



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 122 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 16 octobre 2018

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le mardi 16 octobre 2018

• (1100)

[Traduction]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)):
Bonjour.

Bienvenue à tous les députés après cette semaine passée dans vos circonscriptions. Aujourd'hui, nous allons poursuivre notre étude sur l'impact des tarifs sur les Canadiens et les entreprises canadiennes. Nous en sommes probablement à notre troisième ou quatrième séance. Cet après-midi, nous allons également rencontrer le ministre des Finances. Ce sera juste après les votes à 16 heures.

Sans plus tarder, nous accueillons nos témoins. Nous en recevons deux par vidéoconférence.

Bonjour, messieurs.

Nous commençons habituellement par la vidéoconférence. Nous entendons ces témoins d'abord, au cas où nous aurions des difficultés. Vous représentez deux entreprises différentes, n'est-ce pas? Vous avez cinq minutes chacun.

Nous allons commencer par M. Thibeault. Vous avez la parole.

[Français]

M. Evans Thibeault (vice-président et directeur général adjoint, Groupe LAR Inc.): Bonjour.

Nous remercions le Comité de nous donner l'occasion de nous exprimer sur ces questions qui sont cruciales pour notre entreprise.

Le Groupe LAR se spécialise depuis 1942 dans la conception, la fabrication et l'installation de pièces mécanosoudées de très grandes dimensions. Sa clientèle principale évolue dans le secteur de l'hydroélectricité, de l'aluminerie et des mines. Le Groupe LAR dessert toutes les provinces canadiennes et effectue occasionnellement des travaux à l'étranger. Il possède trois usines au Québec, et une en Colombie-Britannique. Son siège social, où il emploie plus de 250 personnes, est situé à Métabetchouan, au Saguenay—Lac-Saint-Jean, dans la province de Québec. Le Groupe LAR achète l'acier principalement au Canada, et cet acier est la matière première entrant dans la fabrication de ses produits. L'acier est habituellement acheté sous forme de plaques.

Le prix de l'acier s'est longtemps tenu entre 0,40 \$ et 0,60 \$ la livre, tant au Canada que sur le marché mondial. Maintenant, le prix est supérieur à 1 \$ au Canada, alors qu'il est d'environ 0,60 \$ à 0,70 \$ sur le marché mondial. Le marché canadien est donc déséquilibré par rapport au marché mondial.

Après l'annonce faite par le président américain d'une surtaxe de 25 % sur l'acier canadien, les clients américains ont entrepris d'acheter le plus possible d'acier canadien avant l'entrée en vigueur de la surtaxe. Au même moment, les fournisseurs d'acier canadiens se sont empressés d'augmenter le prix de leur acier et, à cause de la

rareté occasionnée par les achats massifs des clients américains et de diverses autres raisons, le prix oscille maintenant autour de 1 \$.

Il est désormais très difficile de s'approvisionner auprès des fournisseurs d'acier canadiens à cause du manque de stocks et du prix à la livre qui dépasse maintenant 1 \$. De plus, les clauses d'ajustement de prix sur l'acier ne sont pas permises pour la plupart de nos clients.

Le Groupe LAR a besoin d'acier pour respecter ses contrats, mais les stocks canadiens sont insuffisants. Lors de nos derniers appels d'offre, toutes les aciéries canadiennes, sauf une, ont répondu qu'elles avaient épuisé leur inventaire, et elles n'ont même pas soumissionné. La seule l'ayant fait a demandé un prix supérieur à 1 \$ et un délai de livraison d'au moins 7 mois, alors que ce délai est habituellement de quelques semaines.

Les risques financiers des entreprises du secteur industriel augmenteront fortement si le prix de l'acier devient plus volatil. Le fait que les produits financiers susceptibles de couvrir ce genre de risques — options et contrats à terme — sont peu développés dans ce secteur et que les clauses d'ajustement de prix sont peu acceptées par le marché pourrait devenir une préoccupation très importante à l'avenir.

Si le prix de l'acier canadien demeure exagéré et que des tarifs sont instaurés par notre gouvernement pour le protéger, les équipementiers canadiens devront déboursier des montants si élevés qu'ils auront de grandes difficultés à demeurer concurrentiels à l'échelle mondiale, et ce, peu importe la provenance de l'acier. Il est important de garder à l'esprit que les grandes entreprises font affaire avec le plus bas soumissionnaire, que celui-ci soit chinois, américain, canadien ou autre. Ainsi, certains équipementiers canadiens pourraient en venir à envisager de déménager leur production dans d'autres pays pour rester concurrentiels.

Tout ceci soulève deux questions. Premièrement, le produit fini contenant de l'acier qui entre au Canada en provenance de nos compétiteurs étrangers sera-t-il aussi taxé pour tenir compte des nouveaux tarifs protégeant le prix de l'acier canadien?

Deuxièmement, les programmes de remboursement seront-ils assouplis pour permettre aux équipementiers canadiens de demeurer concurrentiels par rapport au marché mondial?

En terminant, nous croyons que l'imposition de tarifs sur les importations serait pertinente si le prix de l'acier canadien était concurrentiel, ce qui n'est pas le cas. Nous, les équipementiers canadiens, sommes lésés par cette situation et condamnés à payer notre matière première trop cher, ce qui ne nous permet plus d'être compétitifs.

Je suis maintenant prêt à répondre à vos questions.

• (1105)

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Thibeault.

Je n'ai qu'une question à poser avant de poursuivre. Combien le Groupe LAR compte-t-il d'employés?

[Français]

M. Evans Thibeault: Il y a 250 employés.

[Traduction]

Le président: Merci.

C'est maintenant au tour des Constructions Proco Inc.

Monsieur Toupin, vous avez la parole.

[Français]

M. Jean-Denis Toupin (directeur général, Constructions Proco Inc.): Bonjour.

Le Groupe Proco est un entrepreneur général et spécialisé dont le siège social se situe à Saint-Nazaire, au Saguenay—Lac-Saint-Jean, dans la province de Québec. Au total, le Groupe emploie 325 employés répartis sur les différents chantiers de construction du Québec.

La matière première utilisée est principalement l'acier. Chaque année, nous achetons pour environ 20 millions de dollars d'acier en provenance des États-Unis, du Canada et de l'Europe, et nous réalisons un chiffre d'affaires de 85 millions de dollars. Nous avons deux unités principales. La première est une compagnie de construction qui installe de la charpente métallique. La seconde est une compagnie manufacturière qui fabrique surtout de la charpente métallique, des structures de pont, des équipements mécanosoudés et de la charpente industrielle.

L'imposition de tarifs douaniers ces derniers mois a d'abord eu des conséquences directes sur le prix de la matière première, tout particulièrement pour les projets nécessitant un approvisionnement rapide en plaques relativement épaisses et longues. Historiquement, ces plaques provenaient des États-Unis étant donné leur disponibilité et le court délai d'approvisionnement. Dans les derniers mois, le prix de cette matière première est passé de 0,60 \$ à 1 \$ la livre en août 2018. C'est une augmentation supérieure au taux de 25 % que représentent les surtaxes, car elle résulte d'une combinaison de facteurs, dont la baisse des stocks de matière première provoquée par l'incertitude d'une guerre commerciale. Au Québec, le marché de l'acier s'est ajusté à cette nouvelle réalité, et les prix de l'acier provenant d'Europe sont maintenant semblables à ceux de l'acier américain. Le profilé de charpente métallique est quant à lui passé d'environ 0,50 \$ la livre à 0,65 \$ la livre.

Nous constatons également des répercussions directes sur la rentabilité de nos contrats. Nous exécutons entre 80 et 100 contrats par an, dont presque tous nécessitent de l'acier. Nous avons signé des contrats en avril, en mai et en juin derniers en fonction des prix de l'acier en vigueur à l'époque. L'acier pour ces contrats est arrivé au Canada après le 1^{er} juillet, et nous avons dû absorber l'augmentation des coûts de cette matière première sans être en mesure d'être dédommagés par nos clients. Cette situation s'est traduite par des pertes financières directes considérables pour notre entreprise, de l'ordre de plusieurs centaines de milliers de dollars. Nous avons évidemment exploré la possibilité d'être dédommagés au moyen du processus de demande de remise des surtaxes, mais il semble à première vue difficile d'y recourir puisque l'augmentation du coût de l'acier n'est pas uniquement liée aux tarifs. De plus, les distributeurs canadiens hésitent à nous fournir les montants exacts qu'ils ont payés

en surtaxes parce que, ce faisant, ils nous révéleraient leur prix coûtant et leur marge bénéficiaire.

Il y a également eu des répercussions sur les grands projets de développement au Canada. Nous aidons régulièrement divers promoteurs de grands projets à déterminer les budgets de construction de leurs futures installations. Je pense à des projets miniers comme ceux de Mason Graphite, d'Arianne Phosphate, de Rio Tinto Alcan, de Métaux BlackRock et de Nemaska Lithium, et au projet du Réseau express métropolitain, ou REM. Tous ces projets ont en commun d'utiliser beaucoup d'acier. Les budgets que nous avons élaborés avec ces clients et présentés au cours des dernières années sont maintenant tous sous-évalués. Comme vous le savez, ces budgets sont utilisés par les promoteurs pour établir la faisabilité de leurs projets et trouver le financement nécessaire. Nous craignons fortement que l'augmentation du coût d'approvisionnement en acier au Québec et au Canada nuise à la mise en route de ces projets porteurs d'emplois et de richesses.

Je mentionne aussi les contrecoups majeurs sur la compétitivité des fabricants canadiens. Le prix de l'acier à l'échelle planétaire — en Asie, en Inde et en Europe — semble osciller autour de 0,60 \$ la livre, au lieu de 1 \$. Il y a donc de fortes chances, voire une certitude, que les éléments en acier des futurs projets majeurs de construction au Canada soient fabriqués à l'étranger, étant donné que l'approvisionnement y est moins dispendieux. La hausse des coûts de l'acier au Canada forcera les promoteurs de grands projets à recourir à des fournisseurs étrangers, et ce, malgré la grande capacité des fabricants canadiens. Nous entendons déjà certains promoteurs soulever cette éventualité. Compte tenu de cette éventualité menaçante, et si la situation du prix de l'acier ne change pas, nous n'aurons d'autre choix que d'envisager de déménager notre production à un endroit où l'acier est plus facilement accessible.

Merci beaucoup.

• (1110)

Le président: Merci beaucoup.

[Traduction]

Nous passons maintenant à la Canadian Association of Moldmakers.

Bienvenue, messieurs. Ce n'est pas votre première comparution devant notre comité. Merci d'avoir pris le temps de venir nous rendre visite à nouveau.

Vous avez la parole pour cinq minutes.

M. Michael Bilton (coprésident, Canadian Association of Moldmakers): Merci beaucoup. Je suis heureux d'être ici.

Bonjour et merci encore. Je m'appelle Mike Bilton. Je suis coprésident de la Canadian Association of Moldmakers.

La CAMM, comme nous l'appelons, représente une base de membres provenant des industries spécialisées parmi les plus recherchées qui contribuent au succès et à la prospérité de nos précieux secteurs de l'automobile et de la fabrication. Nous appuyons plus de 215 usines de fabrication d'outils et de moules de niveau deux au Canada, dont plus de 13 000 personnes de métier fières et hautement qualifiées en Ontario, au Québec et dans l'ensemble du Canada, pour qui nous facilitons en outre les occasions d'affaires et assurons de la formation.

Aujourd'hui, nous sommes ici pour discuter des répercussions continues des tarifs imposés sur l'acier et l'aluminium. Mon président, Jonathon, est ici pour parler plus précisément des répercussions directes sur les coûts de son entreprise, comme d'autres, y compris les coûts d'exploitation et de transport pour le niveau deux.

Pour ma part, je suis ici pour parler de l'autre aspect de la question, c'est-à-dire la façon dont ses modèles de coûts globaux influent sur mon entreprise au niveau un. En tant que fournisseurs de pièces de grande taille, les entreprises de premier niveau sont généralement les clientes de presque toutes les entreprises de deuxième niveau, tout comme les entreprises de troisième niveau pour celles du niveau deux.

Bien sûr, au sommet de la chaîne, les fabricants d'équipement d'origine ou équipementiers sont mes clients, les fabricants d'automobiles. Ce n'est un secret pour personne que la base d'approvisionnement direct des équipementiers d'aujourd'hui doit constamment relever des défis, avec des stratégies obligatoires de réduction des coûts, afin de demeurer concurrentielle dans divers segments et composantes de produits. Mis à part la nouvelle réalité des tarifs sur les matières premières, ces défis sont bien réels, tout comme la lutte pour demeurer concurrentiels.

Il est clair que l'acier et l'aluminium sont les principaux matériaux qui entrent dans la construction des véhicules d'aujourd'hui et de demain. Cela ne fait aucun doute. Par ailleurs, j'aimerais mettre en lumière l'énorme quantité d'outils et d'équipement nécessaires pour créer ces composants et une vaste gamme d'autres éléments qui, mis ensemble, contribuent à la création de ce chef-d'oeuvre.

Les coûts de fabrication de ces ensembles d'outillage et d'équipement, de ces cellules et de ces systèmes postérieurs aux opérations des chaînes de montage représentent souvent plus de 60 % du budget d'un programme, avec très peu de marge de manoeuvre pour éliminer les déchets et rationaliser notre cheminement vers la rentabilité, aussi petites que soient ces marges de profit. C'est la réalité à laquelle nous sommes confrontés.

Le mouvement mondial vers Industrie 4.0, et maintenant, 5.0, la nouvelle façon d'organiser la production dans le secteur de la fabrication, évolue à un rythme effréné. Plus précisément, la nécessité pour les usines de fabrication de premier niveau de se transformer et se rééquiper en vue de cette nouvelle génération de moyens de production dépend dans une large mesure de la mise en place de postes de travail automatisés pour créer des pièces et des accessoires. Je parle ici de l'augmentation incontrôlée des coûts de ces outils et équipement automatisés.

Les principaux éléments de cet outillage et de cet équipement sont effectivement — vous l'avez deviné — l'acier et l'aluminium. Sans une formule moderne d'automatisation et de transfert des biens de fabrication traditionnels et des capitaux propres vers ce nouveau modèle, l'avenir ne sera pas rose pour des gens comme moi qui oeuvrent dans des entreprises de premier niveau. On peut penser à une augmentation rapide des structures de coûts et à un recul de la compétitivité sur le marché.

C'est sans compter le fardeau imposé aux constructeurs automobiles, dont les fournisseurs de pièces sont obligés de fermer leurs portes, ce qui se produit parce qu'ils ne sont plus suffisamment rentables pour continuer leur approvisionnement. C'est toujours la hausse des coûts d'exploitation qui est en cause, surtout dans une entreprise qui survit à peine avec des marges à un chiffre.

De mon point de vue, au niveau un, les prix des contrats de nos fournisseurs de produits d'automatisation ont augmenté de 10 à 15 %

et, dans certains cas, lorsque la teneur en acier et en aluminium est beaucoup plus élevée, je constate des augmentations de 25 à 35 %. Il ne s'agit pas seulement des fournisseurs de produits d'automatisation, mais aussi des fournisseurs de moules qui relèvent de nous à la CAMM, c'est-à-dire exactement les fournisseurs que la CAMM représente. C'est inacceptable.

Je ne peux pas soutenir un modèle d'affaires concurrentiel pour mes clients équipementiers avec ces coûts accrus dans ma propre base d'approvisionnement, la plupart de ces coûts étant absorbés par moi ou le fabricant d'automobiles. Déjà, cela prend la forme pour un fournisseur de niveau un de rabais annuels obligatoires élevés.

Les programmes d'incitatifs commerciaux et d'exonération des droits et les règles qu'ils doivent respecter ne sont pas clairs ni faciles à suivre. Les formalités administratives et le remboursement des droits peuvent prendre de quatre à six mois. Ces défis en matière de réglementation font partie intégrante d'une lutte permanente, principalement au chapitre de la concurrence des sous-produits, avec un fardeau de flux de trésorerie qui restreint encore davantage les marges. L'intégration des coûts tarifaires inévitables dans nos modèles de prix pour nos clients est encore plus difficile si nous voulons être considérés comme un fournisseur de choix.

Notre secteur manufacturier est également à la merci de la réduction du financement gouvernemental, notamment pour la recherche scientifique et le développement expérimental. Comme nous le savons, le réinvestissement des fonds de R-D dans une entreprise pour lui permettre de s'associer à des entreprises du niveau un et aux fabricants d'automobiles pour ce qui est des technologies de pointe figure au premier plan parmi les qualités d'une entreprise qui veut faire partie des fournisseurs de choix d'un fabricant d'automobiles. Je peux vous assurer que cela compte beaucoup pour ceux qui se situent au sommet de cette chaîne. Les constructeurs automobiles nord-américains, japonais, chinois et coréens se ressemblent et ont tous ce trait en commun.

À ce stade-ci, d'une façon générale, j'aimerais me faire l'écho des nombreux faits et chiffres, questions préoccupantes, données quantifiables, ressources et conclusions d'étude qui nous ont été transmis par les propriétaires d'entreprises et les intervenants canadiens du monde des affaires qui, sans aucun doute, ressentent déjà le lourd fardeau de l'imposition récente des tarifs sur l'acier et l'aluminium. Cela se répercute non seulement sur l'énorme base du secteur automobile et manufacturier, mais aussi sur les industries de l'aviation, de l'aérospatiale et de la défense, ainsi que sur l'industrie maritime, soit presque toutes les industries qui nous obligent à nous appuyer sur une base commune de matériaux d'outillage en aluminium et en acier, aujourd'hui et demain, pour créer des produits.

• (1115)

En conclusion, compte tenu de la réussite des négociations de la Corée du Sud sur l'élimination des tarifs sur l'acier et l'aluminium avec les États-Unis en mars 2018, la Canadian Association of Moldmakers pose la question suivante au gouvernement fédéral: que faites-vous pour négocier un résultat semblable, afin d'assurer la prospérité de nos entreprises canadiennes?

Merci.

Le président: Merci, monsieur.

Nous allons maintenant entamer un dialogue avec les députés, en commençant par les conservateurs.

Monsieur Allison, vous avez la parole.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest, PCC): Je remercie encore une fois nos témoins d'être ici aujourd'hui. Je suis heureux de vous revoir. Je connais Jonathon et j'ai eu la chance de passer du temps à Windsor cet été.

La question que je me pose — et tous les témoins l'ont dit ce matin — concerne la difficulté d'accès à une forme quelconque d'exonération des droits ou de report des droits, peu importe comment vous voulez appeler cela.

J'ai besoin de comprendre. Lorsque nous en avons parlé pendant l'été, il a été dit: « Écoutez. Deux ou trois mois, c'est le maximum que nous pouvons attendre — quatre mois tout au plus — avant que les choses se règlent. » La question est donc, si nous n'obtenons pas d'accord, ce qui inclurait l'élimination des tarifs sur l'acier et l'aluminium, il faudra attendre de quatre à six mois... à condition d'être admissibles. Comment allons-nous survivre?

Nous en sommes maintenant au quatrième mois. J'aimerais savoir ce que vous en pensez. Je pense que nous arrivons à un point critique. Vous étiez déjà stressés lorsque je vous ai parlé pendant l'été, alors que même pas deux ou trois mois s'étaient écoulés.

Dites-nous combien de temps nous pouvons supporter cela. J'entends des gens dire qu'ils vont déménager des usines aux États-Unis s'ils le peuvent. Je me rends compte qu'un type qui a 20 employés ne peut pas le faire, mais quelqu'un qui a 50 millions et plus, probablement. Où en sont les gens dans vos organisations?

S'il s'agit de fournisseurs, ces choses peuvent être transférées aux États-Unis, et cela pourrait se faire parce qu'ils essaient de garder leur chaîne d'approvisionnement intacte, au coût le plus bas possible pour ces équipementiers, notamment.

M. Jonathon Azzopardi (président, Canadian Association of Moldmakers): Premièrement, nous tenons à féliciter le gouvernement fédéral au sujet de la négociation de l'AEUMC, qui comporte de bons éléments. Il contient des dispositions qui garantiront une certaine croissance et une certaine prospérité au Canada, même si nous devons déclarer publiquement que sans l'élimination des tarifs sur l'acier et l'aluminium, l'accord ne vaut rien pour nous, tant qu'il n'entrera pas en vigueur.

Cela dit, nous subissons le plein fardeau des tarifs sur l'acier et l'aluminium, et les accords que la BDC et EDC ont conclus ne fonctionnent pas réellement. Ils n'auront pas l'effet positif que vous recherchez parce qu'ils n'ont aucun sens d'un point de vue financier ou commercial.

Nous estimons que le fait d'obtenir du financement de la BDC ne représente rien de plus que financer le gouvernement fédéral. Ce que nous pensons, c'est qu'il y a encore un coût. Il n'y a aucune garantie de suppression des tarifs. Par conséquent, nous ne pouvons pas les exclure de nos coûts, et nous allons donc continuer de les inclure, ce qui continuera de rendre les fournisseurs canadiens non concurrentiels. Dans un marché déjà très concurrentiel, nous n'aurons d'autre choix que de trouver d'autres mesures concurrentielles et, à l'heure actuelle, de telles mesures n'existent pas au Canada.

Il ne faudra pas beaucoup de temps avant que les fournisseurs canadiens commencent à chercher des solutions de rechange, et nous le faisons déjà. Le fait de nous donner la possibilité d'emprunter n'est pas un bon modèle d'affaires, à court ou à long terme, et ne nous apporte rien. Si nous voulons emprunter, nous obtiendrons des prêts de nos propres banques. Nous n'avons pas besoin de l'aide du gouvernement pour vous appuyer.

M. Dean Allison: Ma question est la suivante: quel effet le non-règlement de la question des tarifs sur l'acier et l'aluminium dans

notre pays a-t-il sur le secteur manufacturier, toutes choses étant égales par ailleurs?

M. Jonathon Azzopardi: Eh bien, à l'heure actuelle, dans notre industrie, nous surveillons les prix de l'aluminium et de l'acier depuis deux ans. En deux ans, ils ont déjà augmenté de 50 %. Avec l'imposition imminente de tarifs, nous avons vu une augmentation de 25 % entre janvier et juillet, ce qui équivaut à une augmentation totale de 75 %.

Qu'est-ce que cela signifie pour une PME? Dans notre industrie seulement, la marge bénéficiaire moyenne est d'environ 10 %, soit 6 à 12 % environ par rapport au bénéfice net. Cette mesure à elle seule va essentiellement nous rendre très vulnérables en éliminant l'ensemble de la marge de profit de notre industrie. Ce sera désastreux, et nous ne pouvons pas laisser cela se produire, alors nous cherchons des solutions de rechange. Cette recherche se situe dans un contexte déjà très difficile, alors nous devons agir rapidement. À l'heure actuelle, cela signifie qu'il faut trouver des solutions de rechange à l'étranger. Cela signifie que nous devrons peut-être déménager si ces tarifs ne peuvent pas être éliminés.

M. Dean Allison: Est-ce que certains de vos membres, ou votre entreprise en particulier, ont bénéficié d'une sorte d'exonération de droits, de drawback, à votre connaissance?

M. Jonathon Azzopardi: C'est tout le contraire. Ce que nous constatons à l'heure actuelle, c'est que les PME trouvent que l'exonération des droits représente un tel fardeau et cauchemar administratifs qu'elles laissent tomber et qu'elles n'ont tout simplement pas d'autres solutions de rechange pour le moment.

• (1120)

M. Dean Allison: Encore une fois, comme les propriétaires me l'ont dit, ils travaillent de 8 heures du matin jusqu'à environ 8 heures du soir pour essayer de faire fonctionner leur entreprise. Ensuite, ils passent le reste de la soirée à essayer de trouver une façon d'obtenir un certain allègement, ce qu'ils ne sont pas en mesure de faire dans les faits — et qui, soit dit en passant, pourrait se produire dans quatre à six mois, alors qu'ils seront déjà en faillite. C'est là que réside le défi.

Je sais que j'ai peu de temps, monsieur le président.

Le président: Votre temps est presque écoulé.

M. Dean Allison: Voyons, il me reste 30 secondes, et je m'excuse auprès de mes collègues du Québec, parce que je voulais aussi parler de leur situation. Est-elle semblable?

J'ai entendu quelqu'un parler d'essayer d'obtenir des produits d'autres pays. Est-il possible que vous soyez obligés de déménager?

Je m'excuse. Je sais que nous n'avons pas beaucoup de temps.

Le président: Répondez brièvement, s'il vous plaît.

[Français]

M. Jean-Denis Toupin: Il est possible soit de relocaliser des usines, soit de s'approvisionner en acier transformé aux États-Unis et de faire affaire avec des fabricants d'Europe ou d'Asie pour importer de l'acier transformé au Canada.

[Traduction]

Le président: Merci.

Nous allons maintenant passer aux libéraux.

Monsieur Dhaliwal, vous avez la parole.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins.

Ma première question s'adresse au Groupe LAR. Vous dites que vous avez 250 employés. Combien y en a-t-il en Colombie-Britannique?

[Français]

M. Evans Thibeault: À notre usine située en Colombie-Britannique, il y a en ce moment entre 25 et 30 employés sur le chantier. Il s'agit d'un gros projet hydroélectrique appelé Site C. Nous sommes au début du processus. Il est certain que le nombre d'employés va augmenter passablement au cours des prochains mois, d'où l'importance de l'approvisionnement en acier pour réaliser ces contrats, dans lesquels les prix sont préétablis. Le défi d'approvisionnement en est d'autant plus grand.

[Traduction]

M. Sukh Dhaliwal: Merci.

Ma prochaine question s'adresse à Proco. Vous avez dit que vous importez de l'acier, que vous utilisez de l'acier canadien, européen et américain. Pouvez-vous me dire quel pourcentage de l'acier que vous utilisez est canadien, européen et américain?

[Français]

M. Jean-Denis Toupin: Cela dépend du type de contrat. Il est assez facile de trouver des profilés et des plaques au Canada, mais dans le cas des projets de construction de pont, les plaques sont plus longues, plus épaisses et de plus grandes dimensions, et elles ne sont pas offertes au Canada. La presque totalité de l'acier que nous achetons pour fabriquer des ponts, principalement au Québec, provient des États-Unis à cause du délai d'approvisionnement et des dimensions des plaques. Cela représente environ 50 % de nos achats qui provenaient des États-Unis, et le reste provient du Canada ou de l'Europe. L'acier utilisé pour les ponts vient principalement des États-Unis.

[Traduction]

M. Sukh Dhaliwal: Vous avez dit que vous pensiez être obligé de déménager ailleurs, mais d'un autre côté, vous dites que le prix a augmenté à l'échelle mondiale, alors comment allez-vous pouvoir soutenir la concurrence alors que le prix de l'acier va continuer d'augmenter, peu importe les tarifs qui s'appliquent ici?

[Français]

M. Jean-Denis Toupin: Je ne suis pas d'accord pour dire que le prix de l'acier augmente partout. Ce que j'ai dit, c'est que le marché canadien de l'acier est affecté par la hausse du prix de l'acier provenant des États-Unis. Les Européens qui exportent vers le Canada ont profité de cette hausse pour augmenter leur prix de l'acier qui entre au Canada. Le prix sur les marchés européens, avant importation au Canada, est d'environ 0,60 \$ la livre, ce qui est, selon moi, le prix sur le marché mondial. C'est une fois rendu au Canada que l'acier coûte entre 0,90 \$ et 1 \$ la livre.

[Traduction]

M. Sukh Dhaliwal: Vous avez aussi mentionné que les programmes du gouvernement fédéral pour aider les manufacturiers sont difficiles d'accès. Qu'est-ce qui peut être amélioré pour que vous puissiez avoir facilement accès à ces programmes pour être concurrentiels?

• (1125)

[Français]

M. Jean-Denis Toupin: En fait, le programme, c'est pour l'Europe. C'est un programme de remboursement des surtaxes,

principalement pour l'acier importé des États-Unis qui sera réexporté vers les États-Unis.

Il y a aussi des possibilités de remboursement d'une surtaxe sur l'acier importé des États-Unis transformé et utilisé au Canada. Les distributeurs d'acier canadien qui nous fournissent l'acier sont réticents à nous donner la valeur de la surtaxe qu'ils ont payée pour que nous puissions la réclamer au gouvernement, parce qu'en nous donnant la valeur de la surtaxe exacte, ils nous donnent aussi le coût d'achat et, par le fait même, leur marge bénéficiaire. Ils nous donnent beaucoup d'information et nous avons de la difficulté à déterminer précisément quelle est la valeur de cette surtaxe dans l'augmentation globale du prix de l'acier. Par le fait même, nous avons de la difficulté à la réclamer.

[Traduction]

Le président: Merci.

Merci, monsieur Dhaliwal.

Nous allons maintenant passer au NPD.

Madame Ramsey, vous avez la parole.

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Merci.

Tout d'abord, j'aimerais saluer M. Toupin. Ma collègue Karine Trudel, députée de Jonquière, n'a pas pu être ici aujourd'hui. Je sais que vous êtes situé dans sa circonscription. Elle voulait que je vous transmette ses salutations. Elle est à la Chambre des communes.

Je veux me concentrer sur la CAMM. Ses représentants viennent de Windsor-Essex. Ils étaient ici au printemps pour parler de l'impact potentiel de cette situation, et tout au long de l'été, nous l'avons vu et ressenti très profondément dans notre région. Dans un rayon de 30 kilomètres de Windsor-Essex, il y a 250 fabricants de moules, d'outils et de matrices. Il s'agit d'une énorme base d'emplois dans notre région, qui a survécu à la période la plus difficile de la récession et qui s'est diversifiée, ce qui a contribué à créer de nouveaux emplois, qui se retrouvent encore une fois menacés. Quatre ou cinq des plus grands fabricants de moules en Amérique du Nord se trouvent dans notre région. Je crois que M. Bilton nous a dit qu'environ 13 000 emplois dans notre seule région, dans ce seul secteur, sont touchés.

Je veux parler des mesures qui s'imposent, des mesures concrètes qui sont nécessaires. Je pense que M. Azzopardi nous a dit très clairement ce qui ne fonctionne pas. Nous avons tenu une assemblée publique au milieu de l'été, et 300 personnes sont venues, sans grand préavis, pour parler des répercussions sur leurs entreprises.

Monsieur Azzopardi, pourriez-vous faire le point sur la situation actuelle et nous dire ce qui, selon vous, doit être fait pour appuyer le secteur?

M. Jonathon Azzopardi: Merci, madame Ramsey. Merci de tout le soutien que vous nous apportez. Nous vous en sommes très reconnaissants. Nous avons reçu beaucoup d'appuis au cours de l'été. J'essaie de trouver une façon de régler le problème.

Selon ce que nous avons vu, le gouvernement pourrait faire davantage en appuyant le FSI, le Fonds stratégique pour l'innovation, qui s'adresse spécifiquement aux producteurs d'acier et d'aluminium, et qui ne va pas assez loin. Nous croyons qu'il est axé sur le mauvais secteur. À l'heure actuelle, il vise les producteurs d'acier et d'aluminium. Ce qui est malheureux, c'est que nous avons constaté du côté des producteurs d'acier et d'aluminium qu'il n'y a pas d'intention d'accroître l'offre et la demande.

Depuis la Seconde Guerre mondiale, nous surveillons la situation de l'acier, qui est devenu un produit de base, alors que l'industrie a connu beaucoup de consolidation au fil des ans. En ce qui a trait au contrôle de l'offre et de la demande, aucune nouvelle fonderie ne sera mise en service. À l'heure actuelle, nous croyons que ce financement n'a pas l'effet escompté et qu'il devrait être élargi et ouvert aux fonderies d'acier et d'aluminium de premier et de deuxième niveaux.

Nous croyons que si vous voulez conclure un accord avec les États-Unis et le Mexique, votre travail ne sera pas terminé tant que vous n'aurez pas répondu aux questions suivantes.

Quel est le plan du gouvernement pour protéger ses frontières contre les pays qui veulent importer au Canada pour avoir accès aux États-Unis et au Mexique? Qu'allez-vous faire pour protéger nos frontières des pays où les coûts sont faibles et qui veulent profiter des entreprises canadiennes, des pays qui ne veulent rien de plus qu'élargir leur accès et qui n'ont pas l'intention d'employer des Canadiens? Comment le gouvernement canadien compte-t-il nous protéger contre la fabrication d'acier par des pays où les coûts sont faibles et qui utilisent des subventions gouvernementales alimentées par une main-d'oeuvre peu coûteuse pour intégrer le marché canadien ou y obtenir une participation majoritaire? Quelle est la stratégie à long terme pour que le secteur manufacturier au Canada exporte vers les partenaires de l'AEUMC et d'autres pays, alors que nous continuons de réduire le financement gouvernemental pour les PME et d'éliminer virtuellement les PME du FSI en faisant passer le seuil minimum de 2 millions à 10 millions de dollars pour les projets? Vous nous dites essentiellement que vous ne voulez pas de PME au Canada, parce que nous ne pouvons même pas atteindre ce seuil minimal. Pourquoi réduisez-vous notre accès au programme de recherche scientifique et de développement expérimental en éliminant les dépenses en capital et en continuant de réduire le montant de remplacement minimum? Pourquoi supprimez-vous le financement d'OMA pour nos deux principaux partenaires commerciaux, le Mexique et les États-Unis?

Pourquoi créez-vous un environnement fiscal non concurrentiel pour les entreprises canadiennes par rapport à d'autres pays? Notre taux d'imposition combiné de plus de 26,5 % est plus élevé que celui des autres partenaires avec lesquels nous essayons de concurrencer, et vous éliminez maintenant le fractionnement du revenu. Le programme d'amortissement accéléré pour l'achat d'équipement est réduit à un taux inférieur au taux que notre plus grand partenaire commercial doit payer, alors que vous appuyez des programmes qui nous rendent moins concurrentiels, comme le système de plafonnement et d'échange et la taxe sur le carbone, dont les administrations mondiales avec lesquelles nous essayons de concurrencer n'ont pas à se soucier — et ce, alors que le Canada est un consommateur net, et non un producteur net, de carbone.

Nous estimons que, dans bien des cas, le gouvernement fédéral n'utilise pas son temps à bon escient et adopte des stratégies qui n'ajoutent pas de valeur et qui ne soutiennent pas le plus important contributeur au PIB et employeur au Canada.

• (1130)

Le président: Merci, monsieur.

C'est à peu près tout le temps que nous avons. Nous allons passer au Parti libéral.

Bienvenue, monsieur Hébert. Vous êtes le député de Lac-Saint-Jean. Vous avez la parole pour cinq minutes.

[Français]

M. Richard Hébert (Lac-Saint-Jean, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je suis très heureux de voir mes amis de la région du Lac-Saint-Jean. Je n'aurais sûrement pas manqué l'occasion de vous rencontrer et de vous parler. Je vous remercie encore une fois de comparaître devant ce comité.

Comme nous le savons, depuis le 1^{er} juin 2018, les États-Unis et leur imprévisible président nous imposent une surtaxe qui est injuste et injustifiée.

Messieurs Thibeault et Toupin, je vais essayer de formuler mes questions le plus brièvement possible, de façon à vous laisser plus de temps pour y répondre.

Le gouvernement du Canada a retiré environ 2,5 milliards de dollars par année de ces surtaxes. À votre avis, comment devrions-nous utiliser cet argent pour venir en aide à l'industrie, particulièrement dans la région du Lac-Saint-Jean?

M. Evans Thibeault: Comme je l'ai mentionné au départ, notre entreprise achète l'acier principalement au Canada. Nous transformons le produit et le revendons au Canada. Comme le mentionnait M. Toupin un peu plus tôt, nous achetons au Canada et les distributeurs nous font actuellement un prix à 1 \$ la livre. Ce prix englobe les taxes et les surtaxes. Il nous est donc très difficile de les récupérer, étant donné que nous n'avons pas accès à cette information.

En revanche, quand nous soumissionnons relativement à des contrats pour lesquels nous sommes en concurrence avec des compétiteurs étrangers, ceux-ci se basent sur le prix mondial de l'acier, qui n'est pas du tout à 1 \$ la livre. Il se situe plutôt entre 0,60 \$ et 0,70 \$ la livre, au maximum. Il nous est très difficile de demeurer concurrentiels dans un tel contexte.

Pour nous aider, il faudrait assouplir le programme de remboursement des taxes ou nous exonérer de ces taxes. Si nous transformons l'acier au Canada pour le revendre au pays, nous perdons automatiquement notre capacité concurrentielle. Il faut donc nous aider en rendant plus facile la récupération de ces taxes, étant donné que les distributeurs où nous achetons l'acier ne nous donnent pas cette information.

M. Jean-Denis Toupin: J'aimerais ajouter que les Européens ont profité de l'augmentation du coût d'approvisionnement aux États-Unis pour augmenter eux aussi leurs tarifs. On pourrait, par exemple, s'approvisionner en payant 1 \$ la livre aux États-Unis et 0,95 \$ en Europe. Cette augmentation du coût ne serait pourtant pas une surtaxe sur l'acier en Europe: c'est simplement que les Européens se seraient adaptés à la loi du marché. On ne peut donc pas récupérer une surtaxe sur l'acier qui vient de l'Europe étant donné qu'il s'agit simplement d'un ajustement du prix découlant de la loi du marché. La surtaxe a eu des répercussions sur le coût de l'approvisionnement, mais l'effet n'est pas nécessairement direct. Il est aussi indirect.

M. Richard Hébert: Nous en avons d'ailleurs parlé à quelques reprises, vous et moi. Vous disiez que vous auriez probablement de meilleures solutions à proposer étant donné que vous êtes sur le terrain. Vous avez dit plus tôt qu'il semblait difficile d'avoir accès au programme, qui représente environ 2 milliards de dollars.

Quels sont les problèmes auxquels vous devez faire face, que ce soit avec Exportation et développement Canada, ou EDC, ou encore avec la Banque de développement du Canada, ou BDC?

J'ai fait un certain nombre de vérifications, et il semblerait que peu de soutien a été demandé à la BDC. Pourriez-vous nous donner plus de détails à ce sujet, monsieur Toupin?

M. Jean-Denis Toupin: Nous avons lu, au sujet du programme, que c'était remboursable si l'acier n'était pas disponible au Canada. Peu importe que cet acier soit acheté aux États-Unis ou en Europe, il peut être disponible au Canada, mais pas nécessairement dans les quantités, les délais et les dimensions nécessaires. Par exemple, si nous devons fabriquer un pont en 14 semaines, et qu'on nous dit, au Canada, que l'acier nous sera livré sept mois plus tard, nous ne pourrions pas nous approvisionner au Canada. Les producteurs canadiens vont nous dire que l'acier est disponible, ce qui va nous disqualifier, mais dans les faits, il ne le sera pas dans les délais appropriés.

• (1135)

M. Richard Hébert: Parfait.

Me reste-t-il du temps de parole, monsieur le président?

[Traduction]

Le président: Il vous reste une minute.

[Français]

M. Richard Hébert: J'aime entendre les solutions que vous proposez parce que vous êtes sur le terrain. Le problème touche l'ensemble du Canada.

Pouvez-vous me dire, en terminant, comment vous entrevoyez les prochains mois? Cette situation pourrait-elle causer des problèmes dans vos propres entreprises? On parle de près de 600 emplois en cause dans la région du Lac-Saint-Jean, ce qui est énorme. Comment, à court terme, pourrions-nous vous aider?

M. Jean-Denis Toupin: Si l'aide gouvernementale n'était pas limitée au remboursement d'une surtaxe, mais qu'elle consistait davantage en un ajustement par rapport au coût demandé sur le marché mondial de l'acier et au coût qu'il faut payer pour s'approvisionner au Canada, cela nous aiderait. Entretemps, nous craignons davantage que des projets majeurs où l'acier est utilisé soient retardés ou annulés à cause de l'augmentation des coûts de ces projets.

M. Evans Thibeault: J'ajouterais que les taxes antidumping ou les taxes qui sont mises en place favorisent le maintien de prix élevés sur l'acier au Canada. Cela n'aide pas à ajuster le prix de l'acier à l'échelle mondiale. Cela va toujours créer une distorsion ou un déséquilibre entre le prix de l'acier canadien et le prix de l'acier à l'échelle mondiale. Encore une fois, c'est très difficile pour les compagnies d'ici de rester concurrentielles.

Il ne faut pas que vos décisions contribuent à maintenir un prix déséquilibré. Ce n'est pas le fait que le prix de l'acier soit de 1 \$ la livre au Canada qui est problématique, mais que le prix sur le marché mondial soit beaucoup plus bas. Si le prix à l'échelle mondiale était aussi de 1 \$, il n'y aurait pas de distorsion. En ce moment, il y a une grande distorsion et nous le vivons sur le terrain. La compétition sera beaucoup plus féroce pour obtenir les prochains contrats, et les bons contrats au Canada seront attribués à des compagnies à l'extérieur de Canada pour ces raisons.

M. Richard Hébert: Merci. Vos commentaires sont très utiles au Comité.

[Traduction]

Le président: Monsieur Hébert, merci. Vous avez largement dépassé votre temps, ce qui met fin au premier tour. Il se peut que

nous devions réduire un peu le temps de parole de M. Sheehan, qui est le suivant.

Allez-y, monsieur.

M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.): Combien de temps me reste-t-il?

Le président: Il vous reste quatre minutes et demie.

M. Terry Sheehan: D'accord.

Merci beaucoup de votre exposé. Il nous est très utile alors que nous entreprenons cette étude et que nous devons faire des recommandations au gouvernement sur la façon de résoudre la situation.

Je dois poser cette première question, parce que je veux qu'elle soit consignée dans le compte rendu. Le président Trump a imposé des tarifs douaniers au Canada et au reste du monde — un tarif mondial — en ayant recours à l'article 232, un mécanisme peu utilisé en politique américaine, ce qui laisse entendre que le Canada constitue une menace à la sécurité nationale des États-Unis.

Donc, pour que cela soit consigné, j'aimerais demander à tous nos témoins s'ils estiment que certains de leurs produits ou situations constituent une menace à la sécurité nationale des États-Unis d'Amérique.

M. Michael Bilton: Non, c'est plutôt le contraire, en fait.

[Français]

M. Evans Thibeault: Non. Les produits que nous fabriquons ne posent pas de problème relativement à la sécurité, loin de là. Ils sont conçus pour venir en aide à la population. Nous ne représentons pas, de quelque manière que ce soit, une menace pour les Américains ou pour quiconque.

[Traduction]

M. Terry Sheehan: Je vous remercie. Je tiens à préciser que je viens de Sault Ste. Marie. Je suis juste à la frontière avec les États-Unis, et nous avons de grands producteurs d'acier, mais nous avons aussi un certain nombre de PME qui desservent l'industrie sidérurgique, y compris certaines qui ne s'approvisionnent pas en acier auprès d'Algoma ou de Tenaris. SIS est l'une de ces entreprises. Ses dirigeants ont communiqué avec moi au sujet de leur situation, et j'ai pu les guider tout au long du processus.

Avez-vous pu parler à l'un de vos députés pour qu'il vous aide dans le processus?

L'une des raisons pour lesquelles je voulais soulever cette question, c'est que je viens du milieu des affaires et du développement économique. Je comprends donc un peu la situation, mais je pense que nous devons aussi faire participer les sociétés de développement économique locales, les organismes de développement économique régional, et aider certaines de ces PME à s'y retrouver. Les décrets de remise sont rétroactifs au 1^{er} juillet, de sorte que ceux qui n'ont pas encore présenté de demande ont toujours la possibilité de le faire. La possibilité existe toujours, et je pense qu'il est absolument essentiel que nous — tous les ordres de gouvernement et les secteurs privé et public — travaillions ensemble et profitions de certains de ces soutiens qui existent.

Ma question s'adresse d'abord à l'association. Avez-vous travaillé avec l'un de vos députés à ce sujet?

• (1140)

M. Jonathon Azzopardi: Nous avons eu beaucoup de chance. Nos députés nous ont beaucoup appuyés.

M. Terry Sheehan: Excellent.

M. Jonathon Azzopardi: Nous avons été en mesure de cerner le problème assez tôt pour pouvoir discuter avec notre gouvernement local et nos députés à Ottawa, afin de trouver une solution. Le problème vient de ce que le modèle ne fonctionne pas. Le modèle d'offre de prêts pour subventionner le gouvernement n'est pas un modèle d'affaires qui aura un effet positif, à moins qu'il y ait une garantie. C'est la vérité. À moins qu'il y ait une garantie, les fabricants ne tiendront pas compte de cela pour réduire leurs coûts. Sans garantie, nous devrons en tenir compte parce que nos contrats ne sont pas pour aujourd'hui. Nos contrats concernent des ententes à long terme, parfois pour un an, parfois pour cinq ans. Sans la certitude que ces tarifs seront retirés, nous ne pouvons pas prendre ce risque, parce que l'acier est un facteur de production très important pour nous. Dans certains cas, il représente plus de 70 %.

Si vous prenez 70 % de votre coût et que vous commencez à ajouter un tarif de 25 %, vous ne pourrez pas survivre si cela se poursuit et que vous ne recevez pas d'argent du gouvernement. Le modèle est imparfait et ne fonctionnera pas.

M. Terry Sheehan: C'est un outil, mais plus précisément... et je comprends cela et je comprends ce que vous dites. En ce qui concerne les décrets de remise, dans certaines circonstances, vous pouvez demander au gouvernement de récupérer une partie de ce tarif, ces 25 % que vous avez dépensés, pour que ce soit entièrement... Est-ce que beaucoup de vos membres ont fait une demande en ce sens?

M. Jonathon Azzopardi: Nous avons un membre qui a réussi, et je dis « réussi », mais il n'a pas encore reçu d'argent. On lui a seulement dit que cela serait fait. Donc, encore une fois, ce n'est pas une garantie, et sans cela, nous parlons de gens qui essaient de tenir compte du coût dans leurs modèles, mais cela ne représente qu'une fraction.

Je vais vous donner un exemple. Ce membre a présenté un mémoire à ce groupe. À un moment donné, il était question de 3 millions de dollars par mois. Il reçoit une fraction de ce montant, et il attend le reste et se fait dire qu'il le recevra dans quatre ou cinq mois. L'attente est interminable. Il ne peut pas tenir compte de cela. Ce n'est pas suffisant.

Je pense que les gens oublient que nous sommes dans une industrie très concurrentielle, une industrie où 25 % pour notre produit le plus important et le plus précieux n'est pas quelque chose de viable pour nous. Nous n'avons pas besoin de prêts. Nous pouvons obtenir des prêts nous-mêmes, et c'est ce que le gouvernement essaie de nous faire accepter de force.

M. Terry Sheehan: Il faudrait donc mettre en place un système de subventions qui...

M. Jonathon Azzopardi: Je pense qu'il n'y a qu'une seule solution, et c'est de réussir à négocier un accord et de faire en sorte que les tarifs sur l'acier et de l'aluminium soient abolis le plus rapidement possible.

M. Terry Sheehan: Je suis tout à fait d'accord.

Le président: Nous allons devoir terminer sur cette note.

Nous allons passer aux conservateurs.

Monsieur Hoback, vous avez la parole.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Voulez-vous commencer, Colin?

Le président: Ou quiconque veut le faire.

M. Randy Hoback: D'accord.

Messieurs, merci d'être venus. Vos propos sont intéressants. Je crois que beaucoup de gens dans la population en général pensent que maintenant que nous avons signé l'AEUMC, tous nos problèmes ont disparu; tout va bien; tout le monde est content et nous avons évité le pire. Félicitons les libéraux de leur excellent travail.

En réalité, qu'est-ce qui a changé? De votre point de vue, qu'est-ce qui a changé?

M. Michael Bilton: Eh bien, rien. Nous parlons d'une activité commerciale que nous créons. La teneur en acier de notre produit est de 50, 60 ou parfois 70 %. Nous pourrions très bien estampiller les châssis de voiture. Les membres de la Canadian Association of Moldmakers sont ceux qui créent eux-mêmes les moules à injection de plastique. Nous parlons de blocs d'acier de plus de 60 000 à 70 000 livres. Certains sont aussi gros qu'une voiture. Vous pouvez imaginer deux moitiés d'un moule se déplaçant de haut en bas. C'est beaucoup de poids, beaucoup d'acier, et beaucoup d'ajouter 25 % au coût qui... Je suis le client de Jonathon au premier niveau, et mon client est Honda de l'Amérique du Nord. Ils s'assurent que je surveille mes sous pour que ce type surveille ses sous, et je sais déjà qu'il ajoute 25 % à son coût, et cela retombe sur moi en tant que fournisseur de premier niveau du secteur de l'automobile. Je dois faire quelque chose au sujet de cet argent.

M. Randy Hoback: Dans votre scénario — et nos amis du Québec nous l'ont dit ici —, il y a des agents de développement économique américains très actifs au Tennessee, au Kentucky et dans des endroits comme ceux-là pour attirer des entreprises comme la vôtre. Quel genre d'incitatifs vous offrent-ils aujourd'hui en vous disant: « Pourquoi restez-vous au Canada? On ne vous offre rien là-bas. » Donnez-nous un exemple.

M. Jonathon Azzopardi: En fait, nous ne vous donnerons pas d'exemples précis, mais je peux vous dire que les États-Unis nous ont approchés beaucoup plus souvent récemment. Ce qu'ils offrent, c'est 10 ans. Ils financent nos dépenses en capital. Ils financent nos installations. Ils nous donnent 10 ans pour rembourser ce prêt. C'est quelque chose que nous n'avons pas vu au Canada depuis longtemps. Avec le coût supplémentaire, cela commence à devenir une bonne occasion pour nous. À l'heure actuelle, jusqu'à ce que l'accord soit en place, vous avez essentiellement éliminé toutes nos dépenses en capital et vous nous avez donné trois options. Alors qu'avant, le Canada était mon endroit de prédilection pour faire des affaires, je dois aujourd'hui réfléchir très sérieusement à la question de savoir si nous allons nous installer dans un des trois endroits suivants, le Canada, les États-Unis ou le Mexique.

• (1145)

M. Randy Hoback: Au Québec, vous avez mentionné le même scénario, dans lequel vous envisagez des solutions de rechange au Canada, parce que vous ne pouvez tout simplement pas faire des affaires ici. Vous ne pouvez pas vous permettre de produire ici. Que se passe-t-il dans votre région? Qu'est-ce que vous entendez?

[Français]

M. Jean-Denis Toupin: Au Québec, les clients se sont ajustés et acceptent temporairement de payer l'acier plus cher pour des projets futurs. Nous soumissionnons des projets et nous fixons des prix, et des clients acceptent de payer plus cher.

Mon inquiétude concerne les très grands projets miniers nécessitant 1 milliard de dollars d'investissement, qui coûteront désormais 1,2 ou 1,3 milliard de dollars étant donné l'augmentation du prix de l'acier. Ces projets pourraient devenir non rentables, disparaître ou être accordés à des compagnies étrangères.

M. Evans Thibeault: Dans notre cas, les choses sont un peu différentes. Le fait que le prix de l'acier soit beaucoup plus élevé ici nous touche directement. Certains de nos clients invitent seulement les équipementiers canadiens à soumissionner, et c'est correct parce que le prix de l'acier canadien est le même pour tous et que les soumissions seront équivalentes. Par contre, il ne faut pas penser que la plupart des entreprises n'invitent que les équipementiers canadiens à soumissionner; c'est faux. Elles invitent maintenant à soumissionner les équipementiers à l'échelle mondiale, qui se trouvent un peu plus aux États-Unis et en Chine. Dans notre coin, de grandes alumineries ont accordé de bons contrats à la Chine plutôt qu'au Québec. Dans notre région, nous voyions les camions se succéder et transporter tout le matériel en produits finis provenant des ports.

Pour nous, il est quasi impossible de compétitionner maintenant avec un déséquilibre aussi marqué du prix de l'acier qui se profile pour l'avenir. Nous entrevoyons que l'avenir sera très difficile.

[Traduction]

M. Randy Hoback: Je cède la parole à Colin.

Le président: Il ne vous reste que 20 secondes.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Je vais m'adresser à nos amis par vidéoconférence.

Si je vous ai bien compris, vous dites que vous exploitez maintenant une entreprise où vos profits...

Le président: Monsieur Carrie, je vais devoir vous interrompre, mais il reste un autre créneau. Cela pourrait vous aider à mieux organiser vos idées, parce que vous avez été un peu bousculé. M. Hoback vous a un peu coincé, mais ça va. Nous vous donnerons du temps dans une minute.

Nous allons maintenant passer aux libéraux.

Madame Ludwig, vous avez la parole.

Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.): Merci.

Merci, messieurs, de tous vos témoignages aujourd'hui.

Il ne me reste que quelques minutes, alors je vais passer directement à vos recommandations concernant le Fonds stratégique pour l'innovation. Comment pensez-vous que cela pourrait s'appliquer aux niveaux un et deux?

M. Jonathon Azzopardi: Premièrement, le fait d'avoir récemment porté ce montant à 10 millions de dollars a été un coup dur pour les PME. Ce que nous avons constaté, c'est qu'en vous adressant à une PME et en lui demandant d'atteindre un seuil de 10 millions de dollars pour son investissement, vous lui dites essentiellement qu'elle ferait aussi bien d'investir cet argent à l'étranger. Le seuil est trop élevé. De plus, il faut élargir le concept. À l'heure actuelle, tout est très axé sur les producteurs d'aluminium et d'acier. Cela élimine presque les fabricants, les niveaux un et deux. Il faut ouvrir le fonds aux fabricants d'aluminium et d'acier. Ces deux mesures seulement, d'après ce que nous voyons dans le sud-ouest de l'Ontario, aideraient environ 1 400 entreprises.

Essentiellement, avec ces deux changements, vous avez empêché 1 400 entreprises d'avoir accès au FSI, juste dans le sud-ouest de l'Ontario.

Mme Karen Ludwig: Quel devrait être le seuil?

M. Jonathon Azzopardi: Je dirais environ 2 millions de dollars. Les 2 millions de dollars prévus à l'origine ont donné d'excellents résultats et ont permis aux fabricants d'acier et d'aluminium de prendre soin de nos membres.

Mme Karen Ludwig: Merci.

J'ai une autre question pour vous.

Vous avez parlé des délais de livraison. Lorsque vous soumissionnez pour un projet et que vous prenez un engagement, vous vous entendez sur un prix relativement ferme, mais le délai de livraison peut être non pas de sept semaines, mais de sept mois, selon les circonstances actuelles. Comment ce risque peut-il être atténué selon vous?

M. Michael Bilton: Je pourrais vous dire quel est le risque. Le risque va du nord au sud en ce qui concerne la production de véhicules. Je parle précisément de l'automobile en ce moment. La production automobile repose en grande partie sur l'évaluation de la capacité du fournisseur de gérer sa sous-section, et l'une des choses les plus importantes est évidemment la matière première servant à créer les pièces et les accessoires nécessaires pour ensuite les expédier au fabricant. Il peut être préjudiciable de recevoir un bloc d'acier au bout de sept à huit semaines. Le risque potentiel est que je sois en retard dans la production d'un moule à injection de plastique pour créer les pièces d'une Honda Civic. Il manquera des pièces à cette voiture, qui restera dans un stationnement. J'ai vu des frais de 10 000 \$ par jour imposés par l'équipementier.

• (1150)

Mme Karen Ludwig: Il y a donc une pénalité.

M. Michael Bilton: Il s'agit d'une pénalité qui découle de l'incapacité de fournir des pièces à l'équipementier.

Mme Karen Ludwig: D'accord.

Il me reste encore du temps, n'est-ce pas?

Le président: Il vous reste beaucoup de temps, oui — quelques minutes.

Mme Karen Ludwig: D'accord, très bien.

Avez-vous demandé de l'aide au ministère des Finances? Nous avons des experts dans la salle à qui vous pourrez vous adresser directement après la réunion.

M. Jonathon Azzopardi: Parlez-vous de l'ARC ou d'ISDE?

Mme Karen Ludwig: Je veux dire n'importe qui aux Finances.

M. Jonathon Azzopardi: Nous avons parlé à ISDE. Nous avons rencontré le ministre Bains et nous avons discuté du seuil du FSI. On nous a dit qu'on nous reviendrait avec un programme ou une réponse quelconque. Nous n'avons encore rien reçu. Pour ce qui est de l'ARC, nous sommes en discussion constante. Si on nous en donne l'occasion, le programme de recherche scientifique et de développement expérimental suscitera beaucoup d'engagement, et cela fait partie du problème.

Mme Karen Ludwig: Merci.

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): Je vais partager mon temps de parole avec vous, afin de pouvoir poser une question.

Je vous remercie tous d'être ici.

Je pense que tout le monde est d'accord pour dire que la meilleure chose à faire serait d'éliminer ces tarifs. Je ne pense pas que personne autour de cette table ou parmi les intervenants ne s'y opposera. J'espère que nous y arriverons le plus tôt possible. En attendant, je pense que nous avons besoin d'un programme conçu pour faire ce qu'il est censé faire. Nous avons entendu des commentaires aujourd'hui selon lesquels certaines améliorations devraient être envisagées.

Quel serait le programme idéal? Je sais, Jonathon, que vous avez dit qu'idéalement, nous devrions négocier l'élimination des tarifs. Autrement, ou jusqu'à ce moment-là, à quoi ressemblerait un programme de soutien idéal?

M. Jonathon Azzopardi: Nous croyons que le gouvernement peut aussi établir des relations directes avec les associations. En traitant directement avec notre association, à tout le moins, il pourra avoir accès à environ 216 fabricants de moules — qui regroupent à peu près le tiers des emplois dans la fabrication de l'acier. De plus, il faut voir si certains matériaux peuvent être produits au Canada.

Vous ne le savez pas, mais depuis janvier, le métal produit aux États-Unis envahit le marché canadien. En ce moment, ce métal est consommé sur les marchés canadiens, ce qui revient à subventionner indirectement le secteur au pays. Il faudra peu de temps avant que le métal américain soit consommé et disparaisse. Ensuite, les choix seront très limités. Nous avons parlé du temps qu'il faut pour faire venir l'acier au pays. Nous nous approvisionnons en Europe et il faut compter de quatre à six semaines pour obtenir le matériau. Ils n'ignorent pas que cela a un coût.

Le Canada est incapable de produire certains métaux. Il faut s'occuper de ces métaux-là urgemment. La situation ira de mal en pis lorsque ce métal aura été épuisé.

M. Michael Bilton: Monsieur, j'aimerais renchérir sur les propos de Jonathon en soulignant le fait que, puisque nous sommes des fournisseurs de premier et deuxième échelons dans la chaîne d'approvisionnement, nous sommes régis par le fabricant d'origine qui nous impose l'utilisation d'un certain type d'acier provenant d'un type de fournisseur en particulier, ce qui n'arrange pas les choses. Je voulais simplement faire cette observation, qui, là encore, a trait au secteur de l'automobile en particulier.

M. Kyle Peterson: Je ne suis pas sans savoir que vos choix sont limités.

M. Michael Bilton: Dans certains cas, les choix sont indiscutables.

Le président: Nous revenons maintenant aux conservateurs.

Monsieur Carrie, vous avez la parole.

M. Colin Carrie: Merci beaucoup, monsieur le président.

Mes questions s'adressent à MM. Thibeault et Toupin. Il semble que ce sont les plus petits joueurs qui souffrent en ce moment et qui continueront de souffrir au cours des prochains mois si rien n'est fait. Je crois pouvoir dire que tout le monde a été surpris d'apprendre que, à la signature du nouvel accord, ces droits de douane étaient encore en place. Des témoins que nous avons entendus précédemment nous ont dit que nous devons soit obtenir un nouvel accord, soit éliminer les tarifs. Le fait que l'accord prévoit encore des droits de douane est non seulement surprenant, mais aussi troublant.

J'aimerais revenir à ce que vous avez souligné plus tôt. Vous m'avez dit, si je ne m'abuse, que les droits de douane grugent tous vos profits. Ne faites-vous plus aucun profit? Ne faites-vous plus d'argent du tout? Vous hochez la tête, c'est donc plutôt le cas.

Je m'inquiète de savoir combien de temps vous pourrez tenir à ce compte-là. Au cours de l'été, j'ai rencontré des représentants de petites entreprises qui m'ont dit être sur le point de prendre le genre de décisions que vous-mêmes devez prendre en ce moment. Il est possible qu'ils implantent leur entreprise ailleurs. Selon vous, combien de temps les petites entreprises comme la vôtre pourront-elles survivre si nous ne réglons pas ce problème? C'est une question difficile, je sais.

[Français]

M. Jean-Denis Toupin: Nous sommes très dépendants des grands projets. Si, malgré l'augmentation des coûts de construction, on décide de réaliser les grands projets en cours, par exemple le REM à Montréal, le pont Gordie Howe en Ontario et les projets miniers, nous pourrions y travailler et le client absorbera les coûts liés à l'augmentation des tarifs. Toutefois, si ces projets sont ralenti par cette augmentation, nous nous retrouverons dans un marché où il y aura plusieurs fabricants pour moins de projets, ce qui se traduira rapidement par des problèmes financiers importants pour nous.

• (1155)

M. Evans Thibeault: Dans notre cas, cela dépend de la période des contrats. Nos contrats s'étendent assez souvent sur une période allant de quelques mois à trois ou quatre ans. Ceux qui s'échelonnent jusqu'en 2021 et 2022 vont nous permettre de rester un peu plus longtemps dans le marché.

Par contre, il nous sera très difficile d'obtenir tous les nouveaux contrats dont nous avons besoin pour continuer. Il faudra soumissionner ces contrats sur une base de rentabilité faible, mais malgré cela, les soumissions des équipementiers étrangers seront à des prix inférieurs aux nôtres.

Nous sommes dans la même situation que celle décrite plus tôt par M. Bilton. Étant donné que 70 % de nos contrats concernent des projets fondés sur l'acier et que le prix de l'acier est 30 % ou 40 % plus élevé que celui de nos compétiteurs étrangers, l'obtention de futurs contrats sera quasi impossible dans notre cas. Nous arriverons très vite au bout du tunnel à la fin des contrats existants.

[Traduction]

M. Colin Carrie: Je vous suis très reconnaissant de vos observations, car je crois que nous devons être pleinement conscients du fait qu'il s'agit d'une question urgente à laquelle nous devons trouver une solution immédiate. Vos collègues nous ont dit que le modèle proposé par le gouvernement présente des défauts. Il ne fonctionne pas. Je crains que des emplois canadiens ne passent de l'autre côté de la frontière. Mon collègue, M. Hoback, a posé une question un peu plus tôt. Connaissez-vous des entreprises qui ont été approchées par des Américains en vue d'un déménagement au sud de la frontière? Qu'offre-t-on aux États-Unis, selon ce que vous pouvez observer?

Avant tout, je tiens à vous dire que je vous sais gré de votre patriotisme. À travers cette épreuve, vous continuez votre travail et vous gardez les emplois au Canada. Cela dit, lorsque l'on en vient à ne plus réaliser aucun profit dans ce pays en raison de tous les obstacles qui s'accumulent en ce moment... Selon ce que vous entendez, qu'offre-t-on aux entreprises pour qu'elles déménagent aux États-Unis?

[Français]

Avez-vous des exemples?

M. Jean-Denis Toupin: Dans notre domaine, des entreprises concurrentes sont déjà installées aux États-Unis. Elles ont déjà mentionné publiquement que le fait d'avoir un pied-à-terre de chaque côté de la frontière leur procurait des bénéfices importants, car cela leur permettait de transiger et d'éviter ces tarifs douaniers.

Il y a des exemples assez flagrants, notamment celui de M. Dutil, du Groupe Canam. Il s'est d'ailleurs prononcé à ce sujet. Il a dit avoir 18 usines, dont certaines étaient situées aux États-Unis et d'autres au Canada, et que grâce à cela, il est capable de jongler avec les circonstances et d'éviter les problèmes liés aux tarifs.

M. Evans Thibeault: Cela est exact.

Pour notre part, nous avons quatre usines au Canada. Il ne faut pas oublier que nous sommes captifs en quelque sorte, nous sommes soumis aux risques politiques et aux lois fiscales propres au Canada. À partir du moment où une entreprise a un pied-à-terre aux États-Unis ou ailleurs, elle diversifie les risques politiques et fiscaux. Quand les États-Unis ont assoupli les mesures fiscales s'appliquant aux PME, il est devenu avantageux, pour une entreprise, d'envisager d'y avoir un pied-à-terre. C'est la même chose en ce qui concerne les risques politiques.

Le fait d'être captif d'un seul pays augmente les risques. Diversifier ceux-ci dans d'autres pays permet de se donner de la souplesse, par exemple, pour acheminer des produits vers les États-Unis ou un autre pays, comme le Brésil. Il devient plus facile de gérer ces risques, mais ils sont là.

Comme vous l'avez dit tout à l'heure, nous sommes avant tout des patriotes. Nous sommes issus d'une région. Nous voulons créer des emplois dans nos régions. C'est la mission que nous nous donnons. À partir du moment où, sur le plan fiscal ou politique, cela devient ingérable, il est certain que cela nous amènera à envisager d'autres avenues.

• (1200)

[Traduction]

Le président: Merci.

Nous avons de beaucoup dépassé le temps qui nous était imparti, mais c'était une bonne intervention.

Nous allons conclure avec Mme Ramsey.

Madame, vous avez trois minutes.

Mme Tracey Ramsey: Au vu des témoignages présentés au Comité, il ne fait aucun doute que nous nous trouvons dans une situation d'urgence qui exige une intervention non partisane. Le programme et les autres mesures mis en oeuvre ne fonctionnent pas en réalité. Ils n'aident pas les petites et moyennes entreprises et ne protègent pas les emplois canadiens. Si nous n'agissons pas urgemment, les ravages seront généralisés et s'étendront de ma circonscription d'Essex, à Windsor, au Québec et à d'autres régions du pays. J'estime que la viabilité de notre secteur manufacturier est menacée par ces tarifs. Il n'est pas temps de nous féliciter de ce que nous avons réalisé avec les États-Unis alors que nous sommes encore confrontés à cette grave menace.

Je vous remercie d'avoir soulevé la question de la stratégie à long terme à adopter dans le secteur manufacturier et dans le secteur de l'automobile. Nous avons cruellement besoin d'une telle stratégie au Canada. Nous ne pouvons pas contrôler ce qui se passe au sud de la frontière, mais nous pouvons contrôler ce qui se passe dans notre propre pays. Il est temps que nous assumions cette responsabilité et que nous nous tournions vers vous tous pour trouver des solutions.

Au cours de l'été, le NPD a demandé la création d'un groupe de travail national sur les tarifs, non pas dans une optique partisane, mais bien pour affirmer qu'il s'agit d'une situation d'urgence qui exige toute notre attention et de nouvelles façons de faire, parce que ce que nous faisons actuellement ne fonctionne pas.

Enfin, j'aimerais vous poser une question au sujet des répercussions sur les emplois. Nous avons beaucoup parlé de vos entreprises, mais il ne faudrait pas oublier les gens qui travaillent dans vos usines.

Au nom des fabricants de moules, pouvez-vous nous parler des conséquences de la situation actuelle sur les emplois dans notre région et nous dire ce que vous avez constaté au cours de cette période d'instabilité?

M. Michael Bilton: Comme je l'ai dit, dans le secteur de l'automobile, nous avons une usine de Fiat Chrysler Automobiles à Windsor. Si quelque chose devait arriver à cette usine... Nos calculs montrent que chaque pièce expédiée dans cette usine est manipulée par quatre ou cinq personnes dans notre région, dans un rayon de 50 kilomètres. Il y a donc un potentiel de perte de 20 000 à 25 000 emplois. C'est le chiffre qui circule dans notre région. Notre bureau de développement économique a reçu ces données et les a diffusées. Je tenais à dire cela pour que tout le monde mesure bien l'ampleur des risques. Notre région regorge de gens vaillants et fiers. Nous voulons faire ce qu'il y a de mieux pour tout le monde.

Je m'arrête ici.

Le président: Soyez bref dans vos réponses, car il ne nous reste plus beaucoup de temps.

M. Jonathon Azzopardi: J'y vais d'une brève observation. Je ne crois pas que vous vous rendiez compte du fait que d'excellents fabricants canadiens appartenant à des sociétés seront mis en vente. Des marchandises d'excellente qualité seront vendues à des investisseurs étrangers. Nous nous demandons si ces investisseurs auront l'intention de continuer à employer des Canadiens ou s'ils voudront transplanter leur technologie et importer leur acier et leurs produits au Canada, dans notre région, pour ensuite les exporter aux États-Unis et au Mexique.

C'est une possibilité bien réelle. Nous surveillons la situation depuis un certain temps. Nous croyons qu'à l'heure actuelle, dans des pays à faible coût comme la Chine, il y a des investissements de 37 milliards de dollars environ qui n'attendent qu'un lieu d'implantation jugé adéquat. Ce lieu pourrait être le Canada, ce qui serait éventuellement une bonne chose, mais il y a le revers de la médaille. Si les emplois sont déplacés à l'étranger, le Canada ne représentera plus qu'un point de chute.

Le président: Messieurs, je vous remercie d'être venus ici présenter votre exposé. Vos entreprises et vos employés traversent une période très difficile.

Nous allons suspendre la séance pendant seulement cinq minutes, puis nous accueillerons un autre groupe de témoins. Merci.

• _____ (Pause) _____

•

• (1210)

Le président: Nous allons commencer la deuxième série de questions.

Comme tout le monde le sait, je crois, nous menons notre étude sur les répercussions des tarifs sur les Canadiens et sur les entreprises.

Je vous souhaite la bienvenue à notre comité.

Je mentionne, au cas où ce serait votre premier témoignage ici, que nous vous demandons d'essayer de ne pas dépasser les cinq minutes afin de garder beaucoup de temps pour dialoguer avec les députés.

Sans plus tarder, nous nous tournons vers le président d'ASW Steel Inc., M. Clutterbuck.

Monsieur, vous avez la parole.

M. Tim Clutterbuck (président, ASW Steel Inc.): Monsieur le président, chers membres du Comité, je vous remercie de m'avoir invité à témoigner ici aujourd'hui.

ASW Steel Inc. est un fabricant d'acier spécialisé situé à Welland, en Ontario. Nous sommes une filiale en propriété exclusive de Union Electric Steel, une division de la société cotée en bourse Ampco-Pittsburgh Corporation.

ASW fournit 125 emplois à temps plein de grande qualité dans la région de Niagara, où les emplois dans le secteur manufacturier sont rares et où les taux de chômage, qui sont de 25 % plus élevés que les moyennes nationale et provinciale, occupent le troisième rang au pays. Ces bons emplois, ainsi que le commerce qui en découle, génèrent des retombées économiques quadruplées pour les Canadiens.

ASW est le seul atelier de coulée d'acier inoxydable au Canada et l'un des trois seuls ateliers du genre à fournir des lingots d'acier inoxydable en Amérique du Nord.

Depuis 2012, ASW exploite le site anciennement occupé par Atlas Specialty Steels et y fabrique des produits primaires en acier spécialisé pour les ateliers de forge et les laminoirs. Il est à noter qu'ASW fournira l'acier inoxydable nécessaire à la production de raccords d'extrémité pour le projet de remise à neuf de la centrale nucléaire de Bruce Power. De plus, nous avons établi des partenariats pour la production de prototypes de barres d'armature en acier inoxydable résistant à la corrosion qui serviront à la construction de ponts partout au Canada. Avant l'arrivée d'ASW, ces produits étaient entièrement importés.

Depuis sa création, ASW a connu une croissance exceptionnelle, enregistrant des ventes annuelles de 100 millions de dollars en moins de 5 ans. Malheureusement, l'essentiel de cette croissance est attribuable au marché américain.

Dans ce contexte, ce serait un euphémisme de dire que l'imposition de droits de douane de 25 % sur l'acier canadien en vertu de l'article 232 de la Trade Expansion Act a un effet négatif important sur les affaires d'ASW. Nos clients américains n'ont pas les moyens de payer des tarifs fantaisistes sur un matériau qui se vendait initialement à un prix raisonnable. De plus, nos marges de profit sont trop minces pour que nous puissions absorber de telles sommes. Par conséquent, des commandes sont annulées et les demandes de devis se font plus rares.

Bien que, à ASW, nous ayons été proactifs dans la recherche de nouveaux débouchés au Canada, les processus d'approbation des clients prennent du temps. Les contre-mesures sont les bienvenues. Toutefois, si les programmes d'exonération des droits et de remboursement ont apporté un soulagement temporaire aux utilisateurs d'acier, ils ont procuré très peu d'avantages à court terme pour ASW. Le processus de remise est complexe et, pendant que le personnel compétent du gouvernement s'efforce de répondre aux besoins conflictuels des producteurs et des utilisateurs d'acier, les chaînes d'approvisionnement sont perturbées et nos entreprises

en souffrent. Le boom de l'acier dont on se vante au sud de la frontière ne va pas de soi au Canada.

En cette difficile période d'adaptation, nous demandons l'accès à un soutien gouvernemental adéquat afin de parer aux mises à pied et à d'autres conséquences à long terme. Bien qu'une solution rapide à l'impasse commerciale serait la solution idéale, nous n'avons d'autre choix, à l'heure actuelle, que de reporter notre attention sur les marchés canadien et international. Pour ce faire, nous avons besoin de temps et de l'aide de notre gouvernement.

Plus précisément, ASW recommande les mesures suivantes pour aider à atténuer les pertes, stimuler la consommation intérieure et dégager le temps d'adaptation nécessaire.

Premièrement, donner des directives à tous les organismes d'approvisionnement du gouvernement pour qu'ils s'approvisionnent uniquement en acier fondu canadien.

Deuxièmement, offrir des mesures incitatives du type « Achetez des produits canadiens » pour l'acier fondu au Canada.

Troisièmement, redistribuer les fonds tarifaires aux entreprises lésées sous forme de règlements pour compenser les pertes causées par cette mesure commerciale illégale.

Enfin, accorder des subventions pour permettre aux petites et moyennes entreprises d'adapter leur offre de produits afin de répondre aux besoins canadiens, ce que la production nationale échoue à faire actuellement.

En ce qui concerne le dernier point, ASW s'est penchée sur le Fonds stratégique pour l'innovation du gouvernement, mais notre société ne s'inscrit pas dans les seuils prescrits par le programme. Nous préparons tout de même des demandes et nous espérons que ces obstacles à la participation seront levés.

Nous sommes encouragés par l'accord États-Unis-Mexique-Canada, soit l'AEUMC. Cependant, nous craignons que le représentant commercial des États-Unis favorise les quotas plutôt que l'élimination des tarifs. Des quotas restrictifs limiteront la croissance et freineront les investissements dans les entreprises canadiennes. À notre avis, toute entreprise nord-américaine prête à investir dans des installations en Amérique du Nord devrait être récompensée en obtenant un accès sans entraves à tous les marchés du continent. ASW suggère fortement que le gouvernement ne ménage aucun effort pour obtenir une exclusion complète des 232 mesures pour les entreprises de propriété nord-américaine. Voilà qui doit être une priorité.

Pour conclure, monsieur le président, nous remercions le gouvernement d'avoir agi rapidement dans le dossier des droits de douane américains sur l'acier et nous applaudissons la mise en place de droits de rétorsion et de mesures de protection pour empêcher un afflux de l'acier étranger par ricochet. Ces mesures essentielles se sont révélées efficaces à court terme.

Toutefois, à long terme, les États-Unis demeurent un important marché d'exportation pour les producteurs d'acier canadiens. Confrontés à un maintien des tarifs en 2019, nous nous retrouverons dans une situation de plus en plus difficile. Jusqu'à maintenant, les propriétaires ont fait montre de patience, mais cette patience a ses limites. Il existe une réelle possibilité que le Canada perde ASW, une entreprise unique en son genre. Compte tenu des 125 emplois qu'elle fournit et des retombées quadruplées qu'elle génère, une telle disparition porterait un dur coup à la région du Niagara, qui éprouve déjà des difficultés.

•(1215)

Merci beaucoup d'avoir pris le temps de m'écouter. Je serai heureux de répondre à vos questions.

Le président: Merci, monsieur.

Votre entreprise compte 125 employés, c'est bien cela?

M. Tim Clutterbuck: Oui.

Le président: Où se trouvent vos installations?

M. Tim Clutterbuck: À Welland, en Ontario.

Le président: Merci.

Nous accueillons maintenant les deux témoins de Boart Longyear, MM. Closner et Humphrey.

La parole est à vous.

M. Robert Closner (vice-président et avocat-conseil, Boart Longyear): Je vais commencer par vous présenter un aperçu de nos activités, puis je demanderai à M. Humphrey, notre directeur de l'approvisionnement sur le marché international, de vous parler plus précisément des répercussions financières de la situation actuelle sur nos usines.

M. Eric Humphrey (directeur, Approvisionnement sur le marché international, Boart Longyear): Nous allons faire référence à un document que vous avez devant vous.

M. Robert Closner: Boart Longyear existe depuis la fin du XIX^e siècle. C'est l'un des principaux fournisseurs des sociétés minières et des entreprises de forage en matière de services de forage, d'équipement de forage et d'outils de performance.

À l'heure actuelle, Boart Longyear est une filiale d'une société mère australienne, mais nous sommes en train d'essayer de la relocaliser au Canada. La division des services mondiaux de forage exerce ses activités dans 30 pays aux quatre coins du monde et compte une clientèle minière diversifiée qui comprend les secteurs du cuivre, de l'or, du nickel, du zinc et d'autres métaux et minéraux. Nous vendons également nos produits dans 100 pays. Notre entreprise compte six usines, dont deux sont situées au Canada, l'une à Mississauga et l'autre à North Bay. Ces deux usines sont essentielles pour notre capacité d'approvisionnement mondiale.

Boart Longyear est très présente au Canada, en particulier dans le secteur manufacturier. Nos usines canadiennes sont en activité depuis les années 1950.

Au Canada, notre entreprise compte environ 1 000 employés répartis dans 7 emplacements d'un océan à l'autre, soit à Calgary, à Haileybury et dans plusieurs endroits en Ontario, dont Sturgeon Falls et Sudbury, ainsi qu'à Val-d'Or. Deux usines sont d'une importance capitale pour nous: d'abord, celle de North Bay, où sont fabriqués 90 % de notre approvisionnement mondial en tiges de carottage, lesquelles sont vendues partout dans le monde; ensuite, notre usine de Mississauga, qui est l'unique fournisseur de tiges de production de trous profonds.

Notre entreprise compte environ 71 employés à l'usine de Mississauga, y compris dans des locaux à bureaux. De l'ingénierie aux services financiers et juridiques en passant par les TI, notre usine comprend tous les services. À l'heure actuelle, seulement 46 employés sont affectés à la fabrication du produit, puisque la demande a chuté en raison des droits de douane. Comme l'indique la diapositive, on prévoit que 2,8 kilotonnes d'acier seront utilisées en 2018, alors que la capacité de production s'élève à 10 kilotonnes. L'usine ne produit actuellement que le tiers de sa capacité totale.

Avant que les tarifs soient mis en place, nous nous procurions le matériau pour l'usine de Mississauga auprès de fournisseurs qui avaient des points de distribution aux États-Unis. Nous recevions des livraisons quotidiennes. Les camions venus de ces points de distribution arrivaient juste à temps, ce qui nous permettait de maintenir des stocks modestes et de réduire nos coûts de base. Les tarifs nous ont forcés à modifier la manutention des matériaux, qui viennent désormais d'Europe. Ils sont livrés directement par bateau et par voie terrestre à notre usine de Mississauga. Cependant, cette situation nous oblige à maintenir des stocks supplémentaires considérables à notre emplacement de Mississauga, ce qui a une incidence sur le coût de notre produit.

•(1220)

M. Eric Humphrey: L'usine de North Bay est celle qui subit les conséquences les plus lourdes des droits de douane américains sur l'acier — droits qui ont fait grimper les prix sur le marché nord-américain — et des droits de douane canadiens sur l'acier importé des États-Unis. Dans cette usine, nous fabriquons 90 % des tiges de carottage de notre production mondiale. Trente pour cent des tiges restent au pays pour la consommation intérieure et 70 % sont exportées à l'international à partir du Canada.

Notre usine de North Bay compte environ 172 employés qui forment une main-d'œuvre diversifiée assumant différentes fonctions liées aux ressources humaines, au génie, aux ventes, aux finances et à la fabrication. Nous disposons également d'un centre de réparation et de service des produits. Dans l'usine de North Bay, le travail est réparti sur plusieurs quarts de 8 ou 10 heures. De plus, nos travailleurs sont membres de l'Association internationale des travailleurs et travailleuses de l'aérospatiale. La durée moyenne à l'emploi est de 12 ans.

Les États-Unis constituent le pays d'origine de l'acier que nous achetons et que nous consommons dans cette usine. J'expliquerai le fonctionnement de notre chaîne d'approvisionnement dans un instant. À propos des prévisions en matière de...

Le président: Excusez-moi, mais votre temps de parole est presque écoulé, alors vous devrez être un peu plus bref.

M. Eric Humphrey: Très bien. Je vais donc regrouper plusieurs choses.

L'acier que nous achetons vient des États-Unis. Il s'agit d'acier laminé à chaud, qui est ensuite transformé par nos fournisseurs de tubes d'acier. Nous avons un tel fournisseur aux États-Unis et un autre au Canada. Ils s'approvisionnent tous les deux aux États-Unis, parce qu'on y trouve un acier dont le niveau de tolérance particulier, non standard dans l'industrie, est nécessaire à la fabrication de nos produits. Ils produisent des lots selon nos spécifications et se chargent de la transformation.

Nous travaillons avec ces fournisseurs de tubes depuis plus de 12 ans. Encore une fois, ce produit n'est pas courant à l'échelle mondiale. Il est très spécifique à nos produits et à nos procédés. Nous importons ensuite le matériel au Canada. Il est touché par le coût plus élevé des matières premières en vigueur aux États-Unis et au Canada, à cause des tarifs américains et des droits de douane payables au Canada.

Jusqu'à maintenant cette année, nous avons payé 800 000 \$ en droits canadiens à l'importation pour ces produits. Nous avons présenté des demandes de remboursement des droits de douane et elles sont en cours de traitement. Cela a un impact important sur nos activités. Au taux de production normal sur un an, cela aurait un impact de 12 millions de dollars par année sur notre entreprise en simples droits de douane.

Nous avons vu la demande pour nos produits diminuer depuis juillet de cette année, à la fois en raison de l'augmentation du coût des matières premières que nous achetons aux États-Unis et de l'augmentation du coût des tarifs que nous devons transmettre à nos clients. Par conséquent, nous avons commencé l'année avec une production à trois quarts de travail, ce qui représentait une augmentation d'un quart par rapport à l'an dernier. Nous l'avons fait dans l'expectative qu'en 2018, nous connaîtrions une augmentation de 20 % de notre volume de ventes. Après avoir pris connaissance de ces tarifs douaniers, nous avons réduit nos perspectives de production à un quart de travail, ce qui risque de faire fonctionner notre usine de fabrication au ralenti pendant de nombreuses semaines.

Il s'agit d'effets très importants pour notre usine. Le groupe d'experts précédent a parlé du flux de matières en provenance des États-Unis et de la mise en réserve de matières premières. Nous utilisons également cette quantité de matériaux et, à partir de l'année prochaine, nous ne savons pas trop quelles seront les répercussions des tarifs et la capacité de nos clients à soutenir cette pression sur les coûts.

Nous avons examiné les plus récentes mesures de sauvegarde provisoires, qui entreront en vigueur le 25 octobre. Nous avons examiné les matériaux qui ont été identifiés dans le cadre de ce processus, et il semble que 94 % des matières tarifées qui entrent au Canada seraient ou pourraient être dispensées de tarifs. Les 6 % restants d'articles actuellement visés par des droits de douane ne figuraient pas sur le document joint à la mesure de sauvegarde. Cet impact se chiffrerait pour nous à environ 720 000 \$ par année. Cela nous touche donc encore un peu.

Le point le plus important à retenir, c'est que nos concurrents, qui fabriquent des produits semblables sur le marché mondial, ne les produisent pas au Canada. Ils les fabriquent sur d'autres continents et achètent des matières premières dans d'autres continents, soit en Europe, en Asie ou en Amérique latine. Ainsi, ils achètent des matières premières à un coût inférieur à celui de l'Amérique du Nord, et ils ne sont pas non plus assujettis à des droits de douane lorsqu'ils importent ces produits au Canada ou lorsqu'ils les vendent sur le marché mondial, où nous sommes également en concurrence.

Nous sommes désavantagés sur le plan de la concurrence. Nous tentons d'anticiper la durée de ces répercussions tarifaires et nous prenons des décisions quant aux endroits où nous investissons et injectons des capitaux dans notre entreprise. Merci.

• (1225)

Le président: Merci.

Nous allons maintenant passer à Welded Tube of Canada.

Monsieur Young, vous avez la parole.

M. John Young (vice-président exécutif et chef des opérations, Welded Tube of Canada Corp.): Merci, monsieur le président.

Welded Tube est composée de deux divisions: une division énergétique, qui produit des fournitures tubulaires pour puits de pétrole, les FTTP; une division d'acier rapide, qui fabrique des produits industriels pour des structures mécaniques et des structures de coque. Notre clientèle est normalement constituée à 50 % de Canadiens et à 50 % d'Américains. Le marché américain atteint parfois les 70 %.

Étant donné que nos installations de production se trouvent principalement en Ontario — il y a une usine juste de l'autre côté de la frontière, à Lackawanna, dans l'État de New York —, la majeure partie de notre approvisionnement en acier se fait habituellement

auprès des aciéries canadiennes de l'Ontario. Welded Tube achète également des produits d'aciéries américaines en Ohio et au Michigan. Après l'imposition de tarifs par les deux pays, nous avons réacheminé tous les produits destinés au marché canadien pour qu'ils soient entièrement transformés et produits au Canada afin d'éviter tous ces tarifs.

En ce qui concerne la section des fournitures tubulaires pour puits de pétrole de l'usine, avant le 1^{er} juin 2018, date d'entrée en vigueur des droits de douane américains, toute la production de fournitures tubulaires de Welded Tube se faisait à notre usine de fraises pour tubage de Lackawanna, dans l'État de New York, en utilisant de l'acier produit au Canada par Stelco et ArcelorMittal Dofasco. Cette installation produisait ce que nous appelons des « tubes semi-finis », qui étaient ensuite acheminés vers nos installations de Welland et de Port Colborne en Ontario pour être transformés en produits finis avant d'être envoyés à nos clients, tant canadiens qu'américains.

Notre clientèle compte essentiellement sur le fait que nous continuions à produire à Lackawanna, mais les tarifs ont eu une incidence sur nos coûts, ce qui a entraîné une perte de part de marché américain. C'est une perte de part de marché d'environ 25 % que nous avons connue aux États-Unis lorsque ces tarifs ont été imposés.

Lorsque les États-Unis ont imposé des droits de douane sur l'acier canadien qui entrait aux États-Unis, nous avons immédiatement dû réduire l'utilisation de notre usine de Lackawanna de 75 % à 50 % et 22 employés ont été mis à pied. L'usine a été fermée pendant quatre semaines entre juillet et août. Notre installation de Welland est passée d'une utilisation à 100 % à une utilisation à 75 % de sa capacité et 45 employés ont été mis à pied, ce qui représente 19 % de l'effectif sur une base horaire. De plus, nous avons dû trancher une autre semaine de production pour les mêmes raisons.

À ce jour, les droits de douane que Welded Tube doit absorber pour ses activités aux États-Unis grugent ses marges et la mettent dans une situation qui n'est pas viable quant à son marché et ses clients américains. L'existence continue de ces droits de douane érode la confiance de nos clients dans Welded Tube. En termes simples, la viabilité à long terme de nos activités de production de FTTP pour le domaine énergétique n'est pas possible dans un contexte de tarifs douaniers entre le Canada et les États-Unis.

En collaboration avec l'ASFC, nous avons examiné la possibilité d'obtenir l'approbation pour l'exonération et le remboursement des droits de douane. Nous avons reçu l'approbation pour l'exonération des droits de douane le 16 août. Nous sommes en train d'obtenir l'approbation pour le remboursement des droits de douane pour la période précédant l'exonération des droits, du 1^{er} juillet au 16 août, date à laquelle nous avons reçu l'autorisation pour l'exonération des droits. Le casse-tête, c'est que nous payons les droits imposés par le gouvernement canadien sur l'acier canadien transformé par des métallurgistes canadiens. Du 1^{er} juillet au 16 août, pendant un mois et demi, nous avons versé plus de 4 millions de dollars au gouvernement canadien. Nous espérons pouvoir récupérer la plus grande partie de cette somme lorsque nous recevrons l'approbation pour le remboursement des droits.

Pour ce qui est du volet industriel de notre division, le marché est incroyablement fort en 2018. Il est à son plus haut niveau en plus de 14 ans. Malgré cela, nous avons essentiellement perdu 25 % de nos parts... pendant cette forte hausse du marché. La demande pour les fournitures tubulaires américaines est très forte. En règle générale, notre clientèle est divisée à parts égales entre les États-Unis et le Canada. Une grande partie de ce que nous fabriquons aux États-Unis l'est à partir de matériaux provenant des États-Unis. Par conséquent, nos expéditions aux États-Unis après le 1^{er} juin sont de 38 % inférieures à ce qu'elles étaient avant le 1^{er} juin. Nombre de nos relations d'affaires sont tendues, au mieux. Malgré la vigueur du marché, depuis l'imposition des tarifs américains sur l'acier canadien le 1^{er} juin, nous avons constaté une réduction de 38 %.

Quant à l'effet des différents tarifs sur les coûts, il y a eu des millions de dollars de frais supplémentaires uniquement attribuables aux tarifs, et nous avons vu une diminution de notre chiffre d'affaires américain pour les fournitures tubulaires industrielles de 38 % depuis l'imposition des tarifs, et ce, malgré la vigueur du marché. Notre clientèle américaine a diminué de 25 % dans notre secteur énergétique de production de fournitures tubulaires pour les mêmes raisons. Ces tarifs ont mis à l'épreuve nos relations avec nos clients américains et cela aura des effets à long terme sur les affaires. Bon nombre de nos activités commerciales aux États-Unis sont en fonction de programmes de travail de six mois avec prolongation possible d'un an, alors quand le contrat est perdu, il est perdu pour de bon.

En ce qui concerne l'article 232 et l'ALENA, maintenant l'AEUMC, comme vous le savez, les tarifs sur l'acier ne faisaient pas partie de l'AEUMC. Par conséquent, ils sont maintenant du ressort des gouvernements canadien et américain. Nous espérons que les tarifs seront supprimés et qu'ils seront remplacés par une sorte de système de quota qui reste à déterminer. Nous croyons que l'élimination des tarifs douaniers américains sur les produits canadiens devrait être immédiate. Étant donné que les exportations d'acier canadien n'ont jamais constitué une menace pour la sécurité nationale, la nature intégrée des marchés américain et canadien justifie manifestement un retour au libre-échange dans le commerce transfrontalier de l'acier, des tuyaux et des tubes.

• (1230)

Si le gouvernement américain n'est pas disposé à revenir au libre-échange des tuyaux et des tubes, nous appuyons à contrecœur un système de quota équitable. Nos recommandations sont les suivantes: premièrement, nous demandons respectueusement que des parties prenantes comme Welded Tube soient invitées à la table pour discuter d'un tel système de quota avant sa mise en oeuvre.

Deuxièmement, nous aimerions qu'il y ait des quotas distincts pour les secteurs des tuyaux et des tubes, répartis en quatre sous-groupes, soit les FTTP, les tuyaux de canalisation, les structures et, bien sûr, les pièces mécaniques.

Le quota pour chaque sous-ensemble devrait être établi en fonction du tonnage que chaque entreprise de production — et non pas les courtiers ou les centres de service — génère sur une période donnée. Dans notre cas particulier, nous proposons que l'on se base sur les 5 premiers mois de 2018, avant les tarifs, sur une base annualisée. L'établissement de ce genre de quota pour la Corée du Sud — en fonction de la moyenne des trois dernières années — ne serait pas équitable pour nous. Notre industrie — le marché du pétrole et du gaz — s'est effondrée en 2015 et en 2016, ce qui a gravement touché un certain nombre d'entreprises. Il ne serait pas possible pour nous de revenir à une moyenne sur trois ans.

Ce n'est qu'à titre de solution de rechange à la recommandation précédente que nous recommanderions d'utiliser les expéditions de 2017, en raison de ce que je viens de dire au sujet de 2015 et 2016.

Dans l'éventualité où des quotas seraient imposés, nous recommandons qu'ils ne soient pas fermes. Les dépassements devraient être permis, moyennant un tarif raisonnable.

Enfin, nous croyons que le gouvernement canadien doit prendre des mesures de rétorsion contre les quotas imposés par les États-Unis. Sauf votre respect, les producteurs de tubes et de tuyaux canadiens doivent être consultés avant que le gouvernement canadien ne prenne position.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, messieurs.

Nous avons largement dépassé le temps prévu pour les exposés, mais je pense que l'information que vous nous donnez est très importante.

Nous avons le temps pour un tour, et je vais demander aux membres du Comité de ne prendre que quatre minutes. Posez vos questions rapidement pour que nous puissions avoir un bon dialogue. Vous avez quatre minutes chacun et nous allons commencer par les conservateurs.

Monsieur Carrie, vous avez quatre minutes.

M. Colin Carrie: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vais poser une brève question, puis mon collègue posera une question.

Avez-vous calculé l'augmentation de vos coûts d'exploitation depuis l'imposition des tarifs? N'importe qui peut répondre.

M. John Young: Si j'applique cela aux bénéficiaires, en utilisant ce langage, nous avons été submergés. Si vous regardez notre rentabilité — ou essentiellement ce qu'il nous reste —, elle s'est érodée pour un certain nombre de raisons.

La première est que les coûts de transport au Canada et aux États-Unis ont considérablement augmenté, tant pour le transport par rail que pour le camionnage. Les prix de l'acier aux États-Unis ont augmenté extrêmement rapidement et de beaucoup lorsque les tarifs ont été imposés. Ensuite, bien sûr, il y a les droits de douane eux-mêmes. Pratiquement, si on envisage une approche à quatre volets, il ne nous reste qu'une très petite partie de la rentabilité que nous avions auparavant.

M. Colin Carrie: Allez-y, Randy.

M. Randy Hoback: Cela commence à ressembler à la situation du bois d'oeuvre, qui perdure à l'infini. À quoi ressemblera votre entreprise dans un an si rien ne change?

M. John Young: Elle se sera beaucoup appauvrie. Heureusement, au cours des cinq premiers mois qui ont précédé l'imposition des tarifs douaniers, notre entreprise connaissait une très bonne année. Dès l'entrée en vigueur des tarifs, nous avons connu des réductions de 25 % et de 38 %. Notre rentabilité a été touchée depuis l'entrée en vigueur des tarifs.

M. Eric Humphrey: Comparativement à nos concurrents, notre produit est de première qualité. Nous essayons de nous différencier grâce à la technologie derrière nos produits et à leurs attributs. Mais la part d'augmentation des matières premières et de répercussions tarifaires que nous avons essayé de transmettre à nos clients n'a pas été acceptée. Nos ventes ont diminué de 50 % depuis l'imposition de tarifs douaniers. Ce n'est pas viable pour nous à long terme.

• (1235)

M. Randy Hoback: Vous allez simplement ajuster la production pour tenter de vous adapter?

M. Eric Humphrey: Nous avons déjà ajusté la production. Nous sommes passés de trois quarts de travail à deux quarts de travail, et nous allons passer à un quart de travail en plus de programmer des semaines d'inactivité.

M. Robert Clossner: Monsieur, j'aimerais simplement mentionner qu'il n'y a pas d'autres endroits où ces mêmes produits sont fabriqués, et nous n'avons donc pas le choix de déplacer tout cela ailleurs pour composer avec l'impact des tarifs.

M. Tim Clutterbuck: En 2017, ASW a vendu 90 % de ses produits aux États-Unis, de sorte que ses coûts ont augmenté de 25 %. Depuis l'entrée en vigueur des tarifs — en janvier de cette année, en fait —, nous avons constaté une certaine activité et nous étions inquiets, alors nous avons commencé à nous orienter vers une gamme de produits que nous pouvions vendre au Canada, ce qui a aidé à atténuer le problème, en partie. La réalité, c'est que le 1^{er} juin, nos activités ont chuté des deux tiers en une journée. Nous avons tenté de faire payer les clients pour tout ce que nous avons expédié aux États-Unis. Dans certains cas, ils ont dû payer et subir le même triste sort que nos collègues ici. En réalité, ce n'est pas viable. Dans un an, la situation sera telle que la société d'investissement américaine avec laquelle nous traitons ne s'intéressera probablement plus tellement à l'entreprise.

M. Randy Hoback: Merci.

Le président: Nous allons passer aux libéraux.

Bienvenue, monsieur Badawey, député de Niagara-Centre. Allez-y, monsieur. Vous avez quatre minutes.

M. Vance Badawey (Niagara-Centre, Lib.): Merci, monsieur le président. Je remercie les témoins d'être venus aujourd'hui.

J'ai une brève question à poser à M. Clutterbuck au sujet de votre situation antérieure — Atlas Steel était autrefois une importante usine à Welland, qui employait beaucoup de gens, des centaines, voire des milliers de personnes — et de la façon dont vous avez évolué pour devenir ASW.

Deuxièmement, il faut reconnaître le stress que subissent actuellement les employés de la région, dont certains sont d'anciens travailleurs d'Atlas, et la situation dans laquelle ils se trouvent actuellement. Quelle est votre stratégie pour l'avenir?

Troisièmement, vous en avez parlé plus tôt, mais pourriez-vous approfondir un peu la question des conditions économiques régionales? La région de Niagara a été durement touchée au cours de la dernière décennie. Comment tentez-vous, faute d'une meilleure expression, de rétablir un meilleur contexte économique dans toute la région?

Enfin, en quoi ASW est-elle une anomalie dans l'ensemble du secteur de l'acier et de l'aluminium?

M. Tim Clutterbuck: Je vais essayer de me souvenir de tout cela. Je vous remercie de vos questions.

Pour commencer, mon expérience au sein de l'entreprise — du commerce, de l'installation où nous nous trouvons actuellement — remonte à 1980. J'y ai commencé comme diplômé, c'était alors une entreprise qui employait 1 600 personnes. Elle fabriquait des produits d'acier pour le monde entier. En fait, elle fabriquait des produits pour Boart Longyear, qui constituaient des éléments importants de notre gamme de produits.

L'entreprise devait évoluer vers la propriété étrangère et, en 2003, sous la propriété d'une société canadienne, Slater Steel, elle a fermé ses portes. Je suis parti en 2000 lorsque Slater a acquis l'entreprise. En 2010, j'ai repris une entreprise qui n'avait essentiellement qu'une fonderie. Sur 1 600 personnes, il en restait 700 au moment de la fermeture en 2003. Je suis revenu dans le cadre d'une participation de capital-investissement en vue de relancer l'entreprise. Elle comptait 33 employés et leur seul objectif était de maintenir un certain niveau de compétence pour peut-être un jour relancer cette entreprise sans qu'elle ne s'effondre entretemps. Les anciennes aciéries ont du mal à s'installer dans la durée.

De 2010 à 2012, nous avons prouvé qu'elle était viable et qu'elle pouvait redémarrer. En 2012, au cours du premier trimestre, nous avons réembauché 70 personnes pour faire fonctionner l'installation. Nous sommes passés de zéro dollar de ventes, zéro tonne et aucune part du marché à 100 millions de dollars en 2017. Pour y arriver, il a fallu compter sur des personnes. Il n'y avait pas beaucoup de manuels pour nous aider à faire fonctionner tout cela. Nous avons dû retourner à l'acier inoxydable, verser des lingots et reprendre le travail de fonderie qui avait été complètement abandonné. Ce sont surtout les gens de Welland et l'esprit d'entreprise des employés qui ont assuré le succès de l'entreprise. Nous avions sous-estimé leurs compétences. Certains d'entre eux n'avaient pas terminé leurs études secondaires, mais ils pouvaient écrire une thèse sur la fusion de l'acier inoxydable.

La réalité, c'est que les gens représentent tout dans ce domaine. Ce sont eux qui sont le plus touchés par ces mesures. C'est malheureux. En fait, cette semaine, nous sommes fermés. Nous avions connu une période assez stable de 2014 jusqu'au premier trimestre de 2018. Au cours du deuxième trimestre et à la fin du premier trimestre, nous sommes essentiellement passés à temps partiel. La semaine dernière, nous avons travaillé trois jours. Cette semaine, nous avons complètement fermé. Nous avons perdu une semaine chacun des trois derniers mois. N'eût été un projet pour Bruce Power, nous aurions probablement travaillé encore moins.

Cela a été un défi. Lorsque nous examinons cette situation, nous disons: « Les gens souffrent. Qu'allons-nous faire? » Nous avons adopté une approche très proactive pour trouver des solutions canadiennes. Nous avons parlé à tous ceux qui voulaient bien nous écouter, ici à Ottawa ainsi qu'à Toronto — les ministères des Transports et autres. Nous sommes à la recherche de solutions de rechange pour essayer d'améliorer l'entreprise et faire des affaires au Canada.

Ce que je vois — et ce sera bon pour tout le monde, je suppose, si les tarifs disparaissent... Je dis « je suppose », car il pourrait y avoir des quotas au lieu des tarifs. Ce qui m'inquiète au sujet des quotas, c'est que pour des entreprises comme la nôtre, qui sont parties de rien pour arriver à quelque chose, les tarifs sont établis en fonction d'un historique de nombreuses années. Cet historique ne constitue pas une représentation pertinente de notre offre vers les États-Unis, de sorte que les droits de douane limiteront notre croissance. S'ils limitent la croissance des nouvelles entreprises, qui va investir au Canada? J'ai du mal à comprendre qui investira au Canada. Je pense que nos collègues du groupe de témoins nous disent la même chose aujourd'hui. Qui va investir dans notre pays si nous avons de la difficulté à faire circuler les produits de part et d'autre de la frontière?

Dans les notes que je vous ai fournies par voie électronique, je vous disais que s'il y avait un moyen de régler le problème pour qu'en Amérique du Nord, on puisse continuer à investir dans tous les pays — le Canada, le Mexique et les États-Unis... Si vous êtes une personne morale — et ces trois messieurs représentent des personnes morales qui sont nord-américaines — pourquoi n'est-il pas possible de commercer équitablement? Il n'y a rien d'injuste dans les prix que j'offre aux États-Unis.

Au cours des 12 derniers mois, j'ai été vice-président de l'exploitation de 5 installations aux États-Unis alors que j'étais président d'ASW Steel. Pendant ce temps, notre concurrent aux États-Unis, Union Electric Steel à Pittsburgh, en Pennsylvanie, nous offre de l'acier au même prix que celui que je demande là-bas. Il n'y a pas de dumping d'acier canadien. Il y a beaucoup de dumping d'acier importé de partout dans le monde. Les mesures de sauvegarde sont très appropriées, à mon avis. Cependant, elles n'ont aucune incidence positive sur ASW. La raison en est qu'il y a sept codes de produits. Nos produits ne correspondent pas à ces sept codes de produits. Il y a des gens qui en profiteront, mais vous savez, nous avons vu, encore une fois, des entreprises très matures, des chaînes d'approvisionnement très matures. Ces mesures de sauvegarde sont basées sur des quotas, par-dessus lesquels il y a des tarifs.

• (1240)

Ces quotas ont été établis sur la base de longues années d'approvisionnement et de chaînes d'approvisionnement très matures, ce qui signifie qu'ils auront des seuils très élevés, et la période considérée s'étend jusqu'en septembre 2018. Malheureusement, cela signifie que la période la plus active du cycle de l'acier au cours des sept dernières années sera constituée des deux tiers de la période étudiée pour l'établissement de quotas dans le cadre des mesures de sauvegarde.

Tout cela me porte à croire que c'est encore un peu difficile pour quiconque veut brasser des affaires. Je ne crois pas que le prix de l'acier au Canada augmentera autant que certains le prétendent. Je ne crois pas que le marché canadien de l'acier profitera grandement d'un certain nombre de choses, mais je suis très rassuré de voir que le gouvernement est à l'écoute, et chaque fois que je suis venu ici et que j'ai parlé à ISDE de leur façon de composer avec ces tarifs, ces quotas et ces décrets de remise, ils se sont montrés très réceptifs à la protection des entreprises canadiennes et j'en suis très heureux.

Le président: Vous avez largement dépassé votre temps de parole, mais, monsieur Clutterbuck, vos commentaires sont très importants et je pense qu'il nous fallait les écouter.

Nous allons passer au NPD. Madame Ramsay, vous avez quatre minutes.

Mme Tracey Ramsey: J'apprécie vos commentaires, monsieur Clutterbuck. Avant d'être députée, j'ai travaillé dans une fonderie d'acier et d'aluminium. Je sais donc à quel point ces travailleurs sont qualifiés.

Vous nous avez donné beaucoup de matière à réflexion aujourd'hui. Je pense que les emplois que vous travaillez fort pour protéger sont au cœur du problème. Je vous ai entendu, monsieur Young, et je pense qu'il est vraiment important que nous nous préoccupions de l'impact de tout cela des deux côtés de la frontière, parce que nous savons à quel point ce secteur est hautement intégré. Il est faux de penser qu'il n'y a pas de répercussions sur les États-Unis, et nous le savons, alors il est bon d'entendre dire que les Américains perdent eux aussi des emplois à cause de l'imposition de ces tarifs.

Compte tenu de la situation dans laquelle nous nous trouvons actuellement, bon nombre d'entre vous ont parlé des employés et des moyens auxquels vous avez eu recours, c'est-à-dire des semaines d'inactivité et la réduction du nombre d'employés. Je veux vous poser des questions précises sur les programmes offerts par EDSC, si vous y avez eu accès, et ce que vous en pensez en votre qualité d'employeurs.

M. Eric Humphrey: Dans le cas de Boart Longyear, nous comprenons que la prestation est destinée aux employés qui sont déplacés, alors ce n'est pas une prestation qui touche notre entreprise. C'est un service qui est offert à ces employés une fois qu'ils ont été déplacés. C'est ainsi que nous le comprenons, et si nous devons mettre à pied des gens, nous leur donnons cette information.

• (1245)

Mme Tracey Ramsey: Donc, pendant les semaines où vous étiez fermés, aucun soutien ne leur a été offert, autre que des prestations d'assurance-emploi?

M. Eric Humphrey: Nous absorbons ce coût.

Mme Tracey Ramsey: D'accord.

Y a-t-il d'autres commentaires sur EDSC?

M. Tim Clutterbuck: Avant les semaines de fermeture, nous leur remettons un préavis qui leur permet de présenter une demande d'assurance-emploi. Malheureusement, la plupart de ces gens font trop d'argent pour toucher de réelles prestations en vertu de ce programme. Au bout du compte, elles leur seront reprises.

Mme Tracey Ramsey: L'autre chose que nous savons, c'est que, malheureusement, les droits de douane perçus se retrouvent dans les recettes générales. On ne les garde pas dans un fonds distinct.

Au début d'octobre, nous avons appris que seulement 11 000 \$ avaient été versés aux entreprises pour les aider sur le terrain à l'heure actuelle. Plusieurs d'entre vous nous ont dit que vous étiez en train de présenter une demande pour obtenir ces fonds et que vous alliez peut-être les recevoir.

Ce que nous essayons de comprendre également, c'est comment cela fonctionne sur le terrain, si vous pouvez nous décrire ce processus, combien de temps cela prend et où vous en êtes dans ce processus. Au bout du compte, quel est l'effet de cette incertitude quant à votre approbation?

M. Robert Closner: Je peux parler des répercussions. L'industrie minière sort de l'une des périodes de ralentissement les plus longues que nous ayons connues depuis un certain temps. Boart Longyear, en particulier, a connu des difficultés financières à cause de ce ralentissement. Chaque dollar que nous devons dépenser ailleurs est un dollar que nous ne pouvons pas réinvestir dans notre entreprise pour la rendre plus florissante, alors cela a des conséquences graves sur nous. Nous avons vu le marché commencer à s'améliorer au début de l'année. Nous avons eu l'impression que nous commençons enfin à reprendre le dessus, mais sitôt ces tarifs imposés, nous sommes revenus au niveau de 2016, qui n'avait pas été une très bonne année pour nous. Cela a eu des effets très importants sur l'ensemble de notre entreprise.

Mme Tracey Ramsey: Voulez-vous faire un commentaire?

M. John Young: Eh bien, nous fonctionnons essentiellement selon un processus en trois étapes. La première est l'exonération des droits. Il faut d'abord cesser de payer des droits au gouvernement canadien. Deuxièmement, il faut que le gouvernement canadien rembourse l'argent. L'argent du gouvernement américain est disparu. Nous ne le récupérerons pas, cela, nous le savons.

Pour ce qui est des programmes, j'ai aussi entendu parler des 11 000 \$. C'est surtout, il me semble, pour la formation, ce qui ne nous apporte rien de valable.

Mme Tracey Ramsey: Êtes-vous en train de présenter une demande de remboursement ou d'exonération des droits? À quoi cela ressemble-t-il? Combien de temps s'écoule-t-il entre le moment où vous déposez votre demande et celui où quelqu'un s'adresse à vous? C'est ce que nous essayons de déterminer: l'efficacité de ces programmes.

Le président: Pourriez-vous répondre brièvement, s'il vous plaît?

Mme Tracey Ramsey: Oh, désolé.

M. John Young: La réponse courte se trouve du côté de l'exonération des droits. Ces droits ont été imposés le 1^{er} juillet par le gouvernement canadien. Le 16 août, nous avons obtenu l'approbation et nous avons commencé immédiatement. Puis, dès que nous avons obtenu l'exonération des droits, nous avons entrepris le processus pour le remboursement des droits, et nous soumettons notre première demande à l'ASFC cette semaine.

M. Eric Humphrey: Nous avons présenté notre première demande de remboursement des droits à la mi-août pour les importations du mois de juillet et du début d'août. Nous n'avons pas encore reçu de paiement.

Le président: Il reste quelques minutes pour M. Fonseca.

M. Badaway a pris beaucoup de temps, mais il avait une bonne question et il y a eu de bonnes réponses. Vous avez le temps de poser une question.

M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Oui, c'est vrai.

Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier nos témoins. Vous avez parlé avec beaucoup d'éloquence, vraiment. Vous avez parlé d'équité et d'injustice.

Monsieur Clutterbuck, vous étiez en train de parler. Ce qui est injuste, nous le savons tous, et ce qui nous unit tous ici, c'est que l'article 232 devrait être retiré en ce qui concerne le Canada. Parlant d'équité, les États-Unis ont fait de l'article 232 une question de sécurité. Nous ne sommes pas sur la même longueur d'onde. Je pense que nous serions tous d'accord pour dire que nous contribuons à la sécurité des États-Unis. En ce qui concerne le programme actuellement en vigueur, qui nous a permis de traverser ces derniers mois et ces dernières semaines, et en ce qui a trait à l'avenir, à ce que nous faisons pour les travailleurs et à la façon dont nous essayons de les aider avec des remises, etc., qu'est-ce que nous pourrions améliorer? Que pourrions-nous changer si cela se prolongeait sur des semaines et des mois? Que pensez-vous de la réorganisation du programme qui est actuellement offert?

N'importe qui peut répondre.

Monsieur Clutterbuck.

M. Tim Clutterbuck: Je vais essayer d'être bref cette fois-ci.

En fait, ce que je constate — et je l'ai mentionné —, c'est qu'il faut certains allègements pendant cette période d'ajustement. Nous nous adaptons tous. Nous essayons tous de trouver des moyens de fonctionner. Il faut des allègements économiques. Les gens versent de l'argent au gouvernement et ils ont besoin qu'on leur remette une partie de cet argent, soit par un processus plus rapide que ces messieurs... Je n'ai pas ce problème, car au fond, j'ai l'autre problème, celui des gens qui essaient d'obtenir une exonération et un remboursement des droits.

Je pense que le processus doit être plus rapide, mais je pense aussi qu'il faut faire reconnaître le fait que cette mesure n'est pas légale. Il devrait y avoir un recours pour les entreprises qui ont été lésées, afin qu'elles soient dédommagées d'une façon ou d'une autre de leur perte de bénéfices.

• (1250)

M. Peter Fonseca: Vous avez aussi parlé du seuil. Vous aimeriez que le seuil soit déplacé en ce qui concerne le FSI?

M. Tim Clutterbuck: En ce qui concerne le FSI, certes, le seuil est de 20 millions de dollars. Peu de petites et moyennes entreprises sont prêtes à lancer un projet de 20 millions de dollars. C'est certainement un défi pour nous. Je crois également qu'il y a un seuil pour le nombre d'employés qui, encore une fois, doit être revu. Dans toutes les discussions que j'ai eues, j'ai suggéré qu'on le revoie.

M. Peter Fonseca: Monsieur Clossner, merci beaucoup d'avoir employé toutes les personnes que vous avez employées à Mississauga. Je suis député de Mississauga. Notre secrétaire parlementaire, Omar Alghabra, est également député de Mississauga. Nous accordons une grande importance au secteur manufacturier. Merci beaucoup.

Monsieur Humphrey, en ce qui concerne les remises, vous avez dit que vous recevriez 94 % et que 6 % ne répondaient pas aux critères. Est-ce que la question de ces 6 % a été portée à l'attention du ministère?

M. Eric Humphrey: Nous ne l'avons pas encore fait. Nous ne faisons que commencer à analyser le remboursement. Il y a un code SH en vertu duquel nous payons des droits, qui n'était pas inclus dans l'amendement A et nos amendements 1 et 2, alors nous allons y revenir.

Le président: Merci, monsieur Fonseca.

M. Peter Fonseca: Il y a ici des experts qui peuvent vous aider à cet égard.

Merci.

Le président: C'est tout. Merci à tous d'être venus. Nous avons tous vécu des moments difficiles au cours de la dernière année, tout particulièrement vos entreprises et les gens à votre emploi. Nous allons poursuivre nos efforts.

Nous allons continuer à huis clos. Mesdames et messieurs les députés, j'ai besoin de vous pour cinq minutes.

Nous allons prendre une minute pour permettre à tous ceux qui ne sont pas censés être ici de quitter la salle afin que nous puissions passer à huis clos.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

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.

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante : <http://www.noscommunes.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its Committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its Committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

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.

Also available on the House of Commons website at the following address: <http://www.ourcommons.ca>