

[Text]

Mr. Côté (Langelier): It could be that, but also, some lobbyists are representing more than one group. When they come to see you for a specific purpose, you should know why they are coming to see you. Are they coming to see you to try to lobby you on a combines act or are they coming to lobby you on a bankruptcy act? It could be completely different. Are they coming to see you to tell you how good our energy program is, or are they coming to see you to tell you about the divorce legislation this government will try to legislate shortly? We should know this, and the public should know this, and public servants should know this. It is the kind of information we should know.

Mr. Daniels: Just to add, the Minister had highlighted in his statement the principles of openness, clarity and access to government; members will know those are arbitrary. In the limit, the Minister had to agree we had to pick a reference point somewhere, and using openness as a principle point, following Mr. McQuish's example, you can always be driven to the outside edge in this subject. It is very elusive; it is not hard to come up with examples of silly transactions.

Yet when you look in terms of those principles, you are driven to see that third-party transactions, for example, are the most difficult to access. It is not hard to see the Chamber of Commerce, for example, and what they want to do, or the vice-president of government affairs of company X. This is all quite visible, but it is not so easy on a dating service, for example, somebody who is simply arranging meetings. You have this kind of a dilemma created by trying to draw the line.

Mr. Boudria: I noted in one of the Minister's replies, you are talking about the fact our purpose is really to identify who lobbyists are and why they are there and for what purpose and so on. Do you not think we should also have the following information as well: On behalf of who? Who pays? How much, and how is it spent? I would like to submit to you that if company X has paid \$1,000 to come 3,000 miles to lobby someone and it is going to require a day or whatever it takes, it is probably not all that controversial because it probably costs him two-thirds of that much to get here, depending on where they are in the country and so on.

• 1900

However, if a company has paid \$100,000 to arrange a meeting with a Cabinet minister, or something like that—I use that example; it could be with a back-bencher too, but the chances of it would be somewhat more remote—you would want to know who paid for it to start with and what is it for? Why is the fee so exorbitant?

Of course, if the funds are used purely for . . . part of it is profit and that is fine, everybody is in business to make money; but if a good portion of it is used for such purposes as perhaps, let us call it entertainment or something else, then just maybe that makes a difference on what it is.

[Translation]

M. Côté (Langelier): Ce pourrait être le cas mais il y a aussi des démarcheurs qui représentent plus d'un groupe. Lorsqu'ils viennent vous voir dans un but précis, vous devriez savoir pourquoi ils s'adressent à vous. Viennent-ils pour essayer de vous influencer au sujet d'une loi sur les coalitions ou au sujet d'une loi sur les faillites? Leurs intérêts pourraient varier énormément. Viennent-ils vous voir pour vous expliquer que notre programme énergétique est excellent ou viennent-ils vous parler du projet de loi sur le divorce que le gouvernement prévoit adopter sous peu? Nous devrions posséder ces renseignements et la population et les fonctionnaires devraient eux aussi les posséder. Voilà le genre de renseignements que nous devrions posséder.

M. Daniels: J'ajouterais à cela que le ministre a mis l'accent, dans son exposé, sur trois grands principes, à savoir la transparence, la clarté et l'accessibilité au gouvernement. Les députés reconnaissent que ce sont des critères arbitraires. Le ministre a dû reconnaître qu'il nous fallait choisir un point de référence et si nous prenons le principe de la transparence, pour reprendre l'exemple de M. McQuish, il est toujours possible d'aller un peu trop loin. C'est très flou; il n'est pas difficile de trouver des exemples de transactions farfelues.

Mais si l'on prend ces principes, on constate rapidement que les renseignements sur les transactions entre tiers sont les plus difficiles à obtenir. Il est assez facile, par exemple, de savoir ce que veut faire la Chambre de commerce ou le vice-président aux Affaires gouvernementales de la Société X. Leurs buts sont assez faciles à percer mais il en va tout autrement quand on a affaire à quelqu'un qui se contente d'organiser des rencontres. C'est dans des cas comme ceux-là qu'il est difficile de savoir jusqu'où aller.

M. Boudria: Dans l'une de ses réponses, le ministre a indiqué que notre but, c'est de déterminer qui sont les démarcheurs, ce qui les amène, ce qu'ils cherchent à obtenir, etc. Ne croyez-vous pas qu'il faudrait aussi chercher à obtenir les renseignements suivants: pour le compte de qui agissent-ils? Qui les paie? Quel est le montant de leurs honoraires et comment ces sommes sont-elles dépensées? J'estime qu'il n'y a pas lieu d'être préoccupé si la société X a versé 1,000\$ à un démarcheur qui a parcouru 3,000 milles pour venir influencer quelqu'un, s'il doit consacrer un jour ou plus à cet effort et déboursier pour ce faire les deux tiers de la somme.

Cependant, si une société a versé 100,000\$ pour obtenir un rendez-vous avec un ministre ou même un simple député, ce qui est moins probable, vous voudriez savoir qui a payé cette somme et dans quel but? Vous voudriez savoir pourquoi la somme est si exorbitante.

Bien sûr, si les fonds sont utilisés uniquement pour . . . si un profit est fait sur cette somme, c'est normal, tout le monde veut gagner de l'argent; mais si une portion appréciable de ces fonds est utilisée, par exemple, à des fins de représentation ou autre chose de ce genre, cela pourrait faire une différence.