



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 020 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 31 juillet 2006

Président

M. Leon Benoit

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

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

Comité permanent du commerce international

Le lundi 31 juillet 2006

•(1605)

[Traduction]

Le président (M. Leon Benoit (Vegreville—Wainwright, PCC)): Encore une fois, je souhaite la bienvenue à tous.

Nous en sommes à la 20^e séance du Comité du commerce international de la Chambre des communes qui porte, bien entendu, sur l'entente concernant le bois d'oeuvre qui a été conclue le 1^{er} juillet 2006 entre le Canada et les États-Unis.

Pour cette dernière séance d'aujourd'hui, nous recevons trois témoins qui comparaissent tous à titre personnel. Il s'agit de John Duncanson, analyste, Produits forestiers; Stephen Atkinson, directeur principal, Recherches sur le papier et les produits forestiers, BMO Capital Markets; et Simon B. Potter, associé, McCarthy Tétrault LLP.

Nous allons passer directement à vos exposés, messieurs. M. Duncanson va commencer.

M. John Duncanson (analyste, Produits forestiers, Jennings Capital Inc., à titre personnel): En fait, je suis analyste des produits forestiers chez Jennings Capital Inc.

Je vous remercie de votre invitation à prendre la parole devant le comité. Je me spécialise dans l'analyse du secteur des papiers et des produits forestiers, pour le compte de Jennings Capital, tant du point de vue canadien que du point de vue mondial. Je compte 34 années d'expérience à titre d'ancien cadre de l'industrie du bois d'oeuvre au Canada et d'analyste des produits forestiers. Je porte des jugements sur les perspectives à court et moyen termes des entreprises de ce secteur dans le contexte de l'économie globale d'un pays ou d'une région.

Je crois dans le marché, un point c'est tout. À mon avis, les trois principales forces qui s'exercent actuellement sur le marché des produits forestiers sont l'offre, la demande et la vigueur du dollar canadien. Pour ce qui est de l'avenir économique des entreprises forestières canadiennes, surtout dans le secteur du bois d'oeuvre, je crois que ces trois facteurs sont beaucoup plus importants que le conflit avec les États-Unis au sujet du bois d'oeuvre ou le règlement proposé.

Je sais que mes opinions à cet égard sont très différentes de celles de la plupart des analystes financiers de ce secteur qui attachent plus d'importance au conflit et à l'entente. Je ne crois pas que les restrictions commerciales puissent être bénéfiques, mais je pense qu'une entente est sans doute préférable à l'incertitude créée par les fluctuations des droits de douane et les interventions qui créent des distorsions. Le conflit qui nous oppose depuis longtemps aux États-Unis au sujet du bois d'oeuvre s'est traduit par des années de bouleversements, de difficultés et de déprime boursière pour l'industrie forestière canadienne. Ce conflit a nui à l'investissement de capitaux dans ce secteur, ce qui a menacé le gagne-pain de

milliers de Canadiens. Dans la mesure où une entente peut remédier à cette situation, je suis prêt à l'appuyer.

Autant du côté de l'industrie américaine et du gouvernement américain que du côté du gouvernement canadien, on a déclaré que les négociations étaient terminées, que l'entente était définitive et qu'on ne pouvait plus rien y changer. J'espère que ce n'est pas le dernier mot.

Je sais que les principaux éléments de cette entente doivent rester tels quels. L'idée d'une taxe à l'exportation ne me plaît pas, mais je n'aime pas non plus les quotas. La dernière fois qu'on a essayé ces deux systèmes, ils n'ont pas été satisfaisants pour l'industrie canadienne du bois d'oeuvre. Néanmoins, l'association d'une taxe à l'exportation et de quotas basés sur un prix de déclenchement servira peut-être mieux les intérêts américains et canadiens que chacun de ces deux éléments séparément.

Je ne sais pas vraiment si cette nouvelle combinaison donnera de bons résultats, mais je crois qu'il est temps d'agir. Cela dit, je pense que certains aspects de l'entente actuelle doivent être modifiés. J'espère que, d'ici le mois de septembre, le texte va être amélioré et que l'entente deviendra plus viable du point de vue commercial.

Merci.

Le président: Merci, monsieur Duncanson.

Nous allons modifier l'avis de convocation pour indiquer que vous représentez Jennings Capital.

Stephen Atkinson, peut-être pourriez-vous nous faire votre exposé, s'il vous plaît.

M. Stephen Atkinson (directeur principal, Recherches sur le papier et les produits forestiers, BMO Capital Markets, à titre personnel): Merci beaucoup. C'est pour moi un honneur d'être ici aujourd'hui. Je ne me sens pas tout à fait à ma place, car je n'ai aucune affiliation politique.

Je m'intéresse aux actions nord-américaines. Les actions américaines que je suis pèsent huit fois plus lourd que les canadiennes. La principale raison qui l'explique est que le secteur canadien a rétréci, comme chacun sait.

J'ai pour fonction de trouver des entreprises rentables. Ce n'est pas une responsabilité que je prends à la légère. L'entreprise doit être viable. Nous sommes dans une économie ou dans un environnement mondial et cela nous oblige à réduire nos coûts de production. Si vos coûts sont trop élevés, vous faites faillite et c'est ce que nous surveillons.

Par exemple, dans l'est du Canada, les coûts de production du bois sont plus que deux fois supérieurs à ce qu'ils sont dans le sud des États-Unis. En même temps, du côté de la pâte, même si les marges sont assez élastiques, elles sont supérieures de plus de 40 p. 100 et cette industrie ne tardera donc pas à se faire évincer.

La meilleure chose que je puisse faire aujourd'hui est sans doute de formuler quelques recommandations quant à ce qui m'amènerait à changer d'opinion au sujet de l'industrie canadienne. Pour le moment, je recommande d'investir dans des entreprises canadiennes qui ont des avoirs ou des entreprises aux États-Unis ou à l'étranger en ce qui concerne les pâtes et papiers.

Si vous prenez la coalition américaine, les propriétaires de boisés ou terres forestières, ou peu importe comment vous les appelez, GP a laissé tomber parce que ses coûts étaient trop élevés et, bien entendu, IP a voulu se retirer. Elle a invoqué les coûts de production. Le fait qu'International Paper ait vendu ses terres forestières et soit en train de vendre son bois d'oeuvre — je crois utile de signaler que IP n'a pas soutenu la contestation de la constitutionnalité de l'ALENA — signifie, selon moi, que la principale source de financement, celle qui aurait fourni plus de 50 p. 100 des fonds, va peut-être se retirer. La coalition est à la recherche de nouveaux membres. Avec sa donation de 500 millions de dollars, le Canada devrait certainement demander un siège.

Le fait est que si vous voulez investir, allez-vous investir dans une industrie qui donne 500 millions de dollars à ses concurrents? Vous allez d'abord voir quelle est la concurrence et qui sont les bénéficiaires. C'est bien normal.

D'autre part, même si ce litige semble vouloir durer éternellement, la coalition ne réussira peut-être pas à attirer suffisamment de membres pour poursuivre son action. Voilà pourquoi j'ai des doutes.

Pour revenir à ce qui s'est passé, en avril 2002, j'ai écrit un rapport disant que les propriétaires de terres forestières des États-Unis — car ce sont eux et non pas l'industrie du bois d'oeuvre — ne voulaient pas d'une entente et qu'ils voulaient poursuivre le litige. Tout le monde s'en est rendu compte. Nous le savons. Ils ont fait preuve de beaucoup d'imagination, car ils avaient deux sortes de droits, les droits antidumping et les droits compensateurs. L'industrie du bois d'oeuvre était accusée d'avoir à la fois des coûts de production trop élevés et trop faibles. Mais comme vous le savez, cela a marché.

Nous nous demandons maintenant comment nous pouvons nous en sortir. Les États-Unis disent qu'au cours des 18 prochains mois, ils vont s'efforcer de vous faire comprendre ce qu'est un système basé sur le marché ou quel est le système qui marchera pour vous. Je me dis que je vais peut-être devoir attendre 18 mois avant de recommander à qui que ce soit d'investir, à cause de cette incertitude. En même temps, ce que je crois le plus important, c'est de trouver un moyen de s'en sortir.

Une autre chose qui m'inquiète, comme je l'ai dit, c'est que les propriétaires de terres forestières sont ceux qui financent le lobbying. Aux États-Unis, le taux d'imposition des petits producteurs n'est que de 14 p. 100 pour le bois en grume et d'environ 30 p. 100 pour le bois d'oeuvre. Bien entendu, vous avez intérêt à tirer le maximum d'argent des grumes et le moins possible du bois d'oeuvre, ce qui veut dire que si vous pouvez obtenir un prix plus élevé pour votre bois d'oeuvre, vous pouvez vendre vos grumes plus cher. C'est logique; cela fonctionne.

Quand je vois dans le document qu'il faut l'accord de 60 p. 100 des producteurs de bois d'oeuvre, je me dis que ceux qui financent la coalition représentent 15 p. 100 de la production de bois d'oeuvre et

je me demande donc si leur signature est nécessaire. Cela m'ennuie aussi.

• (1610)

Quels sont donc mes pronostics? Nous avons ce qui semble être un droit à l'exportation, la Colombie-Britannique va produire au maximum et il y a une limitation du volume pour le reste du Canada. Lorsque je parle de la Colombie-Britannique, c'est seulement de l'intérieur de la province qui représente environ la moitié de notre production.

La situation est donc la pire qui soit. On ne peut pas être à demi-enceinte. Ou bien vous avez un quota ou bien vous n'en avez pas. Si vous avez une province qui produit au maximum tandis que les autres qui doivent limiter leur volume, cela ne marchera pas. Cela va faire baisser les prix, un point c'est tout.

Selon moi, Canfor et les producteurs aux prises avec le dendroctone du pin vont produire autant qu'il le pourront. Canfor va fermer ses scieries dans les régions qui ne sont pas touchées par ce fléau. Le nord de l'Ontario et le Québec seront en difficulté, surtout dans le secteur de la pâte.

Ce qu'il y a d'insidieux dans tout cela c'est que si vous éliminez les scieries, vous réduisez l'approvisionnement en copeaux. Si vous réduisez l'approvisionnement en copeaux, le coût du bois augmente. Lorsque le coût du bois augmente, les usines de papier journal font faillite, de même que les usines de pâte. Il faut donc que les coûts de production du bois diminuent. Le Canada a la marge de manoeuvre voulue pour réduire ses coûts, car si vous acculez les scieries à la faillite et si le coût du bois continue d'augmenter, le nord de l'Ontario et les usines de pâte de la région ne survivront pas.

Pour résumer ce que j'en pense, cette entente ne m'incite pas beaucoup à recommander aux investisseurs d'acheter des actions. Je vais donc devoir attendre.

Merci.

• (1615)

Le président: Merci, monsieur Atkinson.

Monsieur Potter, pouvez-vous nous faire votre exposé?

[Français]

M. Simon Potter (associé, McCarthy Tétrault LLP, à titre personnel): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vais m'adresser à vous en anglais puisque le document a été rédigé en anglais. Je répondrai, bien sûr, aux questions posées dans les deux langues.

[Traduction]

Monsieur le président, je voudrais vous remercier, vous et tous les membres du comité, de me recevoir aujourd'hui et de me permettre de présenter quelques idées au sujet de ce dossier complexe. Je voudrais pouvoir tenir des propos encourageants. C'est une entente très complexe, un problème compliqué. Il y a du pour et du contre des deux côtés et c'est une question à laquelle il n'est pas facile de s'attaquer. Je suis là aujourd'hui pour vous aider à le faire.

J'ai préparé un document à votre intention, que je ne vais pas vous lire, mais qui vous a été distribué, je crois. Il est long et détaillé. J'espère que si vous avez besoin de renseignements complémentaires, vous n'hésitez pas à faire appel à moi et je vous fournirai tous les renseignements dont vous aurez besoin pour examiner le contexte de cette entente.

Tout d'abord, il ne faut pas oublier qu'il s'agit d'un conflit de très grande envergure. Certains l'ont qualifié — et c'est sans doute le cas — de conflit commercial le plus vaste et le plus long de l'histoire mondiale. Nous avons 5 milliards de dollars bloqués à Washington. Cela représente, bien entendu, une somme considérable. N'oublions pas que les États-Unis ont perçu ces dépôts dans le but d'augmenter les prix et que les prix n'ont pas seulement augmenté pour le tiers du bois d'oeuvre canadien vendu aux États-Unis. Cela s'est certainement répercuté sur les deux tiers restants. Autrement dit, grâce à ces dépôts, la coalition a certainement empoché des dizaines de milliards de dollars en soutirant aux consommateurs américains des prix plus élevés qu'ils ne l'auraient été autrement. C'est arrivé même si la Commission du commerce international a jugé, à plusieurs reprises, que les exportations canadiennes vers les États-Unis n'avaient causé aucun préjudice. Il n'y a eu qu'une menace de préjudice et le préjudice n'a pas été démontré.

Il s'agit d'une considération importante car cela prouve que le ministre qui a parlé tout à l'heure avait parfaitement raison de prédire qu'il y aurait une Phase V. Il serait inimaginable que les membres de la coalition y renoncent alors qu'un simple calcul leur montrera qu'ils pourraient augmenter leurs profits de 10 milliards de dollars. Il y aura une cinquième enquête s'il n'y a aucun règlement pour l'éviter. Le ministre avait donc raison.

En toute justice, j'estime qu'il s'est trompé sur un point sur lequel je reviendrai également.

Vous avez entendu plusieurs personnes pour ou contre qui vous ont dit que si nous acceptions l'entente ou que si nous ne l'acceptions pas, cela nous coûterait très cher et nous causerait beaucoup d'incertitude. Les uns et les autres ont raison. C'est un choix très difficile. C'est une entente qui peut coûter très cher et causer beaucoup de problèmes. Je vais vous donner mon opinion personnelle quant à la nature de certains de ces problèmes et suggérer comment ils pourraient être réglés par ceux qui souhaitent cette entente.

Tout d'abord, il y a certains problèmes. Ils sont énoncés à compter de la page 5 de mon mémoire. En deux mots, comme le ministre vous l'a dit ce matin, il y a d'abord eu le document du 27 avril 2006. Une bonne partie de l'industrie a approuvé ce document et s'est dite prête à appuyer une entente qui s'en inspirerait. Plus tard, nous avons eu le projet d'entente du 1^{er} juillet qu'une bonne partie de l'industrie a rejeté, se disant prête à l'appuyer uniquement si des changements y étaient apportés.

Il faut bien souligner que ce qui a changé, ce n'est pas le point de vue des associations de l'industrie, mais les dispositions de l'entente. L'entente que nous avons sous les yeux ne correspond pas, à plusieurs égards, à celle qu'annonçait le document du 27 avril.

Tout d'abord, le document du 27 avril parlait d'une entente d'une durée de sept ans et le premier ministre lui-même a annoncé à la Chambre des communes qu'il avait conclu une entente qui garantirait la paix pendant sept ans. Le fait est que l'article XX de l'entente confère aux États-Unis le pouvoir de mettre fin à cet accord au bout de 23 mois, avec un mois de préavis.

● (1620)

Sans vouloir offenser le ministre, je ne suis pas d'accord avec lui lorsqu'il dit que cela ne change rien et que c'est mieux que les principes du droit international était donné que tout traité peut être simplement annulé avec un an de préavis. Ce n'est pas du tout la même chose, selon moi, que d'annuler un traité qui ne contient aucune clause d'extinction et d'utiliser simplement un pouvoir de résiliation prévu explicitement dans le traité.

Les membres de l'industrie ne se sentiront pas très rassurés si une disposition de l'entente autorise explicitement les États-Unis à se désister sans aucune justification ou explication, sans aucune décision arbitrale, au bout de 23 mois. L'industrie a accepté de payer 1 milliard de dollars pour acheter sept années de paix ou peut-être neuf pour s'apercevoir maintenant qu'il ne s'agit plus de sept années, mais peut-être seulement de 23 mois de sécurité. Je crois qu'il s'agit là d'un sérieux problème.

Deuxièmement, l'option B, le système de quotas, ne correspond pas à ce qui avait été annoncé le 27 avril. Nous constatons maintenant que l'option B sera administrée sur une base strictement mensuelle avec une disposition de report vers l'avant et vers l'arrière, de mois en mois, limitée à 12 p. 100.

J'y reviendrai plus en détail dans quelques instants. Il s'agit toutefois d'un problème pour une industrie dont les volumes ne sont pas constants d'un mois à l'autre et où les demandes des clients changent très rapidement.

Vous avez déjà entendu parler du moratoire sur les droits de coupe et des mesures visant à empêcher de contourner l'entente. Je n'en parlerai pas ici sauf pour ce qui est des solutions que je vous propose.

Ma conclusion est qu'il ne s'agit pas d'une bonne entente. Ce sera très difficile, mais il est possible de la rendre acceptable pour ceux qui jugent important d'éliminer l'incertitude et les coûts de ces dernières années, et de permettre une meilleure planification. Ce sont des choses qu'il est possible de faire.

Premièrement, il faudrait préciser exactement comment fonctionnera le régime de quotas de l'option B, et cela de façon à bien montrer à tout le monde que les quotas ne resteront pas inutilisés de mois en mois sans jamais pouvoir être récupérés.

Deuxièmement, il faudrait démontrer que le pouvoir d'extinction de l'article XX ne sera pas utilisé, sauf en dernier ressort et s'il est parfaitement clair que l'entente ne fonctionne pas.

Troisièmement, il faudrait promettre, préciser ou garantir que la disposition concernant le statu quo ne s'applique pas seulement à une extinction de l'entente en vertu de l'article XX.

Quatrièmement, il faudrait rendre les dispositions visant à empêcher de contourner l'entente un peu moins rébarbative en précisant que les changements dans la gestion forestière au niveau d'une province qui rapprocheraient davantage la province du libre marché ne seront considérés, en aucun cas, comme un contournement. Cela contribuerait largement à rassurer les gens.

J'aimerais parler très brièvement des quotas de l'option B. Quand les quotas sont administrés sur une base strictement mensuelle, vous risquez 12 fois plus de perdre des quotas non utilisés que s'ils sont administrés sur une base annuelle. Le document du 27 avril ne dit pas comment les quotas seront administrés; dans l'entente nous voyons que c'est strictement mensuel avec la possibilité de reporter 12 p. 100. Le Canada avait demandé que ce soit trimestriel et qu'on puisse reporter 10 p. 100 à la fin du trimestre. Bien entendu, une flexibilité totale entre janvier et février, de même qu'entre février et mars, et le report de 12 p. 100 d'un trimestre entre mars et avril serait beaucoup plus facile à gérer qu'un report de 12 p. 100 de mois en mois.

• (1625)

Deuxièmement, comme l'annexe V est libellée de façon vague, certaines personnes pourraient en conclure que si vous n'utilisez pas votre quota en juin, par exemple, vous pourrez seulement en reporter la moitié en juillet et vous perdrez l'autre moitié. Nous devons trouver un moyen d'éviter cette interprétation. Cela devrait être facile si, dans les deux pays, tout le monde est prêt à respecter les limites imposées, des limites que la CCI a jugées non préjudiciables pour l'industrie américaine.

Par conséquent, j'estime que rien n'empêche d'apporter les éclaircissements que je propose, des éclaircissements importants qui permettront à un bon nombre de membres de l'industrie de se ranger aux opinions que le ministre a exprimées ce matin.

Par contre, sans ces éclaircissements, un bon nombre de gens voudront simplement chercher à gagner le litige.

C'est tout ce que j'avais à dire.

Le président: Merci, monsieur Potter, et merci à tous pour vos exposés.

Nous allons maintenant passer aux questions en commençant par M. Temelkovski qui dispose de sept minutes.

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

Merci d'être venus aujourd'hui.

Monsieur Duncanson, vous avez mentionné l'offre, la demande et un montant d'argent. Étant donné les fluctuations du dollar, pensez-vous que le fait que notre dollar ait tellement augmenté avantage les Canadiens ou les Américains?

M. John Duncanson: Cela rend l'industrie canadienne moins concurrentielle.

M. Lui Temelkovski: Moins concurrentielle. Et le milliard de dollars qui reste sur la table...?

M. John Duncanson: Me demandez-vous mon avis à ce sujet?

M. Lui Temelkovski: Oui.

M. John Duncanson: Cela ne me plaît pas plus qu'à qui que ce soit d'autre ici, mais c'est le prix à payer pour nous garantir un marché du bois d'oeuvre aux États-Unis.

M. Lui Temelkovski: M. Atkinson pourrait peut-être nous dire comment il tient compte de ce milliard de dollars lorsqu'il achète et vend des actions?

M. Stephen Atkinson: Qu'est-ce que je recommande? Une des choses dont j'ai parlé à Simon c'est qu'un de mes clients américains m'a dit: si vous investissez dans une entreprise qui fait cadeau de 500 millions de dollars à ses concurrents et que vous en subissez les conséquences, que ce soit sous la forme d'un litige ou de prix d'éviction, agissez-vous au mieux des intérêts de vos actionnaires et

êtes-vous fiable? Cela risque d'exercer certaines pressions sur l'industrie canadienne.

Il a dit aussi qu'étant donné la dernière décision du Tribunal du commerce international des États-Unis, qu'il prend très au sérieux, il estime que le gouvernement canadien devrait se montrer très prudent quant à l'utilisation de ce milliard de dollars étant donné qu'il pourrait y avoir une certaine responsabilité.

Sa dernière conclusion était la suivante: pourquoi ne pas donner cet argent aux victimes de l'ouragan Katrina? Ainsi, l'industrie n'aurait aucune responsabilité.

M. Lui Temelkovski: J'ai travaillé dans le secteur financier pendant 20 ans et je comprends que vous suiviez les tendances de votre secteur. Lorsqu'un pays obtient un jugement en sa faveur et que l'autre pays ne le respecte pas, et cela de façon répétée, appelez-vous cela une tendance?

M. Stephen Atkinson: Oui.

M. Lui Temelkovski: Pensez-vous que cela se répétera de nouveau?

M. Stephen Atkinson: Absolument.

• (1630)

M. Lui Temelkovski: Pensez-vous que les Américains en ont fini avec nous?

M. Stephen Atkinson: Absolument pas. J'ai lu les observations des sénateurs de l'Oregon et de l'Idaho aussitôt après l'annonce de l'entente les 27 et 28 avril. Pour répéter ce qu'ils ont dit — et j'essaie de retrouver les paroles exactes — des dizaines de milliers d'emplois seront perdus en Oregon à cause des agissements du gouvernement canadien. Par conséquent, cela recommence.

Comme vous le savez, 69 p. 100 ou 69 sénateurs ont voté pour l'imposition des droits. De toute évidence, cela recommence.

M. Lui Temelkovski: D'accord. Que penseriez-vous d'une entreprise X, qui défierait le jugement rendu et perdrait un demi-million de dollars? La verriez-vous d'un oeil un peu différent?

M. Stephen Atkinson: Si une entreprise perdait un million de dollars en défiant...?

M. Lui Temelkovski: En défiant le jugement rendu par le Tribunal au lieu de s'y plier.

M. Stephen Atkinson: Je vois ce que vous voulez dire. Si nous supposons que l'argent ne sera pas rendu, vaut-il mieux prendre tout ce que l'on peut récupérer? Oui. Cela dépend de vos critères. Excellente question.

M. Lui Temelkovski: Merci.

Monsieur Potter, vous avez dit que le système de quotas devait être davantage précisé. Vous avez fait valoir qu'avec un quota mensuel, les fluctuations seraient non seulement difficiles à suivre, mais également plus volatiles. D'autre part, pour pousser le raisonnement un peu plus loin, les livraisons risquent d'être bloquées à la frontière à cause d'un quota qui n'aura pas été suivi de très près.

M. Simon Potter: Il ne fait aucun doute que même si le calcul du quota mensuel que prévoit l'annexe 5 tient compte d'un facteur saisonnier, en raison de la volatilité du marché, de l'évolution des demandes des clients et des retours, il sera extrêmement difficile de gérer les quotas tant pour le gouvernement que pour chaque entreprise exportatrice.

M. Lui Temelkovski: M. Atkinson a peut-être quelque chose à ajouter.

M. Stephen Atkinson: Je vous remercie.

Un analyste cherche à prévoir quels seront les profits des entreprises. Disons qu'une entreprise épuise son quota et qu'elle ne sait pas trop si elle aura des droits de 10 p. 100, 15 p. 100 ou 22 p. 100 à payer parce qu'elle n'a pas obtenu les chiffres. Elle va donc prévoir une réserve pour en tenir compte. Par conséquent, les entreprises diront : nous pensons avoir gagné tant, mais selon le moment où les chiffres définitifs sortiront — par exemple s'il y a une tempête de neige ou autre chose aux États-Unis qui fait baisser la demande — je devrais peut-être abaisser mes chiffres. Bien entendu, cela crée beaucoup d'instabilité lorsque vous essayez de prévoir les revenus d'une entreprise. Inutile de dire que vous devez tenir compte des prévisions les plus conservatrices.

M. Lui Temelkovski: Monsieur Duncanson, vous avez dit espérer que le texte sera modifié afin de le rendre plus attrayant pour les entreprises canadiennes.

M. John Duncanson: C'est ce que je souhaite. J'ai également appris quelque chose aujourd'hui. Le ministre m'a éclairé sur un bon nombre de petits détails. Je suis donc de plus en plus convaincu qu'avec cette entente telle qu'elle est, si le groupe de travail peut amener les deux pays à s'entendre, une fois l'entente signée, il sera possible d'apporter quelques améliorations au texte. Ce sera peut-être à l'annexe 5, si ce n'est pas trop tard.

Je ne suis pas tout à fait d'accord avec mon collègue, mais nous sommes dans un secteur concurrentiel. Il ne faut pas oublier que les gains trimestriels ne sont pas vérifiés. Le ministre a dit lui-même, je crois — et il a déjà occupé un poste important dans ce secteur — que l'on peut deviner à 98 p. 100 près quels ont été les gains passés.

M. Lui Temelkovski: Un milliard de dollars en l'air...?

M. John Duncanson: Je n'ai pas chiffré le montant. J'étais vice-président des ventes de bois d'oeuvre et je savais exactement quelles étaient nos livraisons quotidiennes. C'était avant l'avènement des systèmes informatiques complexes dont nous disposons maintenant. Je ne pense pas que ce soit un gros problème, mais c'est une bonne question.

Le président: Monsieur Atkinson.

• (1635)

M. Stephen Atkinson: Les entreprises à qui j'ai parlé estiment que ce sera un gros problème.

Le président: Merci, monsieur Temelkovski.

C'est au tour de M. Crête pour sept minutes.

[Français]

M. Paul Crête (Montmagny—L'Islet—Kamouraska—Rivière-du-Loup, BQ): Merci, monsieur le président.

Monsieur Potter, vous nous avez parlé de l'option B. Vous en avez expliqué la complexité. Vous avez aussi expliqué assez clairement l'impact d'une étude faite mois par mois.

J'aimerais toutefois que vous situiez cela dans le contexte des entreprises. Quelle sera leur réalité si ce changement est mis en place

tel que prévu dans l'entente adoptée à la fin juin? Au Québec, elles seront très touchées, parce que cela risque d'être l'option qui sera privilégiée.

M. Simon Potter: Je vous remercie beaucoup, monsieur Crête, car vous me donnez la chance de donner plus de détails.

Il y a, essentiellement, trois problèmes. Ma proposition d'aujourd'hui ne vise que deux de ces problèmes.

Le problème auquel je ne m'arrête pas est que les quotas seront, vraisemblablement, administrés mensuellement plutôt que de façon trimestrielle. Cela augmente de beaucoup les chances qu'une partie d'un quota soit inutilisée, qu'il y ait des quotas orphelins de mois en mois, si je puis dire. C'est un problème.

Toutefois, les deux autres problèmes...

M. Paul Crête: Cela veut-il dire, à la limite, que ce quota sera caché, artificiel ou additionnel?

M. Simon Potter: On parle d'un pourcentage de 34 p. 100. Le Québec, par exemple, aurait sa part de ce 34 p. 100 canadien. Toutefois, cela est fragile. En pratique, puisque son administration sera mensuelle plutôt qu'annuelle, ce pourcentage de 34 p. 100 va s'effriter de mois en mois. C'est un problème, mais mettons cela de côté.

Dans une certaine mesure, je cherche à régler le problème en visant la flexibilité que l'on retrouve dans l'annexe 5 et qui parle de report en avant et de report en arrière. On parle d'un maximum de 12 p. 100. Cela veut dire que le quota d'un mois pourrait être modifié par un report en avant ou par un report en arrière et pourrait représenter jusqu'à 112 p. 100 de sa valeur normale. Cependant, la volatilité serait en fait beaucoup plus élevée que 12 p. 100.

Par exemple, si au mois de juin je sous-utilisais un quota de 80 millions de pieds-planche et que je ne pouvais en reporter que 60 millions au mois de juillet, qu'arriverait-il du solde de 20 millions de pieds-planche? Si on interprétait l'annexe 5 de façon à permettre que le quota de 60 millions soit transféré au mois de juillet et que le solde de 20 millions demeure transférable au mois d'août, les 20 millions de pieds-planche ne seraient pas des orphelins. Autrement, il en résulterait un grand effritement du quota.

M. Paul Crête: À votre connaissance, est-il possible de le faire sans toucher à l'entente de façon globale, tout simplement par des lettres d'entente ou en ajoutant des précisions aux annexes?

Il semble que le gouvernement ait une sainte horreur de l'idée de rouvrir l'entente, même si elle est mauvaise. Y a-t-il une marge de manoeuvre sur cette question?

M. Simon Potter: Comme je l'ai indiqué dans le document que je vous ai remis, monsieur Crête, je crois que oui. On peut obtenir l'assurance des États-Unis que le fait, pour l'administration canadienne, de permettre que le report soit étalé sur trois mois plutôt que sur un seul ne sera jamais considéré comme du contournement. Il y a moyen d'obtenir cette assurance sans rouvrir tout le débat.

M. Paul Crête: Cela pourrait donc se faire au cours des prochains mois, dans le cadre de certaines démarches, avant que le projet de loi ne soit déposé en Chambre ou que la demande ne soit officielle.

M. Simon Potter: Selon moi, des gens de bonne foi devraient pouvoir le faire au cours des prochains jours. Malgré tout le respect que j'ai pour le gouvernement canadien, un des problèmes est que l'industrie américaine et le gouvernement américain ne veulent parler à personne parce qu'ils reçoivent le message d'Ottawa que tout est terminé.

On peut faire ce genre de correctif facilement. Il faudrait encourager cela et trouver une façon facile de corriger le tout.

• (1640)

M. Paul Crête: Vous avez identifié d'autres points, je crois, qui pourraient être modifiés de façon technique, tout simplement. Toutefois, il est clair qu'il faut que le gouvernement canadien ait la volonté politique de dire au gouvernement américain que, sans vouloir rouvrir l'entente, il désire étudier l'interprétation de certains points.

M. Simon Potter: Ce qui est le cas, par exemple, des dispositions anticcontournement. La définition du terme « contournement » est tellement vaste qu'il est presque impossible d'apporter quelque modification que ce soit à la politique sylvicole d'une province. Cela oblige même la province à demander aux Américains la permission d'adopter une modification.

Il serait tellement facile que la partie américaine donne l'assurance que jamais une modification qui nous rapproche d'un marché libre ne sera considérée comme du contournement. Cela rassurerait tout le monde.

M. Paul Crête: Monsieur Atkinson, vous avez parlé de l'insécurité vis-à-vis l'investissement. L'industrie forestière évolue dans un contexte assez spécial. Depuis quelques années, on ne sait pas exactement où cela va nous mener. Même si une entente n'est pas bonne, on est en terrain connu.

N'y aurait-il pas une autre option? Par exemple, au lieu de garantir le remboursement de 4 milliards de dollars au cours des semaines après la conclusion de l'entente, si le gouvernement consentait des garanties de prêt importantes — non pas des prêts, mais des garanties de prêt — à l'industrie canadienne, n'obtiendrait-on pas le même résultat au chapitre de la sécurisation des marchés?

[Traduction]

M. Stephen Atkinson: Je ne suis pas pour les prêts. Je veux dire que nous avons un problème structurel...

[Français]

M. Paul Crête: Des garanties de prêts, et non pas des prêts. Il y a une différence entre les deux.

[Traduction]

M. Stephen Atkinson: Désolé, mes excuses.

Vous suggérez une garantie de prêt au lieu de...?

[Français]

M. Paul Crête: L'entente actuelle prévoit que le gouvernement canadien récupérera 4 milliards de dollars du gouvernement américain et les versera aux producteurs, mais s'il décidait que l'entente n'est pas acceptable, il pourrait offrir des garanties de prêt aux entreprises. Ces garanties sécuriseraient les banquiers des entreprises et, possiblement, les investisseurs. Cependant, l'investissement est davantage calculé à moyen et à long terme que la sécurité financière de la banque.

[Traduction]

M. Stephen Atkinson: Je pense que je comprends maintenant. Désolé.

Tout dépend si les États-Unis veulent vraiment une solution. Il y a eu des changements, mais on nous dit que le dossier est clos; si vous ne signez pas, attention; c'est le mieux que nous puissions faire, etc. Voilà ce que j'ai vu. Si vous prenez les changements, comme la question des 23 mois, on peut se demander... Ils vont s'empresser de s'en prendre à nous, ce qui pourrait faire beaucoup de tort aux Canadiens de l'Est à cause de ces pénalités ou droits.

La question est de savoir si nous avons une marge de manoeuvre. Si nous accordons ces garanties de prêt à l'industrie, pourrions-nous améliorer la situation? Je ne connais pas la réponse à cette question. C'est certainement quelque chose d'utile.

Le président: Merci, monsieur Atkinson.

Monsieur Crête, votre temps est écoulé.

Nous passons maintenant au Parti conservateur, à Mme Guergis.

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

Je vais commencer par M. Atkinson. Je partagerai peut-être mon temps si mes collègues ont une question à poser.

Ces dernières semaines, vous avez fait certaines observations montrant que vous ignorez que le Canada avait forcé les États-Unis à céder sur plusieurs plans.

Je voudrais simplement les passer en revue avec vous, le premier étant bien entendu la clause d'extinction. La période prévue est celle qui figure habituellement dans les accords internationaux et elle était implicite dans le document du 27 avril. Je me ferais un plaisir de vous énumérer un certain nombre de ces accords. J'ai une liste de 17 accords qui contiennent une clause d'extinction au bout de six mois, ce qui ne veut pas dire que leur durée a été limitée à six mois. La clause que nous avons réussi à fixer à 23 mois est donc nettement supérieure à ce que nous avons avant.

Je crois qu'un moratoire d'un an sur les recours commerciaux est également un gain important. Là encore, c'est une chose dont les États-Unis ne voulaient pas et que nous avons pu les convaincre d'accepter.

Une autre concession est la clause anticcontournement. Les États-Unis n'en voulaient pas, mais le Canada a insisté. Grâce à cette clause anticcontournement, la souveraineté des provinces sur les pratiques forestières est protégée. Cela comprend le système de prix du marché de la Colombie-Britannique.

Une autre concession que les États-Unis ont faite porte sur le mécanisme de règlement des différends. Ils n'en voulaient dans l'entente, mais nous avons insisté. Le règlement des différends se fera selon le droit commercial et non pas le droit américain comme par le passé. Ce qui est tout aussi important c'est qu'il y a des recours applicables et efficaces et que si le Canada gagne un différend, il pourra réduire les mesures frontalières en conséquence.

Si vous voulez dire quelque chose à ce sujet, n'hésitez pas à le faire.

Je vois que vous ne parlez pas de ces concessions dans votre mémoire et que vous ne nous dites pas non plus quelle serait, selon vous, la solution de rechange. J'aimerais que vous nous disiez ce qu'il faudrait faire, à votre avis, si cette entente n'est pas conclue. Dites-moi ce que vous en pensez de façon très précise, si possible.

Je vais en rester là.

• (1645)

M. Stephen Atkinson: Merci.

Veillez d'abord m'excuser si j'ai présenté votre action sous un faux jour — je veux parler du Parti conservateur, bien sûr.

En ce qui concerne l'entente, comme je l'ai dit, il s'agit surtout de voir si nous pouvons réduire nos coûts. Il faut s'attendre à de nombreuses faillites. Malheureusement, ou peut-être heureusement, car cela dépend de votre point de vue, le dollar canadien est en hausse en raison des cours du pétrole. La Chine et l'Inde ne vont pas ralentir leur consommation. Je m'attends donc à ce que l'industrie s'affaiblisse.

Par conséquent, lorsque je dis que l'entente va nous faire perdre de l'argent, bien entendu, c'est aussi en grande partie à cause de notre dollar. Je n'ai pas parlé des facteurs positifs, mais je vois qu'avec cette entente, surtout si nous n'avons pas de quota, si l'intérieur de la Colombie-Britannique produit au maximum, cela va-t-il éliminer les usines de pâte du nord de l'Ontario? Certainement. C'est donc surtout sous cet angle que je vois les choses.

Pouvons-nous améliorer l'entente? Je l'ignore, mais l'important ce sont les portes de sortie. Comment s'en sortir? En même temps, les provinces peuvent-elles mettre en place un système basé sur le marché?

Mme Helena Guergis: Quelqu'un veut-il ajouter quelque chose?

M. Simon Potter: Je voudrais parler de la clause d'extinction. Je pense que nous avons là trois éléments qui distinguent cette entente de toutes celles que vous avez mentionnées. On peut dire, je crois, que dans les autres cas, ces accords n'ont pas été achetés grâce à ce milliard de dollars. C'est une différence importante.

La deuxième différence est que les autres accords que vous avez mentionnés n'ont pas été conclus pour régler un conflit extrêmement litigieux, qui a duré très longtemps et dans lequel une des parties semblait prête à faire à peu près n'importe quoi.

Troisièmement, dans le cas de ces autres accords, nous n'avons pas vu le gouvernement américain faire à peu près tout ce que la coalition demandait pendant cinq ans.

Je ne pense donc pas que dans ces conditions il soit très rassurant pour l'industrie canadienne d'être confrontée à une clause d'extinction dans 23 mois même si on lui dit que l'entente durera sept ans et que c'est une disposition normale. Pour les trois raisons que j'ai invoquées, nous devrions au moins obtenir la garantie que le pouvoir d'extinction prévu à l'article XX ne sera utilisé qu'en dernier ressort et seulement si les consultations démontrent que l'entente ne peut pas fonctionner adéquatement.

• (1650)

Mme Helena Guergis: Me permettez-vous de vous faire remarquer que c'est une question dont on a déjà parlé et sur laquelle on s'est mis d'accord?

M. Simon Potter: C'est bien d'en parler. J'aimerais voir une lettre et les membres de l'industrie aussi.

Mme Helena Guergis: À mon avis, l'entente repose entièrement sur ce principe.

M. Simon Potter: Si vous le permettez, c'est peut-être vrai, mais les PDG chargés de prendre des décisions qui mettent en jeu un grand nombre d'employés et des investissements importants aimeraient avoir davantage de certitude qu'une simple supposition. Ils aimeraient avoir des garanties bien claires à propos de ce que je viens de dire.

Mme Helena Guergis: Et quelle sera la solution, à votre avis, si nous n'avons pas d'entente?

M. Simon Potter: Comme je l'ai dit, cela me semble un choix raisonnable pour une entreprise qui peut tenir le coup pendant deux ans de plus...

Mme Helena Guergis: Il y en a beaucoup qui ne peuvent plus se le permettre.

M. Simon Potter: Je suis d'accord et c'est un choix raisonnable pour elles, mais en l'absence des garanties dont je parle dans mon mémoire, le taux d'approbation de 95 p. 100 que le gouvernement du Canada a dit vouloir obtenir ne sera pas atteint.

Pour obtenir cette approbation et sauver l'entente comme le veut votre gouvernement, je crois nécessaire de trouver un moyen de fournir les garanties dont j'ai parlé. Cela permettrait aux gens d'opter pour un règlement au lieu d'essayer de gagner devant les tribunaux.

Mme Helena Guergis: Et vous reconnaissez que le comité binational et les autres comités resteront à votre disposition pour poursuivre le travail.

M. Simon Potter: Tout comme ils ont été à notre disposition jusqu'ici dans ce litige. Grâce à eux, nous avons obtenu des jugements positifs presque unanimes.

On peut faire valoir le pour et le contre et je m'abstiendrai de le faire. Si je formule des suggestions c'est pour vous aider à faire approuver votre entente.

Mme Helena Guergis: Monsieur Potter, je voudrais revenir sur certaines observations que vous avez faites en février 2006. Pour vous citer, vous avez dit que tout système, aussi bien conçu soit-il, peut s'effondrer à cause de la détermination d'une des parties à un litige qui se moque bien de savoir si ses tactiques risquent de le mettre en péril.

Nous savons tous à quel point la coalition est déterminée et nous savons tous que, dans le cas du bois d'oeuvre, la procédure judiciaire a échoué. Si cette entente n'est pas conclue, le litige va se poursuivre éternellement. Je pense que nous en avons eu largement la preuve.

M. Simon Potter: J'ai tenu ces propos, mais je ne savais pas que c'était en février 2006. Je pensais que c'était un peu plus tôt, mais peu importe. Peu importe quand je l'ai dit, je pense que j'avais raison. Toutefois, je n'ai pas dit que la procédure judiciaire avait échoué. J'ai dit que tout système, aussi bien conçu soit-il, pourrait être sapé par un plaideur déterminé. Le système a été un échec dans le cas du bois d'oeuvre. La procédure judiciaire a commencé à donner des résultats; elle n'a pas échoué.

Mme Helena Guergis: En ce qui concerne le mécanisme de règlement des différends que prévoit l'entente, reconnaissez-vous que c'est une mesure positive?

M. Simon Potter: Je suis suffisamment sûr de moi pour pouvoir dire que j'aurais pu faire mieux, mais j'ai toujours dit, en effet, qu'il faudrait prévoir un mécanisme de règlement des différends dans l'accord. Il y en a un, ce dont je me réjouis. Il m'a l'air trop compliqué à certains égards, mais je me réjouis qu'il soit là et je suis sûr qu'il sera utile.

Nous avons toutefois un mécanisme de règlement des différends que nous avons utilisé et nous avons emporté de nombreuses victoires dans ce conflit. Nous sommes dans la bonne voie. Certaines personnes pourraient dire qu'il vaudrait mieux continuer que de payer un milliard de dollars pour 24 mois. J'espère que ce n'est pas ce qu'on décidera. J'espère que nous pourrions trouver un moyen de les amener à donner leur accord.

Le président: Merci, madame Guergis.

Monsieur Julian, vous avez sept minutes.

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

Je remercie chacun d'entre vous d'être venu ici aujourd'hui pour nous parler de cette question importante.

Depuis ce matin, nous avons entendu de nombreux représentants de l'industrie et des provinces. À une exception près, tout le monde s'est opposé à cette entente ou a soulevé de sérieuses objections.

J'ai des questions précises à poser à chacun d'entre vous.

Premièrement, monsieur Duncanson, vous avez parlé du caractère définitif de cette entente. Vous avez dit espérer qu'il n'en est rien, car il y a des changements à apporter pour qu'elle soit plus viable du point de vue commercial. J'aimerais que vous précisiez en quoi cette entente n'est pas viable du point de vue commercial pour le moment. Il pourrait s'agir des règles d'application, de la complexité des quotas et de la taxe à l'exportation ou du gros volume de paperasserie. Voilà la question que je voudrais vous poser.

Ensuite, monsieur Atkinson, vous avez soulevé un certain nombre de questions. Vous avez déploré, je crois, l'absence de portes de sortie quand vous avez parlé d'une attente de 18 mois et vous avez également parlé de l'incitation à vendre des grumes, ce qui représente un énorme problème en Colombie-Britannique. Les régions productrices de bois d'oeuvre craignent, à juste titre, de voir les grumes partir ailleurs, ce qui enverrait les emplois vers le Sud. Peut-être pourriez-vous nous parler de ces deux questions.

Vous avez également indiqué que Canfor fermera des scieries et que les usines du nord de l'Ontario disparaîtront. Je me demande combien d'usines fermeront leurs portes, à votre avis, suite à cette entente bâclée et combien d'emplois risquent d'être perdus?

Enfin, monsieur Potter, vous avez parlé d'une Phase V, à laquelle tout le monde reconnaît, je crois, qu'il faut s'attendre. La question est de savoir si nous n'allons pas donner un demi-million de dollars à l'industrie américaine pour financer une cinquième enquête et si nous ne renonçons pas trop rapidement à quatre années de litige au cours desquelles nous avons constamment obtenu gain de cause?

Je suis d'accord avec vous pour dire que la procédure judiciaire commence à porter ses fruits étant donné qu'il nous reste deux derniers obstacles à franchir. Vous craignez donc que nous nous retrouvions avec une cinquième enquête après avoir renoncé aux avantages de la procédure judiciaire — qui selon M. Grenier a coûté plus de 100 millions de dollars — et après avoir fait cadeau d'un demi-milliard de dollars à l'industrie américaine?

Telles sont mes premières questions. Merci.

• (1655)

M. John Duncanson: Si je peux me souvenir de votre question concernant la viabilité commerciale, c'est une expression qui a été mentionnée plusieurs fois ici par M. Potter ainsi qu'un certain nombre de représentants de l'industrie. Je suis d'accord avec lui.

Je pense qu'au sujet de l'article XX, par exemple, la clause d'extinction, j'ai appris quelque chose aujourd'hui. Je ne m'étais pas rendu compte — comme je n'ai pas participé aux négociations en coulisse comme vous et les membres des associations, que la Colombie-Britannique l'avait réclamée. Mais je pense que les 23 mois ne sont pas viables du point de vue commercial si vous voulez que les entreprises donnent leur accord. Il me paraît assez évident qu'elles souhaitent obtenir une lettre ou la garantie que nous allons essayer d'obtenir une période plus longue. Le statu quo aura certainement facilité les choses.

Le principal facteur qui assure la viabilité commerciale de cette entente telle qu'elle se présente actuellement c'est la restitution des 4 milliards de dollars. Vous n'avez peut-être pas compris ce que je voulais dire quand j'ai fait valoir que le principal problème que nous avons eu au cours des cinq dernières années en ce qui concerne le bois d'oeuvre ce sont les torts causés sur le plan de l'investissement dans les scieries canadiennes. Cela a beaucoup nui aux investissements. Comme je l'ai dit, dans la mesure où une entente pourra remédier à cette situation, je serais prêt à l'appuyer. Quatre milliard de dollars, c'est beaucoup d'argent. Avec les droits antidumping et les droits compensateurs actuels ainsi que la perspective d'un cinquième litige sur le bois d'oeuvre, l'investissement dans cette industrie sera pratiquement réduit à néant.

M. Peter Julian: Je vais vous arrêter là. Merci. Je dois laisser du temps pour M. Atkinson et M. Potter.

M. Stephen Atkinson: Pour commencer, pour placer les choses dans leur contexte, comme je l'ai dit, les scieries de la région de Prince George vont tourner au maximum pour liquider le bois atteint par le dendroctone. Si vous prenez la situation d'une entreprise comme Canfor qui va scier son bois le moins cher, il est évident que cela va entraîner la fermeture des scieries du sud-est. Cela va mettre certaines usines de pâte en danger, que ce soit celle de Kamloops ou celle de Celgar, ce qui va compromettre l'approvisionnement. C'est la première chose. D'autre part, il faut se demander si ces usines peuvent payer une taxe à l'exportation de 15 p. 100, même si leurs coûts sont relativement bas par rapport à ceux de l'Est, quand vous avez une guerre des prix. La réponse est non. C'est une chose à considérer.

En ce qui concerne le nord de l'Ontario, le nombre de scieries, etc., je n'ai pas examiné les chiffres quant au nombre d'usines qui feront faillite. Je vois plutôt la situation du point de vue des mises en chantier. Elles ont dépassé les deux millions, mais comme chacun sait, les taux d'intérêt ont augmenté et nous sommes bien entendu au creux du cycle, comme en témoignent les prix publiés aujourd'hui. À mon avis, si votre part du marché est réduite à 30 p. 100, et disons que vous étiez à 34 p. 100, vous allez y perdre. Aux États-Unis, les mises en chantier sont tombées à 25 p. 100 et vous pouvez constater l'effet multiplicateur. C'est ce qui va se passer. La même chose s'appliquera certainement au Québec.

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

• (1700)

M. Peter Julian: Monsieur Potter.

M. Simon Potter: Monsieur Julian, vous m'avez demandé si je craignais que cette entente entraîne un cinquième litige pour lequel nous devons recommencer à zéro alors que cela nous a déjà coûté 100 millions de dollars.

Je vous répondrai qu'effectivement cela pose des problèmes sur lesquels je peux être plus précis. Le fait est que la CCI a rendu un merveilleux jugement le 23 juillet. Il est en appel et si ce règlement a lieu, il ne semble pas qu'il sera vraiment définitif. Il y a également la cause constitutionnelle de la coalition, qui n'a pas encore été plaidée, si bien que nous pourrions nous retrouver de nouveau dans cette situation.

Il y a aussi le fait que l'industrie canadienne renonce à un milliard de dollars dont 500 millions se retrouveront entre les mains de ceux qui l'utiliseront pour financer un cinquième litige. Cela a-t-il lieu de nous inquiéter? Oui, mais la question n'est pas vraiment là. La vraie question qu'un chef d'entreprise doit se poser c'est s'il veut faire partie des 95 p. 100 ou des 5 p. 100 et s'il est prêt à faire face à ces problèmes. Je crois que c'est aussi la vraie question que doivent se poser le gouvernement et le Parlement.

Je dirais que la réponse est sans doute oui, si la paix est garantie pendant sept ans et si certains des autres problèmes peuvent être réglés. Mais la réponse sera probablement non s'il faut commencer pratiquement à zéro. Néanmoins, s'il faut se lancer dans un nouveau litige d'ici deux ou trois ans, la réponse devient non. Je pense donc que la clause d'extinction est un élément essentiel de la réponse à votre question. Certains seront prêts à faire face à ces problèmes s'ils obtiennent une tranquillité d'esprit pendant sept ans.

Du point de vue du gouvernement, il ne faut pas oublier les frictions incroyables qu'il y a eues dans le conflit du bois d'oeuvre

depuis de nombreuses années. Ces frictions ont infecté les relations commerciales entre les deux pays et ont failli gagner d'autres secteurs. Cela s'est répercuté en partie sur le blé. Un des avantages d'une paix suffisamment durable est que ces frictions vont disparaître. La vraie question est donc de savoir si l'entente expirera au bout de deux mois ou de sept ans.

Le président: Merci beaucoup.

Merci, monsieur Julian.

Messieurs, je vous remercie infiniment d'être venus aujourd'hui. Nous avons beaucoup apprécié votre témoignage.

Je pense que nous avons tous constaté aujourd'hui la complexité de cette question et que nous avons tous encore des choses à apprendre. Le 21 août, je suis certain que nous entendrons des témoins qui auront eu un peu plus de temps pour se pencher sur ce dossier. En attendant, je vous remercie tous une nouvelle fois.

La séance est levée jusqu'au 21 août.

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

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

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:

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

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

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