



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

45<sup>e</sup> LÉGISLATURE, 1<sup>re</sup> SESSION

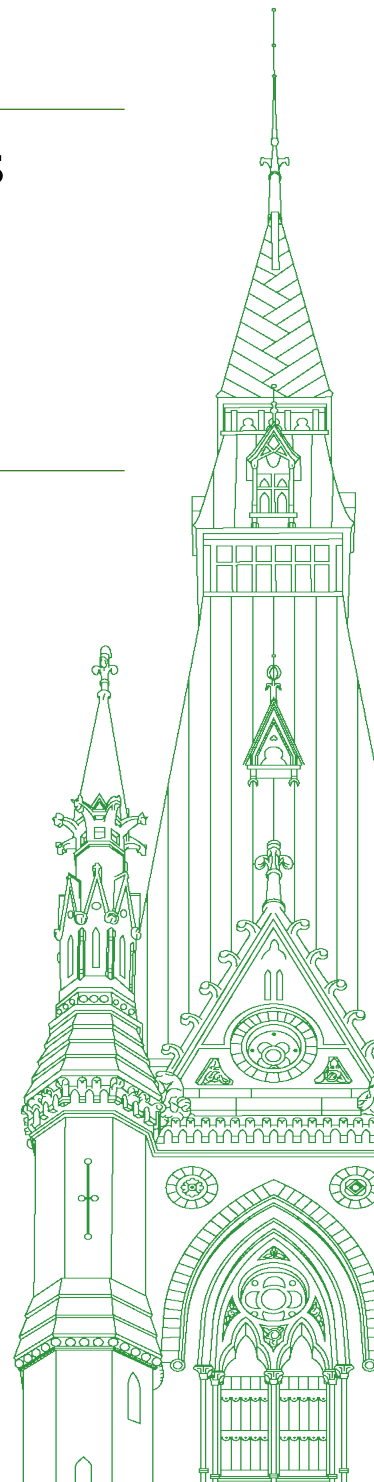
# Comité permanent des ressources naturelles

TÉMOIGNAGES

**NUMÉRO 012**

Le jeudi 6 novembre 2025

Président : Terry Duguid





## Comité permanent des ressources naturelles

Le jeudi 6 novembre 2025

• (1100)

[Traduction]

**Le président (L'hon. Terry Duguid (Winnipeg-Sud, Lib.)):** La séance est ouverte.

Tout le monde semble être de très bonne humeur ce matin. C'est bon à voir, et il est bon de voir cette belle collégialité.

Je tiens d'abord à souligner que nous sommes réunis sur le territoire non cédé de la nation algonquine anishinabe.

Il s'agit de la 12<sup>e</sup> réunion du Comité permanent des ressources naturelles.

La réunion d'aujourd'hui se déroule en mode hybride, conformément au Règlement. Je vais faire quelques observations à l'intention de nos témoins qui sont en ligne. Veuillez cliquer sur l'icône du microphone pour parler et éteindre votre micro quand vous ne parlez pas. De plus, au bas de votre écran, vous pouvez sélectionner le canal d'écoute approprié entre le parquet, l'anglais et le français. Faites attention à l'ouïe de nos interprètes. Ne parlez pas trop vite et gardez les appareils électroniques loin des microphones.

Avant d'entrer dans le vif du sujet, il y a quelque temps, vous avez demandé que le ministre vienne nous voir et j'ai appris qu'il souhaite donner suite à cette requête. Nous essayons de trouver un moment pour qu'il vienne vous parler de son mandat et du budget supplémentaire des dépenses. Nous envisageons de lui proposer la semaine qui suivra la relâche ou la semaine d'après. Nous allons nous adapter à son horaire. Comme vous le savez, la tradition veut qu'on accorde une heure au ministre et aux fonctionnaires, puis une autre heure aux fonctionnaires seuls. Voilà, je voulais vous faire savoir que nous essayons d'organiser la rencontre et de donner suite à la demande du Comité il y a quelque temps.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée le jeudi 18 septembre, le Comité reprend son étude sur l'industrie forestière.

Je tiens à souhaiter la bienvenue à nos témoins du premier groupe qui sont tous sur Zoom.

Nous accueillons, du British Columbia Council of Forest Industries, Kim Haakstad, présidente-directrice générale. Bruce St. John, président du Groupe Produits de bois canadien; et Andrew Rielly, président du conseil d'administration de l'Independent Wood Processors Association of British Columbia.

Je précise à nos témoins qu'ils disposeront chacun d'un maximum de cinq minutes. Veuillez faire de votre mieux pour respecter le chronomètre.

Madame Haakstad, vous avez la parole pour cinq minutes.

**Kim Haakstad (présidente et directrice générale, BC Council of Forest Industries):** Merveilleux. Merci, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du Comité, de me donner l'occasion de comparaître devant vous aujourd'hui.

Comme le président l'a dit, je m'appelle Kim Haakstad, et je suis présidente-directrice générale du BC Council of Forest Industries, ou COFI.

Le COFI représente la majorité des entreprises de bois d'œuvre, de pâte à papier et de produits manufacturés en Colombie-Britannique. C'est un secteur qui demeure une pierre angulaire de notre économie et de la vie dans plus de 140 collectivités de la Colombie-Britannique. L'industrie forestière de la province soutient près de 100 000 emplois bien rémunérés, ce qui veut dire 1 emploi sur 28 et, fait important, 1 emploi sur 6 dans le secteur manufacturier. Cela représente environ 24 % des exportations de la Colombie-Britannique.

Dans de nombreuses villes, la foresterie ne représente pas seulement une industrie, mais toute la collectivité. Aujourd'hui, la Colombie-Britannique est la province où le secteur forestier présente le plus important apport financier en Amérique du Nord. Les entreprises font face à un approvisionnement en bois incertain, à une complexité réglementaire et, bien sûr, aux droits et tarifs punitifs imposés par les États-Unis qui, combinés, s'élèvent en moyenne à 45 % pour les producteurs de bois d'œuvre.

Par conséquent, comme bon nombre d'entre vous l'ont constaté, des scieries ferment leurs portes. Les entrepreneurs et les entreprises de la chaîne de valeur éprouvent des difficultés, et les familles s'inquiètent pour leur avenir.

Cependant, les Britanno-Colombiens croient toujours en cette industrie. Quatre-vingt-sept pour cent d'entre eux affirment que l'exploitation des ressources est essentielle à notre croissance future, 84 % conviennent que la foresterie joue un rôle essentiel dans la résilience face aux feux de forêt et 73 % ont une opinion généralement favorable du secteur forestier.

La foresterie peut et doit demeurer une pierre angulaire de l'avenir économique et environnemental du Canada parce que c'est une industrie véritablement renouvelable. Dans certaines régions de la Colombie-Britannique, nous récoltons maintenant des forêts de troisième venue. Cela fait longtemps que nous travaillons là-dessus, et les choses ne cessent de s'améliorer.

La foresterie et l'exploitation de toutes les ressources au Canada peuvent et doivent tout englober et ne rien laisser de côté — l'économie et l'environnement, la réconciliation et les emplois, la prospérité rurale et la prospérité urbaine — parce que la foresterie est une solution à bon nombre des défis auxquels nous sommes confrontés en tant que société. Pour ce qui est des objectifs en matière de logement et de carbone, le bois est un matériau de construction renouvelable à faible teneur en carbone dont nous avons besoin, qu'il s'agisse de maisons familiales ou de tours en bois de grande hauteur. Dans le cas des feux de forêt, la gestion active des forêts réduit le volume de combustibles qui alimentent les incendies catastrophiques. Le bois récupéré, lorsqu'il est récolté assez rapidement, peut devenir du bois d'œuvre et pas seulement de la pâte à papier, du papier ou d'autres bioproduits.

Pour ce qui est du développement économique, l'industrie forestière appuie les entrepreneurs, les entreprises de transport et de nombreux autres fournisseurs tout le long de la chaîne de valeur dans toutes les régions de la province de la Colombie-Britannique et partout au pays.

Pour la réconciliation en Colombie-Britannique, plus de 20 % des tenures forestières sont maintenant détenues par les Premières Nations, et de nouveaux partenariats intègrent l'intendance et la propriété autochtones dans toute notre chaîne de valeur.

Pour que les gens continuent d'avoir des emplois et que les collectivités demeurent fortes, nous avons besoin d'une approche de type Équipe Canada qui traite la foresterie comme un secteur stratégique. Comme vous l'avez déjà entendu de la bouche de mes collègues des quatre coins du pays, le secteur au Canada est plus uni qu'il ne l'a jamais été et nous voyons les gouvernements fédéral et provinciaux travailler ensemble. C'est encore plus vrai quand l'industrie est aussi présente.

À l'issue du sommet forestier de cette semaine avec le premier ministre de la Colombie-Britannique, David Eby, et le ministre LeBlanc, nous réclamons un plan de travail fédéral-provincial coordonné axé sur trois priorités.

Le premier est un accord équitable et durable sur le bois d'œuvre avec les États-Unis. Le conflit de longue date mine la confiance et menace les emplois dans toutes les régions du Canada.

Le deuxième est un accès plus rapide et plus simple aux programmes de soutien fédéraux. Une approche à guichet unique et la mise en œuvre rapide de l'ensemble des mesures d'intervention visant le secteur du bois d'œuvre résineux aideront les entreprises à poursuivre leurs activités et les travailleurs à conserver leur emploi.

Le troisième est la réforme de la réglementation et des permis. Nous sommes en faveur de normes environnementales rigoureuses et de partenariats avec les Autochtones, mais le dédoublement entre les systèmes fédéral et provinciaux entraîne des coûts et des retards.

Bien sûr, il y a aussi la diversification des marchés, dont M. St. John vous parlera plus en détail. Il est très important, dans notre recherche d'autres marchés en Asie et en Europe, que ces débouchés s'inscrivent en complément plutôt qu'en remplacement de notre relation fondamentale avec le marché américain.

La force du secteur forestier canadien dépendra de sa capacité à rétablir la prévisibilité, à assurer un commerce équitable et à faire en sorte que les entreprises puissent investir et mener leurs activités avec confiance, car l'industrie forestière n'est pas seulement un moteur économique, mais qu'elle fait partie de la solution climatique.

Chaque année, nous récoltons moins du tiers d'un pour cent des forêts de la Colombie-Britannique. Pour chaque arbre récolté, trois sont plantés. C'est cela, la durabilité en action. Notre secteur soutient les emplois, stocke le carbone et renouvelle la ressource pour les générations à venir.

Si les gouvernements travaillent ensemble et que l'industrie et la main-d'œuvre sont prêtes à participer aux discussions, nous pourrions créer les conditions propices à une économie canadienne forte et durable, où le secteur forestier continuera de jouer un rôle central.

Merci, monsieur le président et distingués membres du Comité. Je serai heureux de répondre à vos questions.

• (1105)

**Le président:** Merci, madame Haakstad.

Nous passons maintenant à M. St. John.

Vous avez cinq minutes ou moins.

**Bruce St. John (président, Produits de bois canadien):** Monsieur le président, membres du Comité, je vous remercie de m'avoir invité aujourd'hui et d'avoir donné la priorité à une réflexion sur l'état de l'industrie forestière canadienne.

Produits de bois canadien est un programme de partenariat à but non lucratif établi entre l'industrie et le gouvernement en 2003 pour diversifier les marchés dans lesquels le Canada exporte ses produits forestiers et ses procédés de construction. Le programme met en valeur la gamme complète des régions géographiques et des produits du secteur forestier canadien et il fonctionne comme une plateforme commune d'Équipe Canada soutenue par l'industrie, le gouvernement du Canada et tous les gouvernements provinciaux.

Compte tenu des différends commerciaux actuels avec les États-Unis et des droits de douane cumulés qui atteignent les 45 %, il est essentiel que le Canada diversifie les destinations de ses exportations et développe ses marchés d'outre-mer.

De 2015 à 2024, les exportations de bois d'œuvre et de panneaux OSB canadiens vers les marchés d'outre-mer ont contribué à la création de plus de 126 000 années-emplois au Canada; ont généré pour plus de 10 milliards de dollars canadiens de revenus du travail au pays; ont rapporté aux gouvernements plus de 690 millions de dollars en recettes fiscales; ont fait croître le PIB de près de 20 milliards de dollars; ont rapporté 15 \$ pour chaque dollar investi dans la promotion. Notre personnel en Chine, au Japon, en Corée, au Vietnam et au Royaume-Uni a contribué à ces résultats.

Nous avons communiqué à tous nos intéressés l'importance de faire croître notre part de marché et de développer nos marchés outre-mer au moyen de nos principales orientations stratégiques. D'abord, par le biais de l'harmonisation avec la réglementation et les codes, soit par la collaboration avec les organismes de réglementation, les ingénieurs et les responsables de l'industrie du bâtiment pour mettre les normes techniques et les codes d'autres pays en accord avec les caractéristiques de performance des produits et des procédés canadiens, ce qui s'entend de la résistance sismique, la résistance au feu et le rendement énergétique des assemblages.

Deuxièmement, viennent les projets témoins qui consistent à réaliser et à appuyer des projets bien en vue mettant en valeur des constructions en bois et des constructions hybrides pour en répandre l'utilisation, pour influencer sur les décisions en matière d'approvisionnement local et de codes, et pour valider les principes de construction.

Le troisième axe est celui de l'activation des marchés et du recrutement des clients. Produits de bois canadien met les fabricants canadiens en contact avec des acheteurs internationaux à la faveur de missions commerciales, de colloques, de tournées et d'événements de réseautage pour entreprises afin d'améliorer la confiance dans le bois canadien.

Le quatrième axe est celui de la collaboration et de l'infrastructure des marchés financiers. Nous finançons un modèle de dotation hybride optimisé qui fait appel à du personnel technique et à des entrepreneurs chevronnés sur les marchés étrangers. Ces personnes travaillent directement en coordination avec le Service des délégués commerciaux et les partenaires des gouvernements provinciaux pour maximiser leur efficacité et leur impact.

Les projets pluriannuels de recherche et de développement des marchés nécessitent un financement constant à long terme. Quand nous tissons des relations avec des gouvernements, des universités, des organisations techniques et des gens de l'industrie, nous ne pouvons pas y aller par à-coups; il nous faut des années pour développer la plupart de nos programmes, qui présentent un caractère extrêmement technique et qui nécessitent un financement pluriannuel.

L'industrie a toujours contribué aux activités de promotion outre-mer, mais dans les conditions actuelles du marché, elle n'est pas en mesure de se financer davantage. Nous demandons au gouvernement d'augmenter la part qu'il investit dans les programmes et de contribuer à la diversification des marchés. Un financement public supplémentaire renforcera la capacité du Canada: à réduire sa dépendance au marché américain et à accroître sa résilience commerciale; à ouvrir l'accès à des marchés dans des régions prioritaires à l'étranger, plus particulièrement en Asie et en Europe; à favoriser l'innovation canadienne dans les assemblages climato-compatibles à faible taux d'émission; à soutenir le développement économique rural et autochtone par une croissance axée sur les exportations; à faire progresser les priorités fédérales établies dans le programme Maisons Canada, la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique et le Plan de réduction des émissions pour 2030.

Encore merci de m'avoir invité à venir vous parler aujourd'hui de l'occasion de diversifier nos marchés d'outre-mer. Merci de votre attention; je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

• (1110)

**Le président:** Merci, monsieur St. John.

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

**Andrew Rielly (président du conseil d'administration, Independent Wood Processors Association of BC):** Merci. Bonjour à tous.

Je m'appelle Andy Rielly. Je suis président du conseil d'administration de l'Independent Wood Processors Association of British Columbia. Notre organisation compte 60 entreprises membres, dont la plupart sont situées dans la vallée du bas Fraser et sur l'île de Vancouver. Les entreprises membres sont des petites et moyennes entreprises, toutes non assujetties à une tenure forestière, qui sont

engagées dans le processus à valeur ajoutée de transformation du bois d'œuvre résineux de la Colombie-Britannique. Notre chiffre d'affaires s'élève à environ 2 milliards de dollars et nous employons directement 3 800 personnes. Environ 70 % de notre production est envoyée aux États-Unis.

Je travaille dans cette industrie à valeur ajoutée de la Colombie-Britannique depuis 1984, à l'emploi notamment de Sauder Industries et MacMillan Bloedel. En 1995, j'ai lancé ma propre entreprise, Rielly Lumber.

Au cours des 41 dernières années, j'ai été témoin de beaucoup de changements dans l'industrie forestière. C'est la quatrième fois que j'assiste à un différend sur le bois d'œuvre avec les États-Unis. En quatre décennies de travail agréable et enrichissant dans le secteur des produits à valeur ajoutée, je n'ai jamais vu une situation aussi critique que celle que nous vivons aujourd'hui. J'aimerais vous faire part de mon point de vue en tant que président du conseil d'administration de l'association, d'employeurs, d'investisseurs et de propriétaires d'entreprise, particulièrement en ce qui concerne le différend sur le bois d'œuvre.

J'aimerais faire ressortir sur ce dont le Comité doit prendre connaissance, à savoir premièrement, l'urgence critique de la situation à laquelle font face l'industrie forestière et le secteur des produits à valeur ajoutée; deuxièmement, les difficultés financières et émotionnelles auxquelles sont confrontées les petites et moyennes entreprises; troisièmement, quelques idées sur la façon de résoudre la crise actuelle; et enfin, l'amélioration possible de la situation, si les bonnes mesures sont prises rapidement.

Au cours des 10 dernières années, l'industrie forestière de la Colombie-Britannique a été réduite d'environ 50 %. Si on veut qu'elle subisse une autre réduction de 50 %, il suffit de laisser la situation actuelle perdurer, et cela devrait arriver dans cinq mois. Les seules entreprises qui restent dans le secteur de la valeur ajoutée ici en Colombie-Britannique sont en mode survie. Ce sont des entreprises de deuxième et de troisième génération bien financées, qui ont des chaînes d'approvisionnement et des clients établis. Ces compagnies réagissent rapidement aux diverses situations, mais si elles font face à une longue période de pertes, elles vont fermer leurs portes ou déménager aux États-Unis. La très mauvaise nouvelle, c'est qu'une fois parties, elles ne reviendront pas.

Le Comité doit prendre connaissance des chiffres bruts avec lesquels les fabricants de bois d'œuvre doivent composer au Canada, la plupart des petites et moyennes entreprises devant obtenir un cautionnement en douane américain en déboursant de l'argent comptant ou grâce à une marge de crédit. Dans la plupart des cas, lorsque les entreprises canadiennes expédient leurs produits aux États-Unis, elles reçoivent une facture hebdomadaire pour les droits antidumping et compensateurs et les droits de douane. Cette facture de droits est exigible avant même que le client ait payé.

Rielly Lumber produit du cèdre rouge de l'Ouest, qui est l'espèce la plus chère en Colombie-Britannique. Cette semaine, nous avons expédié un camion de produits finis aux États-Unis. La valeur du camion était de 197 000 \$ US et les droits de douane s'élevaient à 61 000 \$. Cette facture nous parviendra ce matin, et elle devra être payée aux douanes américaines jeudi prochain. À cela s'ajoute la menace d'une augmentation rétroactive des droits qui ont déjà été payés en 2023 et 2024. Il faut être fort pour faire face à cette situation. Cette facture pourrait s'élever à plus de 1 million de dollars pour notre seule entreprise.

Quelles sont les options pour résoudre ce problème? Il y en a deux.

Nous avons besoin d'un accord commercial qui inclut le bois d'œuvre. Cette option est la meilleure façon d'aller de l'avant. Si les États-Unis disent qu'ils ne veulent pas parler du bois d'œuvre maintenant, le Canada doit changer de cap et dire: « Si vous voulez parler de l'énergie, des minéraux critiques et de la stratégie de sécurité du dôme d'or, nous devons inclure le bois d'œuvre. » Nous devons créer un certain effet de levier, car l'Organisation mondiale du commerce et l'Accord Canada-États-Unis-Mexique sont inefficaces en ce moment. Un accord commercial offre la certitude nécessaire pour permettre aux entreprises d'investir et de créer des emplois.

Si l'option un n'est pas possible, le gouvernement fédéral doit racheter les droits versés par chaque entreprise canadienne à la frontière, afin de procurer des liquidités aux entreprises touchées. Cela fera en sorte que le gouvernement soit incité à récupérer les dépôts. Les dépenses seront garanties dans une certaine mesure, car historiquement, une bonne partie de ces dépôts sont revenus au Canada. À l'heure actuelle, notre entreprise a versé plus de 13 millions de dollars, et cet argent dort maintenant à la frontière.

Mon expérience me dit qu'il y a lieu d'être optimistes. Une fois qu'un accord commercial sur le bois d'œuvre aura été conclu, notre plus grand marché sera plus ouvert qu'il ne l'est actuellement. Un certain degré de certitude encouragera les entreprises canadiennes à investir et à recruter de la main-d'œuvre dans notre pays. L'exode des entreprises vers les États-Unis sera freiné. Tous les dépôts de droits qui reviendront au Canada seront réinvestis chez nous, ce qui alimentera la croissance. Après l'entente de 2006, le secteur des produits à valeur ajoutée de la Colombie-Britannique a prospéré pendant 10 ans.

Ce secteur d'activité a été bon pour moi. Il a été bon pour notre famille, et j'en suis fier. Je pense qu'il vaut la peine de se battre pour cela, et j'espère que vous êtes d'accord avec moi.

Merci.

● (1115)

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

Je remercie tous nos témoins de leurs témoignages concis. Vous avez tous respecté le temps dont vous disposiez.

Nous allons maintenant passer aux questions.

Nous allons commencer par M. Malette, pour six minutes. Je vous en prie.

**Gaétan Malette (Kapuskasing—Timmins—Mushkegowuk, PCC):** Merci.

Ma question s'adresse à Mme Haakstad.

En Colombie-Britannique, combien de collectivités dépendent du secteur forestier?

**Kim Haakstad:** Eh bien, selon nous, il y a des emplois forestiers dans 140 collectivités de la Colombie-Britannique. Les gens pensent souvent que la foresterie en Colombie-Britannique est une industrie rurale, mais 25 % des emplois se trouvent dans la vallée du bas Fraser de la province, dans la grande région de Vancouver. La contribution de ce secteur est très importante, et dans certaines collectivités, nous sommes toujours le plus gros employeur.

**Gaétan Malette:** Selon vous, combien d'emplois ont été perdus au cours des six derniers mois?

**Kim Haakstad:** C'est difficile à dire, parce que la plupart des pertes d'emplois sont survenues au cours des deux dernières années, et il est évident que les statistiques ne sont pas à jour. Cependant, nous entendons parler de compressions et de fermetures presque tous les jours.

**Gaétan Malette:** Merci.

Monsieur St. John, vous avez parlé d'autres marchés. Quelle serait la capacité de l'Inde et de la Chine si le gouvernement et votre association exerçaient de fortes pressions? Quel pourcentage cela enlèverait-il aux autres marchés?

● (1120)

**Bruce St. John:** Prenons l'exemple de la Chine et considérons que le Canada a 250 000 mises en chantier par année, le Japon 900 000 et les États-Unis 1,5 million. En Chine, les mises en chantier sont au nombre de 6,5 millions par année. Nous avons fait nos premiers pas en Chine, il y a 20 ans, et le processus a été lent, parce qu'il n'y avait pas de code pour les constructions en bois à l'époque. Ce que nous avons fait, c'est investir et travailler en collaboration avec eux pour mettre en place des codes du bâtiment appropriés.

Si vous avez 6,5 millions de mises en chantier, cela représente un potentiel énorme. À l'heure actuelle, les choses vont très lentement, simplement en raison de la conjoncture économique générale en Chine, ainsi que de la situation du logement et de la construction là-bas. Donc, à l'heure actuelle, nous détenons probablement environ 1 ou 2 % du marché. Nous avons donc une occasion beaucoup plus importante de faire croître ce marché.

En Inde, la situation est un peu différente, simplement en raison des problèmes climatiques, et plus particulièrement de la pluie et de l'humidité. De plus, il y a des ravageurs comme les termites et ainsi de suite. Les choses vont donc plus lentement en Inde. Nous avons déjà commencé à travailler en Inde, mais le départ est très, très lent, en raison du style de construction traditionnel de l'Inde, qui utilise principalement le béton.

**Gaétan Malette:** N'auriez-vous pas d'autres marchés dans la fabrication de meubles?

**Bruce St. John:** Oui, l'Inde est un très gros fabricant de meubles. Elle a des segments de fabrication plus petits que ce qu'on voit en Amérique du Nord, en Chine ou au Vietnam, par exemple. Nous avons du personnel au Vietnam, et il se concentre beaucoup sur les meubles, dont la majorité va aux États-Unis. À l'heure actuelle, cette industrie est menacée par les droits antidumping et compensateurs ou les droits de douane, mais il y a une importante plaque tournante au Vietnam et en Inde. Nous travaillons en collaboration avec le gouvernement de la Colombie-Britannique, et il y a la région de High Point, en Caroline du Nord, avec laquelle nous collaborons pour développer ce marché pour le bois canadien destiné à l'Inde et au Vietnam.

**Gaétan Malette:** L'industrie canadienne devrait-elle se rééquiper pour approvisionner le marché indien du meuble?

**Bruce St. John:** Il y a des cas où ce serait logique, surtout pour certains secteurs à valeur ajoutée, par exemple, mais il y a un important... La plupart du temps, les activités sont compartimentées là-bas, en Inde ou au Vietnam, et ensuite ils doivent assurer le traitement approprié, sécher le bois comme il se doit, pour fabriquer les composantes des meubles.

**Gaétan Malette:** J'aimerais revenir à la Chine. Vous avez des chiffres sur les mises en chantier. C'est un marché énorme.

Avez-vous prévu...? Combien de temps nous faudrait-il pour pénétrer ce marché avec un important... pour remplacer une bonne partie, une partie substantielle de ce qui vient des États-Unis?

**Bruce St.John:** Il ne fait aucun doute qu'il faudra un certain nombre d'années. Comme je l'ai dit, nous y travaillons depuis 20 ans. À l'heure actuelle, nous mettons surtout l'accent sur la construction non résidentielle et nous commençons à travailler au renouvellement urbain, qui consiste à construire des maisons dans les régions rurales de la Chine. Nous voyons cela comme une occasion très importante, mais il faudra un certain nombre d'années. Cela ne fait aucun doute. Il faut beaucoup de temps pour faire ces choses. Vous savez, l'élaboration de codes et de normes peut prendre jusqu'à 10 ou 15 ans. Si vous travaillez au développement du marché pour ce qui est des différents systèmes de construction, il faut de trois à cinq ans pour le faire. Il faut ensuite en faire la promotion, et cela peut prendre encore cinq à dix ans de travail.

Le résultat est loin d'être rapide.

**Gaëtan Malette:** Ce n'est pas une solution pour l'avenir immédiat et notre situation commerciale tragique avec les États-Unis.

**Bruce St.John:** Non. La Chine est également très soucieuse des coûts. Surtout à l'heure actuelle, avec la guerre en Ukraine, il y a un important volume qui va de la Russie vers la Chine. Les livraisons de la Russie vers la Chine ont augmenté considérablement. Pour notre part, nous mettons l'accent sur la valeur plutôt que sur le volume comme tel. La valeur est plus logique pour nous, parce que si le but est uniquement de faire concurrence à la Russie, il sera très difficile de le faire sur le plan des prix.

**Le président:** Votre temps est écoulé, monsieur Malette. Merci beaucoup.

Monsieur McKinnon, vous avez six minutes. Je vous en prie.

**Ron McKinnon (Coquitlam—Port Coquitlam, Lib.):** Merci, monsieur le président.

J'ai tellement de questions, mais si peu de temps. Vous avez tous parlé de l'accord sur le bois d'œuvre et de son caractère impératif.

Je vais commencer par Mme Haakstad. Pouvez-vous nous dire quelles sont les caractéristiques essentielles que devrait comporter cet accord et quels sont, selon vous, les principaux obstacles à l'heure actuelle?

**Kim Haakstad:** Il est un peu difficile de décrire les conditions dans une situation comme celle-ci — et nous sommes tout à fait d'accord avec l'approche du gouvernement fédéral qui ne négocie pas les modalités en public —, mais nous devons nous assurer que nous faisons une bonne affaire. Nous ne pouvons accepter n'importe quel accord à n'importe quel pourcentage, simplement parce que nous avons actuellement 45 % de droits antidumping et compensateurs et de droits de douane au total. Nous avons besoin d'un accord qui offre une certitude et une prévisibilité à long terme et qui continue de permettre la mise en marché d'une bonne partie de nos produits. Si nous finissons par avoir un système avec des quotas très serrés, cela voudra dire que nos industries provinciales se battront les unes contre les autres pour déterminer qui obtiendra la plus grande part. Nous devons veiller à ce que les modalités de tout accord offrent des possibilités générales pour le secteur dans l'ensemble du pays.

• (1125)

**Ron McKinnon:** Si je me souviens bien, tout cela a commencé au début des années 1990, parce que les producteurs américains es-

timaient que les droits de coupe canadiens étaient trop bas et que cela nous donnait un avantage excessif sur le marché. Est-ce toujours une préoccupation, ou la situation a-t-elle progressé?

**Kim Haakstad:** Je pense qu'il est juste de dire que c'est toujours une préoccupation. Nous croyons fermement que la façon dont les États-Unis calculent les droits de coupe et ce qu'ils appellent les « droits compensateurs » est imparfaite. Ils comparent des pommes avec des poires, non seulement pour ce qui est de la façon dont notre système de droits de coupe est conçu, mais aussi de la façon dont les droits sont calculés aux États-Unis. Votre prochain groupe de témoins a beaucoup plus d'expertise à ce sujet. Je vous suggère donc fortement d'approfondir cette question avec lui également.

**Ron McKinnon:** Merci.

Je vais poser les mêmes questions à nos autres témoins.

Monsieur Rielly, voulez-vous intervenir à ce sujet?

**Andrew Rielly:** Merci. Je peux dire que, oui, historiquement, si l'on remonte au début des années 1980, en fait, monsieur McKinnon, c'est à ce moment-là que les plaintes ont été déposées initialement. Comme j'ai plutôt une approche pragmatique, j'aimerais savoir pourquoi, si les entreprises canadiennes sont tellement plus avantagées en raison du système de faibles droits de coupe, les entreprises américaines ne viennent pas ici pour acheter nos sociétés forestières. C'est plutôt l'inverse qui se produit. Un grand nombre d'entreprises canadiennes ont déménagé aux États-Unis pour éviter les barrières tarifaires américaines, ce qui est certainement préoccupant, et ce problème subsiste.

Je dois signaler au Comité que la lutte porte maintenant sur... Il s'agit en fait des dispositions législatives américaines en matière de commerce, qui penchent du côté d'un groupe de pression appelé la coalition américaine pour des importations équitables de bois d'œuvre, et c'est ce groupe qui contrôle ce qui se dit et ce qui se fait.

Il y a beaucoup d'entreprises à valeur ajoutée et d'entreprises non assujetties à une tenure forestière qui exportent vers les États-Unis, et il a été prouvé à maintes reprises que nous ne participons pas à cela parce que nous ne sommes pas assujettis à une tenure. Même s'il pouvait être prouvé qu'il y a un avantage à des droits de coupe peu élevés, ce que ce groupe n'a pas été en mesure de faire, alors les entreprises à valeur ajoutée en particulier ne bénéficient d'aucun avantage, parce qu'elles paient le même prix pour les matières premières qu'une entreprise de Seattle qui importe nos matières premières au sud de la frontière et les transforme là-bas.

Une autre chose que j'aimerais vous signaler, c'est que lorsqu'une entreprise à valeur ajoutée achète du bois d'œuvre pour 1 000 \$, met 1 000 \$ pour la transformation — rabotage, sciage et tout le reste — et vend son produit aux États-Unis pour 2 200 \$, elle paie les droits sur les 2 200 \$, et non pas sur la facture de 1 000 \$ pour les matières premières. C'est ce qu'on appelle le désavantage de la première usine. En fait, beaucoup d'entreprises à valeur ajoutée paient non seulement des droits pour le bois d'œuvre, mais aussi pour la transformation. C'est la situation critique dans laquelle nous nous trouvons en tant que fabricants au Canada.

**Ron McKinnon:** J'invite M. St.John à intervenir également.

**Bruce St.John:** Nous ne sommes pas directement concernés par la situation du bois d'œuvre de résineux, simplement parce que nos activités sont principalement extracôtières.

Cependant, il est essentiel pour l'industrie d'avoir cette force pour continuer à fonctionner, et elle se trouve actuellement dans une situation très difficile. Nous travaillons main dans la main, ensemble, et ce que nous faisons, c'est offrir d'autres solutions à l'industrie pour qu'elle aille à l'étranger, mais nous sommes voisins des États-Unis, et c'est un marché essentiel pour nous.

Sans ce soutien, l'industrie dans son ensemble sera dans une situation très difficile pendant de nombreuses années.

**Ron McKinnon:** Merci.

Je crois qu'il me reste environ 45 secondes, alors je vais m'arrêter ici. Merci.

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

[*Français*]

Monsieur Simard, vous avez la parole pour six minutes.

• (1130)

**Mario Simard (Jonquière, BQ):** Merci, monsieur le président.

Je remercie mon collègue M. McKinnon de me laisser ces 45 secondes.

D'entrée de jeu, il y a un élément qu'il est essentiel de mettre en lumière pour le Comité: nous sommes dans une situation critique. Des mesures à long terme peuvent être mises en place pour l'industrie forestière, mais, avant d'en ressentir l'effet, il faut s'assurer de maintenir l'ensemble des acteurs dans l'écosystème forestier.

C'est dans cet esprit que je pose ma première question à M. St. John.

Je comprends qu'il est essentiel de mettre l'accent sur le développement de nouveaux marchés. Cependant, je doute fortement qu'il soit possible de le faire, à court terme, pour les produits de base. D'abord, l'utilisation du système impérial plutôt que du système métrique fait qu'il sera difficile de penser envoyer des produits de base sur les marchés européens. Peut-être que ce sera possible pour les produits à valeur ajoutée.

Selon vous, est-il possible, à court terme, de se passer du marché américain pour développer de nouveaux marchés précisément pour les produits de base?

[*Traduction*]

**Bruce St. John:** De notre côté, nous ciblons des marchés qui ne sont pas autosuffisants. Les États-Unis, par exemple, sont autosuffisants à 74 %. Ils doivent importer du bois d'œuvre. C'est la même chose que pour la Chine, qui est autosuffisante à 56 %. Le Japon est autosuffisant à 71 %.

Nous ciblons les marchés où, à court terme, nous pouvons au moins obtenir le plus de volume possible, mais nous sommes en concurrence avec des pays comme la Suède, qui est autosuffisante à 400 %. Elle a des volumes importants à exporter. C'est la même chose pour nous. C'est la même chose pour la Russie, qui doit exporter de grandes quantités de par sa situation.

Si nous voulons être concurrentiels sur le plan des prix, nous serons désavantagés, simplement à cause du transport et aussi parce que nous sommes une administration où les coûts sont élevés, alors nous essayons de mettre l'accent sur la valeur et de nous assurer que nous pouvons obtenir le plus grand volume possible avec la plus grande valeur possible, parce que c'est là que nous pouvons trouver notre créneau sur les marchés.

Cela dit, il y a des débouchés de faible qualité. Par exemple, il y a beaucoup de matériaux de faible qualité qui entrent en Chine et qui sont utilisés pour le coffrage du béton et des applications de ce genre.

[*Français*]

**Mario Simard:** Merci beaucoup pour votre réponse.

Monsieur Rielly, vous avez soulevé deux options.

La première option est d'inclure le secteur du bois d'œuvre dans la négociation de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, soit l'ACEUM, pour qu'on en finisse avec les droits compensateurs et les droits de douane. Tout le monde le souhaite, d'ailleurs.

La deuxième option est le rachat des droits. Nous en avons parlé au Comité, en début de semaine, avec le représentant de Chantiers Chibougamau. Il y a une proposition qui circule au Québec, et j'aimerais entendre votre avis là-dessus.

Pour votre part, vous avez parlé du rachat de l'ensemble des droits. Je suis d'accord avec vous que c'est la solution idéale. Cela dit, on estime présentement à 12 milliards de dollars le montant des droits de douane qui ont été payés par les Canadiens et qui dorment dans les coffres des États-Unis. Ce serait une grosse bouchée à avaler pour le gouvernement. L'autre proposition qui circule est que le gouvernement rachète chaque mois, de façon prospective, 50 % des droits de douane payés aux États-Unis.

Appuyez-vous cette proposition?

[*Traduction*]

**Andrew Rielly:** En ce qui concerne le rachat des droits, je m'entretiens assez régulièrement avec le gouvernement provincial de la Colombie-Britannique, et la façon dont il considère les droits versés par les entreprises canadiennes à la frontière représente en somme une créance pour nous. Par le passé, ceux-ci nous revenaient si nous passions par les voies juridiques habituelles ou si nous avions un règlement négocié.

Cette idée a été lancée à plusieurs reprises par des gens de partout au pays pour obtenir des liquidités, et je tiens à souligner, monsieur Simard, que nous sommes dans une situation d'urgence. J'aimerais bien qu'on résiste dans le but de faire une bonne affaire, de crainte d'en faire une mauvaise, mais je dois signaler à tous les membres du Comité que la situation actuelle est mauvaise. Nous avons des entreprises qui font face à des droits de 45 %. Canfor, l'une des plus grandes entreprises du pays, paie 55 % de droits et ne peut pratiquement plus expédier ses produits aux États-Unis.

L'idée d'acheter les droits n'est qu'une façon de fournir des liquidités sans avoir recours à des prêts, et on dispose en quelque sorte de garanties du fait de l'argent déjà investi par les entreprises canadiennes.

Oui, je suis d'accord pour dire que c'est une pilule difficile à avaler que de penser qu'il y a là 13 milliards de dollars que nous avons tous payés. En fait, comme vous le savez, il y a des sociétés de fonds spéculatifs américaines qui s'adressent à des entreprises canadiennes et leur disent: « Nous allons vous donner 30 % de ce que vous avez payé pour les quatre premières années si vous nous transférez cette créance », parce qu'elles s'attendent à récupérer plus que 30 %.

C'est drôle de voir comment la politique fonctionne parfois. Il arrive que les marchés financiers aient raison. Il y a une créance quelque part, et je pense que ce que vous avez suggéré est probablement une bonne idée.

• (1135)

**Le président:** Merci à vous deux.

Chers collègues, nous allons passer à notre deuxième série de questions. Monsieur Tochor, vous avez cinq minutes. Je vous en prie.

[Français]

**Mario Simard:** Merci.

[Traduction]

**Corey Tochor (Saskatoon—University, PCC):** Merci beaucoup à nos témoins.

Ma première question s'adresse à M. Rielly.

En Colombie-Britannique, même le NPD a reproché au gouvernement fédéral de ne pas avoir un sentiment d'urgence à l'égard de la menace tarifaire qui pèse sur l'industrie du bois d'œuvre, surtout si on compare cela aux mesures prises pour d'autres industries. Pourquoi en est-il ainsi? Pourquoi le gouvernement et, dans une certaine mesure, les médias nationaux ne s'occupent-ils pas du sort réservé à ce secteur? Pourquoi pensez-vous que cela se produit?

**Andrew Rielly:** J'étais à Ottawa en juillet pour une réunion avec les ministres LeBlanc et Hodgson, et ils ont alors dit à un groupe de l'Alliance canadienne pour le commerce du bois d'œuvre, dont faisaient partie les entreprises à valeur ajoutée, qu'ils considéraient le bois d'œuvre comme étant aussi important que l'acier, l'aluminium et les pièces automobiles. Nous sommes sortis confiants de cette réunion. L'une des choses que le ministre LeBlanc a dites, c'est qu'il entendait sans cesse parler du bois d'œuvre.

Nous avons été un peu découragés lorsque le ministre LeBlanc a dit, après l'une de ses missions auprès du président Trump, que les trois principaux dossiers sur lesquels ils avaient fait des progrès étaient ceux de l'acier, de l'aluminium et de l'énergie. C'est donc dire qu'entre juillet et cette rencontre, il y a trois semaines, il n'a pas été question du bois d'œuvre.

C'est une question litigieuse, comme vous le savez. Elle n'a jamais été incluse...

**Corey Tochor:** Dans la même veine, concernant votre déception, je soupçonne que vous et de nombreux Canadiens avez été encouragés lorsque Mark Carney a affirmé qu'il savait comment gérer Trump et qu'il aurait obtenu un accord commercial avant le 21 juillet. Serait-ce un autre exemple de cas où les mots ne correspondent pas aux actes? Nous savons tous que Mark Carney n'a pas conclu d'accord commercial avant le 21 juillet.

**Andrew Rielly:** Écoutez, j'encourage M. Carney à conclure un accord commercial pour nous dès que possible, mais je dois reconnaître en quelque sorte que l'administration actuelle aux États-Unis est très protectionniste. Elle n'est probablement pas la plus facile avec qui traiter. Je sais que l'ambassadrice Hillman travaille jour et nuit pour essayer de faire progresser ce dossier, et l'une des choses que j'aimerais souligner est que nous devons intégrer le bois d'œuvre à certaines de ces autres questions, parce que les Américains souhaitent obtenir des choses de nous.

**Corey Tochor:** Monsieur Rielly, je crois comprendre que vous êtes président du conseil d'administration de votre association et in-

vestisseur dans l'industrie également. Si vous aviez su que des droits de douane allaient être imposés, auriez-vous diversifié un peu vos intérêts pour vous protéger?

**Andrew Rielly:** C'est une excellente question. Nous savions tous que cela s'en venait, mais comme je l'ai dit, j'ai déjà vécu cela quatre fois. Cela n'a jamais duré aussi longtemps, et je crois que le gouvernement fédéral a une certaine responsabilité à cet égard, surtout pendant la pandémie de COVID-19, lorsque les prix du bois d'œuvre ont atteint un sommet sans précédent. C'était le meilleur moment pour prendre des mesures.

**Corey Tochor:** Pour ce qui est des prix, saviez-vous que Brookfield s'était départie de ses intérêts dans les produits forestiers? Je n'ai pu trouver aucun de vos membres qui avait des liens avec Brookfield. Si l'on remonte dans le temps, on voit qu'ils avaient différents fonds dans ce secteur dont ils se sont départis. Est-ce vrai?

**Andrew Rielly:** Oui, c'est vrai. Je pense que Brookfield a joué un rôle déterminant dans l'achat de la compagnie côtière canadienne, qui s'appelait MacMillan Bloedel auparavant, alors nous étions...

**Corey Tochor:** Mark Carney n'avait aucun intérêt personnel à conclure une entente dans cette industrie après avoir vendu les actions de ces entreprises, ce qui est un peu suspect.

**John-Paul Danko (Hamilton-Ouest—Ancaster—Dundas, Lib.):** J'invoque le Règlement, monsieur le président. Il s'agit d'une allégation personnelle contre le premier ministre. C'est tout à fait inacceptable.

• (1140)

**Corey Tochor:** C'est exact.

**Le président:** Oui, cela fait partie du débat.

Veuillez continuer.

**John-Paul Danko:** C'est offensant; voilà ce que c'est.

**Le président:** Il vous reste une minute et 29 secondes.

Cela fait partie de la discussion, monsieur Danko.

**Corey Hogan (Calgary Confederation, Lib.):** J'invoque le Règlement, monsieur le président. Je suis en train d'examiner la motion relative à ce rapport, et je ne vois pas comment cela s'y trouve.

**Le président:** Monsieur Tochor, si vous pouviez vous en tenir au sujet dont nous discutons aujourd'hui, je l'apprécierais.

**Corey Tochor:** Le sujet est l'incapacité de Mark Carney d'obtenir un accord commercial, surtout dans le dossier du bois d'œuvre. Son ancienne entreprise a vendu ses actions dans le secteur du bois d'œuvre avant que ces droits de douane ne soient imposés. Ces questions se situent tout à fait dans les limites de l'étude en cours.

Je m'adresse maintenant au représentant de Produits de bois canadien. Plus tôt cette année, avez-vous entendu dire que la Chine était la principale menace pour le Canada lors des élections?

**Bruce St. John:** Nous avons lu les nouvelles dans les journaux et ainsi de suite, mais cela n'a pas...

**Corey Tochor:** C'est Mark Carney qui a dit que la principale menace était la Chine. Est-ce exact?

**Bruce St. John:** Je ne peux pas vraiment parler du...

**Corey Tochor:** Il a fait cette promesse pendant la campagne électorale, et maintenant, pour préciser, vous donnez l'espoir au secteur forestier de construire plus de maisons, non pas au Canada, mais en Chine, espérons-le. Est-ce exact? Qu'est-ce qui a changé?

**Bruce St.John:** Nous mettons l'accent sur l'étranger et nous cherchons à obtenir le meilleur rendement possible. Nous ne le voyons pas sous un angle politique, mais sous l'angle des débouchés. Nous travaillons évidemment avec des gens qui travaillent au Canada. Le Conseil canadien du bois met beaucoup l'accent sur la construction de maisons au Canada, mais nous ciblons les marchés étrangers. Nous ciblons le Japon, la Corée, le Royaume-Uni et le Vietnam, donc plusieurs marchés, et pas seulement la Chine.

**Corey Tochor:** Ensuite, pourquoi avez-vous mentionné la Chine et le fait que la construction de maisons était une stratégie de croissance, alors que plus tôt cette année, nous avons entendu dire qu'il s'agissait de notre principale menace? Cela ne correspond pas vraiment à la réalité.

**Le président:** Répondez rapidement, monsieur St.John.

**Bruce St.John:** Il est vrai que nous travaillons en Chine, mais à titre d'exemple, nous avons introduit le système de construction en deux par quatre au Japon et nous y avons construit plus de trois millions et demi de maisons.

**Corey Tochor:** Ne pensez-vous pas que vous devriez construire des maisons au [inaudible]?

**Bruce St.John:** Nous avons construit plus de 140 000...

**Le président:** Messieurs, votre temps est écoulé.

Nous allons passer à M. Hogan, pour cinq minutes.

**Corey Hogan:** Merci, monsieur le président, et merci à nos témoins. Je suis heureux de revoir ceux d'entre vous que j'ai déjà rencontrés.

Lundi, un sommet sur la foresterie a eu lieu à Vancouver entre les gouvernements du Canada et de la Colombie-Britannique. Quatre ministres et deux secrétaires parlementaires, dont moi-même, ont représenté le gouvernement du Canada, accompagnés de fonctionnaires. Nous avons rencontré le premier ministre et les ministres, nous avons discuté de la nécessité d'un soutien coordonné et renforcé pour le secteur forestier, et nous nous sommes entendus sur la prestation de ce soutien, y compris des fonds supplémentaires. La nécessité et l'intention d'agir sont réelles, non seulement en Colombie-Britannique, mais dans toutes les provinces, et l'une des choses dont nous avons discuté est que la compétence allait en faire partie.

La compétence était un droit durement acquis pour les provinces, y compris la mienne, l'Alberta. Il est certain que le gouvernement fédéral ne veut pas s'ingérer, mais la situation devient complexe, car comme le gouvernement fédéral travaille dans les limites de sa compétence en matière de fiscalité, de commerce, de réglementation environnementale et de politique industrielle, une coordination s'impose, et cela peut créer de la confusion pour les entreprises forestières concernées.

Madame Haakstad, vous avez souligné la complexité de la situation et je voulais vous poser une question à ce sujet. Vous avez parlé d'un accès plus rapide et plus simple au moyen d'un guichet unique, ce qui me semble tout à fait logique. Pouvez-vous nous en dire davantage sur le fonctionnement que vous envisagez?

**Kim Haakstad:** Oui. Merci, monsieur Hogan, et merci beaucoup d'avoir fait partie de la délégation présente en Colombie-Britannique en début de semaine.

J'ai effectivement travaillé comme consultante ainsi que dans une entreprise de technologie propre. À l'époque, nous avions accès à un programme que le gouvernement avait mis en place, le Carre-

four de la croissance propre, qui est essentiellement un service de conciergerie pour les entreprises qui doivent travailler avec le gouvernement fédéral pour s'assurer que leurs produits sont adaptés au marché et que leur propriété intellectuelle reste au Canada, etc., des questions qui préoccupent la plupart des entreprises dans le domaine de l'innovation.

Je pense que nous pouvons faire la même chose ici, afin que les entreprises aient un endroit où elles peuvent s'adresser pour qu'on les aide à comprendre où elles s'inscrivent dans les programmes d'innovation qui seront mis en place par Ressources naturelles Canada. Elles peuvent aussi contacter la Banque de développement du Canada et Exportation et développement Canada, ainsi que les personnes compétentes pour les programmes et les possibilités de facilités de crédit disponibles.

Pendant de nombreuses années, en grande partie à cause des droits de douane, les entreprises forestières ont été très réticentes à recourir aux programmes gouvernementaux, car elles craignaient les répercussions potentielles liées aux droits compensateurs.

Nous ne sommes pas habitués à cela. Les entreprises ont besoin d'aide. La mise en place d'un guichet unique au sein du ministère des Ressources naturelles ou d'un organisme similaire serait une excellente occasion pour les entreprises.

**Corey Hogan:** Merci. Je suis d'accord. Je pense que c'est une option que nous devons explorer.

En Colombie-Britannique, nous avons aussi parlé du fait que notre action ne pouvait pas se limiter à une réaction aux États-Unis. Elle doit être à la hauteur du moment, mais aussi permettre au secteur de continuer à réussir, à croître et à prospérer. Nous en avons parlé. Je crois fermement que le Canada a un avantage fondamental dans le secteur du bois. En fin de compte, nous avons d'excellentes fibres de haute qualité, un accès économique à ces fibres et un accès aux capitaux et aux marchés, les ingrédients essentiels à la réussite à long terme.

Je suppose que ma question s'adresse à tous nos témoins. Je me demande ce que vous pensez des mesures que le gouvernement fédéral devrait prendre précisément pour accroître l'accès à la fibre économique, l'accès aux capitaux et l'accès aux marchés.

Nous pourrions peut-être commencer par Mme Haakstad.

• (1145)

**Kim Haakstad:** Bien sûr. Je vais d'abord rappeler une mesure que j'ai évoquée dans ma déclaration liminaire, qui est, à mon avis, une mesure fondamentale que le gouvernement fédéral peut prendre, c'est-à-dire simplement se retirer des domaines où les provinces réglementent déjà et ont compétence, pour les espèces en péril et le ministère des Pêches et des Océans... Je crois qu'il en a été question dans le budget.

Vraiment, nous devons cesser d'avoir côte à côte un camion du MPO et un lot de camions du ministère de l'Intendance des terres, de l'eau et des ressources de la Colombie-Britannique et de ne pas s'entendre sur ce que l'entreprise doit faire. Cela ne fait qu'ajouter de la complexité et des coûts, sans protéger l'environnement.

**Corey Hogan:** Monsieur Rielly, allez-y.

**Andrew Rielly:** J'aimerais souligner que je suis conscient qu'il est beaucoup question de se tourner vers de nouveaux marchés. Je connais Bruce St.John. Il a fait un travail fantastique pour ouvrir de nouveaux marchés à l'étranger et ce genre de choses.

Comme je l'ai dit, 70 % de notre production est destinée au marché américain pour nos entreprises du secteur à valeur ajoutée de la Colombie-Britannique. Se tourner vers un nouveau marché implique deux choses. Premièrement, il s'agit d'un programme de 5 à 10 ans. Essayer de faire en sorte qu'une entreprise qui fabrique des composants en cèdre à Delta, et tout à coup, les produits ne sont plus destinés aux États-Unis, mais à un autre marché, c'est tout un contrat.

Je signale que personne ne sait mieux que l'entreprise elle-même comment se réorienter. Je pense que c'est une excellente idée d'obtenir de l'aide des gouvernements fédéral et provinciaux pour faciliter l'accès aux marchés, mais je ne crois pas qu'il soit réaliste de réunir un groupe de gens autour d'une table et de dire: « D'accord, voici la façon dont nous devons procéder avec certains de nos produits du bois pour soulager... » Je dirais simplement...

**Corey Hogan:** Je suis désolé. Pour préciser, monsieur Rielly, en ce qui concerne l'accès aux marchés, je pensais aussi à notre marché actuel et à son ouverture. Il s'agit d'un élément fondamental: nous devons pouvoir accéder aux marchés, et rien ne peut remplacer le marché américain.

**Andrew Rielly:** D'accord.

**Le président:** Nous devons passer à M. Simard pour deux minutes et demie.

[Français]

**Mario Simard:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Revenons au marché américain. Comme nous l'a dit un témoin qui a comparu devant le Comité cette semaine, la vie sera peut-être un peu plus facile pour le secteur forestier au moment où les taux d'intérêt descendront aux États-Unis, ce qui risquera de faire reprendre le cycle de la construction.

Cependant, on n'en est pas encore rendu là. En ce moment, les droits compensateurs et les droits de douane combinés s'élèvent à 45 %. Si on étire la situation sur un an, jugez-vous que la possibilité qu'on perde des acteurs dans l'industrie forestière, en particulier chez vous, en Colombie-Britannique, est très élevée? Mon objectif est de présenter un portrait lucide de la situation. J'aimerais entendre votre avis, compte tenu du temps qui nous est imparti pour arriver à endiguer la situation critique dans laquelle nous sommes.

Les témoins peuvent répondre à la question à tour de rôle.

Vous pouvez commencer, monsieur Rielly.

[Traduction]

**Andrew Rielly:** C'est une excellente question. Cela va droit au cœur de la situation que nous vivons.

Comme je l'ai dit, pour les entreprises qui sont des producteurs primaires, qui sont grandes — les West Fraser, les Canfor, les Domtar —, aucune n'apprécie cette situation. Aucune n'a les moyens de payer ces droits, mais elles vendent sur le marché. Comme je vous l'ai dit, nous avons eu un camion avec une seule commande cette semaine. Nous devons facturer ces 61 000 \$ à notre client. Il n'est pas question de dire: « Nous allons absorber ce coût et nous allons payer. » Ce ne serait possible qu'à court terme.

Deux choses peuvent arriver, monsieur Simard. Dans certains cas, ces droits de douane vont exclure les produits canadiens du marché américain. Les clients commenceront à se tourner vers des solutions de rechange moins coûteuses. C'est un risque réel, surtout

pour les produits à valeur ajoutée et les produits finis. Leurs prix les excluront du marché.

Pour en venir au cœur de votre question, une année pour nos 60 entreprises, je pense honnêtement... Il ne s'agit pas d'entreprises qui font faillite. Il s'agit probablement de gens de mon âge, qui ont connu la prospérité et qui sont en affaires depuis 30 ans, qui disent: « Vous savez quoi? Cette formule ne fonctionne plus. » Si des entreprises bien établies, qui ont des bilans financiers solides, des fournisseurs et des clients, disent qu'elles ne peuvent pas s'en sortir, elles commenceront à fermer leurs portes d'ici la fin du premier trimestre. Dans cet échéancier, sans une aide sous forme de rachat des dépôts, à la fin du premier trimestre, je parierais que 20 de nos 60 entreprises fermeront leurs portes.

● (1150)

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

Nous reviendrons à vous plus tard, monsieur Simard.

[Français]

**Mario Simard:** Merci.

**Le président:** Monsieur Martel, vous avez la parole pour cinq minutes.

**Richard Martel (Chicoutimi—Le Fjord, PCC):** Merci, monsieur le président.

Monsieur St.John, ce que je comprends, c'est que, sans les Américains, l'industrie forestière n'est pas viable. Est-ce bien ça?

[Traduction]

**Bruce St.John:** Oui, bien sûr, le marché américain est extrêmement important pour l'industrie canadienne. Cela ne fait aucun doute. Aujourd'hui, 80 % du volume est envoyé aux États-Unis et il est extrêmement difficile, voire impossible, de prendre ce genre de virage.

[Français]

**Richard Martel:** Vous avez dit tout à l'heure que la production de bois de la Suède répondait à 400 % de ses besoins et qu'il fallait qu'elle en exporte beaucoup.

Quel est ce pourcentage pour le Canada?

[Traduction]

**Bruce St.John:** Au Canada, nous sommes à 280 %. C'est la consommation par opposition à l'autosuffisance. En outre, 180 % de la production canadienne doit être acheminée vers d'autres marchés.

[Français]

**Richard Martel:** La dernière entente sur le bois d'œuvre a été conclue en 2006. Je me demande toujours pourquoi la renégociation dans ce domaine est si compliquée, étant donné que, dans des secteurs comme l'acier, l'aluminium et l'énergie, on réussit toujours à trouver un terrain d'entente et à s'arranger. Comment se fait-il que personne ne veuille toucher à l'entente sur le bois d'œuvre? C'est compliqué. Il y a certainement des raisons à ça. Qu'en pensez-vous?

Ça fait presque 20 ans qu'il n'y a pas eu de nouvelles négociations sur le bois d'œuvre. Ça fait donc longtemps que vous vivez sous les termes de l'entente de 2006. Aujourd'hui, en raison des droits de douane qui sont apparus, il y a une urgence. Or, comment se fait-il que cette entente, dont on parle depuis des lunes, ne se renégocie pas?

[Traduction]

**Andrew Rielly:** Voulez-vous que je...

[Français]

**Richard Martel:** Ma question s'adresse à M. St. John ou à M. Rielly. L'un ou l'autre peuvent répondre.

[Traduction]

**Andrew Rielly:** Brièvement, je dirai qu'en 2006, la situation était un peu différente de celle que nous vivons. Nous avions une décision ferme de l'OMC en notre faveur. Le groupe spécial de l'ALENA avait statué en notre faveur, et ce différend allait littéralement se terminer par un litige imposé par l'ALENA et l'OMC.

Cette fois-ci, l'OMC n'a pas beaucoup de mordant, car personne n'a été nommé à l'organe d'appel, et avec l'administration américaine actuelle, nous ne sommes même pas certains qu'elle se plierait à une décision de l'ALENA, ce qui est inquiétant. C'est là la différence par rapport à la situation actuelle.

C'est pourquoi je dis que notre gouvernement doit utiliser les outils dont nous disposons, par rapport à l'énergie et aux minéraux critiques, aux produits que veulent les Américains, et dire que cette fois-ci, il faut inclure le bois d'œuvre résineux parce que, comme vous le voyez, ce marché est vital pour nous.

[Français]

**Richard Martel:** Monsieur Rielly, j'aimerais juste...

[Traduction]

**Bruce St. John:** Voulez-vous entendre mes commentaires?

[Français]

**Richard Martel:** Oui, excusez-moi. Je vous écoute, monsieur St. John.

[Traduction]

**Bruce St. John:** J'aimerais simplement ajouter que, de notre point de vue, nous continuons à travailler, peu importe les conditions du marché ou les droits ou tarifs en vigueur. C'est pourquoi l'industrie a continué d'investir dans la promotion des marchés étrangers. Nous devons jeter les bases à long terme et éliminer les risques auxquels nous sommes constamment exposés. Ce n'est pas parce qu'il y a une situation en ce moment avec les États-Unis que nous devons cesser de le faire. Nous devons continuer de chercher à diversifier les marchés afin d'obtenir le meilleur rendement possible pour l'industrie et pour les entreprises.

[Français]

**Richard Martel:** L'industrie forestière est-elle consultée par le gouvernement?

Je trouve que vous soulevez de bons points aujourd'hui, monsieur Rielly et monsieur St. John. Avez-vous été consultés par le gouvernement?

• (1155)

[Traduction]

**Andrew Rielly:** Comme je l'ai dit à M. Simard, nous avons rencontré les ministres en juillet et nous avons mené des consultations. L'Alliance canadienne pour le commerce du bois d'œuvre, le principal groupe au pays, a présenté trois solutions de rechange que le groupe pourrait accepter si le gouvernement fédéral veut entamer des discussions avec les Américains au sujet du commerce.

Les comités comme celui-ci sont importants pour pousser le gouvernement fédéral à agir, pour lui rappeler l'importance de ce dossier pour tant de gens et pour dire que, même si nous aimerions tous nous tourner vers de nouveaux marchés, le plus important est que le marché le plus vaste et le plus riche que nous ayons se trouve juste à côté de chez nous.

**Le président:** Merci.

Monsieur St. John, nous n'avons plus de temps, mais je vais vous donner 30 secondes pour répondre, si vous le souhaitez.

**Bruce St. John:** Nous communiquons régulièrement avec le gouvernement. J'étais à Ottawa il y a deux semaines pour rencontrer des représentants du gouvernement et discuter avec eux de la possibilité d'établir des programmes pour l'avenir, et ils ont bien accueilli l'idée de nous financer.

**Le président:** Chers collègues, cela met fin à notre discussion avec le premier groupe de témoins.

[Français]

**Mario Simard:** Je suis désolé de vous interrompre, monsieur le président, mais j'aimerais dire quelque chose. J'en aurais pour deux secondes.

[Traduction]

**Le président:** Je suis désolé. C'est au tour de M. Guay. Je vais vous interrompre. Je traite mes collègues plus mal que l'opposition.

Je suis désolé, monsieur Guay. Excusez-moi.

**Claude Guay (LaSalle—Émard—Verdun, Lib.):** Merci, monsieur le président, et merci à nos distingués témoins.

Le gouvernement a annoncé les différents programmes, et vous avez aussi parlé des différents programmes. Il y a un programme de liquidités de 700 millions de dollars de la BDC. Vous l'avez mentionné. Le budget présenté hier prévoit également un programme doté de 500 millions de dollars pour l'innovation et la diversification des marchés. Je sais que cela ne représente pas la même chose pour tout le monde. C'est un programme qui commencerait au cours du nouvel exercice, avec le budget. Un programme est déjà en vigueur. Ses fonds sont déjà attribués. Je veux m'assurer de bien comprendre à quoi il peut servir, comment il pourrait être modifié, s'il doit l'être et comment vos parties prenantes l'utilisent. La question est légèrement différente pour tout le monde parce que, si vous êtes sur le marché américain aujourd'hui, il pourrait s'agir de diversification, de changement de produits ou d'expansion aux États-Unis. À l'extérieur des États-Unis, monsieur St. John, il y a l'Asie et le Royaume-Uni.

Le programme est-il utile? La question que j'aimerais poser à chacun d'entre vous est de savoir comment vos parties prenantes perçoivent ce programme et comment nous pourrions l'améliorer.

Commençons par vous, madame Haakstad.

**Kim Haakstad:** Je pense que l'important dans les programmes que vous avez mentionnés, c'est le renouvellement du financement pour le groupe Produits de bois canadien et le Conseil canadien du bois, qui s'occupent de développer les marchés internationaux et nationaux pour l'industrie. Ils travaillent en partenariat avec l'industrie parce que ce sont des programmes conçus par l'industrie pour l'industrie, afin de nous assurer que nous faisons ce qu'il faut. C'est vraiment essentiel pour que ce financement soit efficace.

Comme vous l'avez dit, les autres programmes prévus dans le budget visent à réoutiller les installations pour répondre aux besoins futurs de l'industrie. Pensez à l'adaptation de machines qui produisent principalement du bois de dimensions pour produire du bois massif d'ingénierie afin de construire des tours en bois de grande hauteur. Parfois, les entreprises ont besoin d'aide pour se réoutiller en fonction des besoins futurs du marché.

À l'heure actuelle, il est difficile d'obtenir un accès prévisible à des fibres économiques pour fabriquer les produits dont nous avons besoin. Pour investir dans l'innovation, il faut avoir des certitudes. Les programmes gouvernementaux financent à juste titre une partie de vos activités, et non la totalité. C'est un principe auquel je crois comme Canadien, mais cela signifie que vous ne pouvez pas investir sans condition favorable. Nous avons besoin d'un accord sur le bois d'œuvre résineux, et nous devons veiller à trouver des moyens de réduire les coûts au Canada afin que les entreprises puissent soutenir la concurrence sur les marchés internationaux et ne pas importer de produits étrangers au Canada au lieu d'utiliser nos propres produits du bois.

**Claude Guay:** Monsieur Rielly.

**Andrew Rielly:** Je pense que ce que Kim Haakstad a dit est très important. Je pense que des programmes comme celui-là sont très utiles. Si vous soutenez le groupe Produits de bois canadien, vous allez soutenir Supply-Build Canada et BC Wood. C'est important.

Comme je vous l'ai dit, nos 60 entreprises membres sont peut-être toutes des entreprises de deuxième ou troisième génération. Pour vous donner une idée, je fais des affaires depuis 30 ans. Le premier mois où nous avons atteint le seuil de rentabilité, ou à peine perdu de l'argent, a été octobre 2025. Dans le cadre du programme de la BDC, nous n'avons pas vraiment besoin d'un prêt à faible taux. Tout va bien, et c'est la situation de la plupart des entreprises qui fabriquent des produits au Canada. Ce sont des entreprises bien financées, alors je vais me ranger du côté de Mme Haakstad et dire que, pour nous, le plus important est vraiment de retrousser nos manches et d'essayer de conclure une sorte d'accord sur le bois d'œuvre résineux avec les États-Unis afin que nous puissions gagner du temps, continuer d'expédier nos produits, puis nous tourner vers de nouveaux marchés.

• (1200)

**Claude Guay:** Monsieur St. John, comment le programme est-il utilisé pour diversifier les marchés, s'il l'est?

**Bruce St. John:** Je pense que, tout d'abord, lorsqu'on parle de diversifier les marchés, il est important de ne pas envisager forcément de nouveaux endroits géographiques. Il faut examiner les marchés existants et se diversifier à l'intérieur de ces marchés.

Par exemple, j'ai dit plus tôt que nos programmes ont contribué à la construction de 3,5 millions de maisons au Japon, mais nous nous sommes rendu compte qu'un plateau est atteint. Donc, maintenant, nous diversifions nos activités au Japon pour construire des immeubles de hauteur moyenne. En Colombie-Britannique, par exemple, 80 % des immeubles de quatre à six étages sont construits en bois. Au Japon, nous avons lancé l'idée et jusqu'à présent, nous avons travaillé sur 156 projets là-bas.

Pour nous, du point de vue de l'industrie, il est important de reconnaître que bon nombre d'entre eux sont en difficulté. Les temps sont vraiment difficiles, et lorsque nous demandons une aide financière au gouvernement, nous aimerions que le gouvernement augmente son pourcentage de financement pour des programmes desti-

nés à aider les entreprises. Elles ont traversé les bonnes et les mauvaises périodes du marché, quelle que soit la situation, mais elles sont actuellement en difficulté. Il leur est très difficile de redresser la situation et d'investir davantage dans le marketing à l'étranger ou dans tout autre domaine. Je demanderais au gouvernement fédéral de contribuer à un pourcentage plus élevé dans le programme que nous envisageons de mettre en place.

**Le président:** Merci, monsieur Guay et monsieur Rielly. Voilà qui conclut notre discussion avec le premier groupe de témoins, et nous serons...

[Français]

**Mario Simard:** Pardon, monsieur le président.

[Traduction]

**Le président:** S'agit-il d'un rappel au Règlement?

[Français]

**Mario Simard:** Non, mais ce sera très rapide.

Je pense avoir mal exprimé, tout à l'heure, la proposition qui circule présentement sur le rachat de droits de douane. L'information sera envoyée à M. Rielly par courriel, et j'aimerais qu'il réponde par écrit au Comité.

[Traduction]

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

Je signale également aux témoins que nous sommes prêts à recevoir les mémoires que vous voudrez peut-être nous faire parvenir pour étoffer certains points que vous avez soulevés aujourd'hui.

Les exposés ont été excellents et mes collègues ont posé de bonnes questions.

Nous allons maintenant faire une pause d'environ cinq minutes pour nous préparer à accueillir le prochain groupe de témoins.

• (1200)

(Pause)

• (1210)

**Le président:** Nous reprenons nos travaux.

Permettez-moi d'abord de faire quelques observations à l'intention des témoins. Nous avons un groupe de témoins très nombreux. Nous avons six représentants de groupes différents.

Pour ceux qui participent par vidéoconférence aujourd'hui, veuillez cliquer sur l'icône du microphone pour activer votre micro et désactiver le son lorsque vous ne parlez pas. Au bas de votre écran, vous pouvez sélectionner le canal d'interprétation approprié: parquet, anglais ou français. Les personnes présentes dans la salle peuvent utiliser l'oreillette pour sélectionner le canal souhaité.

Je rappelle à tous les collègues qu'ils doivent adresser leurs commentaires à la présidence.

J'aimerais souhaiter la bienvenue à nos témoins de ce deuxième groupe.

Sur Zoom, nous accueillons Jason Krips, coprésident de l'Alberta Softwood Lumber Trade Council. Dans la salle, nous accueillons Andrew de Vries, directeur général, et Vincent Miville, vice-président, de Propriétaires forestiers du Canada. Sur Zoom, de Domtar Inc., nous accueillons Luc Thériault, président, Produits du bois. Dans la salle, nous accueillons Ian Dunn, président et directeur général de l'Ontario Forest Industries Association. Enfin, sur Zoom, nous accueillons Brad Thorlakson, président exécutif de Tolko Industries Ltd.

Vous disposerez chacun d'au plus cinq minutes pour faire votre déclaration liminaire. Si vous pouviez respecter le plus possible l'horaire, nous vous en serions reconnaissants. Je sais que mes collègues seront impatients de faire des commentaires et de vous interroger.

Nous allons commencer par M. Krips. Vous avez la parole pour cinq minutes.

**Jason Krips (coprésident, Alberta Softwood Lumber Trade Council):** Merci, monsieur le président, distingués membres du Comité. Je suis heureux de comparaître devant vous au nom de l'industrie forestière de l'Alberta.

L'Alberta Softwood Lumber Trade Council représente les scieries de l'Alberta qui exportent leurs produits aux États-Unis. Le conseil est composé de neuf entreprises, allant de sociétés cotées en bourse à des scieries familiales. Comme le président l'a mentionné, je suis l'un des deux coprésidents. Au quotidien, je suis président et chef de la direction de l'Alberta Forest Products Association, ou AFPA. L'AFPA représente 29 entreprises forestières de l'Alberta, allant de sociétés cotées en bourse à des entreprises familiales qui se sont transmises de génération en génération. Elles sont présentes dans toute la chaîne de valeur forestière, des scieries aux usines de pâtes et papiers en passant par les producteurs de granulés de bois et tout ce qu'on trouve dans le secteur.

Notre industrie en Alberta crée 30 000 emplois et contribue à hauteur de 14 milliards de dollars à l'économie de la province. Nous sommes fiers de faire partie d'une industrie forestière canadienne qui s'étend d'un océan à l'autre, une industrie qui crée 200 000 emplois à l'échelle nationale et qui est l'un des plus importants employeurs d'Autochtones au pays. Nous sommes également fiers de notre bilan environnemental et du fait que nous plantons trois arbres pour chaque arbre que nous récoltons.

Le moment est bien choisi pour discuter de la santé des secteurs des ressources naturelles comme le nôtre. Vous entendrez des thèmes très semblables à ceux que vous avez entendus ce matin de la part du groupe précédent. Comme vous le savez, nous approchons des droits et tarifs combinés d'environ 50 %. Pour les produits commercialisés, cela représente près de la moitié de notre production. On ne saurait trop insister sur l'urgence de la situation. Nous commençons à voir des usines réduire leurs quarts de travail et licencier des travailleurs. Compte tenu de l'éloignement de bon nombre de nos collectivités, il y a un risque qu'une fois ces emplois perdus, ils soient difficiles à récupérer. Les industries connexes soutenues par les emplois forestiers auront également du mal à se redresser.

Nous pouvons agir, tant au pays qu'à l'étranger. Comme on vous l'a dit ce matin, notre première tâche consiste à conclure un accord durable avec les Américains. Le Canada n'est pas le seul qui tirera profit d'un tel accord. Les consommateurs américains peinent à accéder à la propriété. En effet, les Américains ne peuvent déjà plus

acheter leur première maison avant l'âge moyen de 38 ans. L'augmentation des coûts due aux barrières commerciales aggrave la situation.

Des centaines de milliers d'Américains gagnent leur vie en transportant notre bois, en le vendant au détail et en l'employant pour construire. La confusion et l'incertitude causées par les tarifs ont décimé le marché américain de l'habitation. Cela nuit aux gens des deux côtés de la frontière. Les États-Unis fournissent 70 % de leur propre bois d'œuvre, mais ils doivent en importer 30 %. Nos espèces, en particulier l'épinette, le pin et le sapin, jouent un rôle particulier dans les applications structurelles du bâtiment.

En vue de conclure un accord, il est absolument essentiel que notre industrie ait son mot à dire et participe à des communications bilatérales régulières sur l'avancement des négociations. Nous avons vu le gouvernement redoubler d'efforts pour aider d'autres industries, comme l'acier, l'aluminium, l'automobile, les produits laitiers et l'énergie. Nous avons besoin d'un niveau d'urgence similaire afin de parvenir à un accord pour l'industrie forestière et pour que celle-ci soit traitée comme une industrie prioritaire au même titre que ces autres industries clés.

Au pays, nous commençons à voir des signes positifs indiquant que la compétitivité et la certitude sont prises au sérieux. Trop longtemps, notre industrie a dû composer avec un labyrinthe de règlements qui se chevauchent entre les provinces et le gouvernement fédéral, ce qui a entraîné des retards déraisonnables et des moratoires qui ont retardé les décisions. Ces délais ne permettent pas d'atteindre les objectifs environnementaux. Ceux-ci sont déjà rigoureusement réglementés, mais nous avons besoin d'un système qui permet d'obtenir beaucoup plus rapidement une approbation lorsque la loi est respectée.

De plus, nous pouvons et devrions utiliser davantage nos ressources au pays. C'est une façon sûre de nous protéger contre les barrières commerciales. Des pays comme la Suède, la Norvège et l'Autriche ont pris les devants dans le domaine de la construction en bois. Ici, au Canada, la Colombie-Britannique a pris les devants en adoptant une loi sur la construction en bois. Nous devrions avoir une loi semblable qui s'applique aux projets financés par le gouvernement fédéral à l'échelle nationale. Il est aussi essentiel de continuer à favoriser la diversification des marchés et l'innovation afin de créer de nouveaux produits pour de nouveaux marchés.

Nous devons être conscients que nous ne pouvons pas régler ce problème par la diversification. Nous devons trouver une solution avec nos amis et clients américains. Il est temps de nous retrousser les manches et de conclure un accord profitable pour les deux pays.

Merci beaucoup, monsieur le président, et merci, distingués membres du Comité.

• (1215)

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

Nous allons maintenant passer à M. De Vries et à M. Miville, qui feront une déclaration liminaire commune, en français et en anglais.

Vous avez la parole pour cinq minutes à vous deux.

**Andrew de Vries (directeur général, Propriétaires forestiers du Canada):** Monsieur le président, distingués membres du Comité.

Merci de m'avoir invité à comparaître devant vous aujourd'hui. Je m'appelle Andrew de Vries, président-directeur général, et je suis accompagné de Vincent Miville, vice-président de Propriétaires forestiers du Canada.

Propriétaires forestiers du Canada est une association nationale représentant 480 000 propriétaires forestiers, qui détiennent 10 % des forêts aménagées du Canada, mais qui sont responsables de 20 % de la production forestière du pays. Nos membres gèrent activement leurs forêts pour produire du bois, conserver la biodiversité, séquestrer du carbone, réduire les risques d'incendie et soutenir l'économie rurale. Ces propriétaires fournissent une source locale importante d'approvisionnement en bois à presque toutes les usines de transformation du bois du Canada, et ce bien que leur contribution soit souvent négligée dans le développement de politiques.

[Français]

**Vincent Miville (vice-président, Propriétaires forestiers du Canada):** Les propriétaires forestiers sont des victimes collatérales du différend sur le bois d'œuvre résineux. Bien que les droits imposés par les États-Unis visent d'abord à sanctionner les redevances sur le bois des forêts publiques, ils ont pour conséquence de créer un environnement de prix déprimé pour tous ceux qui récoltent du bois rond, en réduisant le revenu des scieries et en affaiblissant la demande de produits forestiers canadiens.

Ces droits ont l'effet d'une taxe cachée sur les producteurs forestiers. Lorsque les scieries ferment ou réduisent leurs activités, les revenus des producteurs chutent fortement.

Par ailleurs, ces producteurs ne sont pas protégés par les filets de sécurité sociale comme l'assurance-emploi, et ils sont même exclus des programmes de soutien offerts à l'industrie forestière. C'est une injustice qui doit être corrigée si on veut préserver l'intégrité de la chaîne d'approvisionnement.

Par conséquent, nous demandons au gouvernement fédéral des programmes de soutien fiscal et d'aide à la mise en valeur des forêts privées. De plus, le gouvernement canadien doit négocier un accord sur le bois d'œuvre résineux qui prévoit des exemptions de taxes et de quotas pour tout le bois d'œuvre produit à partir du bois rond issu des forêts privées.

Évidemment, nous appuyons les initiatives du gouvernement visant à diversifier les marchés, développer des produits à valeur ajoutée, promouvoir l'utilisation du bois dans la construction et mettre en œuvre des politiques d'approvisionnement public qui sont favorables au bois. Toutefois, ces initiatives doivent être conçues pour renforcer l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, notamment en créant des partenariats avec les producteurs forestiers qui fournissent localement du bois rond.

• (1220)

[Traduction]

**Andrew de Vries:** Collaborer avec les propriétaires forestiers est essentiel pour libérer le plein potentiel du secteur forestier canadien. Les forêts publiques sont soumises à des pressions liées aux ravageurs, à la création d'aires protégées, à l'intérêt du public pour d'autres usages ainsi qu'aux droits des Premières Nations, tandis que les forêts privées demeurent largement sous-exploitées. Néanmoins, ces propriétaires sont prêts à investir dans la sylviculture, la prévention des incendies, la régénération, la séquestration du carbone, la gestion des habitats et l'adaptation aux changements climatiques. Mais ils ont besoin des bons outils et incitatifs fournis par le gouvernement.

Nous souhaitons formuler quatre recommandations au Comité, qui, selon nous, permettraient de renforcer le secteur forestier grâce à une meilleure exploitation du potentiel des forêts privées.

Premièrement, le SCF — le Service canadien des forêts — doit approfondir sa compréhension de la propriété et de la gestion des forêts privées. Cela inclut la reconnaissance de la diversité des modèles de propriété, des réalités économiques des petits producteurs et des services écologiques qu'ils offrent. Avec de meilleures données et une plus grande implication, le SCF pourra élaborer des politiques pertinentes, équitables et innovantes à l'échelle mondiale. Le manque actuel de connaissances l'en empêche.

Deuxièmement, le gouvernement fédéral doit intensifier ses efforts pour résoudre le différend sur le bois d'œuvre avec les États-Unis. Une priorité clé devrait être d'obtenir une exemption pour le bois d'œuvre produit à partir de bois récolté en forêt privée. Ces bois ne sont pas subventionnés et ne devraient pas être pénalisés par des mesures commerciales visant le bois des forêts publiques.

Troisièmement, le gouvernement fédéral doit soutenir les droits des propriétaires de forêts privées lors des négociations sur les revendications des Premières Nations et dans l'élaboration de lois fédérales. Nous suggérons que les terres privées soient explicitement exclues des revendications territoriales des Premières Nations et que le gouvernement fédéral continue de soutenir des mesures politiques telles que « pas d'expropriation » et « acheteur volontaire, vendeur volontaire ».

En ce qui concerne les lois fédérales comme la Loi sur les espèces en péril, le gouvernement devrait collaborer avec les provinces pour que les mesures d'habitat essentiel soient d'abord appliquées sur les terres publiques.

Enfin, pour stimuler l'investissement à long terme dans la gestion forestière, nous recommandons la création d'un régime d'épargne et d'investissement sylvicole personnel. Cet outil fiscal permettrait aux propriétaires forestiers de mettre de côté les revenus tirés de la vente de bois dans un compte à imposition différée, destiné à des travaux sylvicoles futurs. Il favoriserait les investissements privés dans les forêts privées productives situées près des usines, générant ainsi un flux de bois bon marché et accessible.

En conclusion, nous appelons le gouvernement fédéral à adopter une approche plus inclusive et globale en matière de politique forestière — une approche qui reconnaît le rôle unique des propriétaires forestiers et qui les intègre pleinement dans les solutions.

Merci.

**Le président:** Merci à vous deux.

Monsieur Thériault, je crois que vous allez prononcer l'allocation préliminaire pour vous et pour M. Thorlakson.

Vous disposez d'un maximum de cinq minutes. Je vous en prie.

**Luc Thériault (président, Produits du bois, Domtar inc.):** Merci, monsieur le président.

Bonjour, monsieur le président et distingués membres du Comité.

Merci de me donner l'occasion de me présenter devant vous aujourd'hui. J'ai eu la chance de rencontrer plusieurs membres du Comité au cours des dernières semaines et j'apprécie notre dialogue continu au sujet des défis et des occasions qui se présentent au secteur forestier canadien.

Je m'appelle Luc Thériault. Je suis président de l'unité commerciale Produits du bois chez Domtar, mais je suis ici aujourd'hui à titre de co-président de la Canadian Lumber Trade Alliance. J'aimerais profiter de l'occasion pour saluer mon co-président, Brad Thorlakson, qui est aussi présent.

La Canadian Lumber Trade Alliance a été créée en 2001 et elle regroupe aujourd'hui des associations provinciales et des entreprises de toutes les régions du Canada. Elle représente près de 80 % de la production de bois d'œuvre résineux du Canada qui est exportée aux États-Unis. L'industrie forestière est plus unie que jamais, les entreprises, les associations industrielles, la main-d'œuvre et tous les acteurs de la chaîne de valeur travaillant main dans la main.

Notre industrie soutient directement plus de 200 000 emplois et elle fait vivre plus de 300 collectivités dépendantes de la forêt dans l'ensemble du Canada. La stabilité de centaines de collectivités rurales et nordiques repose sur un secteur forestier fort et prévisible. Notre industrie génère 87 milliards de dollars par an, ce qui la classe parmi les cinq premières industries exportatrices du Canada. Partout au Canada, le secteur forestier emploie environ 11 000 Autochtones et, en 2022, quelque 395 fournisseurs affiliés à des communautés autochtones participaient activement au secteur forestier canadien. Le secteur s'engage à approfondir ses partenariats avec les peuples autochtones tout au long de la chaîne de valeur afin de faire progresser la réconciliation économique de manière significative.

Au-delà des aspects économiques, le secteur forestier est un atout national qui contribue à l'accessibilité au logement, aux possibilités économiques pour les Autochtones, à la décarbonation et à la résilience face aux incendies de forêt. Il s'agit là de priorités nationales qui dépendent d'une industrie forestière saine et concurrentielle.

Or, notre capacité à donner suite à ces priorités est limitée à plusieurs égards. Les droits compensateurs qui continuent d'être imposés par les États-Unis, combinés à l'application des droits de douane prévus à l'article 232 sur le bois d'œuvre résineux et les produits dérivés canadiens, ont fait grimper le taux moyen combiné des droits de douane et des taxes à plus de 45 %. La réalité est simple: l'industrie américaine produit environ 70 % de ce que les États-Unis consomment, tandis que les produits du bois canadiens fournissent environ 25 % de ce volume. Nos produits comblent une lacune sur le marché, garantissant ainsi aux Américains le bois d'œuvre dont ils ont besoin pour construire des maisons et des collectivités.

Malgré les efforts déployés par le gouvernement fédéral pour trouver une solution, l'absence d'un accord persiste depuis bien trop longtemps. En conséquence, les entreprises sont contraintes de prendre des décisions difficiles. Elles réduisent leur production et ferment des établissements, ce qui a des répercussions négatives sur les travailleurs et leur famille partout au Canada.

La diversification hors du marché américain prendra des décennies. Nous avons besoin d'un environnement dans lequel nous pouvons être compétitifs dès maintenant, et nous avons besoin d'un accord commercial durable sur le bois d'œuvre résineux qui ramène la stabilité, la prévisibilité et la confiance dans ce secteur crucial.

Notre industrie fait face à un des systèmes réglementaires les plus complexes au monde. Ce défi continue à nuire à notre compétitivité, à dissuader les investissements au Canada et à menacer des emplois. Le système est redondant, désuet et difficile à gérer. Nous avons besoin d'un cadre réglementaire moderne et simplifié.

J'espère pouvoir discuter plus en détail d'autres enjeux cet après-midi, mais je tiens à souligner une autre question importante pour le secteur. Les pressions sur la liquidité et les investissements augmentent rapidement. Nous apprécions le soutien annoncé jusqu'à maintenant par le gouvernement, mais nous avons besoin de programmes et d'un accès à des liquidités qui correspondent aux réalités avec lesquelles nous devons composer. En plus des programmes gouvernementaux plus rapides et plus souples qui soutiennent notre capacité à investir dans nos installations et à maintenir les emplois, nous appuyons les efforts qui permettraient au secteur d'accéder aux plus de 11 milliards de dollars canadiens actuellement détenus par les douanes américaines.

Pour assurer la compétitivité mondiale du secteur forestier canadien et lui permettre de créer une valeur économique, environnementale et sociale, nous devons relever ces défis dès maintenant.

Monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du Comité, le secteur forestier canadien a le potentiel de devenir la pierre angulaire d'une économie durable et à faibles émissions de carbone. Mais pour y parvenir, nous avons besoin d'un accès équitable aux marchés et d'un système réglementaire moderne et efficace qui favorise la croissance et l'innovation au lieu de les entraver.

Je vous remercie encore de m'avoir donné l'occasion de comparaître devant vous aujourd'hui. J'attends vos questions.

● (1225)

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

Pour terminer, monsieur Dunn, vous avez la parole pour cinq minutes.

**Ian Dunn (président et directeur général, Ontario Forest Industries Association):** Merci, monsieur le président.

Et merci aux membres du Comité.

L'OFIA représente 55 entreprises membres qui fabriquent des produits forestiers et gèrent de façon durable 27 millions d'hectares de forêts publiques en Ontario. L'OFIA contribue 5,4 milliards de dollars au PIB provincial et soutient 128 000 emplois directs et indirects.

J'ai quatre messages clés pour vous aujourd'hui. Premièrement, le secteur nord-américain des pâtes et papiers continue d'évoluer et de se consolider. En 2005, il y avait 16 usines de pâtes et papiers en Ontario et il en reste trois. Au cours des deux dernières années seulement, nous avons assisté à la fermeture d'une usine de cartons-caisses à Trenton, en Ontario, qui a touché 150 emplois, à la fermeture de l'usine de pâtes et papiers d'Espanola, le plus gros employeur de la ville, qui a touché 450 emplois, tandis que l'usine de pâtes de Terrace Bay continue de tourner au ralenti et que 400 travailleurs sont concernés. En 2003, 103 000 personnes travaillaient directement dans le secteur de la fabrication du papier au Canada, et aujourd'hui ce chiffre est de 46 000.

Deuxièmement, les producteurs de bois d'œuvre font face à des défis sans précédent. Le secteur forestier est très intégré; la sciure, les copeaux de bois et l'écorce produits par les scieries deviennent la matière première pour les usines de pâtes et papiers et les installations de bioénergie. Avec la consolidation du secteur des pâtes et papiers, ce marché a considérablement rétréci, de sorte que ces matériaux ont été stockés, enfouis ou expédiés plus loin, ce qui a ajouté aux coûts assumés par les producteurs de bois d'œuvre à un moment où ils ne peuvent tout simplement pas les supporter. En outre, les marchés de la construction résidentielle des deux côtés de la frontière...

[Français]

**Mario Simard:** Je m'excuse de cette interruption, monsieur le président, mais j'aimerais demander à M. Dunn de ralentir un peu son débit pour que les interprètes soient encore en vie à la fin de sa présentation.

[Traduction]

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

Merci, monsieur Simard.

**Ian Dunn:** Le secteur forestier est très intégré. Nous en avons parlé. De plus, les marchés de la construction résidentielle des deux côtés de la frontière demeurent faibles et les prix sont déprimés malgré une demande refoulée et une crise de l'abordabilité du logement.

Au cours du dernier mois, nous avons vu des scieries, comme celles de Gogama, de Nairn Centre, d'Ignace et d'Atikokan annoncer des compressions et des arrêts prolongés pendant les vacances de Noël. Il y a deux semaines, la scierie d'Ear Falls a annoncé qu'elle restreindrait indéfiniment ses activités, avec 150 emplois de touchés dans une collectivité de 1 000 personnes, soit 15 % des résidents de la collectivité qui ont été mis à pied. Si 15 % des habitants de la ville de Toronto étaient mis à pied, cela représenterait un demi-million de personnes. Depuis 2001, le nombre d'emplois directs dans le secteur du sciage du bois en Ontario est passé de 28 000 à 17 000. Avec un tarif combiné de 45 % sur le bois d'œuvre et les autres exportations, nous nous attendons à ce que d'autres compressions soient annoncées.

Cela m'amène au troisième point. Il faut régler le différend actuel sur le bois d'œuvre, faire éliminer les tarifs prévus à l'article 232 et adopter des mesures de soutien adéquates. Il n'a jamais été aussi urgent de régler ce conflit pour tous les travailleurs, les familles et les collectivités qui ont payé le prix de l'inaction dans ce dossier.

Les produits forestiers ne peuvent pas être les oubliés des négociations avec les États-Unis, et il faut mettre en place des mesures de soutien adéquates pour garder les scieries ouvertes pendant cette crise. Il s'agit d'une industrie nationale, et je félicite le premier ministre Eby pour son leadership dans le différend sur le bois d'œuvre et l'organisation du sommet sur le bois d'œuvre cette semaine avec le ministre LeBlanc, mais il faut que ce soit un front uni, avec chaque province et chaque premier ministre à la table. Nous sommes face à une industrie nationale représentée dans de nombreuses régions, qui mérite une réponse nationale.

Enfin, et quatrièmement, nous pouvons redevenir des chefs de file mondiaux dans la fabrication de produits forestiers durables. Les États-Unis nous ciblent parce que leur industrie ne peut pas faire concurrence à la nôtre. Cet avantage concurrentiel se reflète dans les investissements massifs du privé dans le secteur des pro-

duits forestiers de l'Ontario, soit 7,6 milliards de dollars en dépenses d'immobilisations et de réparation entre 2012 et 2022. Bon nombre de ces investissements proviennent d'entreprises américaines.

Notre industrie cherche aussi de nouveaux marchés, mais bien sûr, le meilleur client que nous ayons c'est nous-mêmes. L'Ontario a pour objectif de construire 1,5 million de maisons d'ici 2031, et nous pouvons fournir des matériaux de construction en tirant parti du secteur des produits du bois de pointe de cette province. Nous pouvons également alimenter notre économie au moyen de systèmes énergétiques à base de bois, que ce soit le chauffage urbain, les carburants pour les transports, le biocharbon pour la fabrication d'acier ou la production électrique forcée à base de biomasse. L'Ontario aura besoin de 75 % de plus d'électricité d'ici 2050, et la biomasse forcée pourrait constituer une solution durable à faibles émissions de carbone tout en réduisant le risque de feux de forêt.

La fibre de bois unique du nord du Canada est un produit de première qualité, et nous pouvons attirer des investissements de plusieurs milliards de dollars dans les secteurs de la pâte à papier et de la bioéconomie. C'est notre moment, et nous comptons sur vous. Pour protéger les emplois, rétablir la stabilité et assurer un avenir durable, il est urgent d'adopter des mesures en matière de commerce et de soutien, et de saisir l'occasion qui se présente à nous.

Merci.

• (1230)

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

Merci à tous nos témoins d'avoir brossé un tableau très clair non seulement des défis auxquels nous faisons face, mais aussi des occasions qui s'offrent à nous.

Nous allons passer à notre première ronde de questions.

Nous allons commencer par M. Tochor pour six minutes.

**Corey Tochor:** Merci, monsieur le président.

Merci à nos témoins d'être avec nous aujourd'hui.

Il est très clair qu'il nous faut une entente sur le bois d'œuvre résineux. Des milliers d'emplois sont en jeu partout au Canada. Cela a des répercussions directes sur la vie et les moyens de subsistance des gens.

Dans le contexte du budget qui vient d'être déposé, je comprends que les libéraux annulent l'engagement de planter deux milliards d'arbres.

Ma question s'adresse aux représentants de Propriétaires forestiers du Canada: certains de vos membres ont participé à ce programme. Avez-vous un chiffre approximatif? S'agissait-il d'environ la moitié de vos membres, ou d'un plus grand nombre, qui ont fourni des terres pour ces plantations?

**Andrew de Vries:** Ce serait un pourcentage plus faible que cela.

Je peux parler plus précisément du Nouveau-Brunswick, où nous avons planté plus de cinq millions d'arbres. Nous avons des contrats jusqu'en 2027. Je crois que nous avons moins bien réussi dans d'autres provinces, compte tenu du déploiement plus lent de ce programme.

**Corey Tochor:** Des arbres seront encore plantés jusqu'en 2027.

**Andrew de Vries:** Oui, jusqu'en 2027.

**Corey Tochor:** Combien d'arbres seraient plantés au Nouveau-Brunswick ou...?

**Andrew de Vries:** Au Nouveau-Brunswick précisément, la Fédération des propriétaires de lots boisés du Nouveau-Brunswick a réussi à planter cinq millions d'arbres. Je m'attends à ce qu'elle puisse en mettre deux à trois millions de plus en terre.

**Corey Tochor:** Le nombre ne va pas augmenter; il va diminuer.

**Andrew de Vries:** Si le programme ralentit, le total va effectivement diminuer.

**Corey Tochor:** S'il ralentit...

Des députés libéraux de haut rang ne savaient même pas que le programme allait être aboli quelques jours avant le budget. Comment avez-vous appris que le programme allait prendre fin?

• (1235)

**Andrew de Vries:** C'était dans l'annonce du budget.

**Corey Tochor:** D'accord.

Notre principal différend est avec les États-Unis et les droits de douane injustes qu'ils imposent à notre industrie.

Le gouvernement fédéral américain plante-t-il des arbres dans les forêts privées, comme dans notre programme?

**Andrew de Vries:** C'est une bonne question. Je n'ai pas la réponse. Je sais que les États-Unis...

**Corey Tochor:** Ils ne le font pas.

Quand on parle de l'industrie canadienne, il nous faut absolument une entente sur le bois d'œuvre résineux, mais voici un exemple où le gouvernement canadien subventionnait la plantation d'arbres qui allaient être récoltés ici, alors qu'aux États-Unis, leur gouvernement fédéral ne plante pas d'arbres sur des terres privées à des fins de production. C'est un irritant qui, je soupçonne, n'est pas bien connu du public, mais c'est la raison pour laquelle Mark Carney a mis fin à cette promesse: parce qu'il s'agissait d'une subvention à l'industrie privée. En avez-vous entendu parler?

[Français]

**Vincent Miville:** Je voudrais apporter une correction. C'est vrai qu'il n'y a peut-être pas de programmes fédéraux pour la plantation d'arbres aux États-Unis. Toutefois, les États américains ont des programmes, qu'il s'agisse de rabais d'impôt foncier ou d'autres choses, pour inciter les propriétaires forestiers à engager des investissements en sylviculture dans leurs forêts, y compris des investissements pour la plantation d'arbres.

Partout en Occident, les États soutiennent d'une manière ou d'une autre la foresterie et les activités forestières chez les propriétaires forestiers. Dans les faits, ce n'est pas un programme ou une idée qui est unique au Canada.

[Traduction]

**Corey Tochor:** C'est préoccupant, et j'espère que nous allons obtenir cette entente sur le bois d'œuvre. On nous avait promis que d'ici le 21 juillet, Mark Carney aurait conclu cette entente, et nous voilà aujourd'hui à subir les conséquences. Nous savons que, dans les prochains mois, si ces droits de douane se maintiennent, beaucoup de Canadiens vont perdre leur emploi, ce qui est déplorable.

Je vais céder mon temps de parole à M. Malette.

[Français]

**Gaétan Malette:** J'ai une question à vous poser, monsieur Thériault.

Premièrement, votre message est clair: nous avons besoin d'une entente. Nous comprenons ça, mais que devons-nous faire d'ici là?

J'aimerais que vous nous parliez un peu de la stratégie de rachat des dépôts en espèces liés au commerce du bois d'œuvre aux États-Unis. Pouvez-vous nous expliquer comment ça aiderait votre association ou vos industries?

**Luc Thériault:** Comme nous l'avons mentionné plus tôt, environ 11 milliards de dollars sont retenus à la frontière. Chaque mois, les compagnies paient des sommes substantielles en taxes et en droits de douane.

Le problème comporte deux volets, à savoir les dépôts antérieurs et les dépôts futurs. La suggestion présentée dernièrement n'aborde que les dépôts futurs. Selon ce que j'ai compris de la proposition qui circule, il s'agirait d'avoir un montant équivalant à 50 % des dépôts afin que le rachat de ces dépôts donne des liquidités à des compagnies.

Comme ça a été mentionné dans d'autres témoignages, il y a déjà eu des situations où ces dépôts avaient eu une certaine valeur dans le passé. Il y avait eu un remboursement atteignant 80 % de la valeur des dépôts. Présentement, des sociétés de financement rachètent ces dépôts à un taux d'environ 30 à 40 %.

Nous pouvons donc facilement affirmer qu'il s'agit d'un actif qui existe. Ce sont des montants que nous ne pouvons pas réinvestir dans nos activités présentement. Pour sa part, la société Domtar a environ 1 milliard de dollars canadiens qui sont retenus. Pour l'ensemble de l'industrie, il est question de 11 milliards de dollars. Ce sont des sommes que nous ne pouvons pas réinvestir présentement pour diversifier nos activités, devenir plus compétitifs et envisager un avenir plus prospère.

La proposition sur les dépôts futurs est donc très intéressante, mais je pense qu'il faut aussi se pencher sur les dépôts antérieurs.

**Gaétan Malette:** Ça pourrait donc être une solution, en attendant.

**Luc Thériault:** Cette solution permettrait de donner des liquidités à court terme. À l'heure actuelle, ces dépôts ne sont pas donnés en garantie. C'est donc un actif qui n'est pas utilisé. Pour la plupart des compagnies, la majorité de leurs actifs sont déjà donnés en garantie sur des prêts ou sur différentes choses. C'est pour cette raison que cette idée est intéressante.

**Gaétan Malette:** Merci.

[Traduction]

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

Nous allons passer à M. Guay. Je ne vous ai pas oublié cette fois-ci.

Allez-y. Vous avez cinq minutes.

[Français]

**Claude Guay:** Merci, monsieur le président. Je vous en suis très reconnaissant.

Je remercie nos distingués invités d'être des nôtres aujourd'hui.

Monsieur Thériault, c'est un plaisir de vous revoir.

J'aimerais continuer en comité une discussion que nous avions eue ensemble, au nom de tous vos membres et à la lumière de votre connaissance des activités de Domtar, une entreprise ayant des installations partout en Amérique. En effet, elle est présente non seulement d'un bout à l'autre du Canada, mais aussi aux États-Unis. Vous avez donc une compréhension importante du marché. Vous avez un actionnaire qui regarde la situation à long terme. Vous pensez beaucoup à la façon dont l'industrie va évoluer.

Je pense que tous les membres du Comité conviennent qu'il faut conclure un marché avec les Américains. C'est gentil de vouloir s'assurer de la prédictibilité, mais, comme on l'a vu dans le passé, les Américains ont tendance à revenir sur les ententes, pour toutes sortes d'excuses. Donc, qui sait si, dans cinq ans ou dans sept ans, nous n'aurons pas une autre guerre tarifaire avec les Américains, à supposer que nous réglions celle-ci tout de suite.

Vous devez passer du temps à penser à ce dont l'industrie devrait avoir l'air dans cinq ans ou dans dix ans. Comment doit-on encourager l'industrie à se transformer? Je sais qu'on fait des choses particulières en ce moment. Par exemple, M. Dunn a parlé de la biomasse, et il pourra peut-être nous donner ses commentaires à ce sujet par la suite. Le budget a annoncé des crédits d'impôt à l'investissement pour les projets de biomasse. Cela dit, j'aimerais regarder la situation de façon un peu plus large.

Monsieur Thériault, j'aimerais que vous me disiez un peu ce que vous voyez dans votre boule de cristal et quelles seraient vos suggestions stratégiques pour aider l'industrie en général, pour qu'on ne se retrouve pas exactement dans la même position dans cinq ans ou dans sept ans.

• (1240)

**Luc Thériault:** Premièrement, il n'y a pas de solution magique.

Nous en avons parlé. Je pense que nous examinons les possibilités de diversification, notamment du côté de la deuxième et de la troisième transformation. Nous voulons avoir des produits qui utilisent beaucoup plus de bois d'ingénierie. Nous voulons donc pousser la diversification ou l'intégration plus loin dans le système. Par contre, ça va prendre quand même plusieurs années, et ça va seulement consommer une partie de la transformation.

En effet, les programmes dont nous parlons actuellement au Canada et qui sont axés sur une plus grande construction de maisons vont seulement occuper une fraction du marché. Il faut penser qu'il y a un peu de tout, là-dedans. Il faut que nous soyons capables de nous diversifier sur des marchés extérieurs, ce qui va prendre plus de temps. Il faut utiliser nos produits pour plusieurs autres applications. Nous travaillons beaucoup avec des organismes comme le Conseil canadien du bois pour que le bois soit utilisé de plus en plus dans le domaine de la construction. Je pense notamment à certains types d'habitations pour lesquelles on n'utilise pas de bois présentement. Je pense qu'il faut pousser dans cette direction.

Évidemment, le volet du biocarburant est également considéré. On parle ici de produits dérivés comme les palettes, par exemple. Il est même question de carburant d'aviation durable. Toutefois, nous sommes quand même à plusieurs années près de réaliser de telles choses.

Je pense qu'il ne faut pas se leurrer: les États-Unis ont besoin du bois canadien, et nous avons besoin d'eux comme client. Cette relation d'affaires va durer encore très longtemps.

En revanche, il faut faire tout ce que nous pouvons pour nous diversifier. Si nous sommes capables de transférer un certain pourcentage de ce qui est envoyé aux États-Unis vers d'autres pays, pour en faire d'autres produits ou d'autres applications, je pense que, dans quelques années, nous serons dans une bien meilleure position qu'aujourd'hui.

**Claude Guay:** Monsieur Dunn, est-ce que je peux vous demander vos commentaires sur les crédits d'impôt à l'investissement relatifs aux projets de biomasse?

[Traduction]

**Ian Dunn:** Je sais que c'était une demande de l'Association des produits forestiers du Canada. Elle travaille très fort sur cette question.

En Ontario, comme je l'ai mentionné, l'électricité produite à partir de la biomasse forestière est principalement un débouché important pour les producteurs de bois massif. C'est une bonne chose que le crédit d'impôt soit en place. Il existe d'autres produits que l'électricité qui peuvent être fabriqués à partir de biomasse forestière.

L'autre élément de l'équation, c'est que le service public doit acheter l'électricité produite. En Ontario, quatre ou cinq installations ont un contrat avec la Société indépendante d'exploitation du réseau d'électricité. Nous sommes probablement l'une des pires juridictions pour l'électricité produite à partir de biomasse, en Amérique du Nord comme en Europe. Nous voulons en faire davantage, mais pour cela, le service public doit acheter cette électricité.

[Français]

**Claude Guay:** Merci, monsieur Dunn.

J'ai une autre question pour vous, monsieur Thériault. Peut-être que M. Krips pourra également y répondre par la suite.

Vous avez abordé ce sujet. Au moyen de programmes comme Maisons Canada, on veut être proactif et agir rapidement. Si on redirige vers d'autres pays quelques points de pourcentage de la production destinée au marché américain, que ce soit 1 %, 2 % ou 3 %, pensez-vous que ça pourrait faire réagir les Américains et faire augmenter les prix aux États-Unis?

• (1245)

**Luc Thériault:** Présentement, le plus gros problème, c'est que la demande est faible sur le marché américain. Cependant, quelques points de pourcentage pourraient certainement avoir un effet. Dans un marché basé sur l'offre et la demande, habituellement, ça ne prend pas un changement de 20 % pour créer des mouvements. Tout compte. Si nous sommes capables de réorienter vers d'autres produits ou d'autres pays quelques points de pourcentage de ce qui est envoyé aux États-Unis, je pense que ça aura certainement un effet.

[Traduction]

**Le président:** Merci.

[Français]

Monsieur Simard, vous avez la parole pour six minutes.

**Mario Simard:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Plusieurs témoins sont venus nous dire qu'on était en train de vivre la tempête parfaite dans le secteur forestier. Comme M. Thériault vient de le dire, aux États-Unis, la construction est au plus bas, étant donné les taux d'intérêt élevés. Même si c'est un marché naturel pour nous, compte tenu des droits compensateurs et des droits de douane qui s'ajoutent au portrait, nous voyons bien que la situation est difficile. M. Dunn l'a bien démontré, dans sa présentation d'ouverture, en parlant d'un sentiment d'urgence. Tout le monde peut s'entendre là-dessus.

Je vous dis ça parce que, à mon avis, il faut faire la distinction entre un plan de sauvetage de la part du gouvernement, chose que j'estime être nécessaire, et la transformation que doit vivre l'industrie. Si nous voulons transformer l'industrie dans 10 ou 15 ans et développer de nouveaux marchés, il faut qu'il y ait encore des acteurs dans le domaine. Malheureusement, si la situation actuelle se prolonge, nous allons perdre des acteurs, et ce sera difficile de transformer l'industrie, puisque ces gens ne seront plus là.

À ce sujet, messieurs Dunn et Krips, je ne vous poserais pas directement de questions, mais je vais demander à la greffière de vous envoyer un document qui fait état de la proposition qui circule présentement au Québec concernant le rachat prospectif des droits de douane. J'aimerais que vous offriez une réponse au Comité, parce qu'elle sera importante pour nous dans le cadre de notre rapport.

Monsieur Thériault, je vais plutôt me concentrer sur vous. J'aimerais que vous expliquiez au Comité la dynamique propre au secteur forestier. Domtar est un acteur important, mais, derrière vous, il y a de petits entrepreneurs forestiers qui font le travail en forêt. On sait que le secteur forestier est une chaîne. Si on coupe un maillon de la chaîne, toute la chaîne cesse de fonctionner, malheureusement. J'aimerais que vous nous expliquiez cette dynamique, pour que nous saisissons bien l'importance centrale que revêt le secteur forestier pour de nombreuses communautés, ainsi que ce que peuvent supposer les défis actuels dans l'ensemble de la chaîne.

**Luc Thériault:** C'est une industrie très intégrée. Justement, il y a deux jours, j'étais au camp forestier Gaston-Ouellet, dans le Nord de la Côte-Nord, pour rencontrer des entrepreneurs forestiers. Tout part de la forêt et de la construction de chemins par les entrepreneurs forestiers. Ce sont souvent de petites entreprises familiales de quelques personnes qui se transmettent de parent à enfant. Pourtant, elles doivent contracter des millions de dollars de prêts. Nous avons besoin de ces entreprises pour récolter le bois, qui est ensuite transformé dans les scieries et les papeteries pour en faire des sous-produits, comme du papier. On s'en sert aussi pour produire de l'énergie dans des centrales. On peut voir assez rapidement que c'est toute une intégration.

Il y a 300 villages qui dépendent de l'activité économique générée par le secteur forestier. Il n'y a pas que des scieries et des papeteries. Il y a aussi tous les petits entrepreneurs qui font affaire avec d'autres entreprises pour l'achat de pièces ou pour des réparations à effectuer. Certains exemples ont été mentionnés tantôt. M. Dunn a parlé d'un village en Ontario qui est grandement touché. Je pense qu'il faut garder ces choses en tête.

Il a fallu des décennies pour bâtir l'industrie forestière dans sa forme actuelle. Or, nous sommes aussi forts qu'un maillon faible. Demain matin, s'il n'y a plus d'entrepreneurs forestiers ou de gens pour mener ces activités, j'aurai beau essayer de faire fonctionner des scieries et des papeteries, ça ne fonctionnera pas. Il faut vraiment s'occuper de tous les gens dans la chaîne.

**Mario Simard:** Je comprends aussi que le ralentissement des activités dans vos installations a un effet direct sur ces gens.

• (1250)

**Luc Thériault:** Absolument.

**Mario Simard:** Monsieur Miville, dans votre présentation d'ouverture, vous avez indiqué que les propriétaires forestiers sont des victimes collatérales. Les droits compensateurs s'appliquent à vous aussi, parce qu'on juge que les gouvernements subventionnent la récolte de bois dans les forêts publiques. Vous devez donc payer ces droits, même si vous êtes propriétaires de forêts privées. Je suppose que c'est une situation difficile à tenir pour plusieurs de vos membres.

Il me semble que j'ai déjà discuté avec des gens de votre association d'aménagements fiscaux que le gouvernement pourrait mettre en place. Les producteurs privés récoltent le bois peut-être une fois tous les 25 ans. Ils se retrouvent alors avec un énorme revenu qu'ils ne peuvent pas fiscaliser dans le temps. J'aimerais vous entendre nous dire ce que le gouvernement pourrait faire à cet égard.

**Vincent Miville:** Il faut préciser qu'ultimement, ce sont nos clients, soit l'industrie forestière, qui paient les taxes sur le bois d'œuvre. Cependant, on ne cachera pas que ça diminue la masse monétaire de l'ensemble du secteur. Nous avons entendu M. Thériault parler des entrepreneurs forestiers, comme les camionneurs, les gens qui fournissent des services et les propriétaires forestiers, également, qui vendent le bois. C'est clair et net que ça a une incidence sur tous ces gens.

Permettez-moi de vous expliquer un des problèmes vécus par les propriétaires de forêts privées. En raison de la mécanisation des activités, ils réalisent dorénavant une récolte une fois tous les sept, huit, neuf ou dix ans. Déplacer toute la machinerie prend énormément de temps et d'argent. Les propriétaires forestiers ne vivent pas seulement du revenu de la récolte, qui survient une fois aux neuf ans. Il s'agit d'un deuxième revenu qui s'ajoute à leur revenu principal. Cependant, lors des années de récolte, ils ont un taux marginal d'imposition très important, parce qu'ils ont un revenu important cette année-là, mais le fonctionnement du régime fiscal canadien ne leur permet pas d'étaler ces revenus dans le temps.

Or, les producteurs forestiers ont des dépenses annuelles. Chaque année, ils doivent entretenir les chemins, s'occuper de leur plantation et investir dans leur forêt, notamment. Nous proposons donc, depuis plusieurs années, un régime d'épargne et d'investissement sylvicole qui permettrait aux propriétaires forestiers de déposer les revenus de leurs récoltes de bois dans un compte d'épargne à impôt différé et d'en retirer de l'argent lorsqu'ils doivent faire de telles dépenses. Ça permettrait aux producteurs forestiers de générer des revenus et de faire des dépenses lors de la même année et de diminuer, au bout du compte, le taux d'imposition marginale.

Ça inciterait davantage de propriétaires forestiers à investir des capitaux privés dans leur forêt. Nous serions donc en mesure de générer davantage de produits du bois, et ce, à moindre coût pour l'ensemble de l'industrie. L'industrie forestière pourrait s'approvisionner en bois provenant de forêts situées à proximité des usines.

[Traduction]

**Le président:** Merci.

[Français]

**Mario Simard:** Merci beaucoup. J'aimerais que cette information soit fournie par écrit au Comité également.

[Traduction]

**Le président:** Cela conclut notre première ronde de questions, chers collègues.

Je souhaite la bienvenue à M. Lawrence et à M. Dawson, qui se joignent à nous aujourd'hui.

Nous allons commencer par vous, monsieur Malette. Vous avez cinq minutes.

**Gaétan Malette:** Merci.

Monsieur Dunn, vous représentez l'Ontario Forest Industries Association. Bon nombre des scieries que vous représentez se trouvent dans des collectivités que je connais très bien, comme Hearst, Chapleau, Kapuskasing, Cochrane et — je pourrais continuer — Elk Lake. Combien d'argent, selon vous, est détenu au département du Commerce des États-Unis par les entreprises de votre association?

**Ian Dunn:** Pour l'ensemble de...

**Gaétan Malette:** L'ensemble de... oui, de l'Ontario.

**Ian Dunn:** Pour l'ensemble de l'industrie forestière, soit tous les producteurs de bois d'œuvre en Ontario — et nous représentons tous les fabricants primaires —, il s'agit d'environ 1 milliard de dollars.

**Gaétan Malette:** Il y a eu des discussions, surtout en Colombie-Britannique et au Québec, sur un véhicule à usage spécial par lequel le gouvernement rachèterait ces actifs avec cet argent. Y a-t-il eu des discussions avec les scieurs ontariens?

**Ian Dunn:** C'en est au stade très préliminaire. Nous travaillons en étroite collaboration avec l'association québécoise. Certains de nos membres exercent des activités au Québec et en Ontario. Nous examinons donc toutes les options, et celle-ci en fait partie.

**Gaétan Malette:** Merci.

J'ai une question pour M. Thorlakson. Votre entreprise fait partie des quelques rares entreprises fondées dans les années 1940 sous essentiellement la même direction, et vous avez vu de nombreuses guerres commerciales. Comment diriez-vous que celle-ci touche les producteurs de Colombie-Britannique, comparativement aux autres?

• (1255)

**Brad Thorlakson (président exécutif, Tolko Industries Ltd.):** Je dirais que ce qui distingue ce différend des précédents, c'est un grand changement stratégique dans l'accès concurrentiel au marché américain. À l'heure actuelle, nous payons, comme vous le savez, des droits de 45 % pour accéder au marché européen, alors que les Scandinaves et les Européens pénètrent ce marché avec des produits similaires en ne payant que des droits de 10 %.

L'idée que les États-Unis puissent rapidement devenir autosuffisants en bois d'œuvre est irréaliste. Cela n'arrivera pas. Ils devront construire 55 scieries pour remplacer l'industrie canadienne, et cela n'arrivera pas rapidement. En outre, nos clients américains utilisent des essences différentes et apprécient notre épinette-pin-sapin canadien.

Ce qui est différent aujourd'hui, c'est que le Canada a probablement le moins bon accès concurrentiel au marché américain, alors qu'il a été l'un de ses principaux fournisseurs. D'autres régions du monde sont en train de remplacer l'industrie canadienne. C'est vraiment regrettable.

Ce que nous souhaitons, c'est une solution durable entre le gouvernement fédéral et les États-Unis pour que nous puissions investir de nouveau et faire croître notre entreprise. Comme vous l'avez mentionné, notre famille a vécu les cinq cycles de différends sur le bois d'œuvre. Je sais que c'est difficile, mais tous les différends précédents ont été réglés par la négociation, et nous nous attendons à ce que notre gouvernement, tant l'opposition que le gouvernement en place, trouve une solution durable pour notre industrie.

**Gaétan Malette:** Merci.

Dans des conditions équitables, diriez-vous que les pays scandinaves et européens pourraient nous surpasser et vendre aux États-Unis sur un pied d'égalité?

**Brad Thorlakson:** Ils fournissent un produit différent. Je crois qu'ils offrent un produit de grande qualité. Ils ont des scieries très modernes. Je pense qu'ils représentent environ... Lorsque ce différend avec les Américains a commencé, nous avions environ 32 % du marché. Le Canada est maintenant à environ 24 %, et les Européens déplacent environ 7 % vers le marché américain. L'offre totale n'a pas changé. Nous sommes dans un marché mondial, et les produits se déplacent très efficacement partout dans le monde. Nous nous retrouvons maintenant à ne fournir qu'environ 7 % de la part de marché, ce qui pose un défi important.

Je dirais aussi que nous devons développer le marché, et c'est pourquoi une solution négociée nous permettrait d'élargir le marché pour le pin jaune et toutes les essences, ce qui est préférable au litige continu.

**Gaétan Malette:** Merci.

Monsieur de Vries, comment cette dernière guerre commerciale a-t-elle touché les propriétaires de terrains privés?

**Andrew de Vries:** C'est très difficile pour les propriétaires privés. Si des gens ont investi dans un lot boisé il y a 30 ans et espéraient récolter maintenant, évidemment, cet argent de retraite n'est pas disponible en ce moment. M. Miville en a parlé plus tôt également.

C'est une période très difficile pour nous, et nous voulons faire partie de la solution.

**Gaétan Malette:** Merci.

**Le président:** Merci à tous les deux.

Nous allons passer à M. Danko, pour cinq minutes.

**John-Paul Danko:** Merci, monsieur le président.

Ma première question s'adresse à M. Dunn. C'est un plaisir d'avoir un représentant de l'Ontario ici. L'Ontario a bien sûr une industrie forestière historique de longue date.

Vous avez sûrement vu le budget. On y trouve 51 milliards de dollars réservés au Fonds pour bâtir des collectivités fortes, pour le logement et les infrastructures, 13 milliards pour le fonds Maisons Canada pour doubler la cadence de construction de logements, ainsi que la super-déduction pour la productivité, qui offre des crédits d'impôt immédiats pour les actifs liés à la productivité.

On s'attend à ce qu'une part importante de ces investissements se matérialise en Ontario, où l'industrie forestière dispose d'un avantage concurrentiel direct grâce à la proximité d'un vaste marché canadien pour le bois d'œuvre de qualité destiné au logement, aux structures de faible hauteur, aux matériaux de qualité inférieure pour les coffrages de béton et les échafaudages, aux produits à valeur ajoutée, au bois massif, au bois lamellé, aux fermes de bois, au préfabriqué; et en Ontario, même pour le bois franc, par exemple pour les moulures ou les planchers.

Ma question est la suivante: quelles possibilités voyez-vous pour l'industrie forestière ontarienne, compte tenu de la croissance prévue et des investissements dans le secteur du logement et des marchés de la construction en Ontario?

**Ian Dunn:** Dans ma déclaration préliminaire, j'ai mentionné quelques enjeux. L'un d'eux est la consolidation du secteur des pâtes et papiers. Pour l'industrie ontarienne, les marchés et les produits qui représentent la plus grande valeur sont ceux qui consomment le plus de matière. Nous voyons une énorme occasion du côté de l'énergie, notamment par les carburants liquides ou l'électricité, dont nous avons parlé plus tôt, et pour le chauffage des maisons et des infrastructures dont vous parlez.

Vous avez raison. L'Ontario est probablement le plus important marché de construction résidentielle au pays. La proximité de ce marché serait bénéfique pour nos membres. Mais j'ai quelques mises en garde. L'Ontario s'est fixé un objectif de 1,5 million de logements d'ici 2031, soit un objectif sur 10 ans. Cela représente 150 000 logements par année. Cela équivaut à environ 390 millions de pieds-planches de bois d'œuvre si chaque logement était construit en bois et faisait environ 1 800 pieds carrés. Nous produisons et exportons environ 1,35 milliard de pieds-planches de bois d'œuvre chaque année. Donc, même si nous atteignons cet objectif annuel de 150 000 logements, cela ne réglerait pas le problème. Cela aiderait, certes, mais ce n'est pas suffisant. L'autre enjeu, c'est que l'an dernier, nous avons construit environ 80 000 logements, bien en deçà de la cible. J'ai parlé à un promoteur hier, et dans la région du Grand Toronto, les ventes de maisons neuves, un indicateur plus fiable que les mises en chantier, ont chuté d'environ 90 % sur un an.

C'est assurément une occasion, et cela fait partie de la solution, mais ce ne sera pas une solution complète.

• (1300)

**John-Paul Danko:** Merci.

Ma deuxième question s'adresse aux représentants de l'Alliance canadienne du bois d'œuvre. M. Thorlakson a notamment mentionné l'idée erronée selon laquelle l'industrie forestière américaine pourrait devenir autosuffisante. Nous avons entendu cela de plusieurs témoins: il est impossible pour les États-Unis de répondre à leur demande intérieure avec leur seule production.

Je veux vous donner l'occasion d'approfondir cette question. Je crois que c'est important, dans le contexte des discussions plus larges, de comparer les produits canadiens et américains et de comprendre pourquoi les marchés américains dépendent des produits canadiens.

**Brad Thorlakson:** Merci.

D'abord, je tiens à dire que nous avons des installations au Canada et aux États-Unis. Nous comprenons comment les essences sont utilisées des deux côtés de la frontière.

Pour qu'une industrie soit prospère, comme M. Dunn l'a mentionné, il faut une usine de pâte, et il faut des débouchés pour tous les sous-produits. Même si vous avez des arbres, vous ne pouvez pas étendre votre marché sans capacité. Il faut toutes les conditions nécessaires pour construire des scieries. Une autre question est la capacité de construire ces scieries: on peut en construire 3 ou 4 par année, et il leur en faudrait 55. Il y a clairement des possibilités pour les États-Unis de faire croître leur secteur forestier, et nous ne devrions pas les en empêcher. Nous devrions encourager cela. C'est pourquoi je suis si enthousiaste à l'idée de développer notre industrie et de miser sur nos produits concurrents du bois, comme l'acier et le béton.

Les conditions nécessaires pour soutenir 55 scieries ne sont tout simplement pas réunies. Nos clients utilisent l'épinette-pin-sapin pour les charpentes et les fermes de toit parce qu'il est léger et solide. Le pin jaune, actuellement en surabondance, est utilisé pour le traitement. C'est une excellente essence pour le traitement. Chaque essence a une utilisation appropriée. Nous n'utilisons pas les essences canadiennes pour le traitement.

Un autre enjeu est celui du marché de détail américain: dans des magasins comme Home Depot et Lowe's, les ventes diminuent en raison du manque de confiance des consommateurs.

**Le président:** Merci.

**Brad Thorlakson:** Si nous avions plus de confiance dans l'économie nord-américaine, nous utiliserions plus de produits du bois.

Voilà ce que j'avais à dire.

**Le président:** Merci à vous deux.

Chers collègues, nous allons dépasser légèrement le temps alloué. Je vous demanderais d'être concis avec vos questions. Nous allons aller un peu au-delà de 13 h 15.

Nous allons passer à M. Simard pour deux minutes et demie, puis à M. Martel, et nous terminerons par M. Hogan.

Monsieur Simard, c'est à vous.

[Français]

**Mario Simard:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Le gouvernement a déjà annoncé un programme d'accès à 700 millions de dollars en liquidités par l'intermédiaire de la Banque de développement du Canada, ou BDC. C'est déjà un bon début.

Je voudrais demander à MM. Thériault et Dunn s'ils pensent que c'est suffisant, dans le contexte actuel, ou s'il ne faudrait pas plutôt penser à un programme de rachat, comme ce dont nous avons discuté tout à l'heure.

M. Thériault pourrait répondre en premier.

**Luc Thériault:** Effectivement, le programme d'accès aux liquidités qui a été mis en place est un bon début. Je pense qu'il peut convenir davantage aux petits acteurs de l'industrie. Pour les plus grands acteurs, il présente certaines contraintes, dont une limite de 20 millions de dollars par entreprise, ce qui pose un problème assez important. Pour des entreprises comme la mienne, 20 millions de dollars, ça ne dure pas deux mois. Cependant, ça peut être utile pour certains acteurs.

Le programme a été lancé officiellement la semaine dernière. Les gens sont en train de l'examiner. Nous en sommes reconnaissants.

Par contre, il s'agit encore une fois de prêts qui devront être protégés et garantis. Or, beaucoup d'entreprises ont déjà des actifs garantis. C'est là que la stratégie de rachat des dépôts, que vous proposez, devient utile.

Pour ma part, je pense qu'il faut continuer à envisager de nouvelles mesures, parce que celles qui sont en place ne seront pas suffisantes.

• (1305)

**Mario Simard:** Monsieur Dunn, pouvez-vous nous donner votre avis rapidement?

[Traduction]

**Ian Dunn:** Merci, monsieur Simard.

Le programme a été annoncé le 5 août par le premier ministre Carney, et c'est seulement cette fin de semaine qu'il est devenu accessible. J'ai parlé ce matin à trois de nos membres producteurs de bois d'œuvre pour voir comment cela se passait. Il faut passer par les institutions financières, par les banques. Jusqu'à présent, nos membres n'ont pas réussi à accéder aux prêts, mais le programme avance, et les discussions se poursuivent.

Nous allons continuer de transmettre nos commentaires au ministère sur le déploiement du programme. M. Thériault a tout à fait raison de dire que ces fonds seront utilisés très rapidement dans l'ensemble de l'industrie.

**Le président:** Merci. Le temps est écoulé.

Nous allons passer à M. Martel, pour cinq minutes.

[Français]

**Richard Martel:** Merci, monsieur le président.

Monsieur Miville, vos membres dépendent du marché américain, c'est certain. Je voudrais cependant que nous nous disions les vraies choses: est-il vraiment envisageable et réaliste qu'ils diversifient leurs produits pour viser d'autres marchés comme l'Europe et l'Asie?

**Vincent Miville:** En fait, nos membres approvisionnent l'industrie forestière en bois rond. Il est envisageable que celle-ci puisse se diversifier en vue de percer d'autres marchés, mais dans une certaine mesure seulement. Il faut énormément de temps pour développer ces marchés, même celui de l'Asie. Malgré tout, c'est ce qu'on a vu à certaines époques. Par exemple, quand la Colombie-Britannique produisait énormément de bois d'œuvre, elle a beaucoup approvisionné le marché asiatique, notamment la Chine et le Japon.

Pour ce qui est du marché européen, il serait probablement envisageable de percer le marché grâce à des produits à valeur ajoutée ou certains produits de ce genre.

Cependant, on ne se le cachera pas, l'industrie forestière canadienne ne pourra jamais s'affranchir totalement du marché américain. Je pense que nous n'aurons pas le choix et que nous devons exercer une certaine pression sur les États-Unis et trouver un terrain d'entente avec eux.

**Richard Martel:** Monsieur Miville, j'ai remarqué que les propriétaires forestiers n'étaient pas admissibles aux fonds de 1,2 milliard de dollars proposés par le fédéral pour aider votre secteur. Est-ce exact?

**Vincent Miville:** C'est exact.

Il faut comprendre qu'il y a en ce moment une certaine méconnaissance de la forêt privée et des propriétaires forestiers au Canada, ce qui mène à l'adoption de politiques publiques, particulièrement dans le domaine forestier, où toute une frange de gens et d'entreprises est délaissée. Je pense, par exemple, à toutes les entreprises qui font partie de la chaîne d'approvisionnement, notamment les propriétaires forestiers et les entrepreneurs forestiers. Par conséquent, quand ces grands programmes sont mis en place, c'est positif au sens où ça permet de soutenir nos clients de l'industrie forestière, mais, si aucun programme ne soutient les propriétaires, c'est toute la chaîne d'approvisionnement qui est en péril.

Durant la dernière crise forestière, qui a sévi de 2006 à 2008, les producteurs forestiers ont perdu 50 % de leur marché en l'espace de trois ans. Il a fallu neuf ans pour rebâtir cette chaîne d'approvisionnement. À l'époque de cette crise, toute la filière de l'industrie forestière, à savoir notamment les producteurs forestiers, les entrepreneurs et les camionneurs, a perdu l'équivalent de 8 milliards à 9 milliards de dollars de revenus, et ce, seulement au Québec.

Je pense donc qu'il est important de soutenir toute cette filière, y compris les propriétaires forestiers.

**Richard Martel:** Croyez-vous que le gouvernement sous-estime la contribution économique et environnementale de la forêt privée au Québec?

**Vincent Miville:** Je ne sais pas s'il la sous-estime. Il s'agit peut-être aussi d'un manque de connaissances; nous sommes dans l'angle mort. Nous souhaiterions une meilleure reconnaissance, c'est sûr et certain.

**Richard Martel:** Le gouvernement ne pourra pas offrir des programmes toutes les semaines. Si aucune entente n'est conclue avec les États-Unis et que les choses tardent pendant un an, par exemple, qu'est-ce que ça impliquera pour vous?

**Vincent Miville:** La situation actuelle exerce beaucoup de pression sur l'ensemble des gens et cause de l'insécurité. Les gens retardent leurs investissements. Même un propriétaire forestier va se demander s'il doit planifier un chantier pour récolter du bois dans trois à six mois, étant donné la situation économique actuelle. C'est vraiment très inquiétant.

**Richard Martel:** Il n'y aura donc pas d'investissements. Quand il y a de l'incertitude, il n'y a pas d'investissements et la projection est plus pessimiste. S'il n'y a pas d'entente, ça ne fera pas beaucoup avancer l'industrie. Si ça traîne en longueur, je ne sais pas ce que ça pourra représenter au bout d'un an.

Êtes-vous en mesure de chiffrer ce que peut représenter une fermeture?

• (1310)

**Vincent Miville:** Est-ce que vous parlez de la fermeture d'une usine, par exemple?

**Richard Martel:** Oui.

**Vincent Miville:** Non, je ne le sais pas.

Je peux cependant vous mentionner que, d'après les données pour le Québec, à ce moment-ci, huit ou neuf mois après le début de l'imposition des droits de douane, les producteurs forestiers ont connu une baisse d'à peu près 15 % de leur volume de bois récolté. Pour les revenus, c'est une baisse un peu plus forte. C'est quand même considérable. Si l'année prochaine est aussi compliquée, c'est sûr que près d'un tiers du volume aura disparu.

**Richard Martel:** Croyez-vous que les programmes fédéraux s'appliquent de façon égale pour les provinces? Autrement dit, est-ce que les programmes offerts par le gouvernement fédéral avantagent certaines provinces plus que le Québec?

**Vincent Miville:** Je n'ai pas suffisamment de connaissances à ce sujet pour répondre à cette question.

En revanche, je pense que le gouvernement fédéral a son rôle à jouer pour soutenir les propriétaires et producteurs forestiers, notamment sur le plan fiscal.

**Richard Martel:** Merci beaucoup, monsieur Miville.

[Traduction]

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

Nous allons maintenant entendre notre dernier intervenant, M. Hogan, pour cinq minutes.

**Corey Hogan:** Merci, monsieur le président.

C'est un plaisir de revoir tous nos témoins. Vous représentez ici une expertise vaste et approfondie en foresterie. Le Comité et tous les Canadiens devraient vous en être reconnaissants.

Le différend sur le bois d'œuvre résineux dure depuis longtemps et, à l'heure actuelle, est en évolution rapide. Les programmes gouvernementaux devront s'adapter. Je tiens à dire que nous accueillons bien entendu les mémoires, mais compte tenu de la rapidité à laquelle la situation évolue, j'espère que vous communiquerez aussi directement avec Ressources naturelles Canada ou avec mon bureau. Nous continuerons d'adapter les programmes et les niveaux de soutien.

Les États-Unis sont la plus grande économie du monde. Notre bois d'œuvre répond à une demande qu'ils ne peuvent pas combler eux-mêmes. Nous l'avons entendu de nombreux témoins. La situation actuelle des droits de douane et droits injustifiés doit être réglée. Cela ne fait aucun doute. Cela nous nuit, et comme l'a indiqué M. Krips, cela nuit aussi aux consommateurs américains. Nous ne pouvons pas remplacer leur demande. Ils ne peuvent pas remplacer notre offre, pas dans un délai réaliste.

Leur marge de manœuvre diminue, et la nôtre augmente, à mesure que nous diversifions nos marchés, que ce soit par de nouvelles exportations ou par la croissance du marché intérieur, dont M. Danko a commencé à parler. J'ai quelques questions à ce sujet.

L'une des priorités du gouvernement énoncées dans le budget est de faire du gouvernement du Canada un plus grand consommateur, d'« accorder la priorité aux projets réalisés à partir de bois d'œuvre et d'autres matériaux canadiens ». Il est question d'accorder la priorité aux matériaux canadiens et d'« exiger que les entreprises concluant un contrat avec le gouvernement fédéral s'approvisionnent en bois canadien ».

Tandis que nous allons dans cette direction, je suis curieux de savoir ce que le gouvernement fédéral doit garder à l'esprit pour que cela fonctionne. C'est un écosystème. Il faut penser en termes de grappes industrielles et d'accès aux marchés de construction résidentielle. Nous allons commencer avec vous, monsieur Krips. Le Comité vous serait reconnaissant de nous communiquer vos réflexions.

**Jason Krips:** Merci beaucoup, monsieur le secrétaire parlementaire Hogan. C'est un plaisir de vous voir.

L'un des domaines où nous aimerions beaucoup avoir le soutien du gouvernement, c'est l'harmonisation réglementaire. Il y a un certain nombre de lois fédérales, qu'il s'agisse de la Loi sur les pêches, de la Loi sur les espèces en péril ou du Règlement sur les effluents des fabriques de pâtes et papiers qui, selon nous, et selon un large consensus au pays, empiètent sur les compétences provinciales, où il existe déjà une surveillance réglementaire très solide.

Il n'est pas rare de voir un agent des pêches aux côtés d'un agent provincial de l'environnement, examinant un ponceau, l'un disant oui et l'autre disant non. Nous avons des cadres réglementaires provinciaux très solides. Nous demanderions certainement au gouvernement fédéral de réduire autant que possible son emprise réglementaire, de façon à harmoniser les cadres et à laisser les provinces exercer la surveillance qu'elles ont constitutionnellement.

Cela aurait un effet majeur sur l'accès accru à la fibre, et donc, permettrait une utilisation accrue de la fibre, tant au pays qu'à l'étranger, notamment lorsque nous aurons une entente sur le bois d'œuvre résineux et pour favoriser la diversification des marchés.

**Corey Hogan:** En tant qu'Albertains, nous comprenons tous deux la nécessité de lignes de compétence claires. Nous avons nous-mêmes vécu cela au gouvernement de l'Alberta.

L'accès à la fibre économique est une condition essentielle pour que le programme Maisons Canada fonctionne. En ce qui concerne la manière dont nous structurons cette directive et cet incitatif à utiliser du bois canadien, y a-t-il des éléments dont nous devons tenir compte en matière de marchés et de produits? Voyez-vous des occasions, en Alberta ou ailleurs au Canada, pour construire plus rapidement et davantage, afin de respecter cet engagement, envers le secteur forestier et envers les Canadiens, de construire plus de logements?

**Jason Krips:** Je crois que nous devrions examiner des pistes novatrices pour accroître l'utilisation de nos produits. Peut-être les maisons modulaires. Peut-être le bois massif. Je sais que c'est un créneau, mais c'est un créneau en croissance, qui peut consommer beaucoup plus de nos produits. Voilà quelques pistes que nous devrions explorer pour simplifier et moderniser nos approches.

• (1315)

**Corey Hogan:** Je veux élargir la discussion sur l'achat canadien au reste de nos témoins.

Quelqu'un veut se lancer? Monsieur Dunn?

**Ian Dunn:** Je vais revenir à la question de l'énergie.

Dans la région du Grand Toronto, nous importons environ 6 milliards de dollars de gaz naturel américain chaque année, principalement pour chauffer des maisons, des édifices institutionnels et des installations industrielles. Il existe une énorme possibilité de décarboner ce secteur en utilisant le gaz de synthèse produit à partir de la biomasse forestière durable de l'Ontario.

Le secteur de la construction résidentielle est évidemment très important pour les producteurs de bois d'œuvre, mais je ne veux pas qu'on oublie les possibilités dans le secteur énergétique.

**Corey Hogan:** Vous soulevez un point intéressant sur l'écosystème. Construire des maisons canadiennes exige du bois d'œuvre, et les maisons modulaires utilisent certains sous-produits comme la sciure. Il faut réfléchir à l'ensemble de la chaîne pour que le secteur forestier soit rentable.

Avez-vous des réflexions quant à l'application de cela au programme Maisons Canada?

**Le président:** Veuillez répondre brièvement, s'il vous plaît.

**Ian Dunn:** En Ontario, nous avons une stratégie sectorielle pour atteindre ces objectifs, mais l'accès aux marchés pour les producteurs de bois d'œuvre et la consolidation du secteur des pâtes et papiers sont les deux plus grands obstacles.

**Corey Hogan:** Merci.

**Le président:** Chers collègues, cela met fin à notre deuxième groupe de témoins. Je tiens à remercier nos témoins. Je vais reprendre les mots de M. Hogan: vous avez été une source extrêmement riche de connaissances et, j'oserais dire, de sagesse. Nous avons vraiment bénéficié de votre présence et de vos témoignages.

Je vous rappelle que si vous souhaitez approfondir certains points ou fournir des précisions supplémentaires, n'hésitez pas à

soumettre un mémoire. Nous l'accueillerons volontiers, et il fera partie de nos recommandations dans le rapport que nous devons présenter au Parlement.

Chers collègues, la semaine prochaine, trois membres du Comité se rendront au Saguenay et à Sudbury dans le cadre de l'étude sur les minéraux critiques. Nous espérons revenir avec un portrait clair de ce qui se passe sur le terrain pour alimenter notre rapport. Je sais que vous reviendrez avec des liens plus forts et que vous aurez beaucoup de plaisir ensemble.

Bon voyage. Nous savons que vous reviendrez avec de nombreuses informations et observations importantes qui contribueront à notre étude sur les minéraux critiques.

Sur ce, chers collègues, la séance est levée.

---





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>