

Les crédits

Nous essayons de faire comparaître devant le comité les clients des lobbyistes. L'une des raisons pour lesquelles les clients s'adressent aux lobbyistes, c'est qu'ils croient que ceux-ci ont des relations. Peut-être que c'est pour cette raison qu'ils continuent de leur verser une sorte de dîme. Ils croient que le lobbyiste possède un pouvoir magique.

En outre, il peut arriver qu'on voit au réseau CTV le jeudi matin une personne défendre le point de vue du gouvernement et que cette personne soit en même temps lobbyiste. Le client se dit tout de suite qu'il veut que son projet soit accepté. Il veut décrocher le marché. Il veut que telle modification législative soit adoptée. Par conséquent, s'il a le choix, il optera pour quelqu'un qui, à ses yeux a de l'influence, qui a ses entrées au bureau du premier ministre ou au cabinet d'un ministre. C'est ce qu'il pense et c'est pourquoi il agira ainsi.

Cependant, les mêmes règles devraient s'appliquer à tout le monde. Nous avons entendu Sam Hughes de Corporation House Lobbyists cet après-midi. Je considère M. Hughes comme quelqu'un de bien, comme l'exemple parfait de ce que doit être un lobbyiste professionnel. Il a ridiculisé ce lien parce qu'en fait, selon ce que vous avez dit, les gens vont continuer de payer pour l'influence qu'ils pensent que d'autres ont et qui leur ménagera un bon accueil chez le ministre.

Si on fait ce que j'ai proposé au sujet de la séparation des activités d'un parti politique, qu'il s'agisse du NPD, du Parti libéral ou du Parti conservateur, les mêmes règles du jeu s'appliqueront davantage à tout le monde et que le lobbyisme n'en sera que plus professionnel.

M. Derek Lee (Scarborough—Rouge River): Madame la Présidente, j'ai écouté attentivement l'intervention du député de Nickel Belt. Il a fait allusion à un ancien sous-ministre qui a travaillé, je crois, pour L'Association des armateurs canadiens. Les détails de cette affaire m'ont frappé parce qu'ils montrent bien ce qu'est une relation trouble.

Je me demandais simplement ce que dirait le député de cette situation, où l'ancien sous-ministre en question travaillait toujours pour le compte de L'Association des armateurs canadiens en 1991 quand il a fait du lobbying auprès du gouvernement et où, avant la fin de son contrat, il est allé travailler pour le gouvernement mais sans prendre la peine d'en avertir l'Association des armateurs

canadiens. Son contrat a fini par venir à échéance ou être résilié.

Le député pourrait-il faire des observations sur cette relation trouble que peuvent avoir des lobbyistes et que nous tentons de faire disparaître?

M. Rodriguez: Madame la Présidente, je remercie mon collègue d'avoir posé cette question.

Voici ce qui s'est passé: les gouvernements fédéral et provincial ont adjugé un contrat à l'ancien général Ramsey Withers pour qu'il agisse comme consultant et coordonne une étude sur les transports. Ce contrat a pris fin parce que, le 12 décembre, il s'est inscrit à l'Association des armateurs canadiens comme client. Or, le contrat avec le gouvernement était déjà terminé depuis deux semaines. Deux semaines plus tard il acceptait le contrat avec les armateurs.

Il avait recours, lorsqu'il a quitté son poste de sous-ministre et le gouvernement en 1988, qu'il devrait attendre une année complète avant de se joindre à la firme GCI. Il est passé du gouvernement à GCI en un an.

Quand il travaillait à contrat pour le gouvernement, en moins de deux semaines, il a eu un client. Ce qui est étonnant, c'est que ce client comptait parmi les intéressés. Je ne dis pas que Ramsey Withers ait pu commettre une chose malhonnête. Je tiens à ce que cela soit très clair, mais il faut se soucier des apparences.

En politique, les apparences sont la réalité. Quand on parle de lobbying, on parle vraiment de la distinction très faible qui, comme l'a expliqué mon collègue de Halifax-Ouest, existe entre la représentation, la défense d'une cause et le trafic d'influence. Oui, la ligne de démarcation est extrêmement ténue en matière de lobbying.

Les lobbyistes se font payer pour aller convaincre quelqu'un de modifier une loi, d'apporter un changement fiscal ou d'obtenir un contrat. Il faut comprendre que la question est délicate. Il doit y avoir beaucoup de transparence.

On a déjà dit que la lumière du jour est le meilleur antiseptique en matière de lobbying.

[Français]

M. Michel Champagne (secrétaire parlementaire du ministre des Forêts): Madame la Présidente, c'est avec grand intérêt que je prends la parole sur la motion de mon collègue de Glengarry—Prescott—Russell, qui se lit ainsi: