



Chambre des communes  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 035 • 3<sup>e</sup> SESSION • 40<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le mercredi 17 novembre 2010**

**Président**

**M. Lee Richardson**



## Comité permanent du commerce international

Le mercredi 17 novembre 2010

• (1535)

[Traduction]

**Le président (M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC)):** Comme nous avons le quorum, je déclare la séance ouverte.

Tout d'abord, nous devons nous occuper de quelques points de régie interne avant de commencer. Je prie les témoins de faire preuve d'indulgence à notre égard. Heureusement, ils sont tous les deux familiers avec la procédure.

En premier lieu, je prierais les membres du comité d'étudier la demande de budget opérationnel. Ce budget est lié à l'étude du projet de loi C-46, une loi visant à modifier l'accord de libre-échange entre le Canada et le Panama. Dans l'éventualité où nous recevions des témoins d'autres coins du pays, il faudra répondre à des demandes de remboursement des dépenses. J'ai cru comprendre que le greffier a distribué un budget qui comprenait tous les besoins en financement, de sorte que nous n'ayons pas à adopter un budget à chaque fois.

J'invite un membre du comité à présenter cette motion.

Il est proposé par M. Cannis que le comité adopte la motion pour accepter le budget des dépenses des témoins dans le cadre de l'étude du projet de loi C-46 jusqu'à hauteur d'environ 33 000 \$.

(La motion est adoptée.)

**Le président:** Merci.

J'ai une autre brève formalité à adopter. Le comité doit donner l'autorisation au greffier d'acheter des cadeaux pour les membres qui se rendront en Europe. La motion se lit comme suit:

Que le Comité permanent du commerce international soit autorisé à acheter jusqu'à 600 \$ en cadeaux à offrir aux hôtes étrangers lors de la visite à Londres (Royaume-Uni), à Strasbourg (France), à Budapest (Hongrie) et à Rome (Italie).

Monsieur Cannis.

**M. John Cannis (Scarborough-Centre, Lib.):** Monsieur le président, j'accorde mon autorisation. Je sais que la somme de 600 \$ peut sembler élevée, mais nous effectuons beaucoup de visites et nous rencontrons beaucoup de gens. Je ne veux pas que les membres du comité s'offusquent du montant. Ces 600 \$ seront dépensés sur plusieurs visites et sont destinés à différents hôtes, monsieur le président.

J'appuie la motion.

**Le président:** Alors vous êtes d'accord.

**M. John Cannis:** Cela me semble très raisonnable.

**Le président:** Parfait. Je crois que la motion est adoptée unanimement.

(La motion est adoptée.)

**Le président:** Merci.

Passons maintenant à l'étude du projet de loi C-46. Aujourd'hui, nous recevons deux groupes de témoins.

Je vais mettre fin à la réunion vers 17 h 15, moment où nous reviendrons aux affaires du comité portant sur l'Union européenne. J'espère que d'ici là, tout le monde aura reçu les cahiers d'information. Je crois qu'à ce moment-ci, vous devriez avoir tous reçu vos billets d'avion, les détails sur le voyage, etc. Nous pourrions en discuter davantage à 17 h 15 et vous aurez l'occasion de poser des questions.

Passons maintenant à l'autre point à l'ordre du jour, c'est-à-dire le projet de loi C-46, loi modifiant l'accord de libre-échange entre le Canada et la République du Panama. Cette étude est réalisée par ordre de renvoi de la Chambre des communes.

Notre premier témoin aujourd'hui n'en est pas à sa première comparution devant notre comité. Il s'agit de M. Andrew Casey, vice-président des relations publiques et du commerce international à l'Association des produits forestiers du Canada. Nous recevons également mon vieil ami Robert Blackburn, vice-président principal chez SNC-Lavalin International.

Je vous souhaite tous deux de nouveau la bienvenue. Je vous invite à présenter chacun un bref exposé avant de passer aux questions. Aujourd'hui, j'entends accorder une quarantaine de minutes au premier groupe de témoins.

Monsieur Casey, souhaitez-vous commencer?

• (1540)

**M. Andrew Casey (vice-président, Relations publiques et commerce international, Association des produits forestiers du Canada):** Merci, monsieur le président.

Je vois un certain nombre de nouveaux visages à cette table, donc une brève introduction s'impose. L'Association des produits forestiers du Canada représente à l'échelle nationale les producteurs de bois et de pâtes et papiers du Canada. Cette industrie représente environ 12 p. 100 du PIB du secteur manufacturier au pays. Nous comptons 230 000 emplois directs au Canada et nous sommes la principale industrie dans plus de 200 collectivités d'un océan à l'autre.

Je dois presque me surveiller, car c'est la troisième ou la quatrième fois qu'on me convie à comparaître devant ce comité. Je ne dois pas trop m'enfler la tête et je dois garder à l'esprit que l'on ne m'invite pas pour le plaisir de partager ma compagnie. Même si je suis un témoin fort intéressant, le comité n'aura pas manqué de remarquer que chaque fois qu'il est question d'un projet de libre-échange, ou qu'il y a une négociation à cet égard, les produits forestiers entrent en jeu. Cela s'explique par le fait qu'une quantité énorme de nos produits sont exportés à l'extérieur du Canada. En fait, le Canada se classe au premier rang des pays exportateurs de produits forestiers au monde. Nous exportons près de 24 milliards de dollars de produits annuellement sur des marchés autres que le nôtre. Manifestement, la majeure partie est destinée au marché américain, mais nous avons également une présence marquée dans d'autres pays, surtout en Europe et en Asie.

Voilà, c'était ma brève introduction. J'ai déjà présenté des exposés ennuyants devant ce comité par le passé, voilà pourquoi je prendrai quelques instants pour expliquer le fait que notre industrie, comme de nombreux parlementaires le savent très bien, a connu des temps très difficiles au cours des dernières années. Nous avons surmonté ces difficultés. Pour s'assurer que le secteur forestier à l'avenir sera fort et stable, l'un des éléments clés constituera à continuer d'appuyer les emplois de ce secteur ainsi que de prendre d'assaut et de diversifier les marchés nouveaux et actuels un peu partout dans le monde. Dans ce contexte, les ententes de libre-échange comme celui-ci sont d'une importance extrême pour notre secteur industriel.

J'imagine que vous avez déjà une idée de la valeur du marché. Les chiffres sont peu élevés. Sur la totalité de l'importation et de l'exportation, c'est-à-dire 24 milliards de dollars, le Panama ne compte que pour 120 millions de dollars en importations. De ce nombre, notre secteur industriel représente environ 8 millions de dollars. Cette somme est répartie entre les deux principaux produits forestiers, c'est-à-dire 6 millions de dollars en pâtes et papiers et 2 millions de dollars en produits du bois. Cette valeur est assez minime si on la compare aux 24 milliards de dollars, mais c'est tout de même une donnée considérable compte tenu du fait qu'il n'y a probablement que deux usines au pays qui exportent leurs produits au Panama. Je ne me rappelle plus de quelles usines il s'agit, mais je sais que les produits du bois proviennent de la Colombie-Britannique et que les pâtes et papiers envoyés au Panama viennent du Québec. Je ne peux pas le confirmer, mais je pense que ces produits sont fabriqués dans une ou deux usines seulement. Cette entente revêt donc une grande importance pour ces usines. J'aimerais rappeler aux parlementaires que c'est un aspect important des ententes de libre-échange. Ce qui peut sembler minime à première vue peut revêtir une très grande importance pour certaines régions et usines.

Cet accord de libre-échange permettrait d'éliminer près de 15 p. 100 des droits de douane sur nos produits. Cela nous permettrait de faire concurrence à notre principal rival. Dans ce cas-ci, il se trouve que ce sont les États-Unis. Ils accaparent le reste du marché des produits forestiers exportés au Panama. Récemment, les États-Unis ont signé un accord de libre-échange avec le Panama. L'entente à l'étude aujourd'hui nous permettrait de garder le rythme et de leur faire concurrence. Voilà pourquoi nous appuyons fortement ce projet d'entente de libre-échange. Nous sommes très favorables à ce que le gouvernement continue de signer de nouvelles ententes de libre-échange ou cherche à le faire pour ouvrir de nouveaux marchés, car cela contribuera certainement à réaliser notre potentiel en matière d'exportation à l'avenir, soit une part importante de l'avenir de notre industrie.

Monsieur le président, et mesdames et messieurs députés, je vous remercie d'avoir pris le temps de m'écouter.

[Français]

Comme toujours, je suis prêt à répondre aux questions en français si vous le voulez. Merci.

[Traduction]

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

Nous passons maintenant à M. Robert Blackburn, vice-président principal chez SNC-Lavalin International.

Monsieur Blackburn, vous avez la parole.

**M. Robert Blackburn (vice-président principal, SNC-Lavalin International, SNC-Lavalin inc.):** Merci, monsieur le président.

Je vous remercie de m'avoir invité à témoigner devant le comité. Je crois qu'Andrew a très bien expliqué pourquoi il était important

pour les entreprises canadiennes de signer ce type d'accord de libre-échange. Je dirais même que c'est particulièrement à propos, car nous constatons une vulnérabilité de notre marché unique au sud de la frontière. Étant donné la sécurité accrue et l'étalement croissant de la frontière, en plus du ralentissement économique, nous constatons l'importance d'ouvrir de nouveaux marchés.

Je vois de nouveaux visages à la table, alors laissez-moi vous parler de mon entreprise. Nous n'avons pas autant d'employés que l'association d'Andrew. Nous comptons 22 000 employés environ un peu partout au monde. Actuellement, le nombre de projets en chantier, c'est-à-dire pour lesquels nous recevons effectivement une rémunération en ce moment, s'élèvent à 9 500 dans 100 pays. Nous sommes une société d'ingénierie et de construction. L'année dernière, 15 p. 100 de nos recettes totales provenaient de l'Afrique, 10 p. 100, du Moyen-Orient, 9 p. 100, de l'Europe, 5 p. 100, de l'Amérique latine, et 4 p. 100, des États-Unis. Comme vous pouvez le constater, nous jouissons déjà d'une diversification à l'échelle internationale.

Fait intéressant, en consultant le projet de loi, j'ai eu l'impression qu'il n'était question que de services. Or, lorsque j'ai lu l'accord de libre-échange en soi, j'ai vu que les services étaient couverts de façon assez exhaustive et qu'on prévoyait des mécanismes d'entrée temporaire pour les gens d'affaires, ce qui constitue un facteur très important. Le problème épineux auquel nous sommes toujours confrontés, c'est d'arriver à faire entrer au Canada les gens d'affaires avec lesquels nous négocions ou à qui nous voulons montrer nos réalisations au pays. C'est toujours un problème d'obtenir un visa canadien. Ce processus prend beaucoup de temps et est très lourd. L'entente de libre-échange ne va pas alléger ce problème, mais je tenais à en parler.

Nous travaillons au Panama depuis 1975, pays où nous avons terminé 18 projets dans un certain nombre de domaines, surtout dans le secteur énergétique, et dans la plupart des cas, avec l'appui des banques de développement. L'un des projets les plus intéressants a été réalisé avec l'ACDI et consistait à construire un réseau électrique régional dans les six pays de l'Amérique centrale pour optimiser leurs actifs énergétiques. Nous travaillons sur un projet similaire en Afrique de l'Est et en Asie du Centre. Nous en avons déjà réalisé également au Moyen-Orient et en ex-Yougoslavie. C'est une façon d'optimiser l'efficacité des réseaux énergétiques.

Nous constatons que le Panama offre beaucoup de débouchés: dans le secteur énergétique manifestement, où nous travaillons déjà, mais également dans divers secteurs liés à l'infrastructure, comme les routes, l'eau et les installations sanitaires. Le Panama offre aussi la possibilité de renforcer les institutions, notamment grâce au secteur minier.

Je ne sais pas si vous en avez entendu parler, mais il y a environ deux semaines, il a été annoncé que nous dirigerions un consortium, dont nous détenons 70 p. 100 des parts, pour exploiter une mine de cuivre de quatre milliards de dollars au Panama qui appartient à Inmet, une société minière canadienne. Nous allons construire la mine ainsi que toutes les installations qui l'entourent. La moitié du projet sera consacrée à la mine et l'autre partie, à l'infrastructure à proximité, notamment les ports et les routes. Le projet comprendra également une deuxième phase, la construction d'une usine de concentration, qui coûtera près d'un milliard de dollars de plus.

Nous avons réussi à lancer tous ces projets sans accord de libre-échange, mais la signature de cet accord offrira néanmoins un cadre solide pour brasser des affaires à l'avenir.

En fait, en Amérique latine, où les gouvernements sont centralisés, on constate l'émergence d'un certain nombre d'accords de libre-échange. Il y a non seulement l'accord avec le Pérou, mais également avec la Colombie, le Panama et le Chili. Ces ententes facilitent la tâche pour les entreprises canadiennes, y compris la nôtre. Elles offrent un cadre de plus en plus sûr pour brasser des affaires en Amérique latine, voilà pourquoi nous appuyons ce projet de libre-échange.

J'aimerais ajouter que notre approche commerciale est fondée sur les initiatives de développement des ressources locales. Dans le cadre de projets comme celui dont j'ai fait mention, nous avons recours à la main-d'oeuvre locale. Nous formons des milliers de travailleurs et cherchons à développer des entreprises locales également dans le cadre d'une relation de mentorat. Cette approche est inscrite dans le contrat. Nous travaillons de cette façon actuellement au Madagascar dans le cadre du projet Ambatovy, nous l'avons fait également en Afrique du Sud et au Mozambique, quand nous avons construit des fonderies pour BHP. Vous connaissez bien l'entreprise BHP Billiton qui n'a pas acheté Potash Corp. Notre approche est fondée sur le développement local. Nous ne déployons pas beaucoup de nos propres employés sur les lieux des projets. Nous avons plutôt recours aux partenaires locaux où nous créons des partenariats locaux, nous embauchons une main-d'oeuvre locale et nous faisons affaire avec des fournisseurs locaux. Cette approche est une partie intégrante du projet.

• (1545)

Merci beaucoup. Vous pouvez maintenant me poser des questions en n'importe quelle langue, sauf l'espagnol.

**Le président:** Merci.

Nous allons maintenant passer aux questions.

En fait, il n'y a pas tellement de nouveaux membres qui siègent au comité; c'est qu'aujourd'hui, il y a quelques absents. Je souhaite la bienvenue au député Gurbax Malhi, qui siègera au comité aujourd'hui en remplacement de la porte-parole libérale, Martha Hall Findlay, ainsi qu'à mon vieil ami Louis Plamondon, le doyen de la Chambre, qui remplace aujourd'hui son collègue Claude Guimond du Bloc québécois. Ah, mon Dieu, j'oubliais Malcom Allen qui remplace M. Julian, ce qui va sans aucun doute ravir M. Casey, et Lois Brown, qui remplace notre propre Ron Cannan.

C'est M. Silva du Parti libéral qui va prendre la parole en premier.

Monsieur Silva.

• (1550)

**M. Mario Silva (Davenport, Lib.):** Merci.

Merci, messieurs Casey et Blackburn, de votre comparution.

Vous avez dit, monsieur Blackburn, qu'on ne pouvait pas vous poser de questions en espagnol, mais je signalerais tout de même que la moitié de la population d'Amérique latine parle portugais. Peut-on vous poser des questions en portugais?

**M. Robert Blackburn:** Non, mais il est vrai que nous avons beaucoup investi au Brésil dernièrement. Nous avons 2 000 personnes qui travaillent sur le terrain au Brésil à l'heure actuelle.

**M. Mario Silva:** C'est justement une des questions que je voulais... D'abord, SNC-Lavalin est l'une de nos sociétés phares dont nous sommes très fiers. Malheureusement, ce genre de société tend à disparaître. Mais c'est sûr que SNC-Lavalin est connue à l'échelle mondiale et donne une image très positive du Canada.

Vous avez dit que vos affaires en Amérique latine représentaient 5 p. 100 de votre chiffre d'affaires. Je sais qu'il y a eu beaucoup

d'investissements au Brésil, surtout relativement au nouveau métro. Êtes-vous soumissionnaire? Allez-vous obtenir le contrat? Et en plus, il y a aussi le réseau de train à grande vitesse à São Paulo.

**M. Robert Blackburn:** Nous avons réalisé deux investissements au Brésil au cours des quatre dernières années: la compagnie de génie minier à Belo Horizonte et une entreprise de production d'électricité à São Paulo. Mais notre groupe spécialisé en construction vient tout juste de conclure un accord bipartite avec une des grandes sociétés du bâtiment au Brésil. On met vraiment l'accent sur le Brésil à l'heure actuelle parce que c'est là que se dérouleront la Coupe du monde et les Jeux olympiques en 2014, je pense... En tout cas, je pense que c'est le Brésil qui sera l'hôte de la prochaine Coupe du monde. Ainsi, il y aura beaucoup de projets d'infrastructure à mettre en place.

Je ne suis pas au courant du réseau de rail léger dont vous avez parlé, mais je sais qu'il y a beaucoup de travail à faire et nous sommes déterminés à y participer.

**M. Mario Silva:** D'accord.

Donc vous pensez qu'on devrait effectivement conclure un accord de libre-échange avec le Brésil.

**M. Robert Blackburn:** Oui, si c'est envisageable.

**M. Mario Silva:** C'est quelque chose que je prône, donc j'en profite pour poser la question.

J'aimerais revenir à la question du Panama et des accords de libre-échange de façon générale. M. Casey et vous avez présenté des arguments convaincants, et je pense que de façon générale, mon parti a appuyé ces accords entièrement parce qu'il nous est clair que ce texte servirait de cadre pour faire davantage d'affaires, ce qui est très positif, selon moi.

D'autre part, nous aimerions savoir — peut-être que vous pourriez expliquer la situation aux membres du comité — si les accords de libre-échange conclus précédemment ont aidé SNC-Lavalin et les intervenants du secteur forestier à transiger avec les pays visés. Je fais référence aux accords avec le Chili et Israël, ainsi que les autres accords conclus récemment. Vous ont-ils aidé à avoir un meilleur accès aux marchés étrangers?

**M. Andrew Casey:** Je vais essayer d'éviter d'aborder le sujet évident du bois d'oeuvre.

Je pense, bien entendu, qu'on en est au tout début et qu'il est encore très tôt pour parler de la plupart de ces ententes. Nous étions déjà présents dans ces marchés, alors il ne s'agissait pas véritablement de marchés nouveaux pour nous. Nous nous attendons à ce que, si les tarifs douaniers descendent, les ententes rendront nos sociétés plus concurrentielles et nous ouvriront probablement de nouvelles possibilités. Je pense qu'il est encore trop tôt pour parler de la plupart de ces ententes.

**M. Mario Silva:** D'accord.

Monsieur Blackburn?

**M. Robert Blackburn:** Tout comme l'industrie des produits forestiers, nous étions déjà présents dans la plupart de ces marchés, sauf pour Israël. Une telle entente tisse des liens entre les gouvernements et crée des cadres concertés pour faire des affaires. Ainsi, dans l'ensemble, c'est très utile. Je ne peux cependant pas vous parler d'avantages précis.

J'ai vu que des représentants de l'Agence du revenu du Canada comparaitront après nous. Il est très utile d'avoir des traités commerciaux, des conventions fiscales et des ententes de protection des investissements liés à tous ces aspects. Je serais ravi de voir le déplacement des gens. Ce serait fantastique si l'immigration et les services frontaliers pouvaient faire quelque chose de concret qui appuierait ces ententes commerciales. Comment pouvons-nous faire des affaires avec des gens si nous les traitons comme des réfugiés éventuels ou comme des criminels lorsqu'ils veulent visiter notre pays? C'est le plus grand défi auquel nous nous heurtons.

**M. Mario Silva:** Parlons donc des visas. Je sais que certains pays ont été très frustrés lorsqu'ils ont tenté d'obtenir des visas. Peut-être que ce qu'il faudrait faire, et particulièrement avec les pays avec lesquels nous avons des ententes commerciales, serait de créer un cadre. Ce cadre pourrait comprendre une entente entre les deux pays où l'on octroierait une prolongation de deux à quatre ans sur les visas aux gens qui font des affaires. Les chefs d'entreprise sont parfois très frustrés car ils sont toujours en train de se battre pour faire renouveler et prolonger leurs visas. Dans certains cas, on pourrait même offrir une prolongation de 10 ans. Je pense que vous seriez en faveur de cette idée.

•(1555)

**M. Robert Blackburn:** Oui. Vous avez probablement reçu... peut-être que votre personnel ne vous l'a pas fourni. En mai dernier, nous avons distribué un rapport que nous avons fait sur les visas d'affaires et sur l'importance d'en faciliter l'accès. Sept des associations d'affaires les plus importantes du pays — des dirigeants, MEC, l'ACC, Canada-Chine, Canada-Inde — ont tous appuyé l'importance de simplifier le traitement des visas d'affaires.

Cela existe déjà en Inde et au Mexique. Dans ces pays, il y a une liste de sociétés fiables qui peuvent obtenir ce service en 24 à 48 heures. Pour ce qui est du reste du monde, eh bien... qui sait?

**M. Mario Silva:** Est-ce que vous avez indiqué dans votre rapport combien d'années devrait durer ce visa?

**M. Robert Blackburn:** Non. Il semblerait logique d'avoir des visas qui permettent des entrées multiples. Nous travaillons à l'heure actuelle avec le ministre Kenney, ministre de l'Immigration, pour voir quels progrès nous pouvons accomplir dans ce dossier. C'est fort important.

**M. Mario Silva:** Merci beaucoup.

**Le président:** Merci, monsieur Silva. Vous respectez très bien votre temps aujourd'hui.

Monsieur Laforest.

[Français]

**M. Jean-Yves Laforest (Saint-Maurice—Champlain, BQ):** Bonjour, monsieur Casey et monsieur Blackburn.

D'une certaine façon, vous avez tous deux développé la même argumentation pour dire qu'autant l'Association des produits forestiers que SNC-Lavalin sont favorables à une entente de libre-échange avec le Panama. Mais vous savez aussi — monsieur Blackburn, vous en avez parlé aussi tout à l'heure — que des gens de l'Agence du revenu vont venir nous rencontrer plus tard.

Le Panama est un pays considéré comme un paradis fiscal par l'OCDE. Dans l'évaluation que vous faites au préalable, avant de dire que vous allez investir et vous installer là-bas et que ça sera facilitant d'avoir un accord de libre-échange, est-ce que vous soupesez les conséquences qui pourraient être à la fois positives ou négatives pour vos employés et les dirigeants de l'entreprise? Est-ce que vous faites

ce genre d'analyse de prime abord? Pourriez-vous répondre l'un après l'autre, s'il vous plaît.

**M. Andrew Casey:** On vend des produits au Panama. On n'emploie pas de personnel. On ne fait que vendre du bois d'oeuvre et des pâtes et papiers, par exemple. C'est peut-être plus...

**M. Jean-Yves Laforest:** Alors, la question s'adresse davantage à M. Blackburn.

**M. Andrew Casey:** ... à lui de répondre.

**M. Robert Blackburn:** On fait une analyse très détaillée des conséquences fiscales avant d'entreprendre une négociation. À notre avis, le Panama vend des biens et nous vendons des services. Ça ne va pas être notre mine, mais celle d'Inmet. Nous employons les ingénieurs qui vont la dessiner et la construire. En conséquence, nous avons des représentants là-bas et un bureau de projet. On fait très attention aux circonstances économiques entourant la présence de personnel là-bas.

**M. Jean-Yves Laforest:** On a entendu dire qu'il y avait un projet d'élargissement du canal, je crois.

**M. Robert Blackburn:** Oui, mais nous n'y contribuons pas.

**M. Jean-Yves Laforest:** Est-ce que vous avez l'intention de participer à ce projet?

**M. Robert Blackburn:** Non, nous n'y participons pas.

**M. Jean-Yves Laforest:** Ne serait-ce pas une occasion plus ou moins intéressante pour vous?

**M. Robert Blackburn:** Peut-être, mais cet élargissement est déjà entamé, et il y a des compagnies qui s'en occupent.

**M. Jean-Yves Laforest:** Ce n'est donc pas dans votre champ d'expertise.

**M. Robert Blackburn:** Non, ce n'est pas dans notre planification actuelle. Mais il y a beaucoup d'autres possibilités à cet endroit dans les secteurs des mines, du transport ou des ports. Par exemple, il va y avoir un port à proximité de cette mine, et il est nécessaire de moderniser les autres ports pour pouvoir importer le bois canadien aussi.

**M. Jean-Yves Laforest:** Donc, vous travaillez en collaboration avec...

**Des voix:** Ah, ah!

**M. Jean-Yves Laforest:** M. Casey, vous avez dit tout à l'heure que vous étiez toujours intéressés quand il est question d'un accord de libre-échange, parce que les produits forestiers sont parmi les premiers produits en demande et que l'exportation de ces produits aura tendance à augmenter.

•(1600)

**M. Andrew Casey:** En ce moment, il s'agit de papier et de bois.

**M. Jean-Yves Laforest:** C'est variable.

**M. Andrew Casey:** Oui.

**M. Jean-Yves Laforest:** Vous pensez augmenter cette exportation de combien?

**M. Andrew Casey:** Actuellement, c'est un marché de 120 millions de dollars. Nous ne vendons que pour 8 millions de dollars de produits. Ainsi, il y a un potentiel pour un autre...

**M. Jean-Yves Laforest:** Il y a un marché de 120 millions de dollars là-bas.

**M. Andrew Casey:** En ce moment, oui. Toutefois, ça augmente de 10 p. 100 chaque année. Alors, il y a du potentiel. De plus, comme je vous l'ai dit, on est presque certains que c'est une usine du Québec qui vend le papier et que c'est une usine de la Colombie-Britannique qui vend le bois.

**M. Jean-Yves Laforest:** Selon vous, y a-t-il actuellement une entente de libre-échange entre le Panama et des pays qui vous concurrencent — vous ou SNC-Lavalin — en ce qui a trait aux produits forestiers? Y a-t-il des ententes entre le Panama et des pays qui sont en mesure d'offrir les mêmes services ou les mêmes produits?

**M. Andrew Casey:** Dans le moment, il y a une entente avec les États-Unis. C'est l'autre pays qui vend du bois et du papier au Panama. Nous vendons pour 8 millions de dollars de produits et les États-Unis en vendent pour 112 millions de dollars.

**M. Jean-Yves Laforest:** Êtes-vous en mesure de nous dire si les produits américains qui arrivent au Panama coûtent moins cher grâce à cette entente, ou non?

**M. Andrew Casey:** Ce n'est pas évident dans le moment, mais c'est sûr qu'en enlevant le tarif de 15 p. 100 en vigueur, ça nous donne un *leg up*.

**M. Jean-Yves Laforest:** Par rapport aux États-Unis?

**M. Andrew Casey:** Exactement. Ce serait par rapport aux États-Unis.

**M. Jean-Yves Laforest:** Monsieur Blackburn, est-ce un peu la même chose en ce qui vous concerne?

**M. Robert Blackburn:** C'est la même chose. C'est donc une bonne raison pour avoir un accord quand nos concurrents ont déjà des accords. Au Chili, nous sommes en avance parce que nous y étions avant les Américains. Ça nous avantage d'avoir des accords ou ça nous met au même niveau d'accès, et je ne peux y voir aucun inconvénient.

**M. Jean-Yves Laforest:** Monsieur le président, je n'ai pas d'autres questions.

[Traduction]

**Le président:** Monsieur Allen.

**M. Malcolm Allen (Welland, NPD):** Merci, monsieur le président. Merci, messieurs.

Monsieur Casey, le président a dit tout à l'heure que je ne serais peut-être pas aussi direct que les autres membres qui étaient ici avant, mais, de notre point de vue, le libre-échange n'a pas été très généreux envers votre industrie en ce qui concerne le marché américain. Et maintenant, il semblerait que vous faites face à un nouveau défi qui vient de surgir il y a quelques semaines, avec le dendroctone du pin ponderosa, l'abattage de ces arbres-là et le fait d'essayer de trouver un marché pour le vendre, alors que les États-Unis nous ferment la porte une fois de plus — je ne me rappelle pas combien de fois ils l'ont fait... pour être franc avec vous, c'est arrivé trop souvent pour qu'on se rappelle précisément du nombre.

Du point de vue des gens que je connais qui travaillent dans cette industrie, grâce aux liens que j'ai avec le syndicat, on m'a indiqué que la situation des travailleurs canadiens dans le secteur du bois d'oeuvre n'est pas très reluisante. Vous avez indiqué que le libre-échange était une bonne chose pour l'industrie des produits forestiers. Je ne suis pas convaincu que les travailleurs sur le terrain... Vous avez parlé de deux usines... l'une en Colombie-Britannique et l'autre au Québec. Je n'ai pas bien compris laquelle faisait du papier et l'envoyait au Panama. Je pense que vous verrez

que la plupart des travailleurs dans les usines au Canada ne sont pas d'accord avec vous lorsque vous dites que le régime du libre-échange a été très avantageux pour eux. Bon nombre d'entre eux vous diront qu'il a créé beaucoup de dommages. Je pense que bon nombre de collectivités seraient d'accord avec eux.

Je vous ai fait part de mes observations et j'aimerais que vous nous en parliez rapidement. Où pensez-vous que l'accord de libre-échange aura une incidence, en tenant notamment compte des récents problèmes qu'ont connus les sociétés de bois d'oeuvre? Cela nous amène à une plus grande question, à savoir si le libre-échange fonctionne réellement ou non. Où pensez-vous qu'il nous mènera, compte tenu du dernier problème que nous avons connu avec le marché américain?

**M. Andrew Casey:** Absolument. Merci.

Je pense que le dernier problème... J'aimerais revenir un peu en arrière. Nous expédions 24 milliards de dollars de produits à l'extérieur de nos frontières. Environ 70 p. 100 de ces produits sont acheminés aux États-Unis. Les États-Unis demeurent notre marché le plus important. En revanche, il s'agit également d'un marché sur lequel nous dépendons énormément, tout comme nous pouvons le voir notamment dans le litige sur le bois d'oeuvre. Il est parfois dangereux d'être trop dépendant d'un seul marché.

Il y a plusieurs facteurs qui interviennent dans le litige sur le bois d'oeuvre. Je ne pense pas qu'on ait besoin d'entrer dans les détails. J'aimerais également souligner que le bois d'oeuvre a été exempté de l'ALENA. Alors il ne fait pas vraiment partie de l'accord de libre-échange. Passons maintenant à autre chose.

Les ententes que nous signons à l'extérieur du Canada et les marchés que nous ouvrons à l'étranger — même si nous oublions les accords de libre-échange et examinons les marchés comme la Chine et l'Inde — allègent les pressions auxquelles font face notre industrie qui dépend si grandement du marché américain. Tout cela revient à l'offre et à la demande, et c'est ce qui motive le litige entre le Canada et les États-Unis.

Quand les prix du marché augmentent à un certain niveau, il n'y a plus de litige. Une fois qu'ils ont atteint 350 \$ par mille pieds-planches, il n'y a plus de litige. La seule façon d'y parvenir est d'élargir le marché, pour que la demande soit destinée ailleurs et que l'on dépende moins du marché américain. Ces types d'ententes nous permettent d'élargir notre marché.

● (1605)

**M. Malcolm Allen:** C'est juste. Je le reconnais.

C'est le point de vue qui a été énoncé par les groupes d'affaires dès que l'on a commencé à examiner le sujet. Ce point de vue n'a pas changé, et le nôtre non plus. Nous ne croyons pas qu'il y ait un avantage net pour les travailleurs canadiens. Il s'agit de deux points de vue différents. Il faut arriver à créer un pont entre les deux. Peut-être que l'entreprise de M. Blackburn pourrait nous aider à le construire. Je vous le dis sur un ton un peu ironique, monsieur Blackburn.

J'aimerais faire une dernière observation, monsieur Casey. Vous avez dit — mais je ne suis pas sûr que c'est ce que vous vouliez dire — qu'il y avait un accord de libre-échange avec le Panama. Il n'a pas encore été ratifié. Les États-Unis...

**M. Andrew Casey:** Pardon. Oui.

**M. Malcolm Allen:** Je voulais tout simplement que cela soit inscrit au compte rendu.

**M. Andrew Casey:** Absolument. Je ne présumais pas que le comité...

**M. Malcolm Allen:** Je sais que vous vouliez être précis. Je sais que vous le saviez. Nous le faisons tous de temps en temps. Parfois les choses ne sont pas vraiment précises. Je voulais juste m'assurer que cela figure au compte rendu.

Monsieur Blackburn, j'ai trouvé intéressant que vous nous parliez des initiatives de développement des ressources locales, dans le cadre desquelles vous formez des travailleurs dans le pays hôte où vous entamez des projets.

Cela me ramène aux accords de libre-échange, où il y a deux accords auxiliaires, l'un sur l'environnement et l'autre sur le travail. Vous le savez tous les deux très bien, vous nous l'avez signalé au tout début de la séance — et vous avez comparu ici à maintes reprises —, car on vous l'a répété souvent. Je ne veux pas pointer du doigt une société en particulier. Votre entreprise jouit d'une excellente réputation, en passant, et je suis le premier à le reconnaître.

Cela ne veut pas dire que toutes les sociétés ont d'excellentes réputations dans les pays où elles vont. J'ai toujours été très clair là-dessus, grâce à mon parcours d'ancien chef syndical. Quand on élabore des contrats, et c'est ce que l'on fait lors des négociations collectives, on a un contrat... il s'agit du corps du contrat. Lorsque des aspects ont été conclus à l'extérieur du contrat, et que nous devons nous rencontrer et résoudre ces litiges, les accords ont moins de poids.

On pouvait soutenir si c'est vrai ou non, mais au bout du compte, c'est ce qui se passe dans bon nombre de cas dans le monde. Puisque vous avez entamé une initiative sans en tenir compte — puisque nous n'avons pas conclu d'accord de libre-échange et que vous agissez ainsi en ce moment —, est-ce que vous pouvez voir pourquoi on ne devrait pas tout simplement adopter un accord sur le travail et l'incorporer dans le corps principal plutôt qu'à l'extérieur de cet accord? Ne convendez-vous pas que, s'il est aussi important d'en parler à l'extérieur, on devrait peut-être tout simplement l'inclure, comme les États-Unis font en ce moment? Ce n'est pas comme s'ils ne le faisaient pas.

**M. Robert Blackburn:** Je ne suis pas un avocat spécialisé dans les traités. Je ne sais pas pourquoi ils l'ont structuré de la sorte. Peu importe, nous respecterons les dispositions. Je pense qu'on a probablement déjà excédé bon nombre des généralités qui se trouvent dans ce genre d'accords.

Je suis désolé. Je n'ai pas les connaissances voulues pour répondre à votre question.

**M. Malcolm Allen:** Merci de votre réponse. J'aimerais quand même aller plus loin.

Vous avez demandé d'autres choses précises dans les accords qui sont utiles pour votre société. Ce que je vous dis, monsieur, c'est que, puisque vous avez une société qui, dirais-je, met l'accent sur l'éthique quand il s'agit de ces travailleurs dans le monde, je vous demanderais donc de miser là-dessus et de demander un accord de libre-échange. Vous êtes justement ici pour demander qu'il y en ait un, alors vous devriez tout simplement nous dire: « Écoutez, notre société va réussir. Nous voulons nous assurer que nos employés réussissent également, alors pourquoi ne pas insérer cela également dans le contrat? »

C'est en fait ce que je vous enjoins de demander au gouvernement de faire.

● (1610)

**M. Robert Blackburn:** Vous voulez que nous l'insérions dans le contrat commercial que nous signons avec notre client?

**M. Malcolm Allen:** Non, non. Je voulais dire dans l'accord de libre-échange et non pas dans vos contrats commerciaux, puisque vous faites déjà du bon travail, monsieur Blackburn. Je le reconnais.

Nous aimerions tout simplement demander aux sociétés de le faire valoir. Vous demandez d'autres choses. Vous insistez sur le chapitre 11 pour vous assurer que les règles du jeu sont les mêmes pour tous et que c'est possible, légal et que des règles sont en place. Ainsi, s'il y a un problème, vous pouvez tenter une poursuite pour obtenir un dédommagement. Ce que je vous dis, c'est que vous faites certaines demandes. Il me semblerait un peu déséquilibré de ne pas en faire autant de notre côté pour nos travailleurs, mais là encore, vous connaissez mon parcours.

**Le président:** Je suis désolé. Votre temps est écoulé.

Monsieur Keddy.

**M. Gerald Keddy (South Shore—St. Margaret's, PCC):** Merci, monsieur le président. J'aimerais souhaiter la bienvenue à nos témoins.

Ma première question s'adresse à M. Casey. La discussion qui portait sur le potentiel d'augmenter les ventes de bois d'oeuvre et de papier est intéressante. Il est également intéressant de comparer notre part du marché par rapport aux Américains. En ce qui concerne le papier, les Américains ont beaucoup plus subventionné leur industrie que nous l'avons fait. C'est réellement ce qui cause le déséquilibre dans les exportations dans ce secteur.

J'aimerais examiner un autre angle de la question. Je veux revenir à ce que vous avez dit sur l'importance de trouver des marchés étrangers. Traditionnellement, dans l'Est du Canada, nous exportons, avant l'ALENA, environ 900 millions de dollars de bois de construction de dimensions courantes en Europe. Ces exportations se sont arrêtées du jour au lendemain en raison de l'infestation du bupreste du pin que vous devez connaître en raison, pour être franc, des mauvaises pratiques exercées par les usines. À cause du dollar et de toutes sortes de facteurs, ce bois de construction de dimensions courantes qui était envoyé vers l'Est a été acheminé du jour au lendemain vers le Sud, et les usines ont commencé à dépendre de ce marché. Comme vous l'avez indiqué à juste titre, le bois d'oeuvre n'est pas visé par l'ALENA — il s'agit d'un accord tout à fait distinct —, et je pense que nous en avons souffert. Chaque accord de libre-échange que nous signons dans le monde nous permet d'être moins dépendants d'un seul marché qui représente 70 p. 100 de nos exportations. Nous l'avons vu notamment avec l'augmentation des ventes de papier en Chine, l'augmentation des ventes vers l'Inde et la capacité d'exporter le bois de construction de dimensions courantes.

Pouvez-vous nous en parler davantage? Je vais partager mon temps avec Mme Brown. Elle aimerait également vous poser une question, alors j'aimerais que vous soyez bref. Ce nouveau marché peut aider l'industrie, ce qui est critique pour notre avenir.

**M. Andrew Casey:** Je ne peux pas ajouter grand-chose. Vous avez tout à fait raison. Cela revient à ce que je disais tout à l'heure à M. Allen: il faut faire fructifier nos affaires à l'échelle internationale.

Un autre facteur qui est intervenu dans le fait que l'on a commencé du jour au lendemain à envoyer les produits vers le Sud et non plus vers l'Est, c'est qu'un nombre important de nouveaux intervenants sont arrivés sur le marché ces dernières années. Auparavant, nous étions les seuls en quelque sorte et nous pouvions dominer le marché et dicter où nous allions envoyer notre produit et à quel coût. Bien entendu, la valeur du huard était faible, alors nous pouvions le faire. Et les prix de l'énergie étaient faibles également. Mais le monde a changé. Il existe maintenant des pays comme le Chili, le Brésil et la Russie, qui sont bien plus près de l'Europe. Ils envoient bon nombre de produits partout dans le monde et nous devons faire concurrence à ces pays.

Ce que nous découvrons en essayant de percer dans les nouveaux marchés, c'est que nous avons besoin d'un avantage concurrentiel. Si nous voulons éviter de subventionner l'industrie — comme vous l'avez souligné, c'est ce qui s'est passé aux États-Unis, et nous ne voulons pas en faire autant. La seule façon d'y parvenir, c'est d'éliminer les barrières commerciales. La plupart d'entre elles se manifestent sous la forme de droits dans d'autres pays. C'est ce que ces ententes essaient de faire.

**Mme Lois Brown (Newmarket—Aurora, PCC):** Je vous remercie, et merci à vous aussi, monsieur le président. Merci, messieurs.

Je suis nouvelle ici, car je remplace l'un de mes collègues, alors je vous remercie de me permettre d'intervenir. Je vous en suis reconnaissante.

À titre de renseignement, je vous signale que ma circonscription porte le nom de Newmarket—Aurora. Je me réjouis d'être ici car on a bien exprimé ce qu'il faut faire pour venir en aide à nos sociétés.

Monsieur Blackburn, si vous me le permettez, j'aimerais vous poser une question.

Aussi, si vous permettez, monsieur Casey, j'aimerais dire qu'avant mon élection, mon entreprise avait obtenu un très important contrat avec l'un des membres de votre association qui était actif dans le secteur du bois d'oeuvre, et nous avons eu d'excellents rapports avec cette compagnie. Le contrat était d'ailleurs excellent. Il nous a permis d'en apprendre beaucoup au sujet de l'industrie du bois d'oeuvre, dont je respecte beaucoup les membres.

Monsieur Blackburn, l'année dernière, j'ai effectué un voyage en Afrique, plus précisément en Zambie, au Botswana, au Bénin et au Burkina Faso. Lors de mes séjours en Zambie et au Burkina Faso, j'ai rencontré des gens qui travaillaient dans le secteur minier pour des entreprises canadiennes d'extraction. L'une des choses dont ils nous ont parlé a été le nombre incroyable de projets d'infrastructure lancés dans la foulée des activités minières. Ainsi par exemple, au Burkina Faso, l'énorme projet IAMGOLD situé à la mine Essakane doit fournir des routes, des hôpitaux et des écoles à une bonne partie de la population là-bas. Il s'agit donc de la responsabilité sociale que ces industries doivent assumer.

Pouvez-vous nous parler de votre expérience précise au Panama, c'est-à-dire des projets que vous avez réalisés et de ce que vous avez fait à l'échelle internationale? Est-ce qu'un accord de libre-échange entraînera un plus grand nombre de projets de ce genre entrepris par les sociétés canadiennes dans les pays étrangers?

• (1615)

**M. Robert Blackburn:** Ainsi que je vous l'ai dit plus tôt, le projet prévu au Panama vient d'être obtenu et d'être annoncé. On a procédé par appel d'offres. Une partie de ses activités portera sur le développement des ressources locales. Nous menons ces initiatives

en nous conformant aux objectifs de travail et environnementaux prévus dans les ententes connexes à l'accord de libre-échange. J'ai aussi précisé que c'est également vrai à Madagascar où, à l'heure actuelle, nous participons à l'exploitation d'une très grande mine de nickel pour le compte de Sherritt Gordon. Notre participation est de 5 p. 100. La mine elle-même ainsi que le concasseur ou le concentrateur représentent la moitié des coûts. L'infrastructure compte pour l'autre moitié: une centrale électrique, des routes, des installations portuaires et des canalisations pour matériaux solides. Un projet de ce genre s'accompagne d'un très grand nombre d'installations, que l'on a tendance à construire dans des régions assez éloignées, ce qui ouvre le territoire. Si vous vous rendez en Guinée, vous y verrez d'intenses négociations entre diverses entreprises qui veulent exploiter des mines de fer, et ces projets s'accompagneront d'un très grand développement des chemins de fer dans l'ensemble du pays et qui servira aussi à d'autres fins. C'est toujours ce qui se passe.

Quant à savoir si un accord de libre-échange aura une incidence directe là-dessus, je dirais que lorsqu'il y a un accord de libre-échange — et nous avons observé cela au Mexique et au Chili —, l'une des choses que l'on observe immédiatement est que les entreprises canadiennes manifestent leur intérêt. Le gouvernement s'efforce de développer les exportations des PME. Les négociations qui mènent à un accord de libre-échange et à sa signature suscitent beaucoup d'intérêt. Toutes sortes d'entreprises canadiennes qui n'avaient jamais pensé à l'exportation le font dorénavant. On peut donc affirmer que dans la plupart des cas, on espère que ces compagnies vont apporter avec elles les valeurs et les usages canadiens dans les pays où elles s'implantent. Dans ce sens, c'est un avantage.

Quant à affirmer toutefois que l'accord a une incidence directe sur chaque entente signée, c'est vraiment difficile à déterminer.

**Mme Lois Brown:** Je vous remercie.

Je vous remercie, monsieur le président. Je crois que mon temps de parole est écoulé.

**Le président:** Je vous remercie, madame Brown et monsieur Blackburn.

Compte tenu de l'heure, je crois que nous allons maintenant passer à un tour de table rapide. Je vous demanderais donc de vous limiter à de très brèves questions et à un temps de parole de deux minutes, en commençant par M. Malhi...

**L'hon. Gurbax Malhi (Bramalea—Gore—Malton, Lib.):** Je vous remercie, monsieur le président.

Ma question s'adresse à M. Blackburn. Vous avez mentionné que vous avez déjà réalisé bon nombre de projets au Panama. Avez-vous connu des problèmes sur le terrain, avec les gens ou les syndicats?

**M. Robert Blackburn:** Je le répète, les 18 projets que nous avons achevés là-bas depuis 1975 étaient des contrats de consultation assez modestes. Il ne s'agissait pas de projets de construction. Par conséquent, la réponse est non, à ce que je sache en tous les cas. Nous ne nous sommes heurtés à aucun problème sur le terrain parce que nous n'avons pas mené ce genre de projets.

• (1620)

**L'hon. Gurbax Malhi:** Je vous remercie.

**Le président:** Monsieur Keddy, avez-vous d'autres questions à poser de votre côté?

Monsieur Holder.

**M. Ed Holder (London-Ouest, PCC):** Je vous remercie beaucoup. Je tiens d'abord à remercier nos témoins de leur présence parmi nous aujourd'hui. Tant vos remarques que vos réponses ont été très éclairantes.

Monsieur Blackburn, vous avez parlé de la priorité que vous avez accordée au développement local, et plus précisément au Panama, et je suppose que vous privilégiez la même démarche dans les autres pays où vous êtes actifs. Vous faites affaire avec des entreprises locales, avec des employés locaux, et vous apportez vos compétences.

De mon point de vue, quoi que nous fassions à l'étranger, cela doit absolument être à l'avantage du Canada et du pays avec lequel nous travaillons. Pouvez-vous nous définir de manière un peu plus précise comment cela fonctionne? Est-ce que vous vous engagez à fournir des services d'encadrement, que ce soit en affaires, ou en ce qui concerne la mise sur pied d'une industrie? Ce n'est pas clair dans mon esprit. Pouvez-vous me donner quelques précisions pour m'éclairer?

**M. Robert Blackburn:** Bien. Je vous parlerai donc du projet que j'ai suivi de près sur le terrain au Mozambique.

D'abord, si nous nous lançons dans ce genre de projets, c'est en grande partie pour être compétitifs car nous ne pourrions certainement pas l'être en amenant des milliers de travailleurs du Canada au Mozambique pour qu'ils y construisent une aluminerie. Nous avons donc formé 9 000 travailleurs. Je me suis d'ailleurs rendu sur les lieux où s'est donnée la formation. Nous avons donc formé des soudeurs, des briqueteurs et des grutiers, en vertu d'un contrat passé avec notre client, BHP Billiton. Nous nous sommes alors aussi fixés comme objectif — je supervisais la deuxième étape — de signer 25 bons contrats d'approvisionnement à l'échelle locale et nous avons scindé le projet en cinq parties. Le gestionnaire de chacune des parties devait trouver cinq bons contrats, et s'ils ne réussissaient pas à trouver un fournisseur local pour l'un d'eux, ils étaient autorisés à en chercher à l'échelle internationale, mais après, ils devaient trouver autre chose.

En fin de compte, nous avons passé 28 contrats locaux très circonscrits. Nous avons enseigné aux gens comment soumissionner à un appel d'offres international et nous les avons encadrés pendant la livraison du produit, qu'il s'agisse de béton ou d'autres choses, et l'entreprise a été couronnée d'un très grand succès. Je me suis rendu sur les lieux de ce projet la semaine où le métal a coulé pour la première fois, en avance de six mois sur l'échéancier et à des coûts inférieurs de dizaines de millions de dollars au budget prévu. La Banque mondiale a d'ailleurs cité le projet en exemple d'une bonne exploitation des ressources dans les pays en développement, donc de ce qui pouvait être fait. La partie du projet relevant de BHP allait être expliquée à la Banque mondiale la semaine suivante et j'y étais, pour expliquer comment nous nous y étions pris.

À Ambatovy, nous avons aussi formé nos effectifs. L'une des choses qui me restent à l'esprit est une compagnie locale constituée de femmes qui avait été mise sur pied pour fournir des paillasons, dont on se servait lors du sablage et des activités sur un lieu boueux afin qu'on soit en mesure de travailler le métal. Une industrie entière a donc été créée, qui est maintenant en mesure de nous fournir ce genre de choses, et d'apporter aussi de la nourriture sur les lieux.

**M. Ed Holder:** Je comprends cela. J'ai entendu parler de ce genre d'exemples avant que vous nous parliez de celui du Mozambique.

**M. Robert Blackburn:** Oui, je m'en excuse.

**M. Ed Holder:** Non, non. C'est un bon exemple, qui mérite qu'on en parle plus d'une fois.

Ma question porte sur la mine de cuivre de quatre milliards de dollars que vous exploitez maintenant. Étant donné les dépenses supplémentaires d'un milliard de dollars, avez-vous privilégié la même démarche progressive au Panama, auprès des travailleurs locaux et de l'industrie locale?

**M. Robert Blackburn:** Eh bien, le projet n'en est qu'à ses débuts, et il faut indéniablement que notre client soit lui aussi d'accord et qu'il veuille aller de l'avant de la même manière, et c'est justement ce qui s'est passé.

Excusez-moi, mais j'ai eu un trou de mémoire, le nom de la compagnie minière canadienne m'a échappé, mais oui, nous nous sommes entendus sur cette démarche, et nous lui avons donné notre aval après l'avoir utilisée à quelques reprises, ce qui nous a confirmé que c'était une bonne voie à suivre.

**M. Ed Holder:** Je vous remercie de vos observations et je vous suis reconnaissant aussi de votre responsabilité sociale d'entreprise. J'aimerais maintenant formuler une observation la plus vaste possible.

Enfin, monsieur Casey, vous avez fait des remarques très convaincantes qui, à mon avis, méritent d'être répétées. On parle des difficultés que nous avons avec nos voisins américains relativement au bois d'oeuvre. Vous avez cependant affirmé qu'au fur et à mesure que nous augmentons nos exportations — et à l'heure actuelle, nous exportons pour quelque 24 milliards de dollars de produits forestiers, dont la plupart vont aux États-Unis, cela a des conséquences. En effet, dans la mesure où nous élargissons notre champ d'action au-delà des États-Unis, cela aura pour effet de pousser le prix du bois d'oeuvre à la hausse, et dans un tel cas, les différends commerciaux ont tendance à disparaître. Ai-je bien compris?

● (1625)

**M. Andrew Casey:** Tout à fait.

Comme je le disais précédemment, des 24 milliards de dollars, 70 p. 100 des exportations sont destinées aux États-Unis, ce qui nous force à être réalistes par rapport à l'avenir rapproché, car la part du lion de nos produits continuera de se diriger vers les États-Unis. Ce marché est d'un accès facile, il est tout à fait sensé de se tourner vers lui. Là-bas, on construit les maisons en bois; les Américains ont donc besoin de notre bois car ils n'en ont pas suffisamment, et il est donc tout à fait logique pour nous de nous tourner vers ce marché.

Toutefois, l'expansion de nos marchés dans d'autres régions, comme en Chine, où le marché et l'économie sont en plein essor, est tout aussi logique si nous réussissons à nous y implanter. À l'heure actuelle, nous nous contentons de fournir à la Chine des coffrages destinés à couler du béton, mais si nous réussissons à persuader les Chinois à construire en bois, comme nous le faisons ici en Amérique du Nord, cela diminuera considérablement notre dépendance vis-à-vis de marchés comme celui des États-Unis. Cela nous permettra d'envoyer notre produit ailleurs et réduira l'offre en Amérique du Nord, ce qui fera monter les prix. Or, dans un tel cas, les différends commerciaux disparaissent.

**M. Ed Holder:** Par conséquent, raison de plus d'éliminer les barrières tarifaires mises en place par des accords de libre-échange et...

**M. Andrew Casey:** Plus nous réussissons à abaisser les barrières tarifaires, où que ce soit, plus cela nous ouvre de nouveaux marchés. D'ailleurs, les barrières tarifaires sont le plus gros obstacle à l'ouverture de nouveaux marchés, à part le fait que d'autres cultures ne construisent pas couramment en bois et qu'il faut donc les encourager à le faire — mais au-delà de cela, oui, il faut abolir les barrières tarifaires.

**M. Ed Holder:** C'est plutôt intéressant. Il semble que nous soyons en train de créer une mosaïque en Amérique centrale et du Sud, si j'en crois M. Blackburn, car vous avez reconnu que c'est grâce aux accords que nous avons soit signés, soit ratifiés, soit les deux. Pour parler clairement, nous espérons que fort de la collaboration de toutes les parties, le Canada et les travailleurs comprendront qu'il est dans leur intérêt de mettre en oeuvre des accords de libre-échange. Et ce que nous ne semblons pas être en mesure de réaliser grâce à des ententes multilatérales semble se concrétiser par des transactions bilatérales, car c'est ce qui découle des difficultés auxquelles nous nous sommes heurtés dans le cycle de Doha et tout le reste.

C'est en fait une affirmation et non pas une question, et je vais m'arrêter ici, monsieur le président.

Je tiens à vous remercier tous les deux.

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

Je pense que nous terminerons là-dessus, alors. Nous avons dépassé les 40 minutes.

Encore une fois, ce fut un plaisir que de vous recevoir, et nous espérons que ce sera la dernière fois au sujet de ce projet de loi. Merci encore d'être venu.

Chers collègues, je vais suspendre la séance pendant deux minutes, le temps qu'on change les marque-places et qu'on accueille les prochains témoins.

Merci.

• \_\_\_\_\_ (Pause) \_\_\_\_\_

•

• (1630)

**Le président:** Reprenons.

Merci, mesdames et messieurs.

Nous poursuivons notre étude du projet de loi C-46, Loi portant mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la République du Panama, de l'Accord sur l'environnement entre le Canada et la République du Panama et de l'Accord de coopération dans le domaine du travail entre le Canada et la République du Panama.

Pour ce faire, nous avons avec nous aujourd'hui des représentants de l'Agence du revenu du Canada. Brian McCauley est sous-commissaire à la Direction générale de la politique législative et des affaires réglementaires. Richard Montroy est sous-commissaire adjoint de la Direction générale des programmes d'observation. Quant à François Ranger, il est directeur général intérimaire de la Direction du secteur international et des grandes entreprises, à la Direction générale des programmes.

Ce joint également à nous aujourd'hui Todd Tucker, directeur de la recherche chez Public Citizen's Global Trade Watch.

Je suis ravi que Canada Porc International se réunisse à Ottawa aujourd'hui. Nous avons avec nous son président, Edouard Asnong, et Martin Lavoie, directeur exécutif adjoint, qui prendra la parole.

Commençons avec M. Lavoie, de Canada Porc International. Nous écouterons les témoins prononcer chacun un bref exposé, puis nous passerons aux questions.

Monsieur Lavoie.

• (1635)

**M. Martin Lavoie (directeur exécutif adjoint, Canada Porc International):** Merci beaucoup, monsieur le président et mesdames et messieurs les députés. Merci de recevoir notre président aujourd'hui.

Tout d'abord, permettez-moi de vous présenter l'organisme Canada Porc International. Nous constituons l'agence de promotion et de développement des exportations de l'industrie porcine canadienne. Nous regroupons des producteurs, des transformateurs et des sociétés commerciales.

Le secteur porcin canadien exporte pour 2,5 milliards de dollars annuellement de produits dans plus de 100 pays différents.

Nous appuyons l'accord de libre-échange avec le Panama depuis le début. De façon générale, Canada Porc International est en faveur de ce genre d'accord. Nous nous intéressons tout particulièrement à celui-ci parce que le Panama représente un marché stable pour les exportations de porc canadien.

Les exportations jouent un rôle crucial dans le développement de l'industrie porcine canadienne. Notre stratégie se basant sur la diversification, nous avons grandement besoin d'occasions d'accroître notre accès et notre compétitivité dans tous les marchés. Comme vous le savez, l'industrie porcine canadienne vit des moments difficiles, étant donné les problèmes de change de devise et de l'offre excédentaire dans certains marchés producteurs. Ainsi, tous les débouchés sont les bienvenus.

Dans le cas du Panama, il s'agit d'un marché dans lequel nous exportons pour environ cinq millions de dollars annuellement. Il s'agit de l'un de nos 15 plus grands marchés, et nous pouvons dire que nous avons atteint nos objectifs de négociation. En gros, la plupart des produits que nous expédions maintenant au Panama consistent en jarrets, queues et produits dérivés du porc. Des cinq millions de dollars, 3,8 millions se feront en franchise de droits dès la mise en oeuvre de l'accord. Je pense que celui-ci est à la hauteur de nos attentes.

J'ai constaté certaines réactions lorsque j'ai énuméré les types de produits qu'on pourrait envoyer sur ce marché, puisqu'il s'agit de jarrets et de queues, mais sachez qu'on y expédiait également des épaules et des jambons. Il faut comprendre que pour réussir, on ne peut pas se limiter aux marchés acheteurs de filets, de longues et d'autres coupes nobles. Ces marchés sont extrêmement importants pour maximiser la valeur d'une carcasse de porc complète. Mis à part la Chine, je dirais que le Panama est probablement le meilleur marché pour des jarrets de porc et ce genre de produits, qui sont en fait des produits à valeur ajoutée, puisqu'ils sont saumurés et non congelés. Il s'agit donc d'exportations de produits relativement coûteux.

Nous avons à coeur que l'accord de libre-échange avec le Panama soit mis en oeuvre, parce que cela nous donne l'occasion de prendre les devants sur les États-Unis. Ceux-ci ont signé un accord avec le Panama, mais comme vous le savez, il n'a pas encore été mis en oeuvre, ce qui nous donne un avantage concurrentiel dans ce marché. En outre, l'accord avec les États-Unis comprend des dispositions qui, lorsqu'elles seront mises en oeuvre, amélioreront également notre accès. Ainsi, nous serons avantagés par l'accord de libre-échange avec le Panama.

•(1640)

Comme je l'ai déjà dit, il s'agit d'un marché qui nous intéresse énormément. Il s'agit de l'un des 15 plus grands marchés d'exportation du porc canadien. Je n'irais pas jusqu'à dire qu'il s'agit d'un marché aussi primordial que certains autres, comme la Corée du Sud ou l'Europe. Il s'agit d'une grande avancée dans un marché dont nous avons besoin, mais en ce qui concerne les autres marchés, comme la Corée du Sud et l'Europe, nous espérons avoir l'occasion de comparaître à nouveau devant votre groupe pour discuter de possibles accords de libre-échange avec ceux-ci, parce que nous nous inquiétons énormément — surtout dans le cas de la Corée du Sud — des répercussions possibles de l'absence d'un tel accord, alors que nos concurrents — le Chili, l'Union européenne et peut-être même les États-Unis, dans les prochains mois — se doteront d'une telle entente. Cela nous préoccupe, puisqu'il s'agit d'un marché qui représente 150 millions de dollars.

Nous espérons donc vivement... Je pense pouvoir dire que dans le cas du Panama, tout s'est bien passé, et nous avons atteint nos objectifs. Nous avons travaillé en très étroite collaboration avec notre négociateur en chef dans le domaine de l'agriculture. Je ne sais pas si vous êtes au courant des détails, mais on a beaucoup travaillé sur la question des différentes coupes, et on a pu établir une excellente relation à cet égard. Nous espérons donc vraiment qu'on puisse aller de l'avant avec cet accord, non seulement parce que nous voulons prendre une longueur d'avance sur les Américains, qui est notre plus gros concurrent sur ce marché, mais également parce que nous voulons concentrer nos efforts et nos ressources sur d'autres accords de libre-échange dont dépendent notre industrie, comme, encore une fois, la Corée du Sud, l'Union européenne et l'Ukraine, ce qui jouera également un rôle important pour l'industrie porcine canadienne.

Au nom de Canada Porc International et de notre président, je tiens à vous remercier sincèrement de votre invitation à comparaître ici aujourd'hui, de l'appui de la Chambre des communes et des diverses parties ayant été à l'écoute de nos problèmes, du dialogue que nous avons pu entretenir et des divers accords de libre-échange auxquels nous avons pu participer.

Merci.

**Le président:** Merci.

Monsieur Tucker.

**M. Todd Tucker (directeur de la recherche, Public Citizen's Global Trade Watch):** Je remercie votre comité de m'avoir invité à témoigner sur cette question importante.

Le Canada a été le chef de file mondial pour ce qui est de garantir que l'augmentation du commerce dans les services financiers ne vienne pas miner une réglementation avisée en matière de prudence. Malheureusement, ses efforts admirables sont menacés par les dispositions actuelles relatives à l'investissement que l'on trouve dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Panama.

J'ai deux principaux arguments. Premièrement, le Panama est l'un des pires paradis fiscaux au monde. On estime que ce pays abrite 400 000 sociétés, dont des entreprises étrangères et des filiales de multinationales. C'est presque quatre fois plus que le nombre de sociétés enregistrées au Canada. Le Panama n'est donc pas n'importe quel pays en développement.

Deuxièmement, l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Panama ne devrait pas être conçu surtout de la façon traditionnelle, ou seulement en fonction de mesures traditionnelles, en vue de réduire les tarifs. Il faudrait plutôt tenir compte de sa vraie nature, puisqu'il s'agit d'un texte de centaines de pages qui engage le Canada

et le Panama à respecter certaines politiques nationales. Cet accord aura pour effet d'octroyer de nouveaux droits au gouvernement du Panama, ainsi qu'aux centaines de milliers de sociétés étrangères qu'on y trouve, et ces pouvoirs permettront d'aller à l'encontre des initiatives canadiennes de lutte contre les paradis fiscaux à l'extérieur du système judiciaire canadien.

Permettez-moi d'étoffer le premier argument. Pourquoi le Panama est-il aussi attirant pour les sociétés étrangères et les auteurs d'évasions fiscales? Eh bien, le gouvernement panaméen a appliqué depuis des décennies une stratégie délibérée qui a fait du pays un paradis fiscal. Il offre aux banques et aux entreprises étrangères une autorisation spéciale de mener leurs opérations commerciales sur son territoire. Non seulement ces entreprises ne paient pas d'impôt, elles ne sont assujetties à pratiquement aucune exigence de reddition de comptes ou aucune réglementation.

D'après l'OCDE, le gouvernement panaméen ne dispose d'aucun pouvoir juridique ou presque qui lui permettrait de vérifier l'information essentielle relative à ces sociétés étrangères, par exemple, à qui elles appartiennent. Le secret qui protège les opérations financières au Panama font également de ce pays un haut lieu du blanchiment d'argent. D'après le département d'État américain, les principaux cartels de la drogue de la Colombie et du Mexique, ainsi que des groupes armés illégaux de la Colombie, utilisent le Panama pour faire du trafic de drogue et du blanchiment d'argent. Les fonds provenant de ces activités illégales peuvent être blanchis par le truchement des banques panaméennes, de projets fonciers, etc.

À ce régime juridique national du Panama vient s'ajouter le refus constant, jusqu'à présent, de signer des accords avec ses principaux partenaires commerciaux pour l'échange d'information fiscale détaillée. Jusqu'à l'an dernier encore, le Panama n'avait signé aucun traité fiscal international. Cette année, on prévoit y signer au moins 12 traités sur la double imposition.

Du point de vue technique, ces traités garantiront que le pays sera rayé de la liste grise de l'OCDE. Toutefois, l'OCDE a récemment reconnu que ses propres protocoles d'établissement de liste fonctionnent mal et, avec le soutien du G20, elle a mis sur pied un processus plus complet d'examen par les pairs afin de vérifier sur le terrain s'il y a transparence. L'OCDE a publié plusieurs de ses rapports d'examen par les pairs en trois étapes au cours des derniers mois. Les derniers traités signés par le Panama n'ont pas permis de respecter toutes les exigences de l'OCDE. Et ces mêmes traités imposent de nombreuses conditions qui limitent l'échange d'information.

Le Panama a été le seul pays de l'hémisphère occidentale que l'OCDE n'a pas autorisé à passer du niveau 1 au niveau 2, une distinction douteuse qui n'a pas été accordée même au célèbre paradis fiscal que sont les îles Caïmans.

Cela m'amène à mon deuxième argument principal. L'accord commercial entre le Canada et le Panama ne ferait qu'empirer le problème du paradis fiscal. Comme l'a fait remarquer l'OCDE, signer un accord commercial sans d'abord résoudre le problème du secret des transactions financières au Panama ne fera que favoriser encore davantage l'évasion fiscale par les sociétés étrangères. Il y a toutefois motif de croire que l'accord commercial n'aura pas seulement pour effet d'accroître les abus d'évasion fiscale, il rendra encore plus difficile de lutter contre ces abus.

Le chapitre 9 de l'accord avec le Panama élargit le système de règlement entre les différents investisseurs et l'État aux termes de l'ALENA, système en raison duquel le Canada a payé des centaines de millions de dollars en honoraires d'avocats et en indemnités aux investisseurs américains. Dans le cas de l'accord avec le Panama, le Canada a de nombreuses raisons de vouloir se défendre, puisque des centaines de milliers d'entreprises américaines, chinoises, caïmanaises et même canadiennes peuvent contester la réglementation canadienne en faisant appliquer par leur filiale panaméenne une planification agressive de la nationalité. Je pourrai vous en dire davantage sur ce sujet durant la période de questions, si cela vous intéresse.

Quelle serait la menace, dans la pratique? Permettez-moi de vous donner un exemple, et je pourrai vous en fournir d'autres si cela vous intéresse. Supposons qu'après la ratification de l'accord commercial entre le Canada et Panama, le Canada poursuive ses activités d'évitement fiscal et que le Parlement adopte une mesure législative donnant au Panama l'ultimatum de corriger la situation ou de subir des sanctions. Les banques pourraient se trouver limiter dans leurs transferts d'argent à leurs sociétés affiliées panaméennes. Cela pourrait s'appliquer également à des banques enregistrées au Panama mais exploitées au Canada, entre autres des banques des États-Unis ou d'autres pays tiers qui auraient restructuré leurs investissements au Canada en passant par une filiale panaméenne.

Mais l'article 9.10 de l'Accord Canada-Panama dit ce qui suit: « Chacune des parties permet que les transferts se rapportant à un investissement visé soient effectués librement et sans délai vers son territoire et à partir de celui-ci. » En outre, tant le chapitre 9 que le chapitre 12 de l'Accord de libre-échange contiennent des dispositions antidiscriminatoires qui protègent les investisseurs enregistrés au Panama. L'article 12.06 énonce que le Canada autorisera toujours les Canadiens à se procurer des services financiers auprès de banques exploitées au Panama.

• (1645)

Aux termes de l'accord commercial, le gouvernement du Panama ou un investisseur enregistré dans ce pays pourrait contester la loi canadienne. Il ne s'agit pas là de menaces hypothétiques. Le Panama a déjà contesté devant l'OMC les mesures de lutte contre les paradis fiscaux adoptés par d'autres pays. Le barreau du droit commercial international conseille de plus en plus aux entreprises qui veulent se constituer en société de structurer la relation entre leur maison mère et leur filiale de façon à tirer profit du règlement des différends entre les investisseurs et les États.

En résumé, l'adoption de l'accord commercial Canada-Panama dans sa version actuelle sans exiger d'abord que le Panama abolisse le secret de ses transactions financières pourrait rendre encore plus ardu le combat que livre le Canada pour mettre en place des normes prudentes en vue d'une réglementation mondiale des services financiers.

Merci.

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

Nous allons maintenant entendre M. Montroy, de l'Agence du revenu du Canada.

• (1650)

**M. Richard Montroy (sous-commissaire adjoint, Direction générale des programmes d'observation, Agence du revenu du Canada):** Merci d'avoir invité l'Agence du revenu du Canada à se présenter devant ce comité au sujet du projet de loi C-46.

Je m'appelle Richard Montroy et je suis le sous-commissaire adjoint de la Direction générale des programmes d'observation à l'Agence du revenu du Canada. Brian McCauley, sous-commissaire de la Direction générale de la politique législative et des affaires réglementaires, et François Ranger, directeur général intérimaire de la Direction de l'impôt international de ma direction générale, m'accompagnent aujourd'hui.

Pour des questions de temps, je serai bref.

En ce qui concerne le projet de loi qui est soumis à votre examen, le rôle de l'Agence du revenu du Canada est d'administrer la politique et le cadre législatif établis par le ministère des Finances. Nous utilisons une approche équilibrée en matière d'observation qui inclut des activités dans les secteurs de services, de relations externes et d'exécution.

[Français]

Nous entreprenons des examens, des vérifications et des enquêtes aux niveaux national et international. Nous administrons aussi les accords fiscaux internationaux. L'agence collabore avec d'autres administrations fiscales afin d'aborder des secteurs d'intérêt commun.

[Traduction]

Nous travaillons avec nos partenaires de convention fiscale de l'Organisation de coopération et de développement économiques afin de favoriser une compréhension et une approche commune des questions fiscales. L'échange de renseignements par l'entremise de conventions fiscales ou d'accords d'échanges de renseignements fiscaux est essentiel pour détecter et décourager l'évasion et l'évitement fiscaux internationaux.

C'est avec plaisir que mes collègues et moi répondrons à toute question que vous pourriez avoir.

Merci.

**Le président:** Merci.

Nous allons commencer un tour de table d'environ 25 minutes, ce qui devrait être suffisant pour faire au moins un tour complet.

Monsieur Cannis.

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

Je souhaite la bienvenue aujourd'hui à tous nos témoins. Nous aimerions connaître votre point de vue et vos idées. Je vous invite à intervenir et à permettre un dialogue ouvert lorsque les questions fuseront.

Je crois que vous étiez déjà présents dans la salle quand les autres témoins se sont fait entendre, dont le représentant de SNC-Lavalin. Vous avez entendu leurs propos au sujet de l'importance des ententes de libre-échange. J'ai été impressionné par les observations formulées plus tôt par M. Casey. C'était la première fois que je rencontrais M. Blackburn de SNC-Lavalin.

En lisant entre les lignes, je conclus qu'il y a une incidence positive sur les ménages canadiens lorsque les entreprises essaient de se tailler une place de façon légitime. La question de la responsabilité sur le plan social et corporatif a été soulevée durant la conversation. Pour ma part, j'ai toujours dit clairement ce que j'en pensais. J'ai toujours cru que nos entreprises devraient essayer d'obtenir leur part du gâteau. Sinon, nous allons rater le coche. Si nous, les représentants élus, ratons le coche, ce sont tous les Canadiens qui sont privés d'une occasion d'améliorer leurs vies.

Parallèlement, et je reconnais l'avoir dit à maintes reprises, si nous n'allons pas brasser des affaires là-bas, nous ne donnerons pas l'occasion au Panama, ou à tout autre pays, de s'améliorer. J'ai cité l'exemple de la Chine en affirmant que ce pays a bien changé en 40 ans. N'eût été de notre présence là-bas, les changements positifs que nous avons apportés n'auraient pas eu lieu.

On nous posera la question suivante: « Pourquoi ne le faites-vous pas maintenant? » Aujourd'hui, à la Chambre, nous débattons d'un projet de loi ciblant les pensions de retraite des détenus. Certaines personnes pourraient nous demander, « Comment se fait-il que vous ne l'ayez pas fait il y a cinq ou 10 ans? » En fait, c'est sans doute parce que nous n'y avons pas pensé auparavant. Maintenant, nous agissons parce que nous y avons pensé. Je n'essaie pas de critiquer le gouvernement conservateur actuel. J'ai fait partie du gouvernement pendant quatre ans. On est en droit de se demander, « Pourquoi ne pas y avoir pensé il y a quatre ans? » Pourquoi n'y avons-nous pas pensé lorsque nous formions le gouvernement? Toujours est-il que nous y pensons maintenant et que nous faisons un pas en avant pour régler le problème.

Monsieur Ranger, vous avez parlé des conventions fiscales. Je comprends pourquoi, car nous avons appris en juin, avant l'ajournement, que nous avons signé des conventions fiscales avec la Colombie, la Turquie et la Grèce pour contrer précisément l'évasion et l'évitement fiscal. Nous, les Canadiens, essayons de nous attaquer à ces préoccupations.

Pensez-vous que c'est la bonne voie à suivre pour s'attaquer au problème? Diverses organisations discutent actuellement du problème, notamment Public Citizen's Global Trade Watch, qui nous rebat les oreilles avec cette question, sans compter la situation fiscale et l'évitement. Les conventions fiscales ne servent-elles pas de solution parallèle pour régler ce problème? S'agit-il de la voie à suivre pour faire la promotion des échanges économiques dont M. Lavoie parlait? Quels seront les avantages pour votre industrie en particulier? Préférez-vous que nous nous croisions les bras et que nous décidions de ne pas nous lancer au Panama? Pensez-vous que nous devrions laisser tous les autres pays se lancer sur ce marché alors que nous resterions sagement à la maison comme de bons élèves?

Pourriez-vous nous indiquer en plus ce que vous pensez des conventions fiscales?

•(1655)

**M. Richard Montroy:** Au sujet de l'opportunité des conventions fiscales, il faut noter que le vaste réseau de conventions fiscales signées par le Canada comprend l'article 26 récemment modifié qui porte sur l'échange de renseignements. Presque tous les pays s'échinent à tenter de respecter les normes de l'OCDE sur l'échange efficace de renseignements. Les conventions fiscales signées par le Canada sont la responsabilité du ministère des Finances, mais nous lui offrons notre aide à cet égard.

**M. John Cannis:** C'est un exemple de mesure positive.

J'aimerais maintenant passer à M. Tucker pour un instant, car je veux qu'il m'aide à répondre à mes électeurs. Dois-je leur dire que nous ne devrions pas conclure d'entente commerciale, soit un accord de libre-échange, avec un pays, en l'occurrence le Panama, tant que toutes les parties ne sont pas satisfaites? Devrions-nous rester les bras croisés jusqu'à ce que le libellé soit parfait à la virgule près, et attendre aussi longtemps que nécessaire? Est-ce une réponse adéquate à donner à mon électeur qui ne sait pas comment il arrivera à payer les études de son enfant? Que dois-je lui répondre?

Pouvez-vous m'aider?

**M. Todd Tucker:** Oui. Le principal problème, c'est que le Panama a résisté pendant des décennies aux pressions exercées par le Canada ou les États-Unis, mon pays d'origine, lorsqu'il s'agit de signer tout type d'entente permettant l'échange de renseignements fiscaux. Le Panama a évité depuis fort longtemps d'en arriver à cette étape.

Du point de vue des Américains, et c'est certainement l'opinion des membres du Congrès, on considère que c'est une occasion pour exercer des pressions sur le Panama qui ne s'offrirait pas aux États-Unis autrement. D'après ce que j'en sais, le Canada se trouve dans la même position et pourrait tirer avantage de la situation avant la signature de l'accord de libre-échange pour exiger l'entrée en vigueur de modifications au sein du système réglementaire panaméen.

Voilà ma réponse.

**M. John Cannis:** Or, pendant que vous exercez ces pressions, que dites-vous à M. Lavoie et à son organisation ou à un agriculteur, par exemple? Car pendant ce temps, un pays que je m'abstiendrai de nommer est en train d'exporter tous les biens qu'ils souhaitent alors que nous sommes en train de rater le coche. Que dites-vous à ces gens?

**M. Todd Tucker:** Comme l'autre témoin l'a dit, le Panama ne représente pas le marché le plus important au monde. C'est en fait un marché minuscule qui ne compte que quelques millions de personnes...

**M. John Cannis:** Le Panama se classe au rang des 15 plus grands marchés, n'est-ce pas, monsieur Lavoie? Cette donnée n'est-elle pas exacte?

Le Panama se classe parmi les 15 premiers. N'est-ce pas là un marché important?

**M. Todd Tucker:** Les 15 premiers...

**M. John Cannis:** N'avez-vous pas dit vous-même que le Panama faisait partie des 15 principaux marchés?

**Une voix:** Oui.

**M. Todd Tucker:** Très bien, mais il faut remettre les choses en contexte. C'est un très petit pays qui représente un très petit marché. L'économie du Panama est principalement fondée sur la prestation de services financiers et juridiques à des multinationales et à des trafiquants de drogue.

Par conséquent, si vous réfléchissez à la plus grande incidence liée...

**M. John Cannis:** Il ne me reste que 30 secondes, alors je vais conclure. Vous affirmez qu'il s'agit d'un petit marché. Vous savez, une maison se bâtit une brique à la fois, et une économie solide se bâtit un marché à la fois. J'entends le même type de réponses que celles qui ont été formulées dans le cadre d'autres études similaires, par exemple, l'étude sur l'Accord de libre-échange entre le Canada et la Colombie. Voilà pourquoi j'estime qu'il est très difficile d'adopter votre point de vue.

Merci, monsieur le président. Ai-je bien respecté mon temps?

**Le président:** Je suis certain que vous regrettez de ne pas disposer d'assez de temps pour obtenir une réponse à votre dernière intervention.

Monsieur Laforest, vous avez la parole.

[Français]

**M. Jean-Yves Laforest:** Merci, monsieur le président.

Bonjour à tous.

Je vais d'abord m'adresser à M. Montroy et aux personnes de l'Agence du Revenu du Canada qui l'accompagnent.

Lors de la dernière rencontre avec les fonctionnaires d'Affaires étrangères et Commerce international Canada, on a beaucoup parlé des paradis fiscaux et du fait que le Panama était sur la liste grise de l'OCDE. On a aussi posé des questions sur le fait que le ministre du Commerce international avait envoyé une lettre à son homologue du Panama en vue d'établir une convention d'échange de renseignements en matière fiscale, et qu'il n'avait reçu aucune réponse à ce jour.

Parallèlement, le gouvernement a signé en juin 2010 des accords sur l'échange de renseignements en matière fiscale avec huit pays. D'après les nouvelles que j'ai reçues, deux autres se seraient ajoutés à la liste. Il y a les Bahamas, les Bermudes, le Commonwealth de la Dominique, les îles Caïmans, les îles Turks et Caïcos, Sainte-Lucie, Saint-Vincent-et-les-Grenadines, etc.

Dans le numéro du 6 juillet 2010 du quotidien *La Presse*, un journaliste disait ceci:

En contrepartie de ces accords, le Canada semble avoir accordé un avantage à ces juridictions. Les filiales d'entreprises canadiennes actives établies dans ces îles pourront en effet rapatrier leurs profits étrangers au Canada en franchise d'impôts. Ainsi, les Bermudes, comme les Bahamas et les autres îles, obtiendront un statut semblable à celui de la Barbade, seul paradis fiscal à avoir ce privilège.

Pourriez-vous commenter cela et nous dire s'il en irait de même avec le Panama dans l'éventualité où serait conclue une entente d'échange de renseignements en matière fiscale.

• (1700)

**M. Richard Montroy:** Merci, monsieur le président.

C'est au ministère des Finances qu'on a écrit la lettre destinée au Panama. Si mes souvenirs sont exacts, c'était en juillet dernier. Le but de cette lettre était de l'inviter à négocier un échange de renseignements en matière fiscale. Il n'est pas inhabituel, je crois, qu'un pays prenne un certain temps pour examiner une question. Nous nous attendons à recevoir sous peu une réponse de ce gouvernement.

En ce qui a trait à l'article paru dans *La Presse*, je crois que vous faites référence au budget de 2008, si ma mémoire est bonne. Le gouvernement a créé des mesures incitatives visant à encourager certains pays à conclure avec le Canada des ententes portant sur l'échange de renseignements.

Dans le budget, on précisait qu'à partir du moment où le Canada proposait officiellement à un pays de conclure une entente, ce dernier avait cinq ans pour la signer. Sinon, un autre traitement fiscal devait être appliqué quant aux dividendes rapatriés au Canada.

**M. Jean-Yves Laforest:** C'est donc suite au budget de 2008, comme vous le dites, que ces entreprises peuvent rapatrier des profits en franchise d'impôt.

**M. Richard Montroy:** On me corrige; c'est le budget de 2007, et non de 2008. Je m'excuse.

**M. Jean-Yves Laforest:** C'est tout de même ce qui se passe. S'il y a une convention fiscale semblable à un accord d'échange de renseignements en matière fiscale avec le Panama, j'imagine que ça s'appliquera aussi, puisque ça n'a pas encore été changé.

**M. Richard Montroy:** Oui, effectivement.

**M. Jean-Yves Laforest:** Ainsi, s'il y a un accord de libre-échange avec le Panama et un accord d'échange de renseignements en matière fiscale, des entreprises pourront rapatrier des profits en franchise d'impôt au Canada.

**M. Richard Montroy:** Oui.

**M. Jean-Yves Laforest:** Cette situation permettra donc de maintenir la situation de paradis fiscal du Panama. Il est clair qu'on facilitera ces choses-là, encore une fois, avec un accord de libre-échange et un accord d'échange de renseignements en matière fiscale. Êtes-vous d'accord?

**M. Richard Montroy:** En 2007, la nouvelle politique du gouvernement visait à traiter les dividendes rapatriés de certains pays de la même façon que les dividendes venant des Bahamas ou d'autres pays qui ont une convention fiscale avec le Canada. Le budget de 2007 a simplement confirmé que les pays voulant conclure des accords d'échange de renseignements en matière fiscale seraient tous traités de la même façon.

• (1705)

**M. Jean-Yves Laforest:** Un peu plus tôt, vous avez dit qu'un des mandats de votre section était d'administrer les accords, dont les accords d'échange de renseignements en matière fiscale entre le Canada et d'autres pays.

Le 3 novembre, j'ai demandé à M. Castonguay du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international combien d'ententes devait signer le Panama pour être retiré de la liste grise qui a été élaborée par l'OCDE. Il a répondu: « [p]our être rayé de la liste grise, 12 ententes sont nécessaires. Ils en ont 10 actuellement. » Encore plus important, il a aussi dit ce qui suit:

Je dirais que c'est une étape intérimaire. Ce n'est pas tout de migrer de la liste grise à la liste blanche. Il faut démontrer non seulement qu'on a la capacité, mais aussi qu'on est bel et bien capable d'échanger des renseignements dans le cadre des ententes actuelles. C'est une chose que le Panama devrait avoir à prouver en temps et lieu lorsque le forum mondial va examiner cela de plus près dans quelques années.

Cela veut dire que même s'il y a une entente, on n'est pas certain que le pays aura la capacité de faire un échange de renseignements en matière fiscale. Le ministre des Affaires étrangères et du Commerce international nous dit qu'il a écrit une lettre pour conclure un accord d'échange de renseignements en matière fiscale. Or, quand bien même il y aurait un échange, il n'est pas certain que la signature du Panama suffira. C'est un fonctionnaire du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international qui le dit. Ce n'est pas tout de signer. Il faut aussi démontrer qu'on est capable de le faire.

Actuellement, y a-t-il d'autres pays qui ont déjà signé des ententes et qui n'ont pas prouvé qu'ils étaient capables d'échanger des renseignements?

**M. Richard Montroy:** Merci, monsieur le président.

[Traduction]

**Le président:** Soyez bref, s'il vous plaît.

[Français]

**M. Richard Montroy:** Je serai assez bref.

Je n'étais pas ici le 3 novembre, et je ne peux pas vraiment répondre pour M. Castonguay. Toutefois, je crois que M. Castonguay voulait dire que non seulement le Panama doit avoir conclu 12 accords d'échange de renseignements en matière fiscale, mais il doit aussi satisfaire aux critères de l'OCDE, que tous les pays ont approuvés, pour s'assurer qu'il échangera effectivement l'information. Ainsi, non seulement il doit être écrit noir sur blanc qu'il a la capacité d'échanger des renseignements, mais il faut aussi être certain qu'il va le faire.

[Traduction]

**Le président:** Monsieur Allen, vous avez la parole.

**M. Malcolm Allen:** Merci, monsieur le président.

Monsieur Montroy, j'ai quelques questions simples à vous poser. En fait, il se peut que M. Laforest ait déjà posé ma question, mais j'aimerais obtenir des éclaircissements. À l'heure actuelle, nous n'avons aucune entente de signée avec le Panama sur l'échange d'information découlant d'une convention fiscale, n'est-ce pas?

**M. Richard Montroy:** Oui, c'est exact.

**M. Malcolm Allen:** N'avez-vous pas dit qu'en juillet de cette année une lettre de demande leur a été envoyée?

**M. Richard Montroy:** Oui.

**M. Malcolm Allen:** L'entente de libre-échange est signée depuis un certain temps. Le projet de loi qui nous occupe porte sur la mise en oeuvre et non pas sur les négociations menant à la signature d'une entente.

Au début du processus, a-t-on consulté votre ministère au sujet d'une convention fiscale, d'un échange de renseignements fiscaux ou de tout mécanisme rattaché au fait que le Panama figurait effectivement sur la liste grise?

**M. Brian McCauley (sous-commissaire, Direction générale de la politique législative et des affaires réglementaires, Agence du revenu du Canada):** Le ministère des Finances est responsable de mener toutes les négociations à cet égard et il serait au courant de toute position adoptée par notre agence. Nous ne sommes donc pas des participants de premier plan aux négociations, même si le ministère des Finances est bien au fait de notre position quant à l'administration de l'ARC.

**M. Malcolm Allen:** Très bien, merci.

Compte tenu du nombre de témoins, il est difficile de s'adresser à tout le monde. Monsieur Tucker, vous avez présenté un point intéressant dans votre exposé liminaire.

J'aimerais d'abord dire à MM. Asnong et Lavoie que je ne vais pas leur poser de questions aujourd'hui. Aux fins du compte rendu, je tiens à souligner que je viens d'une région rurale et que je vous comprends. J'ai des producteurs de porc dans ma circonscription. Je connais les difficultés qui vous ont affligées au cours des dernières années et, croyez-moi, nous cherchons par tous les moyens à aider les producteurs en veillant à la mise en oeuvre de l'entente. Les moyens existent, et nous allons continuer d'y avoir recours.

Monsieur Tucker, j'aimerais aborder la question d'une importance cruciale du traité fiscal ainsi que du mécanisme d'économie d'impôt dont dispose le Panama. Vous avez raison dans une certaine mesure, monsieur Tucker. J'aimerais que vous nous donniez des éclaircissements et des exemples, surtout en fonction de l'ALENA et du fait qu'on ait recours à un libellé similaire au chapitre 11. D'après ce chapitre, les gens d'affaires peuvent poursuivre le gouvernement s'ils estiment avoir été lésés ou qu'on a entravé leurs capacités de faire de l'argent ou pour toute autre raison de ce genre. Je sais que vous souhaitez présenter quelques exemples, alors je vous en donne l'occasion.

• (1710)

**M. Todd Tucker:** Certainement.

Mon premier exemple porte sur la capacité réelle d'établir un mécanisme permettant d'infliger des sanctions sévères contre le Panama ou qui soit défavorable aux transactions avec le Panama si ce pays continue de refuser de se mettre au pas.

Dans un contexte d'accord de libre-échange, cela se traduirait par une restriction sur les transferts dans le cas où le gouvernement panaméen ou une entreprise incorporée au Panama, y compris une société canadienne ayant une filiale au Panama, protesterait contre un élément de réglementation canadienne... Cette possibilité constitue l'un des cas de figure.

Un autre exemple relatif au libellé du chapitre 11 de l'ALENA porte sur la norme minimale de traitement découlant de l'article 9.06 de l'entente avec le Panama, qui ne force qu'à appliquer la norme minimale établie par le droit coutumier international en ce qui a trait au traitement des ressortissants étrangers. Cela semble adéquat à première vue, mais les tribunaux responsables du règlement des différends entre les investisseurs et l'État ont consenti à tenir compte des décisions rendues par d'autres tribunaux de même instance au moment de déterminer la norme en question.

Un tribunal moins respectable que les autres peut décider que la prise d'un règlement nuit à la réalisation des ententes d'un investisseur si ce dernier ne s'attendait pas à ce que le règlement soit adopté. D'autres tribunaux pourraient citer cette décision en exemple pour dénoncer les pratiques du gouvernement. La norme qui en découlerait serait très élargie et pourrait paralyser tout un éventail de mesures réglementaires. C'est une préoccupation dont il faut tenir compte.

L'article 9.15 pose également problème. Cette disposition permet au Canada de refuser d'accorder les avantages relatifs à l'accord à une société qui n'a pas une présence assez substantielle au Panama. Dans ce scénario, la société enregistrée au Panama peut contester un règlement canadien d'intérêt public, car le Canada a la capacité d'affirmer que l'entreprise en question ne mène pas d'activités substantielles au Panama, c'est-à-dire que c'est une coquille vide, et qu'elle ne peut donc pas se prévaloir des avantages prévus par l'accord de libre-échange. Or, la définition d'activités substantielles a été interprétée à l'aide de critères très peu élevés d'après la jurisprudence. Il serait donc possible qu'un tribunal responsable du règlement des différends entre les investisseurs et l'État décide que toute entreprise composée d'un ou deux employés et dont la trace documentaire se résume à quelques feuilles est réputée menée des activités substantielles au Panama.

Il y a donc beaucoup de règlements en jeu. Il ne faut pas se demander si on est pour ou contre le commerce ou les ententes commerciales. Il faut plutôt se demander s'il n'y a pas des dispositions dans l'entente qui pourraient être améliorées, par exemple celles qui sont similaires au chapitre 11 de l'ALENA. Je crois que cela nous permettrait amplement d'apaiser certaines des préoccupations soulevées par les électeurs au sujet du paradis fiscal.

**M. Malcolm Allen:** Il me semble que nous en sommes encore une fois au point où nous étudions la possibilité d'une entente de libre-échange et, bien souvent, les arguments présentés portent sur l'accès au marché, le traitement équitable, etc. En l'espèce, nous sommes aux prises avec un gouvernement, le gouvernement panaméen pour être plus précis, qui a créé un paradis fiscal et qui fonctionne ainsi depuis assez longtemps. C'est enchaîné dans le système. Apparemment, si nous ne recevons pas de réponse favorable à notre correspondance du mois de juillet, nous serons disposés... De plus, l'OCDE indique maintenant que le Panama ne fait pas vraiment partie de la liste grise, mais qu'il n'est pas totalement irréprochable non plus.

Nous ne sommes pas vraiment certains de comprendre pourquoi nous nous dépêchons. Pourquoi ne pas attendre que le Panama réponde aux demandes claires de l'OCDE, car en fin de compte, le Panama est reconnu pour avoir accordé des pavillons de complaisance aux navires? Nous savons ce qui est advenu des marins qui travaillaient à bord de ces navires et ce qui est advenu de l'argent. Je ne veux pas m'attarder sur la question du financement des stupéfiants et tout le reste.

Selon vous, qu'est-ce que les États-Unis vont faire pour se protéger? Vous avez dit plus tôt que vous venez des États-Unis. Que font-ils? D'après vous, qu'est-ce que les États-Unis vont exiger pour se prémunir de ce type précis de protectionnisme que constituent les paradis fiscaux sur le plan commercial?

• (1715)

**M. Todd Tucker:** L'une des demandes concrètes que le Congrès a déposées auprès de l'administration Obama, c'est qu'une entente sur l'échange de renseignements fiscaux soit à tout le moins signée avant la mise en oeuvre de l'accord de libre-échange. Ce serait la première étape. Une majorité de démocrates ainsi qu'un nombre croissant de républicains à la Chambre des représentants réclament un réexamen du système régissant les relations entre investisseur et État pour s'assurer que les sociétés qui brassent des affaires dans des paradis fiscaux ne bénéficient pas de droits spéciaux permettant de contourner le système juridique américain et de contester les mesures américaines de lutte contre les paradis fiscaux. D'après moi, au cours des prochains mois, nous constaterons un intérêt, y compris de la part d'un grand nombre de républicains au Congrès, pour établir ces balises avant même d'aller de l'avant avec l'accord de libre-échange.

**Le président:** Nous allons terminer par M. Trost. Vous avez cinq minutes.

**M. Brad Trost (Saskatoon—Humboldt, PCC):** Merci, monsieur le président.

J'ai une question assez simple pour le représentant de l'Agence du revenu du Canada. Je remplis ma propre déclaration d'impôt, mais je ne me considère pas vraiment comme étant un expert des finances.

Qu'est-ce qui changera fondamentalement après la mise en oeuvre de ce traité en ce qui a trait à la capacité de votre équipe et de votre ministère de faire respecter le droit et la réglementation fiscale canadienne au Panama? La police aura-t-elle un pouvoir accru pour mettre la main au collet des trafiquants de drogue et autres criminels qui s'adonnent au blanchiment d'argent au Panama? D'après vous, qu'est-ce qui changera? Ce traité rendra-t-il les choses plus faciles ou plus difficiles? Peut-être aussi n'aura-t-il aucune incidence?

**M. Brian McCauley:** Sans doute. Nous nous contentons d'administrer la loi. Je présume que cette analyse a été réalisée par le ministère des Finances, qui a la responsabilité de négocier l'entente. Ce ministère serait mieux placé pour vous indiquer s'il y a oui ou non des répercussions sur le régime fiscal canadien.

**M. Brad Trost:** Je ne parle pas du régime fiscal. Je parle ici de faire appliquer la loi. Corrigez-moi si j'ai tort, mais ce n'est pas le ministère des Finances qui va communiquer avec moi si j'ai soumis de faux reçus pour dons de bienfaisance. Ce sera vous, messieurs. Dans le cadre de votre travail, si vous établissez qu'un individu est suspect et que ce dernier effectue des transactions au Panama, le traité va-t-il modifier la façon dont vous travaillez avec ces personnes?

**M. Brian McCauley:** D'après ce que nous avons analysé jusqu'à présent, il n'aura aucune incidence.

**M. Brad Trost:** Donc c'est ni négatif ni positif.

J'aimerais maintenant connaître votre évaluation de la gravité et de l'ampleur — là encore, le ministère des Finances a peut-être ces estimations — du problème fiscal qui pourrait surgir au Canada dans le cadre des transactions avec le Panama, par exemple le blanchiment d'argent. Avez-vous établi des prévisions à cet égard? Je sais qu'il serait impossible d'établir une prévision totalement juste, mais à quelles données approximatives avez-vous pu en arriver?

**M. Brian McCauley:** Nous n'en avons aucune.

**M. Brad Trost:** Vous n'en avez aucune. Y a-t-il un fonctionnaire quelque part au gouvernement qui possède ces données?

**M. Brian McCauley:** Je n'en sais rien, mais je répète que je ne peux pas parler au nom du ministère des Finances.

**M. Brad Trost:** Un autre témoin peut-il répondre?

Monsieur Tucker, vous avez probablement une estimation, mais ce n'est que pure spéculation.

**M. Todd Tucker:** Certainement. Il est difficile d'établir des estimations exactes, car au Panama, on n'est pas obligé de divulguer le nom des propriétaires des sociétés qui sont enregistrées à l'étranger. Par exemple, l'été dernier...

**M. Brad Trost:** Je voulais simplement une estimation. Je n'ai pas besoin d'un exemple. Pouvez-vous nous donner une estimation des montants d'argent provenant du Canada qui se trouveraient dans des comptes au Panama?

**M. Todd Tucker:** Je n'ai pas de données pour le Canada. Pour les États-Unis, le Panama constitue l'un des paradis fiscaux les plus populaires.

**M. Brad Trost:** J'ai cru comprendre que c'est probablement l'un des plus grands paradis fiscaux au monde.

Je m'adresse maintenant au représentant de l'Agence du revenu du Canada. Vous avez parlé d'un échange de lettres entre le ministre des Finances et le gouvernement du Panama. Y a-t-il d'autres étapes de base qui devaient être réalisées après l'entrée en vigueur du traité pour vous aider à vous acquitter de vos fonctions relativement au Panama et aux paradis fiscaux?

**M. Brian McCauley:** Lorsque vous parlez de traité, faites-vous allusion à l'accord de libre-échange ou...

**M. Brad Trost:** Je suis désolé, j'aurais dû dire accord de libre-échange.

**M. Brian McCauley:** Très bien.

Comme vous le savez, le Canada est très actif à l'échelle internationale grâce au forum mondial et à l'OCDE. À vrai dire, ces efforts ont exercé une forte pression positive sur un certain nombre de pseudo-paradis fiscaux un peu partout dans le monde, y compris le Panama. Au cours des deux dernières années, on a accompli des progrès considérables et plus de 500 ententes sur l'échange de renseignements ont été signées. Nous continuerons sans doute de travailler de façon énergique à l'échelle internationale, et le ministère des Finances continuera ses démarches en vue de la signature d'une entente sur l'échange de renseignements fiscaux avec le Panama. Nous continuons de travailler à réaliser ces deux objectifs qui ont entraîné des résultats auprès d'autres administrations.

• (1720)

**M. Brad Trost:** Merci, monsieur le président. Je n'ai plus de question.

**Le président:** Très bien, merci. Nous avons déjà du retard, alors je vous demanderais d'être brefs dans vos questions et vos réponses.

Aux fins du compte rendu, monsieur Tucker, vous avez dit être un Américain. Je ne connais pas très bien votre organisation. Pouvez-vous nous la décrire brièvement, d'où vient-elle et qu'est-ce qu'elle fait?

**M. Todd Tucker:** Bien sûr.

Nous sommes un groupe de défense des droits des consommateurs. Notre organisation associative a son siège social à Washington D.C. Nous avons réalisé une analyse de l'accord de libre-échange entre le Panama et les États-Unis, qui est pratiquement identique à l'accord entre le Panama et le Canada.

**Le président:** Combien de membres comptez-vous et d'où vient votre financement?

**M. Todd Tucker:** Nous comptons environ 250 000 membres et notre financement provient principalement de dons de cinq à 10 dollars versés par ces mêmes membres.

**Le président:** Intéressant.

Comment avez-vous entendu parler de notre comité?

**M. Todd Tucker:** C'est le comité qui est entré en contact avec moi.

**Le président:** Très bien, je vais m'en tenir à cela.

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

Je vais maintenant suspendre la séance pendant deux minutes, le temps de passer au huis clos. Tout le monde doit quitter la salle, à l'exception des députés qui auront une brève discussion de 10 minutes sur l'Europe.

Je vous remercie encore une fois de votre présence.

*[La séance se poursuit à huis clos.]*

---







**POSTE  MAIL**

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

**Poste-lettre**

**Lettermail**

**1782711  
Ottawa**

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :  
Les Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5*

*If undelivered, return COVER ONLY to:  
Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa, Ontario K1A 0S5*

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

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

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

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

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

---

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5  
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943  
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757  
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca  
<http://publications.gc.ca>

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

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

### SPEAKER'S PERMISSION

---

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

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

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

---

Additional copies may be obtained from: Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa, Ontario K1A 0S5  
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943  
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757  
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca  
<http://publications.gc.ca>

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