

[Text]

more constructive relationship between the salaried work force and the hourly work force, where there are often tensions because of inherent differential treatment of those two classes of employees.

**Mr. Blenkarn:** I am wondering whether that's all that valid, though. As a practical matter—

**The Chairman:** We are out of time, Mr. Blenkarn.

**Mr. Butland (Sault Ste. Marie):** I'm glad they brought the hit man in to bring some perspective to this.

I want to talk about trade action and the grave concern nowadays that just about any kind of assistance the government directly or indirectly or any which way... that the Americans will perceive as a subsidy and take action against Canada. That was certainly a grave concern with Algoma; fortunately, we sailed through those waters unscathed.

Is it not true that tax credits or using the tax system to assist something like employee buy-outs is less likely if not totally likely to preclude any trade action?

**Mr. O'Grady:** It's a very important factor and it was a reason why, in our discussion with both levels of government around mechanisms for assisting the employee buy-out of Algoma, we did stress using the tax system as the delivery mechanism.

In American trade law there are two hurdles a complainant must surmount. The first hurdle is to establish that there is a subsidy. The best advice we had, and in this case I'm referring to Bill 150, the Ontario legislation, was that it would not be found to be a subsidy within the meaning of American trade law.

• 1135

In the event that an allegation of subsidy succeeded, the next hurdle is to establish whether that subsidy is generally available or whether it is selective, because in order for a countervail to be imposed, one must establish not simply that there is a subsidy but also that it's a selectively administered subsidy. The advantage of going through the tax system is that one can largely avoid the criticism that the subsidy is selectively targeted.

There are a number of issues that the Commerce Department examines when it has found subsidy to determine whether or not there's selectivity, and they look at the extent to which the government tries to limit availability, the number of groups that are using the program, whether there are dominant users who obtain disproportionate benefit, and the extent to which the government exercises discretion. All of those things would tell you that if you were to administer support for a worker ownership program through a direct targeted subsidy scheme, you probably would run afoul of American trade law, whereas if you deliver that program through the tax system, there is a very strong likelihood that one will not run afoul of American trade law. That's especially true if there are clear analogues between the scheme in Canada and the scheme that has operated in the United States for close to 20 years.

[Translation]

constructives entre les travailleurs salariés et la main-d'oeuvre payée à l'heure dont les rapports sont souvent tendus, en raison du traitement différent que reçoit chacun de ces deux catégories.

**M. Blenkarn:** Je me demande si tout cela est valable vraiment. Dans la pratique...

**Le président:** Le temps presse, monsieur Blenkarn.

**M. Butland (Sault Ste. Marie):** Je suis content que l'on ait fait appel à quelqu'un qui puisse mettre tout cela en perspective.

J'aimerais parler des mesures de représailles commerciales contre le Canada et des craintes sérieuses que tout type d'aide gouvernementale, directe ou indirecte, soit considéré par les Américains comme une subvention. C'est une préoccupation sérieuse qui a été évoquée au moment de l'achat d'Algoma Steel. Heureusement, il ne s'est rien passé.

N'est-il pas vrai que le recours aux crédits d'impôt ou au régime fiscal pour favoriser l'achat d'une entreprise par ses employés risque moins de donner lieu à des mesures de rétorsion, sinon du tout?

**M. O'Grady:** C'est un facteur très important et c'est pourquoi nous avons insisté pour privilégier un mécanisme fondé sur le régime fiscal lors des discussions que nous avons eues avec les deux paliers de gouvernement.

En droit commercial américain, il y a deux obstacles qu'un plaignant doit surmonter. Le premier consiste à prouver qu'il y a eu subvention. Nos meilleurs conseillers nous ont dit, en se référant à la loi 150 du gouvernement ontarien, que ce ne serait pas considéré comme une subvention aux termes du droit commercial américain.

S'il est possible de prouver une allégation de subvention, il faudrait encore préciser si celle-ci est générale ou sélective, car, pour imposer un droit compensateur, il faut prouver, premièrement, qu'il y a subvention et ensuite, qu'elle est sélective. Le recours aux déductions fiscales permet d'éviter que la subvention soit qualifiée de sélective.

Lorsque le département du Commerce a établi l'existence d'une subvention, il examine un certain nombre d'aspects pour en déterminer le caractère sélectif. Il cherche à savoir dans quelle mesure le gouvernement limite l'accès à la subvention, combien de groupes se prévalent du programme, si certains utilisateurs en obtiennent des avantages disproportionnés et si le gouvernement exerce un choix. Tous ces critères permettent de dire que des mesures d'appui à un plan d'achat d'une entreprise par ses travailleurs dans le cadre d'un programme de subvention directe sont contraires au droit commercial américain, alors qu'il est fort probable qu'un programme faisant appel au régime fiscal échapperait à toute allégation de ce genre. C'est surtout vrai lorsque la façon de procéder au Canada s'inspire du modèle appliqué aux États-Unis depuis près de 20 ans.