

RECOMMANDATION 11

Un accord distinct devrait être rapidement conclu entre les autorités fédérales concernées et les représentants des administrations indiennes au sujet de la gestion et de l'aménagement des terres forestières des Indiens du Nouveau-Brunswick.

TRANSFORMATION ET COMMERCIALISATION

Au cours du témoignage du Maritime Lumber Bureau (MLB), les membres du Comité ont été particulièrement sensibilisés aux défis à relever en matière de mise en marché des produits forestiers du Nouveau-Brunswick. En effet, selon Francis Smith du MLB, la difficulté principale au sujet de la vente de bois débité consiste à stabiliser la demande. Pour ce faire, un abaissement et une stabilisation des taux d'intérêt pourraient encourager les achats de bois de construction. La suppression de la taxe de vente fédérale sur ce produit constituerait aussi un autre encouragement financier important.⁽¹⁾

Par ailleurs, les représentants du MLB se montrent très inquiets de la montée du protectionnisme américain à l'égard des importations de produits forestiers canadiens. Cette question a d'ailleurs fait l'objet d'une grande attention lors du dernier congrès annuel de l'Association canadienne du bois de sciage. En effet, il faut savoir que les producteurs américains ont vu la part de leur marché intérieur qui est occupée par leurs concurrents canadiens passer de 28 à 32 % au cours des dernières années. Pendant la récession de 1981-1982, en raison de la baisse considérable des mises en chantier aux États-Unis, les Américains ont porté leur cause devant les tribunaux en alléguant que les producteurs de bois de sciage canadiens jouissaient de nombreuses subventions, dont des droits de coupe moins élevés que ceux perçus chez nos voisins. L'International Trade Commission américaine avait alors rejeté leur

(1) Francis Smith, Maritime Lumber Bureau, fascicule n^o 53, le 29 octobre 1985, p. 119.