était...

La présidente: Je vous remercie, monsieur. Je suis désolée de vous interrompre.

Monsieur Carrie, vous disposez de cinq minutes.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Je vous remercie, madame la présidente.

Je voulais aussi poser des questions à M. Bromley sur les emplois, les emplois menacés et les pertes d'emplois, mais je pense que je vais passer à M. Kennedy.

Vous avez mentionné six millions d'emplois au Canada, des petites entreprises, et précisé que l'industrie a besoin de certitude, sans quoi il lui est impossible de faire des projets et des investissements, et l'avenir n'est pas aussi clair.

Je me rappelle que nous venions de former le gouvernement Harper en 2006 et que nous devions conclure une entente, et je me souviens de M. Emerson. Nous y sommes parvenus. L'entente n'était pas parfaite, mais elle conférait une certitude.

Passons à 2015. Le premier Partenariat transpacifique était un des premiers dossiers sur la planche, et le Canada s'en est dissocié. C'était l'accord de M. Obama, et je crois savoir qu'il y a eu beaucoup de mécontents aux États-Unis quand nous nous en sommes dissociés.

Je dois reconnaître que M. Obama avait nommé Michael Froman, si mon souvenir est bon, et nous avions Mme Freeland. En mars 2016, il leur a donné 100 jours pour régler le différend. Je pense que vous savez qu'il n'a pas été réglé.

Nous avons eu un autre gouvernement américain, celui de M. Trump, avec l'ACEUM, et nous avions une très bonne occasion de consolider les choses. Il ne s'est rien passé. À présent, avec M. Biden, qui était là il y a peu, nous avons une occasion de régler ce différend.

Il faut en faire une priorité. Il faut arriver à un règlement négocié. M. Seeback nous a parlé aujourd'hui de cette idée d'envoyé spécial, et je n'ai pas vraiment eu de réponse claire.

Par curiosité, est-ce que vos membres et vous-même êtes en faveur d'un envoyé spécial? Le nom de M. MacNaughton a été avancé, car ce qui se passe en ce moment ne mène apparemment à rien. Nous n'obtenons pas cette certitude dont vous dites qu'elle est tellement importante.

Pouvez-vous préciser votre pensée à ce sujet?

• (1200)

M. Trevor Kennedy: Nous sommes tout à fait favorables à ce qu'une ou plusieurs personnes fassent en sorte de convaincre les décideurs américains de négocier. C'est important et c'est ce qui semble poser des difficultés en ce moment. Il serait bon que quelqu'un qui connaît le processus décisionnel dans le milieu des intervenants américains pilote cette démarche pour le Canada, qu'il s'agisse de M. MacNaughton, d'un autre ancien haut fonctionnaire ou d'une personne qui a une expérience dans l'industrie.

Nous devons trouver un moyen de faire avancer les pourparlers. Malheureusement, l'administration ne considère pas qu'il s'agit d'une priorité actuellement. Nous devrions donc envisager beaucoup d'options, y compris travailler avec d'autres membres. Je sais qu'il est proposé de travailler avec les provinces et avec d'autres parties intéressées au Canada, mais tout ce que nous pouvons faire par l'intermédiaire de nos réseaux pour faire avancer les choses aussi...

M. Colin Carrie: Je pense qu'il faut que ce soit au plus haut niveau. J'allais parler à M. Bromley des emplois, mais peut-être que vous pourriez faire quelques commentaires. Un de mes bons amis est délégué syndical dans une scierie, et on est inquiet sur le terrain.

Pouvez-vous parler des investissements dans l'industrie au cours des dernières années ou de l'hésitation à investir pour améliorer la productivité, à cause de l'incertitude, et, peut-être, de l'investissement direct étranger? Vous pouvez même parler de nos possibilités qui risquent, toutefois, d'être limitées par cette incertitude.

M. Trevor Kennedy: C'est peut-être un commentaire général, mais l'entrée en vigueur de l'ACEUM a rétabli une certitude dans l'industrie et dans de nombreuses autres industries, pas seulement dans celle du bois d'oeuvre. Cela dit, nous voyons des entreprises faire sans problème des investissements à long terme dans plusieurs secteurs. Malheureusement, ce n'est pas nécessairement le cas dans l'industrie du bois d'oeuvre. Nous accueillerions donc favorable-

ment toute initiative qui pourrait redonner à ces entreprises la certitude que d'autres industries connaissent dans le cadre de l'ACEUM.

M. Colin Carrie: Je suis préoccupé, car la situation semble empirer. Vous avez mentionné la politique d'achat aux États-Unis, au lieu d'améliorer... On nous balance cette politique américaine, et l'OMC ne fonctionne pas non plus.

Monsieur Krips, que pensez-vous de ces investissements? M. Arkle dit qu'il a l'équivalent de fermetures de scieries. J'entends dire que les gens sont vraiment inquiets à ce sujet. Il y a là une excellente occasion. Nous savons que le bois d'oeuvre canadien aidera face aux changements climatiques, et il semble que ce ne soit tout simplement pas une priorité. Pouvez-vous parler de la quantité d'investissements que nous perdrons peut-être si le gouvernement n'en fait pas une super priorité?

La présidente: Je suis désolée, monsieur Carrie, mais votre temps de parole est écoulé.

Monsieur Krips, pouvez-vous répondre brièvement à une longue question?

M. Jason Krips: Certainement. Je vous remercie, madame la présidente.

J'abonde, en tout cas, dans le sens de M. Kennedy quant à la nécessité d'une certitude. Les entreprises ont toujours besoin de certitude. Elle est bonne pour le climat de l'investissement. Je dirai que, du point de vue de la foresterie — du point de vue de l'Alberta —, plusieurs facteurs interviennent dans la certitude. Un certain nombre de politiques, pas seulement du gouvernement fédéral, mais aussi des gouvernements provinciaux, peuvent avoir une incidence...

Bref, nous croyons beaucoup à la viabilité de notre industrie et au fait que nous contribuons dans une large mesure à la réduction des émissions et à la carboneutralité d'ici 2050. Plus nous aurons une certitude en matière d'investissement... Cela aidera à investir plus dans la foresterie au Canada et en Alberta en particulier.

• (1205)

La présidente: Je vous remercie.

Nous passons à M. Sheehan pour cinq minutes.

M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.): Je vous remercie, madame la présidente.

Je tiens à dire ce qui suit.

Nous avons des feux de forêt qui brûlent dans tout le Canada. Nous pensons à toutes les personnes qui travaillent dans les forêts — « dans le bois », comme nous disons dans le Nord de l'Ontario — et à leur sécurité.

Merci à toutes les équipes de lutte contre les incendies qui protègent les Canadiens et leurs moyens de subsistance aussi. Merci.

Ma première question, madame la présidente, est pour le Conseil canadien des affaires.

Pouvez-vous donner une analyse des facteurs économiques et politiques aux États-Unis qui contribuent à la position actuelle sur le différend sur le bois d'oeuvre et nuisent aux perspectives de négociations?

M. Trevor Kennedy: Je suis heureux de donner mon avis.

À notre connaissance, au moins au niveau de l'administration, ce n'est pas une priorité. Je sais que la représentante américaine au Commerce a fait quelques déclarations publiques disant qu'une négociation était envisageable. Cependant, nous savons que nous ne réussissons pas à faire avancer les pourparlers, au moins avec cette administration, et je suppose avec la précédente aussi. Nous savons que des groupes aux États-Unis, comme la Lumber Coalition, préfèrent retarder une négociation et soutiennent peut-être politiquement l'approche choisie par l'administration.

Au Congrès, c'est un peu plus compliqué. Certains élus, comme nous l'avons vu l'an dernier, se déclarent favorables à une entente sur le bois d'œuvre. Je sais que, quand l'ambassadrice Tai a témoigné devant le comité des voies et moyens de la Chambre des représentants plus tôt cette année, certains membres du Congrès lui ont demandé quelle était l'approche des États-Unis. Il y a quelques soutiens au Congrès, mais il y a aussi des voix qui critiquent les politiques du Canada en matière de bois d'œuvre. Ces élus protègent une industrie dans certaines régions du pays.

Le climat politique est compliqué, mais nous savons que les trois parties — le Mexique est également inclus dans le cadre de l'ACEUM — attachent de l'importance à l'Accord. Encore une fois, la certitude qu'il confère... Nous pensons que l'Accord... Collectivement, les milieux d'affaires des trois pays sont favorables à la mise en œuvre et à l'application de l'Accord. Il est essentiel que les trois pays honorent l'Accord et qu'ils le comprennent dans ce contexte également.

Nous espérons être au moins capables de créer dans un proche avenir les conditions politiques nécessaires pour convaincre les États-Unis de venir s'asseoir à la table et d'avoir une discussion honnête sur la façon dont nous pouvons régler durablement ce différend. Ce serait une évolution favorable.

M. Terry Sheehan: Je vous remercie de votre réponse.

Ma question suivante est pour les New Brunswick Lumber Producers.

Frank, mon colocataire au collège, était de Dalhousie, au Nouveau-Brunswick. Son père y travaillait à la scierie et lui aussi l'était. Il m'a beaucoup parlé de cette région.

Voici ma question: selon vous, quel rôle l'industrie canadienne du bois d'œuvre peut-elle jouer, aux côtés du gouvernement, pour ce qui est d'inciter à négocier et de montrer qu'il est important de régler le différend sur le bois d'œuvre, et ce, dans l'intérêt économique des deux pays?

La présidente: Je vous demande pardon, monsieur Sheehan. Pouvez-vous rallumer votre vidéo, s'il vous plaît?

Voilà qui est fait. Je vous remercie. Veuillez poursuivre.

M. Jerome Pelletier: Je vous remercie de la question, monsieur Sheehan.

Comme vous le savez, nous vivons dans un grand pays. Le régime forestier est différent dans chaque province. C'est une question complexe pour démarrer des négociations.

Je suis d'avis, pour répondre à votre question, que l'industrie doit travailler en très étroite collaboration avec le gouvernement à la définition d'une stratégie de négociation. Je pense que le plus d'interactions nous avons dès le début avec le ministre Ng, ou avec n'importe quel membre des Affaires intergouvernementales, pour travailler à la définition du cadre de négociation... C'est essentiel pour

entamer des négociations efficaces et constructives avec la représentante américaine au Commerce.

M. Terry Sheehan: Il semble y avoir de légères différences entre les provinces, comme l'a mentionné un des intervenants.

En Ontario, mon beau-frère a travaillé il y a de nombreuses années sur le bois d'œuvre pour le ministère des Ressources naturelles provincial.

Quelles semblent être les différences sur lesquelles butent les Américains?

• (1210)

M. Jerome Pelletier: Je ne suis pas certain que les Américains aient un avis particulier sur une province donnée ou un article particulier dans l'industrie canadienne. Je ne peux pas répondre à cette question, malheureusement.

M. Terry Sheehan: Je vais peut-être passer à celui qui a mentionné qu'il y a des différences provinciales. Je ne sais pas si c'était M. Krips ou M. Arkle.

S'il n'y a pas beaucoup de temps pour répondre, peut-être que quelqu'un peut soumettre une réponse par écrit.

M. Jason Krips: Rapidement, je faisais plus référence aux différentes politiques provinciales qui ont une incidence sur la croissance du secteur forestier.

Je suis désolé si je me suis mal exprimé, mais je ne parlais pas de différences au Canada pour les Américains. Nous croyons fermement à une approche de type Équipe Canada pour négocier une entente sur le bois d'œuvre. Il faut, absolument, que ce soit une approche de type Équipe Canada.

La présidente: Je vous remercie.

Monsieur Savard-Tremblay, vous disposez de deux minutes et demie. Je vous en prie.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci, madame la présidente.

Monsieur Arkle, un représentant de votre entreprise, M. Reedy, a comparu en 2006 devant ce comité et a critiqué l'Accord sur le bois d'œuvre résineux de 2006, qu'il a qualifié d'« abomination ». C'est la dernière fois qu'une solution avait été trouvée à ce conflit.

En prévision de prochaines négociations visant à conclure un nouvel accord qui, espérons-le, sera une solution durable, quelles sont vos recommandations pour éviter de répéter les erreurs du passé dénoncées à l'époque par votre entreprise?

[Traduction]

M. Nick Arkle: Il y a longtemps que M. Reedy est parti. J'imagine que les points de vue et les approches ont considérablement changé depuis. Je crois savoir qu'à l'époque, il y avait deux groupes en Colombie-Britannique dont les points de vue divergeaient quant à l'approche à adopter.

Aujourd'hui, comme je l'ai mentionné, nous sommes membres du BC Lumber Trade Council. Nous appuyons donc ses messages sur un effort concerté. Pour reprendre ce que disait M. Krips, cela cadre avec une approche de type Équipe Canada.

L'« abomination » — le terme est fort — était avant mon temps. Ce n'est certainement pas l'approche que nous adopterions aujourd'hui.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: C'est parfait.

Tout à l'heure, j'ai demandé à l'ensemble des intervenants si, compte tenu de la recommandation de consulter davantage les acteurs du milieu du bois qui découlait de l'étude que nous avons menée l'automne dernier sur la relation entre le Canada et les États-Unis, ces acteurs avaient été consultés. Avez-vous été davantage consultés depuis?

• (1215)

[Traduction]

M. Nick Arkle: Je l'ai certainement été, par l'intermédiaire du BC Lumber Trade Council. Je siège à son conseil d'administration. J'ai donc participé à toute communication revenant d'Ottawa par l'intermédiaire du BC Lumber Trade Council.

La présidente: Je vous remercie.

Monsieur Cannings, vous disposez de deux minutes et demie. Je vous en prie.

M. Richard Cannings: Je vous remercie.

Je continuerai avec M. Arkle.

Vous avez mentionné, quand je vous interrogeais plus tôt, les difficultés que rencontre l'industrie en Colombie-Britannique à cause de l'approvisionnement réduit en fibre, des épidémies de dendroctones, des feux de forêt, etc. Le vrai mystère pour moi, c'est comment les États-Unis fixent les taux de ces droits illégaux. Je me demande s'ils prennent en compte dans leurs méthodes l'évolution de la situation de l'industrie de la Colombie-Britannique en particulier, la distance plus longue qu'il faut parcourir pour trouver des arbres et tous les coûts supplémentaires à cause de cette réduction de l'approvisionnement.

M. Nick Arkle: Je ne pense pas que cela entre du tout dans le raisonnement. Seule compte la valeur du produit qui franchit la frontière. Les coûts connexes n'entrent pas du tout en ligne de compte.

M. Richard Cannings: En théorie, cependant, ces droits sont en place parce qu'ils pensent que vos coûts sont trop faibles, du moins le coût que vous payez pour obtenir les droits de récolter ce bois.

M. Nick Arkle: En effet. C'est un dilemme intéressant parce que le monde dans lequel nous vivons est très différent de ce qu'il était quand ces différends ont éclaté. Nombre des hypothèses qui ont alimenté le différend... Comme vous le soulignez, l'approvisionnement en fibre a beaucoup baissé. Nous exportons beaucoup moins de bois aux États-Unis aujourd'hui. Il part à un coût nettement supérieur. C'est un monde très différent.

M. Richard Cannings: Je vous remercie.

J'en resterai là. Je remercie tout le monde.

La présidente: Je vous remercie.

Monsieur Seeback, vous disposez de cinq minutes. Je vous en prie.

M. Kyle Seeback: Je vais poser mes questions et, ensuite, M. Kennedy y répondra, suivi de M. Krips.

Si je résume, nous avons eu un premier examen administratif, puis un deuxième, où nous avons demandé la constitution d'un groupe d'experts. Ensuite, nous avons le troisième examen administratif, où nous avons demandé la constitution d'un groupe d'experts,

et il est probable que nous demanderons la constitution d'un groupe d'experts pour le quatrième examen administratif. On ne permettra pas que les décisions soient rendues simultanément. Elles seront consécutives.

Le gouvernement ne cesse de dire que nous gagnons toujours et qu'une fois que nous aurons gagné, ils accepteront de négocier un règlement. Cependant, le fait que ces décisions seront échelonnées — et Dieu sait quand elles seront rendues... S'il a fallu cinq ans pour qu'un groupe d'experts soit constitué pour le premier, est-ce qu'il faudra cinq ans pour qu'un autre soit constitué au sujet du deuxième examen administratif?

Est-ce que cela ne montre pas clairement que la seule façon dont ce différend se réglera sera par une solution négociée directement de gouvernement à gouvernement?

Je tiens à savoir ce que vous en pensez, puis ce qu'en pense M. Krips aussi.

M. Trevor Kennedy: Absolument. Nous sommes d'accord qu'un nouvel accord sur le bois d'oeuvre est la seule solution durable. Même si le système de règlement des différends fonctionnait comme prévu et dans des délais plus courts, nous nous attendrions à ce que ce cycle continue, raison pour laquelle nous pensons que c'est la solution. C'est dans l'intérêt des États-Unis aussi. Nous avons besoin d'une solution durable pour les deux pays.

La question est de savoir comment convaincre l'autre partie de s'asseoir à la table. Là est le vrai défi. Nous comprenons qu'il est de taille, mais peut-être que nous pourrions enregistrer de vrais progrès dans les prochains mois. Nous espérons, en tout cas, pouvoir le faire.

M. Jason Krips: Je suis du même avis et j'ajouterai aussi que les décisions favorables des groupes d'experts sont autant de flèches en plus à notre arc pour négocier. Si nous prenons le quatrième cycle de négociations, les processus de groupe d'experts ont permis au Canada d'enregistrer plusieurs victoires, ce qui l'a mis en position de force dans les négociations. C'est pourquoi il est tellement important que ces processus de groupe d'experts se déroulent de bonne foi et aboutissent à des décisions, afin de renforcer... de nous permettre d'aller en bonne position à la table des négociations.

M. Kyle Seeback: Je suis d'avis que les groupes d'experts ne sont pas constitués de bonne foi et que c'est délibérément qu'ils mettent autant de temps à se former. Ils ne se réuniront pas consécutivement. Donc, la vieille stratégie — qui consiste à attendre de gagner pour qu'ensuite, ils acceptent de négocier — est, selon moi, une stratégie qui causera encore des dommages à l'industrie du bois d'oeuvre. Nous ne pouvons pas attendre que tous ces groupes d'experts administratifs rendent leurs décisions.

Il me semble plus urgent que jamais d'avoir un gouvernement qui cherche à régler ce différend et pas qui attende de remporter des victoires. Ces victoires seront fantastiques. Cependant, nous pouvons obtenir une décision favorable maintenant, une autre dans deux, trois ou quatre ans, et nous en sommes déjà à 8 milliards de dollars de droits.

Je reviens donc à ceci: êtes-vous d'accord avec moi qu'il est essentiel que le gouvernement actuel trouve, coûte que coûte, un moyen de régler ce différend, au lieu d'attendre que les groupes d'experts rendent leurs décisions?

• (1220)

M. Jason Krips: J'ajouterai une précision qui est qu'il faut que ce soit le bon accord. Nous ne pouvons pas conclure de mauvais accord. Encore une fois, je parle seulement au nom de l'Alberta Forest Products Association et, par conséquent, de l'Alberta Softwood Lumber Trade Council, mais il vaut mieux aucun accord qu'un mauvais accord parce que la dernière chose que nous voulons, c'est être coincés pendant 5 ou 10 ans dans un mauvais accord.

M. Kyle Seeback: Monsieur Kennedy, voulez-vous répondre également?

M. Trevor Kennedy: Je pense que l'industrie — surtout les autres témoins — serait plus à même de parler de la dynamique particulière de l'industrie. Tout à fait, si nous négocions un accord, il faut que ce soit un bon accord pour le Canada. Étant donné les différentes dynamiques dans ce pays, il serait important, selon moi, de demander l'avis des personnes concernées sur ce que devrait contenir cet accord.

M. Kyle Seeback: S'il se passe encore cinq ans sans accord, quels seront les dommages pour l'industrie canadienne du bois d'oeuvre? Est-ce que des représentants de l'industrie veulent répondre?

La présidente: Répondez brièvement, si possible.

Quelqu'un veut-il répondre...

M. Kyle Seeback: Est-ce que personne ne veut donner son avis sur les dommages que subira l'industrie s'il se passe encore cinq ans sans règlement du différend?

La présidente: Je vous remercie, monsieur Seeback. Je ne vois pas venir de réponses.

Nous passons à M. Miao pour cinq minutes. Vous avez la parole.

M. Wilson Miao (Richmond-Centre, Lib.): Je vous remercie, madame la présidente, et je remercie tous les témoins de leur présence aujourd'hui.

Ma première question est pour M. Kennedy. Le Comité étudie actuellement les obstacles non tarifaires au commerce. Pouvez-vous en mentionner de particuliers qui découlent précisément du différend sur le bois d'oeuvre qui oppose le Canada et les États-Unis?

M. Trevor Kennedy: Peut-être pour répondre autrement à la question, nous devrions prendre la mesure de la complexité de ce différend entre les États-Unis et le Canada. J'attire l'attention du Comité sur le fait que nous approchons de la troisième réunion de la Commission du libre-échange entre les trois parties à l'ACEUM — ce qui nous met à mi-chemin de notre examen obligatoire de l'ACEUM. Nous avons signé un bon accord pour les trois pays, et nous pensons qu'il est très important que les trois parties donnent la priorité à la mise en oeuvre et à l'application de l'accord tel qu'il a été négocié. Nous avons quelques occasions dans un proche avenir d'attirer l'attention sur cet aspect, et nous espérons que le processus de renouvellement en 2026 se déroulera sans problème.

M. Wilson Miao: Ma question suivante est pour M. Arkle. Je crois savoir que Gorman Bros. existe depuis très longtemps. Pouvez-vous expliquer au Comité comment l'accord sur le bois d'oeuvre précédent fonctionnait pour une entreprise comme la vôtre et dire si vous pensez que le Canada a des enseignements à en tirer pour la négociation de futurs accords?

M. Nick Arkle: Je vous remercie.

Comme je l'ai mentionné dans mes observations préliminaires, nous sommes ce qu'on appellerait une petite à moyenne entreprise. Nous ne pouvons pas nous adresser aux marchés boursiers pour lever des fonds. Je pense au rachat de différentes entreprises pour lequel notre famille a dû mettre ses maisons en garantie — la transparence totale de la part de la famille, la propriété de l'entreprise. Nous avons dû donner ce genre de garantie.

En 2006-2007, quand nous avons reçu un remboursement de droits, nous étions à deux doigts de perdre une de nos entreprises dans une localité de 8 000 habitants où nous avons 350 employés. Si vous prenez toutes les personnes à charge et les retombées de cette entreprise, vous vous rendez compte que cette fermeture aurait été catastrophique pour cette localité. Il s'en fallait de rien que nous perdions cette entreprise à cause des pressions que nous subissions du fait de ce différend sur le bois d'oeuvre.

Ce genre de situation épuise la capacité financière d'investir. Tout à l'heure, des personnes ont utilisé le terme « certitude » et je dirai que, d'après mon expérience, la certitude, ça n'existe pas, mais qu'il nous faut de la prévisibilité, et le différend nous en prive. Nous devons être en mesure de planifier des investissements dans les entreprises qui font vivre les familles qui les font tourner avec nous. Le différend ne fait qu'ajouter au manque de prévisibilité.

• (1225)

M. Wilson Miao: Je vous remercie de votre réponse.

Ensuite, je poserai une question à M. Krips. Que pensez-vous de la stratégie nationale relative à la chaîne d'approvisionnement, étant donné que plus tôt cette année votre association préconisait de meilleurs services de transport ferroviaire des marchandises pour la région? À quoi devrait ressembler cette stratégie, selon vous, pour soulager en partie la pression que ressent notre industrie actuellement?

M. Jason Krips: C'est quelque chose que je recommande vivement.

En résumé, nous assistons à une croissance accrue des produits des ressources naturelles venant du Nord — de l'Alberta, en particulier. Une stratégie nationale relative à la chaîne d'approvisionnement nous aiderait certainement à prévoir d'investir plus dans tout le Canada en ce qui concerne le rail, les routes et les ports. Dans le Nord, notamment, nous sommes tributaires d'un seul fournisseur de services ferroviaires. Une stratégie nationale relative à la chaîne d'approvisionnement ferait en sorte que les investissements augmentent dans les collectivités nordiques de tout le Canada, afin de pouvoir acheminer nos produits jusqu'aux marchés. C'est extrêmement important.

Ce n'est pas seulement le rail. Ce sont aussi les routes et les ports. Il nous faut vraiment adopter une approche systémique combinée. Notre pays dépend des exportations. Nous devons nous assurer d'avoir l'infrastructure nécessaire pour soutenir les industries exportatrices.

M. Wilson Miao: C'est parfait. Je vous remercie.

La présidente: Je vous remercie.

Je remercie tous les témoins. Nous vous savons gré des précieux renseignements que vous nous avez communiqués.

Nous allons suspendre la séance afin de passer à huis clos pour traiter les affaires du Comité.

Je vous remercie.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

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 des communes.

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 de la Chambre des communes à l'adresse suivante :
<https://www.noscommunes.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

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 House of Commons website at the following address: <https://www.ourcommons.ca>