



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 127 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 1^{er} novembre 2018

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 1^{er} novembre 2018

• (1130)

[Traduction]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)): C'est la saison des votes, alors je m'excuse auprès des témoins de notre retard. Nous allons peut-être essayer de compenser cette perte de temps.

Bienvenue au Comité permanent du commerce international. Nous sommes encore au beau milieu de notre étude de l'impact des tarifs imposés à l'égard de l'acier et de l'aluminium, sur les affaires, les entreprises, les travailleurs et les familles au Canada.

Je vois que la plupart des témoins sont ici. Je vous demanderais d'essayer de vous en tenir à moins de cinq minutes pour vos exposés afin que nous puissions mener de bonnes discussions avec les députés.

Je vais commencer sans plus tarder par Iafrote Machine Works.

Monsieur Stepien, allez-y.

M. Gary Stepien (directeur financier, Iafrote Machine Works Ltd.): Bonjour, monsieur le président, et merci de permettre à Iafrote Machine Works de participer à cette étude sur la façon dont les tarifs touchent les entreprises et les travailleurs canadiens.

Tout d'abord, nous sommes l'une des entreprises dont la demande de remise a été acceptée.

Les points que je vais aborder sont l'industrie de l'usinage sur mesure, le marché des produits usinés et l'impact de la surtaxe de 25 % sur notre entreprise.

Nous sommes un atelier d'usinage sur mesure. Nous ne fabriquons pas notre propre ligne de produits. Nous investissons plutôt dans des fraiseuses et des tours informatisées sophistiquées que font fonctionner des opérateurs semi-spécialisés et des gens de métier qualifiés pour fabriquer des produits conçus par nos clients. Habituellement, ces derniers vont préciser le type d'acier en fonction de divers éléments: les propriétés chimiques précises nécessaires pour respecter les normes de l'industrie; la méthode de fusion, par exemple par arc électrique, à foyer ouvert ou dans un convertisseur basique à oxygène; la méthode de formage du produit qui pourrait être façonné ou forgé au moyen du corroyage; la nécessité d'un traitement thermique, auquel cas la norme de l'industrie doit être respectée; la nécessité qu'il y ait des échantillons pour confirmer que l'acier brut respecte les exigences en matière de dureté, d'épreuve mécanique et d'épreuve de résistance au choc; les normes de qualité de l'industrie, dans notre cas, l'API 6A de l'American Petroleum Institute; la possibilité que l'on puisse apposer une marque d'identification sur le matériau; et les exigences minimales en matière de divulgation figurant dans un rapport sur les essais des matériaux. Je crois que vous pouvez constater à quel point l'industrie pétrolière et gazière est axée sur la conformité.

Je vais maintenant parler de nos marchés. Un pourcentage important de nos activités sont déterminées par une société albertaine qui fournit des produits de contrôle de l'écoulement à l'industrie pétrolière et gazière en Alberta et aux États-Unis, particulièrement au Texas, au Colorado, au Dakota du Nord et en Pennsylvanie. Par conséquent, tous les produits pétroliers et gaziers fabriqués à des fins d'exportation aux États-Unis doivent respecter les normes prévues par l'American Petroleum Institute, c'est-à-dire la liste que je viens d'énumérer. Les produits que nous usinons pour ce client sont intégrés dans des systèmes complets qui sont assemblés en Alberta et expédiés aux États-Unis. Veuillez noter qu'aucune aciérie au Canada ne fournit de l'acier répondant aux normes de l'American Petroleum Institute que ce client doit respecter. C'est également le cas pour l'acier spécialisé que nous achetons aux États-Unis pour les matrices que nous usinons. Lorsque ces matrices sont terminées, elles sont utilisées dans le processus de forgeage aux fins de fabrication d'un produit qui sera ensuite usiné pour l'industrie pétrolière et gazière.

En outre, notre client n'acceptera pas d'acier provenant de la Chine et de l'Ukraine. La surtaxe de 25 % imposée par le gouvernement du Canada sur tout l'acier que nous achetons pour servir ce client augmente artificiellement notre prix de vente et le désavantage beaucoup lorsqu'il intègre nos composants dans son système et qu'il exporte ensuite ses produits à ses distributeurs aux États-Unis. Nous avons déjà subi une réduction importante de nos ventes à ce client, lequel fournit directement 25 emplois manufacturiers à temps plein dans notre usine de Thorold, en Ontario. Nos concurrents au Sud de la frontière ne sont pas assujettis aux tarifs américains sur l'acier canadien, parce qu'il n'y a aucun fournisseur d'acier pouvant respecter les normes de l'American Petroleum Institute, l'API au Canada.

En conclusion, si l'intention de la surtaxe de 25 % sur l'acier américain destiné à l'industrie pétrolière et gazière est d'encourager l'achat d'acier canadien, cela ne fonctionnera pas, parce qu'aucune aciérie canadienne ne produit d'acier qui respecte les normes de l'American Petroleum Institute. De plus, le fait qu'aucun tarif n'est appliqué sur les produits industriels importés avec lesquels nos clients sont en concurrence désavantage automatiquement beaucoup les fabricants canadiens qui doivent acheter de l'acier américain.

Nous préconisons fortement l'élimination de la surtaxe de 25 %, ce qui nous placera sur le même pied d'égalité que nos concurrents américains, et, ce faisant, protégera de bons emplois spécialisés et techniques très bien rémunérés au Canada. L'élimination de cette surtaxe découragera également le déménagement potentiel aux États-Unis d'entreprises canadiennes qui appuient l'industrie pétrolière et gazière.

Nous recommandons que toutes les représsailles tarifaires ou surtaxes envisagées dans l'avenir ne ciblent pas la matière première à usage industriel que les fabricants canadiens achètent des économies de marché libre, parce que cela augmente automatiquement les coûts de production, réduit la compétitivité dans le marché et menace d'entraîner des mises à pied à cause de la perte de parts de marché.

Si le gouvernement du Canada veut imposer des tarifs pour modifier le comportement des acheteurs, il ne devrait cibler que les produits finis étrangers. Cela encouragera les consommateurs canadiens à acheter des produits fabriqués au Canada sans que cela entraîne la déformation des coûts de production canadiens qui menace les entreprises et les emplois canadiens.

Merci de votre temps.

• (1135)

Le président: Merci, monsieur.

Nous allons maintenant au Québec, avec M. Juneau, de Cedomatec.

Bienvenue.

M. Justin Juneau (directeur des opérations, Cedomatec Inc.): Merci, monsieur le président.

Tout d'abord, j'aimerais vous remercier de me donner l'occasion d'exprimer notre point de vue sur la question.

Je m'appelle Justin Juneau, je suis directeur des opérations chez Cedomatec. Nous sommes une entreprise familiale de troisième génération située à Repentigny, au Québec. Nous fabriquons des portes de garage en acier et en aluminium. Nous existons depuis les années 1950; à l'époque, nous mettions au point du matériel pour des portes de garage. Nous fabriquons des panneaux depuis 1987. Nous comptons environ 25 employés. Ils perçoivent un large éventail de revenus et possèdent des compétences très variées.

Comme nous fabriquons des portes de garage en acier et en aluminium, bien sûr, nous avons été durement touchés par les tarifs qui sont entrés en vigueur le 1^{er} juillet. Nous avons observé des répercussions sur trois secteurs importants: les coûts de nos produits, la gestion de notre chaîne d'approvisionnement et nos revenus.

Si nous examinons de plus près les incidences sur les coûts de nos produits, toutes les matières premières que nous importons directement des États-Unis, comme une partie de l'aluminium que nous utilisons, sont directement touchées par les tarifs, même si les commandes ont été passées bien avant que l'on parle d'imposer des tarifs. En raison du délai d'approvisionnement habituel de six mois, nous devons encore payer des tarifs sur les commandes faites en février. Cela, bien sûr, n'était pas prévu.

Nous constatons également des effets lorsque nous nous approvisionnons auprès de fournisseurs canadiens d'acier et d'aluminium. Ils essaient de nous refiler le tarif ou tiennent des stocks beaucoup moins importants en raison du climat d'incertitude, ce qui entraîne des pénuries de certains types d'acier. La rareté entraîne également des hausses de prix. Par exemple, pour un type d'acier galvanisé que nous utilisons, nous avons constaté une augmentation allant jusqu'à 70 p. 100 en comparaison du prix du matériau de l'an passé.

Si nous examinons aussi l'impact sur la gestion de notre chaîne d'approvisionnement, nous avons un exemple concret d'un partenaire en Asie avec qui nous avions commencé à travailler pour acheter notre acier. Malheureusement, il s'est retiré de l'entente avant que nous puissions passer notre première commande en raison des possibles mesures antidumping qu'ont demandé les aciéries locales.

Pour vous donner un peu de contexte, il peut falloir jusqu'à quatre mois pour établir un partenariat en raison de la spécificité de notre matériau. Cela comprend l'approvisionnement, les négociations, les épreuves et les essais. Tout ce temps et tous ces efforts ont été gaspillés lorsque ce partenaire a rompu les négociations.

Nous devons aussi entamer un processus pour trouver de nouveaux fournisseurs pour remplacer l'aluminium que nous achetons aux États-Unis. Cela suppose de mettre fin à une relation qui a duré plus d'une décennie avec un fournisseur très fiable et digne de confiance. Il nous faut recommencer à zéro avec, encore une fois, des matériaux compliqués. Ce climat réduit notre pouvoir de négociation avec des fournisseurs locaux. L'intensité de la concurrence a grandement diminué au cours des derniers mois.

Pour ce qui est des incidences sur nos revenus, bien sûr, la hausse du prix de la matière première a eu un effet sur notre marge brute, qui est parfois ramenée sous la barre des 10 % pour certains de nos produits. À l'échelle de l'industrie, nous avons observé une augmentation des prix des portes de garage au Québec, mais comme notre produit est principalement considéré comme un produit de base et que l'élasticité de la demande est très grande, nous ne pouvons pas refiler l'augmentation du prix plus loin dans la chaîne d'approvisionnement. Nous devons en quelque sorte payer la note.

Cela touche bien sûr notre valeur actionnariale de même que nos travailleurs, dont les salaires stagnent depuis les derniers mois. Malheureusement, nous devons envisager de donner des congés à nos employés cet hiver en raison du climat d'incertitude. Nous ne voulons pas maintenir un trop grand inventaire, parce que nous nous attendons à une réduction de la demande en raison de la hausse des prix. Nous devons également retarder des investissements qui auraient augmenté notre productivité et notre compétitivité dans le marché. Ce sont toutes des mesures qui vont à l'encontre de notre vision à long terme, mais, dans une situation aussi grave, nous n'avons d'autre choix que d'accorder la priorité à la viabilité de l'entreprise.

Je crois que notre situation montre clairement que les tarifs finissent toujours par nuire aux gens, non pas aux organisations ou aux pays. Dans notre cas, en raison des conditions du marché, ce sont principalement les travailleurs et les entrepreneurs canadiens qui sont touchés. Par conséquent, nous croyons que ces tarifs sont inefficaces, puisque les principaux payeurs sont les travailleurs et les entrepreneurs canadiens. À long terme, ce seront les consommateurs qui devront payer cette augmentation.

• (1140)

En conséquence, nous demandons l'abolition du tarif de 10 % sur l'aluminium américain et de la taxe américaine de 25 % sur l'acier et, également, le maintien de frontières ouvertes pour l'acier et l'aluminium qui viennent de pays étrangers, particulièrement les pays asiatiques. Cela préserverait la compétitivité des prix et bénéficierait à un grand nombre de petites et de grandes entreprises ainsi que, au bout du compte, au consommateur.

Je vous remercie de votre temps et j'ai hâte de répondre à vos questions.

Le président: Merci, monsieur.

Je crois que nous allons poursuivre avec la vidéoconférence et demeurer au Québec.

Monsieur Vezina, de Mailhot Industries.

M. Stephen Vezina (vice-président, Ventes et Marketing, Mailhot Industries): Tout d'abord, je vous remercie de m'avoir donné l'occasion d'expliquer notre situation et le résultat des représailles tarifaires.

Je m'appelle Stephen Vezina. Je suis vice-président des ventes de l'entreprise. Mailhot est une entreprise canadienne qui fabrique des vérins hydrauliques à des fins d'utilisation industrielle. L'entreprise a été fondée en 1956. Son siège social se trouve à Saint-Jacques de Montcalm dans la région de Lanaudière, près de Joliette, au nord-est de Montréal; elle est parmi les plus grands employeurs de la région de Lanaudière.

Nous possédons deux installations de production, une ici à Saint-Jacques et une autre à Silao, au Mexique. Nous avons un centre de R-D à Terrebonne, au Québec, de même que deux centres de service et de distribution: un à Edmonton, en Alberta, et un autre au New Hampshire.

Comme je l'ai mentionné, nous fabriquons des vérins hydrauliques destinés à l'équipement mobile. Nous vendons essentiellement nos produits à des fabricants d'équipement d'origine dans les industries des déchets, du déneigement et de la construction. Notre entreprise emploie 323 personnes, dont près de 200 au Canada. Nous importons annuellement environ 2 800 tonnes de tubes en acier des États-Unis, ce qui représente une valeur de plus de 8 millions de dollars canadiens.

Les tubes en acier que nous importons des États-Unis pour fabriquer nos vérins ne sont malheureusement pas offerts au Canada. Il n'y a aucun fournisseur ici. Par conséquent, nous n'avons d'autre choix que de nous procurer notre acier aux États-Unis ou dans d'autres pays. Nous cherchons des sources de remplacement en Asie, mais, comme mon prédécesseur l'a mentionné, cela ne peut pas se faire du jour au lendemain, alors il y a un effet immédiat sur notre coût de production.

Actuellement, nos concurrents sont tous américains ou étrangers et n'ont pas à subir les représailles tarifaires. Cela nous place donc dans une situation moins concurrentielle par rapport à nos clients. Nos principaux acheteurs viennent des États-Unis, du Brésil, de la Chine, de l'Inde et de l'Europe. Ces produits ne font pas l'objet de tarifs sur les importations au Canada, alors nous sommes défavorisés par rapport à tous nos concurrents.

Naturellement, étant donné l'augmentation des prix de l'an dernier, nous avons refilé certaines augmentations à nos clients, mais il y a une limite à la portion de l'augmentation des prix que nous pouvons refiler, particulièrement lorsque nos concurrents ne le font pas.

Les produits Mailhot sont une composante essentielle de gros équipements mobiles. Nos produits sont utilisés dans des parties vitales de l'économie canadienne, comme l'enlèvement des déchets, la construction et le déneigement. Plusieurs de nos clients sont de grands fabricants d'équipement d'origine au Canada qui emploient des milliers de personnes. Ils doivent concurrencer des rivaux étrangers et américains, alors ils ne peuvent pas simplement hausser les prix qu'ils exigent à leurs clients. À notre avis, si nous augmentons le prix de vente demandé à nos clients, nous les plaçons dans une situation moins concurrentielle, ce qui les oblige à acheter leurs vérins hydrauliques à d'autres fournisseurs.

Cela nous place dans une situation où nous sommes moins concurrentiels, et nous pensons à nos investissements. Nous réfléchissons à nos décisions d'investissement et au fait que des emplois bien rémunérés ici au Canada dans la soudure, l'usinage et différents métiers spécialisés très recherchés sont mis en péril. Cela nous met dans une situation difficile.

Durant tout ce processus, nous avons entrepris des démarches en tant qu'entreprise auprès du ministère des Finances à Ottawa concernant l'impact des tarifs. Dans notre cas, nous avons reçu de très bonnes nouvelles à la mi-octobre.

Le ministère des Finances a pris une mesure pour donner un allègement aux entreprises canadiennes relativement aux contremesures sur les importations américaines, et les codes SH que nous utilisons font partie de cette initiative. Notre situation était difficile. Nous n'aurions pas pu maintenir notre situation dans l'avenir. Nous avons fait des démarches, et, heureusement, le gouvernement canadien a répondu à nos demandes et pris une initiative pour exempter certains produits pour toutes les entreprises qui les utilisent au Canada.

● (1145)

Par chance, les produits que nous utilisions figuraient sur cette liste. Je suis certain que nous avons fait la même demande concernant l'impact des tarifs que tous ceux qui utilisent de l'acier au Canada. Dans notre cas, je crois que l'initiative a joué en notre faveur et que nous allons dans la bonne direction.

Le président: Merci, monsieur.

Nous allons maintenant passer à Armo Tool. Monsieur Whitney, vous avez la parole.

M. Ben Whitney (président, Armo Tool Limited): Merci, monsieur le président.

Je m'appelle Ben Whitney et j'ai le privilège d'être propriétaire et président de deux fabricants de London, en Ontario: Armo Tool et Abuma.

Merci de m'offrir l'occasion d'expliquer les impacts des tarifs sur l'acier et l'aluminium sur Armo, Abuma et nos 225 membres de l'équipe canadienne.

Mes entreprises conçoivent et construisent des choses qui servent à construire d'autres choses. Environ 80 % de nos activités sont menées dans l'industrie automobile. Nous avons relevé le défi de la mondialisation et exportons 50 % de notre production, en majorité aux États-Unis et au Mexique.

Lorsque les tarifs ont été annoncés, j'espérais que nos concurrents du marché américain paieraient davantage pour l'acier et que, en achetant des matériaux canadiens de même que des matériaux étrangers, je posséderais un avantage concurrentiel. Au lieu de cela, tous mes fournisseurs ont augmenté leurs prix. Armo paie de 17 à 33 % de plus qu'il y a un an pour tous les types d'acier. La plus grande partie de cet acier est produite au Canada ou à l'étranger. Ces augmentations de prix se sont produites presque immédiatement après la tenue des discussions sur les tarifs. On n'a pas attendu que les tarifs entrent en vigueur. Je paie 50 000 \$ de plus par mois qu'il y a un an pour l'acier, l'aluminium et des composantes en métal.

Si le gouvernement canadien met en oeuvre des mesures antidumping, je crains une augmentation des coûts des plaques d'acier et de possibles pénuries. Dans plus du quart des projets, j'entre en concurrence avec des entreprises chinoises. Ces dernières peuvent acheter de l'acier pour moins cher que moi. Elles livrent constamment des pièces de qualité à temps. Elles sont des concurrentes très sérieuses.

Après l'imposition des tarifs sur l'acier de 2002 par l'administration Bush, les États-Unis ont constaté une conséquence imprévue de ces tarifs: on a perdu dix fois plus d'emplois dans la fabrication à valeur ajoutée qu'on en a sauvés dans la fabrication d'acier. Ces tarifs mettent en danger les emplois manufacturiers des deux côtés de la frontière.

Je n'ai pas besoin d'aide pour faire concurrence aux Américains. Assurez-vous seulement de ne pas faciliter la vie de la concurrence étrangère.

Nous sommes une moyenne entreprise modérément complexe. Nombre d'intégrateurs d'automatisation, d'ateliers de fabrication et d'entreprises de fabrication d'outils et de matrices sont plus petits et plus localisés. Je reçois un bon soutien d'un cabinet comptable national et de courtiers à l'importation expérimentés, mais je ne suis toujours pas en mesure d'obtenir une exonération des droits de douane sur l'acier que nous achetons, même s'il est utilisé pour fabriquer des produits destinés à l'exportation. C'est la raison pour laquelle nous achetons la grande majorité de nos matériaux à des entreprises locales de distribution d'acier et d'aluminium. Nos achats de matériaux sont trop incohérents et exigent des délais de livraison qui sont trop courts pour que nous puissions nous adresser directement à la source. Les distributeurs locaux ne ventilent pas le coût des tarifs sur leurs facteurs, et nous ne pouvons pas obtenir les documents d'importation nécessaires. Nous sommes incapables de présenter des demandes de remboursement de douane. Si Armo, qui compte 200 employés, ne peut pas trouver une solution à ce problème, la plupart des entreprises de notre industrie ne le pourront pas.

Je souhaite et j'espère que ces tarifs seront bientôt chose du passé. Je sais que le gouvernement a l'intention d'utiliser les tarifs perçus pour aider les entreprises qui utilisent l'acier et l'aluminium. Je crois comprendre que, au lieu de retourner ces tarifs payés au moyen de remboursements de douane, on a injecté une partie de l'argent dans le programme FSI. La taille minimale de projet pour le FSI est trop grande à 25 millions de dollars, et cela n'aidera que les entreprises suffisamment grandes pour trouver une façon d'obtenir un remboursement de douane ou de refiler leurs coûts à leurs clients.

Ce qu'il faut, c'est financer des projets beaucoup plus petits, comme le Programme pilote d'adoption des technologies numériques, le PPATN, mis en place y a deux ou trois ans, dans le cadre duquel on pouvait faire la promotion des investissements dans l'industrie 4.0, ou le Programme SMART de MEC, qui appuie les acquisitions d'immobilisations.

La mesure la plus simple consisterait peut-être à permettre la déduction pour amortissement accéléré sur les biens d'équipement pour la transformation de l'acier ou de l'aluminium. Une DAA ciblée pourrait être mise en oeuvre immédiatement sans qu'il y ait un lourd fardeau administratif.

Je vous félicite d'avoir conclu l'AEUMC. J'espère que vous pourrez faire abolir le plus vite possible ces tarifs sur l'acier et l'aluminium, qui sont destructeurs pour les deux pays. Je vous remercie de votre intérêt et de votre soutien.

• (1150)

Le président: Merci, monsieur.

Nous allons maintenant passer à la St. Thomas and District Chamber of Commerce. Nous recevons M. Hammersley. Bienvenue.

Nous avons reçu, il y a deux ou trois jours, une équipe de votre coin du pays. Je crois qu'il s'agissait de votre société de développement économique.

M. Robert Hammersley (président-directeur général, St. Thomas and District Chamber of Commerce): C'est exact. J'ai essayé de venir à Ottawa en même temps, mais cela n'a pas été possible en raison des horaires de vol.

Bonjour, mesdames et messieurs. Je sais que le Comité a entendu les témoignages de divers intervenants de l'industrie et des secteurs

commerciaux qui sont touchés par les tarifs sur les entreprises canadiennes. Merci de me donner l'occasion de témoigner aujourd'hui.

J'aimerais examiner ces répercussions sous un angle différent qui tient compte, selon moi, de l'anxiété ressentie par la plupart des entreprises en raison de la pression que le gouvernement essaie de diminuer.

Je suis président-directeur général de la St. Thomas and District Chamber of Commerce. Nous avons près de 600 entreprises et organisations membres. Nous représentons de grandes industries et de petites entreprises, lesquelles représentent la majorité de notre secteur commercial et emploient plus de 14 000 personnes.

Votre comité sait sans doute que St. Thomas, le comté d'Elgin et la grande région du Sud de l'Ontario étaient l'épicentre de la contraction économique sans précédent de 2008 à 2010. Depuis, toutefois, nous avons travaillé d'arrache-pied pour tourner la page. Nos industries et nos secteurs commerciaux fabriquent de tout: des pièces automobiles, qui sont notre marque de commerce traditionnelle, allant jusqu'à des biens de consommation et à des appareils électroniques, en passant par des installations domestiques, des boissons, des produits agricoles et agroalimentaires et des carburants; il y a même des entreprises d'énergie propre.

Nous effectuons un virage, mais cette transition est menacée par l'imposition de tarifs dans notre plus grand marché: les États-Unis. Directement, 5 000 emplois sont menacés dans ma collectivité. C'est un emploi sur quatre dans notre marché. Indirectement, cette menace s'étend à plusieurs milliers d'emplois supplémentaires. Toute perte d'emploi aurait une incidence directe sur les priorités qu'a établies le gouvernement. Le coût des tarifs dans notre zone de marché est ahurissant. Dans un échantillon aléatoire d'entreprises que nous savons touchées, nous avons constaté que l'incidence annuelle se chiffrait à 40 000 \$ pour une microbrasserie qui utilise des canettes d'aluminium et à plus de 70 millions de dollars pour notre plus grand employeur, ce qui a des conséquences directes sur 1 500 emplois.

Une entreprise du comté d'Elgin fabrique des produits essentiels qui sont au coeur de nombreux objectifs stratégiques du gouvernement. Notre région compte des fabricants de composantes cruciales et de produits finis qui contribuent à des résultats positifs dans le domaine de la santé des nouveau-nés. Par exemple, nous fabriquons des pièces pour des incubateurs et d'autres appareils médicaux qui sont essentiels à une bonne santé publique. Les résultats en matière de santé pour les gens ici au Canada, ceux dans les pays en voie de développement et partout dans le monde dépendent de ce que nous fabriquons actuellement dans notre collectivité.

Même si la taille du secteur de la fabrication automobile a beaucoup diminué depuis 2008, l'innovation et la qualité continuent d'être une très grande priorité pour nos consommateurs américains et internationaux. Mais sa viabilité est menacée et diminuée dans cet environnement tarifaire, principalement en raison de la faiblesse du dollar canadien. Les prix des produits de base augmenteront, tout comme notre dollar, ce qui rendra la viabilité des industries de notre région encore plus insoutenable.

Il n'est pas déraisonnable d'observer que nombre de nos entreprises existantes peuvent trouver nécessaire de quitter le pays et de s'établir en totalité ou en partie aux États-Unis. Notre innovation locale va au-delà des seuls produits durs. Nous sommes fiers d'avoir des chefs de file reconnus à l'échelle internationale dans le secteur agroalimentaire. Leurs processus et leurs gains d'efficacité, de par leur conception, contribuent à diminuer les prix des aliments et à favoriser un meilleur accès à des produits élevés ou cultivés localement et à des produits durables et de haute qualité, comme le poisson et d'autres. Leur machinerie et leur équipement nécessaires pour produire et livrer leurs excellents produits dépendent de l'acier et de l'aluminium. Même si ce secteur offre un accès vital aux aliments aux Canadiens et aux consommateurs à l'échelle mondiale, l'accès aux ressources nécessaires à ses activités diminue ou disparaît.

Comme d'autres régions du Sud-Ouest de l'Ontario, nous sommes devenus une porte d'entrée pour des entreprises étrangères qui veulent s'établir au Canada et y mener leurs activités. Les progrès futurs dépendent des efforts constants et continus du gouvernement visant à attirer divers investissements dans les régions rurales du Canada.

Monsieur le président, mon organisation et moi-même reconnaissons qu'il s'agit d'un dilemme difficile. Les conséquences à court terme pour nos entreprises sont bel et bien réelles et peuvent anéantir ce qu'il a fallu près d'une décennie à construire. Le facteur des emplois à lui seul attire grandement l'attention pour des raisons évidentes, mais les conséquences vont bien plus loin. Pour le gouvernement, qu'il s'agisse de soins de santé, de transports ou d'aliments, ce sont tous des éléments qui nuisent à la mise en place d'une société meilleure pour chacun. St. Thomas et le comté d'Elgin sont des endroits qui offrent des solutions. Je suis convaincu que le gouvernement trouvera un allègement pratique et rapide pour que nos solutions puissent continuer de donner des résultats à l'échelle locale, nationale et internationale.

Notre position, en tant que représentants de la communauté des affaires et des gens de notre région, est ferme. Le Canada devrait recevoir rien de moins qu'une exemption complète et permanente des tarifs sur l'acier et l'aluminium.

Merci, monsieur le président, mesdames et messieurs. Je suis reconnaissant d'avoir l'occasion de témoigner devant vous aujourd'hui.

• (1155)

Le président: Merci, monsieur.

Nous allons terminer avec notre dernier groupe de témoins du Syndicat des Métallos. Vous connaissez bien notre comité, et je suis heureux de vous revoir. Vous nous avez aussi aidés à Washington quand nous y étions.

Monsieur Neumann, la parole est à vous. Allez-y, monsieur.

M. Ken Neumann (directeur national pour le Canada, Bureau national, Syndicat des Métallos): Merci.

Au nom des membres de l'industrie de l'acier et de l'aluminium, je tiens à vous remercier de nous donner cette occasion de parler au Comité de la crise qui s'intensifie chaque jour où les tarifs sont en place.

Je suis accompagné de Jamal Shaker, de notre équipe de recherche du Bureau national.

Le Syndicat des Métallos est le principal syndicat canadien représentant les travailleurs des secteurs de l'acier et de l'aluminium. Les tarifs absurdes imposés en vertu de l'article 232 continuent de

créer une incertitude profonde chez 175 000 travailleurs canadiens, dont l'emploi est directement ou indirectement associé aux industries de l'acier et de l'aluminium.

Je le dis d'emblée, le Canada ne doit pas s'engager à signer l'AEUMC à moins qu'il y ait une garantie que les tarifs sur l'acier et l'aluminium seront annulés. Le fait que les tarifs demeurent en vigueur après la conclusion des négociations de l'AEUMC est une trahison majeure de nos membres des secteurs de l'acier et de l'aluminium.

Le Canada est le plus proche partenaire commercial des États-Unis. Il est tout à fait contradictoire de signer un nouvel accord commercial qui va régir les relations commerciales entre les États-Unis et le Canada pendant encore des décennies tout en maintenant ces tarifs illégaux et punitifs. Je dois aussi souligner que le dangereux précédent que crée le fait de mentionner les tarifs de l'article 232 dans une lettre d'accompagnement de l'AEUMC ne sert qu'à légitimer ce qui est une disposition obscure dans une loi commerciale américaine, une disposition qui est censée régler les problèmes réels de sécurité nationale. Plus longtemps les tarifs resteront en place, plus ils deviendront dévastateurs. Vous avez déjà vu à Sault Ste. Marie des mises à pied comme conséquence des tarifs; 45 % de notre industrie de l'acier est exposée à un risque en raison de ces tarifs.

N'oubliez pas que 90 % des exportations d'acier et d'aluminium du Canada sont envoyées aux États-Unis. Nous avons assisté à une baisse marquée de ces exportations depuis l'entrée en vigueur de ces tarifs. Les répercussions des tarifs n'ont fait que s'aggraver en raison d'événements comme le nouveau lock-out de nos membres, qui dure depuis maintenant 10 mois, à l'aluminerie Alcoa de Bécancour, au Québec.

Les métallos de part et d'autre de la frontière canado-américaine réitérent notre position commune selon laquelle les tarifs imposés en vertu de l'article 232 doivent être annulés maintenant et sans condition. De plus, les quotas ne doivent pas être considérés comme un compromis pour l'élimination des tarifs. Nous nous opposons à tout système qui aide une certaine partie de l'industrie, tout en portant atteinte à d'autres. Pour nous, les quotas ne sont rien de plus que des restrictions volontaires à l'exportation. Les tarifs et les menaces des quotas ont déjà des répercussions négatives sur l'industrie de l'acier. Par exemple, à l'usine Hilton Works à Hamilton, nous attendons toujours une annonce voulant que de l'acier y soit à nouveau fabriqué. Maintenant que nous sommes embourbés dans cette guerre commerciale, l'incertitude a reporté une telle décision. Nous ne pouvons qu'imaginer les conséquences si le Canada accepte un quota.

De plus, la proposition d'établir des quotas en fonction des moyennes historiques permettrait de perpétuer les niveaux canadiens d'exportation ayant subi les effets négatifs de la surcapacité mondiale causée par certains mauvais acteurs internationaux comme la Chine. Nous souhaitons insister sur le fait que nos répercussions associées aux tarifs vont au-delà de l'acier et de l'aluminium. Notre syndicat représente aussi des travailleurs du secteur manufacturier, où de petites entreprises qui embauchent nos membres ressentent aussi les répercussions des tarifs par une augmentation des mises à pied et des ralentissements. Pour répéter ce que nous avons dit au Comité le 31 juillet, afin de protéger la main-d'oeuvre du secteur de la fabrication, en particulier dans les petites et moyennes entreprises, le Syndicat des Métallos affirme que l'ensemble de soutiens pour les travailleurs et l'industrie doit viser les industries à l'échelle de la chaîne d'approvisionnement.

Nous devons veiller à ce que l'ensemble de soutiens soit accessible à ceux qui en ont plus besoin, particulièrement là où il y a une menace réelle à l'égard des bons emplois. Nous insistons aussi sur la nécessité d'améliorer les mesures de soutien offertes aux travailleurs, y compris une réforme additionnelle de l'assurance-emploi et la collaboration entre les syndicats, les entreprises et le gouvernement, pour éviter autant que possible la perte d'emploi. Non seulement nos membres souffrent de l'incertitude causée par les tarifs au Canada, mais ils doivent aussi composer avec les effets d'entraînement des tarifs que M. Trump a imposés au reste du monde en mars.

Les importations de certains produits d'acier au Canada ont bondi, menaçant de bons emplois canadiens dans l'ensemble de l'industrie. Depuis mars, les Métallurgues ont continuellement réclamé des recours commerciaux additionnels afin de contrer les hausses anormales d'importations de pays non membres de l'ALENA. Bien que nous ayons été soulagés lorsque le ministère des Finances a enfin annoncé des mesures de sauvegarde provisoires au début du mois dernier, nous comprenons mal pourquoi il a fallu attendre cinq mois avant que ces mesures soient mises en oeuvre.

● (1200)

Nous sommes aussi en faveur du décret de remise présenté par le gouvernement, en particulier, comme je l'ai dit plus tôt, afin de protéger les emplois du secteur de la fabrication.

En conclusion, le gouvernement canadien doit faire tout en son pouvoir pour éliminer les tarifs en application de l'article 232. Cela veut dire tenir tête à l'administration Trump et imposer nos limites. Nous ne devons pas signer l'AEUMC à moins que ses tarifs soient éliminés.

Le gouvernement a déjà perdu une occasion d'annuler les tarifs. N'allez pas vendre une fois de plus nos travailleurs de l'acier et de l'aluminium.

Je vous invite à consulter notre mémoire complet, que nous avons déposé auprès du Comité mardi. Mon collègue, M. Shaker, et moi sommes ici pour répondre à toutes vos questions.

Je vous remercie de l'occasion offerte aujourd'hui.

Le président: Merci, monsieur.

Cela met fin aux exposés de nos témoins.

J'aimerais aussi accueillir quelques députés en visite à notre comité, soit les députés Duvall, Mihychuk et Ellis.

Nous pourrions devoir aller voter à tout moment, donc nous allons tout de suite commencer par les conservateurs. Je suggère aux députés de garder leurs questions concises, car nous avons six témoins.

De plus, je demande aux témoins d'être le plus brefs possible, pour que nous puissions discuter longuement au cours des 45 prochaines minutes.

Sans plus tarder, monsieur Allison, la parole est à vous.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest, PCC): Merci, messieurs, d'être ici aujourd'hui et de nous accorder votre temps. Je sais que j'ai eu l'occasion de parler à quelques-uns d'entre vous cet été.

Ben, je sais que j'ai visité vos deux usines.

Gary, je sais que quelqu'un de votre bureau a assisté à une de nos tables rondes. Était-ce vous? Non, je ne croyais pas que c'était vous.

Je vais juste me tourner vers vous. Je n'ai que cinq minutes, et c'est difficile de couvrir tous ces sujets.

Je crois que notre plus grande préoccupation, c'est que, en grande pompe, le gouvernement a parlé d'un allègement de 2 milliards de

dollars, ce qui s'est en fait révélé être de 1,7 milliard de dollars pour des prêts d'Exportation et développement Canada et de la Banque de développement du Canada. Évidemment, les banquiers ne voudront probablement pas assumer un plus grand crédit ou, comme on dit, réduire leur capitalisation.

Puis, bien sûr, vous avez parlé du Fonds stratégique pour l'innovation. Ce sont 250 millions de dollars, ce qui, en réalité, exclut beaucoup de petites et moyennes entreprises. Vous n'avez pas vraiment trouvé de programme qui correspond à vos besoins en ce moment. Est-ce exact?

M. Ben Whitney: C'est exact.

Je croyais que le remboursement de douane allait fonctionner pour nous. Puis, j'ai commencé à parler à nos fournisseurs. Les documents qu'il me faudrait montreraient à qui ils achètent et combien il leur en coûte, donc ils ne vont pas me fournir ces renseignements.

L'autre enjeu, c'est que tant et aussi longtemps que ces tarifs sont en vigueur, je paie 24 % de plus pour l'acier canadien. Les gens dans le domaine de l'acier savent tous ce qui se passe sur le marché et ils tirent un bon profit de mes achats. Ils pourraient perdre de l'argent sur des ventes qu'ils faisaient auparavant aux États-Unis, mais ils font beaucoup d'argent avec mes achats. Ce sont les Canadiens, les Européens qui le font, tout le monde.

Donc, non, je ne vois pas de programme qui fonctionne vraiment pour moi. Pour ce qui est de la somme que cela nous coûte, nous pouvons en refiler une petite partie aux consommateurs, puis, essentiellement, cela réduit seulement notre rentabilité de façon importante. Ce n'est probablement pas une question de vie ou de mort pour nous, mais cela nous rend moins concurrentiels contre les fournisseurs étrangers ou américains.

C'est pourquoi je suggère de petits programmes comme le PAPT, le programme SMART ou même...

M. Dean Allison: Le programme d'amortissement accéléré.

M. Ben Whitney: ... le programme d'amortissement accéléré, juste pour remettre un peu d'argent dans nos poches afin d'investir dans l'entreprise. Notre croissance est assez rapide. Une telle situation tend à étouffer notre organisation.

M. Dean Allison: Parfait. Merci.

Gary, parlez un peu de ce qui se passe à Niagara. Je sais que vous êtes à l'extérieur de Thorold et de Welland, mais j'ai l'impression... Peut-être que c'était dans votre exposé, mais quelqu'un a assurément dit que des gens étaient mis à pied comme conséquence des décrets et par manque de capacité. Pourriez-vous juste nous parler de votre expérience par rapport à ce qui se passe à Niagara, selon vous, à savoir que des gens transfèrent la production aux États-Unis s'ils ont cette option en tant qu'entreprise ou mettent à pied des gens à la suite de ventes perdues?

● (1205)

M. Gary Stepien: Nous ne sommes pas encore arrivés au point où nous mettons des gens à pied. C'est une possibilité. Comme je l'ai dit, nos ventes ont été durement frappées. L'enjeu, c'est vraiment que nous produisons ce dont nos clients ont besoin, et nos clients trouvent que nous sommes trop chers maintenant. En fait, ils regardent leurs options pour essentiellement nous remplacer. Cela touche 25 personnes sur notre plancher. Nous parlons de travailleurs qualifiés et de ce type de gens. C'est un risque important.

L'affaire, c'est que nos clients n'expédient pas seulement vers les États-Unis, mais vers le Canada, et dans leur cas, ils font concurrence à des produits étrangers qui ne sont pas assujettis à ces tarifs parce qu'ils viennent d'Asie ou d'Europe. Ce n'est pas du tout des règles du jeu équitables. Nous sommes en quelque sorte coincés au milieu.

M. Dean Allison: Lorsque nous examinons la chaîne d'approvisionnement en abordant ces choses, une des préoccupations, c'est que, si les clients américains disent qu'ils ne veulent pas payer ce prix, ils vont alors se tourner vers les États-Unis, ce qui érode la capacité globale d'être compétitifs et, une fois que vous perdez ces clients, vous pourriez bien ne jamais les regagner. Il faut des années pour accumuler ces clients, n'est-ce pas?

M. Gary Stepien: Nous sommes conscients du fait que les entreprises songent sérieusement à traverser la frontière parce que c'est une solution rapide pour régler leur problème. Vous devez vous rappeler que nous avons des millions de dollars d'équipement super coûteux de haute technologie, comme des tours et des scieries d'usinage à commande numérique par ordinateur. Et si on en arrive là, il faut les déboulonner et les déplacer. C'est la réalité, parce que nous parlons de familles privées qui, dans notre cas, ont une entreprise existant depuis 42 ans qui est à risque simplement en raison de ce type de question législative de formalités administratives qui n'a jamais même été envisagée lorsque tout cet investissement a été consenti.

Nous avons fonctionné pendant 20 ans avec l'ALENA sans rencontrer aucun de ces enjeux. Vous avez des fortunes privées qui accumulent et réinvestissent, mais soudainement, le sol se dérobe sous leurs pieds, et c'est grave, parce que vous avez des investissements qui doivent être utilisés. Cela se répercute sur le flux de trésorerie. Cela se répercute sur les parts du marché et tout cela.

Le président: Merci, monsieur Allison.

Nous allons maintenant passer aux libéraux.

Monsieur Dhaliwal, la parole est à vous.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Je remercie les témoins.

Ma première question s'adresse à M. Neumann et à M. Jamal. Il y a une grande diversité au sein du Syndicat des Métallos. J'aimerais vous remercier pour l'excellent travail que vous faites.

Vous nous dites que nous n'aurions pas dû signer l'AEUMC, mais, quand je suis sur le terrain et que je discute avec des travailleurs et des responsables d'entreprise, ils me disent qu'ils sont très contents. En fait, ils disent que cet accord a permis de créer de la certitude.

L'AEUMC a-t-il aidé le Syndicat des Métallos?

M. Ken Neumann: Permettez-moi de revenir un peu en arrière. Je peux vous dire que j'ai également parlé à un grand nombre de nos travailleurs, et le fait est que cet accord a été signé, mais on a mis de côté le fait qu'on nous a laissé tomber, en ce qui concerne l'acier et l'aluminium. C'était un engagement depuis le premier jour.

M. Sukh Dhaliwal: Si je mets cela de côté, si je me concentre uniquement sur l'AEUMC, pouvez-vous me parler des répercussions qu'il a sur le Syndicat des Métallos?

M. Ken Neumann: Dans l'ensemble, il contient probablement certaines bonnes dispositions, mais il y a également certaines dispositions qui nous préoccupent, comme je l'ai mentionné dans mon exposé. En raison de leur reconnaissance, en ce qui concerne les menaces à la sécurité nationale, vous pouvez maintenant invoquer

l'article 232. Je peux vous dire ce qui s'en vient, et ce seront les travailleurs de l'uranium. Nous représentons les travailleurs de l'uranium. Ce sera l'objet de la prochaine déclaration. Cela relèvera de la sécurité nationale. Le Canada est loin d'être une menace pour la sécurité nationale. Nous devons partir de ce principe. C'est du dumping, et c'est illégal. Cela n'aurait jamais dû être, pour commencer, et maintenant, les gens disent que nous avons conclu un accord, mais cet accord a un prix. Vous avez trahi les travailleurs de l'aluminium et de l'acier.

Selon moi, oui, certaines dispositions sont bonnes, comme le chapitre 19. Cela a sauvé l'industrie du bois, mais où cela nous a-t-il menés? Nous avons soumis cinq ou sept dossiers en vertu du chapitre 19, mais nous devons encore payer des droits, et cela pèse lourd sur nos membres.

Oui, on y trouve certains bons éléments, mais ce n'est pas un accord dont je suis très satisfait, et nos membres non plus. Pensez au mouvement syndical; je connais très peu de syndicats qui l'ont soutenu. Les gens sont soulagés, car le fait est qu'il y a un intimidateur au sud de la frontière, mais la réalité est que nous devons nous accommoder, et c'est là le problème.

• (1210)

M. Sukh Dhaliwal: Avez-vous connaissance de licenciements ou de pertes d'emploi?

M. Ken Neumann: Oui, nous avons eu des licenciements à Sault Ste. Marie. Nous avons eu connaissance de certains licenciements que nous connaissons, comme l'ont dit quelques messieurs ici, et un grand nombre de nos petites entreprises sont sur le point de prendre certaines décisions en matière de licenciement. Vous l'avez entendu aux nouvelles ce matin ou la nuit dernière, une entreprise qui se trouve à 45 minutes d'ici ferme son installation. Je ne sais pas si c'est dû aux tarifs mis en place, mais elle s'en va. Il n'y a aucun doute, 45 % de nos installations sont exposées à un risque potentiel. C'est très grave.

M. Sukh Dhaliwal: Merci.

Ma prochaine question s'adresse aux représentants de la St. Thomas and District Chamber of Commerce. Nous avons entendu les responsables des petites et moyennes entreprises, en particulier les petits fabricants, dire qu'ils ont de la difficulté à présenter une demande pour les programmes que le gouvernement a mis en place.

Y a-t-il des entreprises qui sont venues vous voir pour que vous les aidiez à aller de l'avant?

M. Robert Hammersley: Nous ne sommes pas encore arrivés à un point où nous envisageons d'autres solutions, comme l'ont dit tous mes collègues, et la menace de délocalisation peut-être est celle qui recèle les plus grandes possibilités. Je vais vous donner un exemple qui me tient à coeur. C'est celui d'une petite entreprise familiale qui comptait trois personnes. Elle s'est élargie jusqu'à employer plus de 100 personnes. C'est une entreprise qui fabrique des produits, des pièces moulées qui sont principalement vendues aux États-Unis. Actuellement, s'il n'y avait pas un écart d'environ 30 cents entre le dollar canadien et le dollar américain, il serait plus avantageux pour elle de simplement déménager et de s'installer au Michigan.

M. Sukh Dhaliwal: Ai-je deux minutes de plus?

Le président: Oui, vous avez quelques secondes.

M. Sukh Dhaliwal: Je poserai une petite question au Syndicat des Métallos.

Vous pensez que d'autres pays peuvent vous fournir de l'acier. Pourriez-vous me dire quels sont ces pays sur lesquels vous vous concentrez?

M. Stephen Vezina: Nous utilisons des tubes en acier qui sont fournis par des aciéries. Nous ne les achetons pas auprès de distributeurs. Nous nous les procurons directement de l'aciérie qui les fabrique. Cet approvisionnement est assez limité dans le monde. Il y a quelques fournisseurs en Inde, en Asie et en Amérique du Sud. Mais, encore une fois, s'il faut trois à six mois pour recevoir l'acier d'une aciérie, il faut plus d'un an pour changer de fournisseur.

Naturellement, nous faisons face à des représailles tarifaires, il nous aurait fallu de 12 à 18 mois avant d'avoir de nouvelles sources d'approvisionnement, ce qui nous aurait mis dans une très mauvaise posture.

Le président: Merci.

Nous allons maintenant passer au NPD.

Monsieur Duvall, vous avez la parole.

M. Scott Duvall (Hamilton Mountain, NPD): Merci, monsieur le président, et merci à vous tous de nous avoir donné cette importante information. C'était très utile.

Monsieur Neumann, je vous remercie pour tout le travail que vous faites à titre de représentant des travailleurs de tout le Canada. Croyez-vous que ces mesures de sauvegarde temporaires aident réellement les entreprises? D'après les informations que j'ai obtenues, le gouvernement canadien aurait recueilli environ 300 millions de dollars. Soixante-quatorze entreprises ont présenté une demande de financement, mais seulement 36 entreprises ont reçu une approbation jusqu'à présent.

Je sais que les grandes entreprises peuvent s'adapter pendant cette période de confusion temporaire, mais, comme l'a dit M. Whitney, les petites et moyennes entreprises ont de la difficulté.

Pensez-vous que c'est la même chose dans tout le pays?

M. Ken Neumann: D'après les plaintes que nous recevons, c'est un processus très complexe. Comme vous l'avez dit, il y a un grand nombre de demandes. Je connais deux entreprises particulières, une à Hamilton et l'autre à Kingston, qui ont en fait... Nous avons signé des lettres d'appui pour nous assurer qu'elles obtiennent ces exemptions. Si je suis bien renseigné, l'une d'elles a reçu une approbation.

Nous soutenons les mesures qui ont été prises, mais, une fois de plus, tout tient à la rapidité d'action, elle est nécessaire... Si vous comptez investir de l'argent et prendre certains engagements, vous devez vous assurer de faire le suivi. D'après ce que j'ai constaté dans un cas en particulier, 150 emplois étaient menacés. L'entreprise n'a pas pu trouver le matériel, ici, et a dû aller le chercher aux États-Unis. Elle a obtenu l'approbation.

Si vous recevez toutes ces demandes, et que seulement une poignée d'entre elles sont approuvées, cela nécessite évidemment un peu plus de contrôle, et vous devez vous assurer de prendre la situation en main.

• (1215)

M. Scott Duvall: Merci.

La prochaine question me tient à coeur, car elle concerne ma ville natale, Hamilton, où Stelco Canada a déclaré faillite. On avait grand espoir que cette entreprise élargisse davantage sa capacité. Quand les tarifs sont entrés en vigueur, elle a simplement fermé. Elle privait la ville d'Hamilton d'un grand nombre d'emplois recherchés.

Savez-vous s'il y a d'autres entreprises qui font la même chose, mais qui ne s'agrandissent pas jusqu'à ce que ce problème soit résolu?

M. Ken Neumann: Je connais un peu M. Kestenbaum. Il a repris Stelco. Je sais qu'il avait de grands projets d'expansion. En raison de ce nuage d'incertitude au-dessus de nos têtes, ils ne se feront pas. Il y a beaucoup de risques. Je pense que la ville de l'acier est très affectée. La question qui se pose réellement concerne les investissements.

Je dirais que, en tant que personne qui est née, qui a grandi et qui a travaillé dans sa jeunesse dans des aciéries, je sais l'importance de l'industrie sidérurgique pour notre pays. Le fait est que c'est une industrie importante que nous n'avons plus. Tous nos investissements sont allés dans des entreprises de l'extérieur du Canada. Nous devons prendre de l'expansion.

La raison pour laquelle les entreprises viennent ici, c'est que nous avons une bonne main-d'oeuvre. Nous avons une bonne société. Nous avons un bon volet commercial. C'est ça l'important. Les tarifs illégaux représentent un risque pour toutes les entreprises, essentiellement. Y a-t-il une entreprise qui va réellement dire qu'elle placera des milliards de dollars ou des millions de dollars dans un investissement? C'est vraiment improbable avec ce nuage qui plane au-dessus de nos têtes. C'est une plus grande préoccupation pour l'avenir.

M. Scott Duvall: Monsieur Hammersley, merci beaucoup pour vos commentaires.

Nous avons appris aujourd'hui, et M. Neumann a fait une déclaration là-dessus, que Sandvik a annoncé hier qu'il fermerait l'année prochaine — 160 emplois, ce qui aura des répercussions — en raison de la concurrence et des tarifs. Tenaris a immédiatement annoncé des licenciements, dès que les tarifs... Constatez-vous cela dans votre région, que si nous ne faisons rien dans l'immédiat, des entreprises pourraient éventuellement fermer, car elles n'ont droit à aucun type d'allègement?

M. Robert Hammersley: L'incertitude n'est bonne pour personne, mais en ce moment, elle est réelle. Je ne peux pas prédire l'avenir et l'affirmer avec certitude, mais je sais, par contre, par exemple, car j'ai parlé aux responsables d'une entreprise qui est notre plus grand employeur, qu'un fardeau de 70 millions de dollars par an est tout simplement insupportable. Si j'avais à parier, je dirais que l'incertitude et les actions négatives ont une grande puissance.

M. Scott Duvall: Monsieur Neumann, vous avez mentionné l'AEUMC et les tarifs qui ne sont pas supprimés. Croyez-vous que le gouvernement, en signant l'accord, a perdu un moyen de pression qui lui aurait permis de s'assurer que les tarifs seront supprimés à l'avenir?

M. Ken Neumann: Non, vous perdez votre atout. Le fait est que la prochaine ronde arrive. Le président Trump a pris un engagement, selon lequel, si nous concluons un accord de libre-échange, ce qui était le cas le matin où il a envoyé un gazouillis pour déclarer que nous étions revenus à une relation normale, les tarifs seraient éliminés. Le gouvernement ne lui a jamais demandé de rendre des comptes à ce sujet.

En allant de l'avant maintenant et en signant l'accord alors que ces tarifs sont en vigueur, tout ce que nous faisons, c'est de nous avancer en eaux troubles. Le fait est que cela n'aide ni l'industrie ni les gens qui sont ici présents aujourd'hui, qui témoignent devant vous de la gravité de cette question.

Tout cela est mal avisé. Il est inadmissible que nous soyons dans cette situation aujourd'hui, si on considère que le Canada et les États-Unis sont des partenaires commerciaux depuis des décennies. Traversez la frontière comme nous le faisons tous, et vous constaterez que les échanges commerciaux continuent. Nous avons un marché intégré. Cela n'a absolument aucun sens. Nous sommes confrontés à un intimidateur, et il y aura les élections de mi-mandat la semaine prochaine; peut-être que quelque chose se produira après cela. Nous attendons de voir, mais le fait de savoir que vous continuez et signez cet accord ne me rassure en rien.

Le président: Merci, monsieur. Vous avez un peu dépassé le temps qui vous a été accordé, mais c'est correct.

Nous allons passer aux libéraux. Monsieur Fonseca, vous avez la parole.

M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cookville, Lib.): Merci, monsieur le président, et je remercie aussi les témoins.

Je ne sais pas si les témoins ont suivi attentivement les travaux du Comité. Nous avons entendu beaucoup de responsables d'entreprises. Ils nous ont parlé des défis auxquels ils font face. Ce que nous faisons en tant que gouvernement... Nous apprenons tous au fur et à mesure. Quand il s'agissait de la remise de surtaxes, de nombreuses personnes ont raconté des histoires et des expériences très positives devant le Comité.

Monsieur Vezina, je crois que vous parliez du fait que la remise des surtaxes vous a aidé. C'est bien cela?

• (1220)

M. Stephen Vezina: Oui, absolument. Nous avons présenté une demande expliquant notre situation difficile. Nous devons payer plus de 150 000 \$ par mois en surtaxes de représailles. Nous ne pouvions évidemment pas continuer de payer autant indéfiniment. Comme je l'ai dit plus tôt, nous ne pouvons pas nous procurer au Canada les tubes dont nous avons besoin, alors nous n'avons pas eu d'autres choix que de les acheter de l'étranger. Il faut plus d'un an pour avoir accès à ce genre d'approvisionnement pour ce type de produit. Au moins, le gouvernement nous a offert la possibilité de présenter une demande, et la décision rendue à la mi-octobre a certainement joué en notre faveur.

M. Peter Fonseca: Pouvez-vous nous expliquer comment s'est déroulé le processus qui vous a permis de faire cela?

M. Stephen Vezina: Au départ, il y avait un processus de demande d'exemption. Nous avons présenté une demande et nous avons ensuite dû exposer notre situation à quelques reprises. Il n'y avait rien au Canada et, aux États-Unis, il n'y a en fait que deux ou trois aciéries qui produisent le genre de tubes utilisés pour les vérins hydrauliques. Vous ne pouvez pas simplement utiliser n'importe quel tube pour ce genre de produit, cela ne fonctionnerait pas.

M. Peter Fonseca: Merci.

Monsieur Hammersley, nous avons été en mesure de diffuser l'information par le truchement des chambres et d'autres groupes. Si vous ne l'avez pas, nous aimerions vous la faire parvenir afin que vous puissiez la transmettre à vos membres du comté d'Elgin. Je crois qu'il y en a plus de 600.

M. Robert Hammersley: Je vous en serais reconnaissant, merci.

M. Peter Fonseca: Excellent.

Au moins, nous sommes tous d'accord sur le fait que l'article 232 est injuste et inéquitable. Monsieur Neumann, vous avez dit que c'était complètement illégal, et nous partageons votre avis. Nous voulons voir l'article aboli, supprimé.

Le contexte est tout de même difficile pour le Syndicat des Métallos. Je lis ici que votre homologue américain, les Métallurgistes unis d'Amérique, a témoigné devant le Ways and Means Committee des États-Unis — le comité des voies et des moyens — et a dit ceci: « Les tarifs sur l'acier et l'aluminium imposés au titre de l'article 232 ont comme but nécessaire de veiller à ce que les États-Unis puissent répondre aux besoins relatifs à la défense et aux infrastructures essentielles. » Il continue ensuite de louer l'article 232. Avez-vous parlé à vos membres? Avez-vous parlé avec vos homologues américains? Leur avez-vous dit que cet article est complètement illégal et inique?

M. Ken Neumann: Monsieur, laissez-moi rectifier les faits.

Il y a des gens qui veulent s'ingérer dans nos affaires pour ternir la réputation de notre syndicat international. En réalité, notre syndicat parle d'une seule voix des deux côtés de la frontière, et nous sommes tous d'accord que ces tarifs sont absurdes, qu'ils n'auraient jamais dû être imposés, qu'ils sont illégaux et mal avisés. C'est exactement la position que nous avons adoptée.

Nous avons adopté une résolution unanime sur les tarifs le jour même de leur imposition... Le Canada n'est pas le problème. Des sources sûres ont déjà cerné le véritable problème à l'échelle mondiale. Nous pouvons discuter des baisses qu'il y a eu dans le passé, des choses du genre...

Aux fins du compte rendu, je veux que les faits soient très clairs. Le président du regroupement international des Métallurgistes unis est Leo Gerard, un Canadien. Vous pouvez me faire confiance, nos confrères, nos consoeurs et nous-mêmes sommes réellement tous sur la même longueur d'onde. J'ai eu l'occasion de prendre la parole et de soulever la question dans un grand nombre de nos congrès. Personne ne m'a jamais, au grand jamais, accusé de « canadianiser le problème ». C'est parce qu'ils comprennent.

Les métallos comprennent que nous sommes une industrie. Un grand nombre des entreprises que nous représentons ici sont aussi présentes aux États-Unis, et les travailleurs comprennent qu'elles font des échanges. Prenez Arcelor, ou n'importe quelle autre grande entreprise... ce n'est absolument pas un problème.

Peut-être qu'il y a des gens qui affirment qu'un syndicat international n'est pas en mesure de les défendre, mais il n'y a rien de plus faux.

M. Peter Fonseca: Je le vois tout de même au compte rendu.

J'espère que M. Gerard, étant Canadien, est là pour représenter tout le monde, pour défendre les Canadiens...

M. Ken Neumann: Faites-moi confiance, c'est le cas.

M. Peter Fonseca: ... en Amérique du Nord.

Si vous pouviez faire parvenir au Comité une déclaration de M. Gerard, ce serait formidable.

Croyez-vous que ce serait possible?

M. Ken Neumann: Je vais y veiller.

M. Peter Fonseca: Merci beaucoup.

En ce qui concerne les autres syndicats du Canada, nous savons que le syndicat le plus important, Unifor, s'est prononcé fermement en faveur de l'Accord États-Unis-Mexique-Canada. Il a tenu un discours persuasif à ce sujet.

Jerry Dias a parlé du secteur automobile et du fait qu'il fallait offrir des certitudes au sujet de l'Accord États-Unis-Mexique-Canada et en assurer la stabilité. C'est le son de cloche du mouvement syndical présentement.

Je sais que ce n'est peut-être pas la position du Syndicat des Métallos, mais c'est ce que nous entendons chez les syndiqués.

M. Ken Neumann: Eh bien, c'est l'opinion d'un groupe, mais le fait est que...

M. Peter Fonseca: Il y en a beaucoup...

M. Kyle Peterson: Je n'ai pas pu parler avec eux. J'ai lu les communiqués...

Le président: Je suis désolé, mais votre temps est écoulé, et...

M. Ken Neumann: J'ai lu les communiqués de presse. En réalité, un seul syndicat s'est prononcé en faveur.

Écoutez, je soutiens le secteur automobile. C'est un important secteur de l'industrie. Je suis aussi conscient du fait que nous sommes responsables de la situation, mais il demeure que, pendant les dernières négociations commerciales, le Canada s'est fait discret pendant que le Mexique et les États-Unis ont fait le gros du travail.

Un député: Exactement!

M. Ken Neumann: Je suis heureux que le secteur d'automobiles soit rendu là où il est rendu, mais il demeure que, pour construire des automobiles, il faut de l'acier et de l'aluminium.

•(1225)

Le président: Merci, monsieur Neumann.

Nous avons terminé le premier tour.

Nous avons le temps de faire un autre tour un peu plus court.

Nous allons commencer le deuxième tour. Monsieur Peterson, vous avez la parole.

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci à vous tous d'avoir témoigné aujourd'hui. Nous avons appris beaucoup de choses. La situation est grave, cela ne fait pas de doute, et nous essayons de faire tout en notre pouvoir aussi efficacement que possible pour fournir de l'aide à ceux qui en ont besoin.

Monsieur Whitney, j'ai trouvé votre témoignage très intéressant. Merci de nous l'avoir présenté.

Je crois que vous avez dit que vos fournisseurs avaient commencé à augmenter leurs prix avant même l'annonce des tarifs. Pouvez-vous en dire un peu plus?

À mon sens, cela n'est pas équitable pour vous. Pouvez-vous situer un peu le contexte et me dire comment cela s'est passé?

M. Ben Whitney: L'un de nos fournisseurs est l'entreprise Anchor Danly. Les responsables m'ont gracieusement permis de consulter la structure de prix de l'entreprise des 12 mois précédents. J'ai constaté que des produits qui se vendaient 950 \$ en novembre se vendaient 1 300 \$ en mars. Ce n'est pas une entreprise qui produit de l'acier; plutôt, elle nous fournit de l'acier après lui avoir donné une forme que nous pouvons utiliser.

Essentiellement, dès que la rumeur sur les tarifs a commencé à courir, une foule d'entreprises de l'industrie de l'acier y ont vu une occasion de s'enrichir considérablement.

M. Kyle Peterson: C'est malheureux, selon moi.

Nous avons tout un éventail d'intervenants avec moi. Nous avons un syndicat, des fabricants ainsi qu'une chambre de commerce. J'aimerais creuser un peu plus du côté de la fabrication.

Je vais m'adresser aux fabricants, à ceux qui vendent des produits aux clients. Vos clients sont-ils principalement aux États-Unis ou au Canada ou est-ce égal?

Je vais poser la question à M. Whitney en premier.

M. Ben Whitney: Je dirais que 50 % de nos ventes probablement se font au Canada, un quart grosso modo au Mexique et un autre quart aux États-Unis. La plupart de nos clients sont des entreprises internationales de niveau 1 du secteur automobile. Ce sont de grandes entreprises.

Pour la plupart des projets, nous sommes en concurrence avec des entreprises canadiennes, américaines et étrangères. Étant donné que nous sommes une société à valeur ajoutée à la fine pointe de la technologie, les matériaux représentent une proportion relativement plus faible de nos coûts, par rapport à une entreprise comme Iafate. Malgré tout, les coûts suffisent tout de même à effacer les profits que nous réalisons dans la plupart des projets.

C'est une situation difficile. Il nous arrive de faire un devis pour un projet et d'attendre un an avant qu'il soit attribué. Ensuite, le projet prend six mois. Je crois qu'on vous a dit plus tôt que la seule chose qui nous permet de survivre est la faible valeur de notre devise. À mesure que les taux d'intérêt vont augmenter — par exemple si l'incertitude autour de l'oléoduc disparaît et que notre dollar reprend de la valeur —, nos problèmes vont aussi s'accroître.

M. Kyle Peterson: Monsieur Stepien.

M. Gary Stepien: Dans notre cas, on peut difficilement définir les impacts sur chaque produit individuellement, étant donné que certains de nos produits sont si petits que vous pouvez les soulever d'une main, tandis que dans d'autres cas, il vous faut un pont roulant. L'impact des tarifs sur l'acier varie de produit en produit et en outre, nous avons certains devis à coûts fixes. Notre problème, c'est que notre prix de vente est fixe, mais que les coûts changent.

Pour l'instant, nous concentrons nos efforts sur l'entreprise albertaine qui distribue ses produits en Alberta et aux États-Unis. Les tarifs ont eu un impact considérable sur elle, étant donné qu'elle n'est pas en mesure de refiler l'augmentation du prix à quelqu'un d'autre. Elle examine présentement ce qu'il y a de mieux à faire. Dans ce contexte, nous ne sommes pas vraiment un client de choix pour elle, puisque nous sommes devenus un fournisseur très coûteux.

M. Kyle Peterson: Monsieur Juneau.

M. Justin Juneau: Nos ventes se font exclusivement au Canada — et surtout au Québec, en Ontario et au Nouveau-Brunswick —, alors, à long terme, ce sont les Canadiens qui devront assumer l'entière augmentation du prix. À court terme, nous devons pour ainsi dire internaliser l'augmentation des prix. Pour l'instant, nous devons serrer les dents.

M. Kyle Peterson: Monsieur Vezina.

Monsieur le président, me reste-t-il du temps?

Le président: Il vous reste près d'une minute. Soyez bref.

M. Stephen Vezina: Entre le Canada et les États-Unis, je dirais que c'est 50-50. C'est égal. Notre plus gros problème, c'est que nos concurrents viennent de l'étranger ou des États-Unis, alors nous sommes en position de faiblesse dans le marché canadien et le marché américain, parce que ces autres entreprises n'ont pas à composer avec une augmentation des prix. Nous perdons du terrain partout.

M. Kyle Peterson: Je vais poser une question à vous tous. Je doute qu'il y aura suffisamment de temps pour que vous puissiez tous me répondre, mais j'imagine que je vais pouvoir reprendre la parole.

Quel est l'état de votre inventaire présentement? Y a-t-il des listes d'attente? Je présume que, lorsque vous établissez le prix des travaux futurs, vous prenez en considération les tarifs et l'augmentation des prix. Il est possible que les tarifs auront été levés ou que quelque chose du genre se sera passé, quand le travail sera réalisé.

Comment faites-vous pour tenir compte des tous ces facteurs concurrents?

• (1230)

Le président: C'est un problème. Ce n'est pas facile. C'est une bonne question. Vous devriez peut-être la garder en tête jusqu'à votre prochain tour.

M. Kyle Peterson: D'accord. Réfléchissez-y. Nous allons probablement pouvoir reprendre la parole.

Le président: Je crois que c'est une question un peu trop complexe pour les 10 secondes qu'il vous reste.

La parole va maintenant aux conservateurs.

Monsieur Carrie, allez-y.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être venus.

J'abonde dans le sens de mon collègue, Kyle, en ce qui a trait à la gravité de la situation.

Monsieur Neumann, vous avez témoigné devant nous en juillet, et on nous disait déjà à quel point la situation était grave. Vous avez mentionné que Sandvik, l'usine de fabrication de tubes en acier située à Arnprior, fermait ses portes. C'est ce que nous avons appris hier soir. L'usine déménage à Scranton. Elle consolide ses activités chez nos voisins du Sud. C'est préoccupant. Maintenant que l'Accord États-Unis-Mexique-Canada est signé, c'est une trahison et une déception énorme de voir que l'article 232... M. Ross est même venu témoigner au printemps, je crois, et il a dit que les tarifs devaient servir de moyen de pression. Ils n'ont toujours pas été retirés, et je crois que cela a surpris tout le monde.

Nous avons déjà entendu le témoignage de M. Whitney. Contrairement à M. Fonseca, la plupart des gens qui sont venus témoigner nous ont dit avoir des problèmes relativement à l'aide gouvernementale. C'est très lourd, et même les grandes compagnies nous ont expliqué que c'était un problème d'échéancier ou quelque chose du genre.

Monsieur Stepien, je crois que vous avez dit que votre demande de remise avait été acceptée. Combien de temps cela a-t-il pris? Pouvez-vous nous parler des formalités administratives?

M. Gary Stepien: Les cadres — je veux dire le président, la gestionnaire du développement et moi-même — y ont consacré 40 heures. Il nous a fallu 40 heures pour remplir la demande de ce qui nous semblait être la bonne façon. Il y a tout de même eu des réunions de suivi pour éclaircir quelques détails.

M. Colin Carrie: Les grosses pointures de l'entreprise y ont mis 40 heures. Les petites entreprises, elles, ne peuvent pas faire cela, d'après ce qu'elles me disent.

Avez-vous été en mesure d'obtenir une exemption? Vous avez mentionné...

M. Gary Stepien: Oui, nous avons réussi.

L'un de nos produits est inscrit à l'annexe 2, ce qui veut dire que l'exemption arrive à terme le 31 décembre. L'entreprise Tenaris nous a dit qu'elle serait peut-être en mesure de nous en fournir. Cela reste à voir.

C'est une chose de dire que vous pouvez vous procurer le produit. C'en est une autre de dire que vous pouvez vous le procurer au prix où vous l'achetiez d'habitude.

M. Colin Carrie: J'ai l'impression que c'est l'un des plus gros problèmes qui est en train d'émerger. Même M. Hammersley a dit qu'il avait entendu parler d'entreprises qui perdent des clients et qui songent à déménager, à l'instar de Sandvik.

Monsieur Neumann, j'aimerais vraiment entendre vos commentaires. Les tarifs imposés au titre de l'article 232 sont un problème actuellement, mais il ne faut pas négliger le dumping, qui est un problème à long terme. Comme M. Fonseca l'a dit, j'imagine qu'une partie de la stratégie des Américains tient au fait qu'ils voient cela comme une question de défense. En d'autres mots, c'est pour cela qu'ils brandissent l'argument de la sécurité. Tout le monde sait que le Canada ne menace aucunement la sécurité des Américains, et pourtant, voilà où nous en sommes.

Nous devons trouver des solutions à long terme pour lutter contre le dumping. Des produits venant de Chine, de Turquie et d'autres pays du genre envahissent nos marchés, et nous ne pouvons pas leur livrer concurrence. Selon vous, quelle stratégie à long terme devrions-nous adopter pour lutter contre cela?

M. Ken Neumann: Pour être honnête — et j'ai peine à le dire —, M. Trump a dit quelque chose qui a attiré l'attention de tous. Le dumping de produits d'acier — la saturation du marché — vient de pays qui n'hésitent pas à tricher et à manipuler, des pays où les droits de la personne n'ont pas cours, où les travailleurs ne sont pas traités d'une façon qui... ce genre de chose se fait depuis des années. C'est la même chose qui s'est produite ici au Canada. Étant donné l'ampleur du dumping de produits d'acier qui se poursuit depuis des années, il est évident que cela a miné la capacité des entreprises honnêtes, puisqu'essentiellement, nous n'avons rien pu faire pour endiguer cette pratique. La même chose est arrivée aux États-Unis.

Les États-Unis ont donc décidé d'imposer des tarifs à l'échelle mondiale. Mais ils ne devraient pas punir pour autant leur voisin, leur meilleur allié ni l'intégration... du marché. Nos relations commerciales remontent à des dizaines et des dizaines d'années.

Prenez l'aluminium, par exemple. Les prix des produits de l'aluminium ont chuté parce que la Chine a sursaturé le marché. Un pays qui produit des milliards de tonnes et plus encore et n'en utilise que 700 millions ne va pas mettre le surplus de côté sans y toucher.

Ce qu'il faut, c'est que l'Europe et les autres pays s'unissent et concluent un accord. Il ne faut pas encourager les mauvaises mesures de ce genre, mais c'est ce qui est train d'arriver. Le fait est que c'est nous qui devons assumer la facture. Les tarifs imposés sont une insulte pour le Canada. Prenez par exemple...

M. Colin Carrie: C'est le son de cloche que j'ai entendu, à court terme. Ce n'est pas que je veux vous interrompre — ce que vous dites est tout à fait valide —, mais d'autres intervenants ont dit — et je ne sais pas si c'est là que vous vouliez en venir — que si nous nous rangions tous du côté des États-Unis, ce serait vraisemblablement une façon de lutter contre le dumping en Amérique du Nord.

Si le problème était réglé... croyez-vous que ce serait une bonne stratégie à mettre en oeuvre à l'échelle mondiale, pourvu que le Canada puisse retrouver l'accès privilégié qu'il avait depuis les 25 dernières années?

•(1235)

M. Ken Neumann: Je ne sais pas si je réponds exactement à votre question, mais je crois que ce serait idéal si les tarifs étaient levés, qu'il n'y avait pas de quotas et que nous pouvions agrandir notre marché.

Je crois que notre objectif devrait être de faire en sorte que tout le monde joue selon les mêmes règles et ne puisse pas manipuler le cours de sa devise ou faire du dumping pour nous empêcher d'être concurrentiels.

Le président Trump a décidé de tirer parti de ce qui se passe dans le monde. Fondamentalement, il s'en est pris à son voisin qu'il aurait dû épargner, et maintenant, nous subissons les conséquences.

Le président: Merci, monsieur Neumann.

Monsieur Carrie, votre temps est écoulé.

La parole va aux libéraux. Monsieur Peterson, voulez-vous poursuivre là où vous vous êtes arrêté?

M. Kyle Peterson: J'avais posé une question à propos de vos stocks et de vos prix et de la façon dont la situation influence vos processus internes.

Monsieur Whitney, peut-être voudriez-vous commencer?

M. Ben Whitney: Notre stock de matières premières n'est pas très important, mais nous constatons que nos fournisseurs sont également en train de réduire leurs stocks, parce qu'ils ne veulent pas avoir encore les matières pour lesquelles ils ont payé les tarifs une fois que ceux-ci seront levés.

Avant, l'acier arrivait en deux ou trois jours. Maintenant, c'est sept ou huit jours, et cela crée toutes sortes de problèmes dans ma chaîne d'approvisionnement. Cela complique aussi les choses du côté des prix parce que c'est très tentant pour les gens qui font les devis de dire: « Il n'y en aura plus bientôt, alors aussi bien proposer un prix qui ne posera aucun problème à mes clients. » Donc, nous voulons montrer à ce genre de personnes que les devis doivent tenir compte des nouveaux prix, mais ce n'est vraiment pas facile. Au bout du compte, les gens finissent par essayer de m'éviter et de trouver de nouveaux fournisseurs.

C'est impossible pour moi de vraiment refiler les coûts en entier. Nous sommes obligés d'en absorber la majeure partie. Nous nous croisons les doigts pour que cela se règle rapidement.

M. Kyle Peterson: Je comprends tout à fait.

Monsieur Stepien.

M. Gary Stepien: Dans notre cas, puisque notre demande de remise a été acceptée, nous sommes capables de nous en sortir pour l'instant, mais avant, nous étions aussi dans cette situation, oui.

M. Kyle Peterson: Je suis content de l'entendre.

Monsieur Juneau.

M. Justin Juneau: C'est la saison forte actuellement pour les portes de garage, et dans notre industrie, le temps de réaction est crucial. Nous ne pouvons pas nous permettre de réduire nos stocks. Nous devons conserver la même quantité et avoir un actif immobilisé plus important afin de pouvoir continuer à fournir nos produits à nos clients.

M. Kyle Peterson: Merci.

Monsieur Vezina.

M. Stephen Vezina: Dans l'industrie du matériel de camionnage, juste avant que tout cela ne commence, beaucoup de gens avaient fait des réserves de tubes. C'est notre cas. Les entreprises qui

construisent des bennes basculantes, des camions à ordures ou des engins de déneigement ont fait des réserves de tôle d'acier.

Bien évidemment, une fois que les réserves sont épuisées, on doit commencer à payer plus cher afin d'obtenir les matières premières pour toutes les choses produites dans l'industrie du matériel de camionnage. Les coûts vont se répercuter sur les utilisateurs finaux: les villes, les gouvernements, les entrepreneurs privés qui utilisent les camions à ordures, les camions de déneigement et les bennes à ordures. Au bout du compte, le produit final sera plus cher, et en conséquence, les villes, les provinces, et les ministères du transport vont peut-être repousser leurs achats, ce qui va ralentir l'industrie.

M. Kyle Peterson: Monsieur Whitney, vous avez dit que vous n'aviez pas pu présenter une demande de remise parce que vous n'aviez pas de facture. Ce n'est pas vous qui payez les droits, et les clients ne vont manifestement pas vous fournir ce genre d'information par rapport aux prix. Savez-vous — ou y a-t-il une façon de savoir — si ceux qui payent les surtaxes présentent des demandes de remise?

M. Ben Whitney: Je ne sais pas. Ils ne peuvent pas présenter une demande de remboursement, puisqu'ils ne savent pas si les produits ont été exportés. En ce qui concerne les remises, je ne connais pas assez bien le marché de l'acier pour dire d'où provient l'acier.

M. Kyle Peterson: Je suis tout bonnement curieux, parce qu'il me semble évident qu'ils vous refilent la facture, et j'imagine que s'ils obtenaient un remboursement, cela aurait une incidence sur leurs prix. Dans un marché où la concurrence est forte, on ne veut pas vendre trop cher pour rien.

M. Ben Whitney: Eh bien, il y a un maillon de la chaîne d'approvisionnement qui demande un prix trop élevé. Certaines personnes ont tendance à penser: « D'accord, les tarifs sont imposés, alors je vais tout de suite monter mes prix de 25 %, même si j'ai fait des réserves de toutes sortes de choses avant leur mise en place. Je vais refiler les tarifs à mes clients. » À l'autre bout une fois que les tarifs sont abolis, les mêmes personnes se disent: « Bon, eh bien, j'ai payé les tarifs sur les produits. Maintenant, je dois trouver une façon de récupérer l'argent. » Ce n'est pas plaisant.

M. Kyle Peterson: Je vais partager mon temps avec M. Fonseca, avec votre permission, monsieur le président.

•(1240)

M. Peter Fonseca: Merci.

Ma question s'adresse à Cedomatec. Justin, je crois que vous avez mentionné que vous aimeriez avoir de l'acier et de l'aluminium d'Asie. Dans quelle proportion votre acier et votre aluminium proviendraient-ils d'ailleurs qu'en Amérique du Nord?

M. Justin Juneau: Si l'acier répond à nos critères, peut-être que nous pourrions importer jusqu'à 70 % en provenance d'autres pays, comme des pays d'Asie.

M. Peter Fonseca: Comme vous l'avez entendu, de nombreuses entreprises s'opposent à cela. Un certain nombre de témoins nous on dit que nous devrions imposer des tarifs de 25 % sur l'acier et l'aluminium venant d'Asie et de certains autres pays qui font du dumping, selon nous.

Les autres témoins peuvent aussi répondre. Quelle est votre opinion à ce sujet?

Le président: Un instant, s'il vous plaît. Les libéraux ont tendance à poser ce genre de questions tendancieuses vers la fin de leur tour de parole. Je dois être juste. Vous ne pouvez pas poser cette question.

La parole va à nouveau aux conservateurs.

Monsieur Hoback.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci à vous tous d'être avec nous. Je suis désolé que nous ayons eu un peu moins de temps que prévu, et que le format ait changé un peu, mais je suis content que nous puissions vous poser des questions.

Je vais d'abord m'adresser à Mailhot Industries. Vous avez dit que vous aviez suivi le processus et que vous aviez obtenu une exemption. Vous avez effectivement prouvé au gouvernement qu'il y avait un produit que vous ne pouviez pas vous procurer au Canada. Vous pouviez seulement l'acheter des États-Unis.

Vous avez rempli le formulaire pour obtenir l'exemption, vous avez fourni toute la documentation nécessaire, et maintenant, est-ce que le produit figure sur une liste afin que quiconque au Canada puisse obtenir une exemption et avoir accès à ce produit?

M. Stephen Vezina: Oui. À dire vrai, nous n'avons pas reçu une réponse directe à notre demande d'exemption. Cependant, le gouvernement a publié, autour du 11 octobre, un document d'information intitulé « Allègement des contre-mesures s'appliquant à certaines importations des États-Unis pour les entreprises canadiennes ». Nous avons consulté les codes SH applicables pour les différents produits, et nous avons constaté que ce dont nous avons besoin était là. C'est comme cela que nous l'avons appris. Nous savions qu'il se passait quelque chose et que le gouvernement allait mettre en place des exemptions sur certains produits. Cela ne visait pas notre entreprise en particulier. L'exemption s'applique à toutes les entreprises canadiennes qui utilisent des tubes d'acier de ce genre.

M. Randy Hoback: Dans ce cas, M. Whitney aurait accès à ce produit d'acier au même prix que vous, en théorie. Il y a un allègement des tarifs pour ce produit, n'est-ce pas?

M. Stephen Vezina: Exact.

M. Randy Hoback: De nombreux témoins sont venus devant le Comité et nous ont dit que les tarifs imposés au titre de l'article 232 sont un problème, et que les surtaxes en sont un autre. Dans de nombreux cas, les surtaxes causent des problèmes tout aussi importants que les tarifs imposés au titre de l'article 232. Je vais m'adresser au témoin de Cedomatec. Je crois que c'est un bon exemple. Les tarifs imposés au titre de l'article 232 ne vous dérangent probablement pas, mais si vous payez une surtaxe sur l'acier importé, cela aurait une incidence sur vos ventes au Canada. Ai-je raison?

M. Justin Juneau: Oui, vous avez raison. Cela toucherait nos clients au Canada.

M. Randy Hoback: Vous avez parlé de faire venir de l'acier d'Asie, par exemple, pour certaines composantes de vos portes. Si vous vous disiez: « Vous savez quoi, je ne vais pas importer d'acier. Je vais simplement faire construire cette composante quelque part en Asie où il n'y a pas ce tarif. » Dans ce cas, pourriez-vous faire expédier ces composantes sans payer les tarifs?

M. Justin Juneau: Comme je l'ai mentionné plus tôt, le temps de réaction est crucial dans notre domaine. Cela coûte une fortune de faire expédier quelque chose en provenance d'Asie vers le Canada pour l'obtenir rapidement. Nous ne pouvons donc pas envisager de faire construire ces composantes à l'extérieur du Canada.

M. Randy Hoback: D'accord. J'imagine que je me pose des questions à ce sujet. Un grand nombre de personnes disaient que ce serait bientôt terminé, mais cela ne s'est pas terminé avec la signature

de l'accord de libre-échange. Je pense que cela a surpris bon nombre de personnes du monde des affaires. Il me semble que nombre de personnes estiment que le problème sera réglé à la suite des élections de mi-mandat, mais n'importe quel membre d'un conseil d'administration qui fait preuve de prudence dirait que nous devons espérer le meilleur, mais prévoir le pire. La situation pourrait être la même l'an prochain, donc si vous voyez toujours que le problème n'est pas prêt d'être réglé, quel type de mesure votre organisation va-t-elle prendre afin de s'assurer de rester concurrentielle non seulement ici au Canada, mais également sur le marché international?

Monsieur Stepien, j'estime que vous êtes une bonne personne à qui poser cette question. Je passerai par la suite à M. Hammersley, puisque vous avez déjà eu à composer avec ce que ces entreprises vivent actuellement, face au Tennessee et au Kentucky, et les mesures visant à les inciter à déménager là-bas.

Je vais commencer par vous, monsieur Stepien.

M. Gary Stepien: Dans notre cas, nos préoccupations concernent notre gros client, puisqu'il doit composer avec les tarifs imposés au titre de l'article 232 en plus de la surtaxe.

M. Randy Hoback: Il est doublement touché.

• (1245)

M. Gary Stepien: Exactement. Je ne peux pas parler au nom des responsables de cette entreprise, mais vous pouvez être certain qu'avec le montant d'argent qu'ils ont investi, ils vont devoir réfléchir sérieusement à ce qu'ils vont faire.

M. Randy Hoback: Il s'agit de rester au Canada et d'être doublement touché, ou d'aller aux États-Unis et de ne pas être touché du tout.

M. Gary Stepien: Dans notre cas, la remise de droits de douane a réglé notre problème, mais le problème tient au fait que lorsque l'entreprise expédie quelque chose aux États-Unis, certains des produits qu'elle fabrique sont visés par les tarifs imposés au titre de l'article 232. Du côté canadien, l'entreprise subit les répercussions découlant du fait que les produits étrangers ne sont assujettis à aucun droit, ce qui fait d'elle un fabricant à charges élevées.

M. Randy Hoback: Monsieur Hammersley, pourriez-vous nous donner un aperçu de ce qui incite les entreprises à déménager aux États-Unis?

M. Robert Hammersley: J'aimerais commenter le sujet en vous dressant un portrait général. Rappelons-nous que le problème ici ne porte pas uniquement sur les tarifs. Il s'agit également des lois, qu'elles soient provinciales ou fédérales, et il s'agit de la concurrence avec les États-Unis. Il est illégal pour les entreprises ou les collectivités dans mon coin de pays d'inciter les sociétés à déménager, par l'entremise de cadeaux fiscaux ou d'autres moyens du genre; cependant, l'État de l'Ohio le fait régulièrement, et l'État du Michigan le fait aussi. C'est une menace. J'estime qu'il faut voir le problème dans son ensemble et que la simplicité est probablement la meilleure solution.

Je trouve qu'il est intéressant de jeter un coup d'oeil à l'imposition de tarifs et à la création de programmes de remboursement, dont l'administration nécessite bon nombre d'heures de travail. Il serait bien plus simple pour tous si nous pouvions juste simplifier le processus et revenir à la réalité, c'est-à-dire que, en ce qui concerne le commerce entre le Canada et les États-Unis, nous ne sommes pas une menace pour la sécurité l'un de l'autre. Cela fonctionnait bien auparavant, nous devrions alors revenir à cette situation.

M. Randy Hoback: Oui, je suis d'accord avec vous, mais il me semble que la réalité est...

Vous plaisantez. Quel genre de montre avez-vous là?

Le président: Je sais, vous vous emballez...

M. Randy Hoback: Ce n'est pas une Timex.

Le président: ... vous êtes sur une lancée, mais je dois être juste envers tout le monde.

Nous avons encore du temps pour un autre député; le temps restant ira au NPD.

Monsieur Duvall, vous avez trois minutes. Allez-y.

M. Scott Duvall: Merci, monsieur le président.

Monsieur Neumann, M. Fonseca s'est retourné et a dit que le président d'Unifor a pleinement approuvé l'accord de libre-échange. J'ai entendu la même chose, particulièrement puisqu'il oeuvre dans le domaine de l'automobile. J'ai également entendu dire qu'il n'appuyait pas l'imposition de tarifs pour l'acier et l'aluminium, car cela augmenterait le prix des automobiles en Amérique du Nord, ce qui éliminerait la concurrence puisque nous importerions des automobiles de l'étranger.

Souscrivez-vous à cette évaluation?

M. Ken Neumann: Certainement, il n'y a aucun doute sur le fait que je comprenne les raisons qui poussent les représentants d'Unifor à dire qu'ils sont très satisfaits de ce qui a été négocié par rapport aux tarifs, mais en même temps, ils devraient également avoir des réserves, puisqu'ils ont des membres qui oeuvrent dans le domaine de l'aluminium. Ils ont des membres au Québec et également en Colombie-Britannique, et ces tarifs les touchent de la même façon. Donc, bien sûr, j'ai peine à imaginer qu'Unifor puisse nier que l'accord soit favorable à certains égards, mais si vous regardez le problème dans son ensemble, cela n'augure rien de bon pour les membres qui font partie des industries que nous représentons.

M. Scott Duvall: Merci.

Monsieur Hammersley, le Mexique est aux prises avec les mêmes problèmes que nous en ce qui a trait aux tarifs sur l'acier et l'aluminium. Les responsables de ce pays ont déclaré qu'ils ne signeraient pas l'accord tant que ces tarifs sur l'acier et l'aluminium sont en vigueur. J'ai vu de nombreuses personnes demander au gouvernement canadien de faire de même. Croyez-vous que nous devrions le faire?

M. Robert Hammersley: J'ai célébré lorsque j'ai entendu dire que le Mexique avait déclaré cela vendredi, et je féliciterai le gouvernement canadien s'il devait faire la même chose.

M. Scott Duvall: Monsieur Stepien, qu'en pensez-vous?

M. Gary Stepien: Sans hésitation, oui.

M. Scott Duvall: Monsieur Whitney, êtes-vous du même avis?

M. Ben Whitney: Non, je ne souhaite pas faire de commentaire.

M. Scott Duvall: D'accord.

Monsieur Neumann?

M. Ken Neumann: Je crois que vous connaissez ma réponse à la question: bien sûr.

Le président: Avez-vous terminé?

Eh bien, tout le monde, voilà qui conclut notre réunion.

Je tiens à remercier les témoins. Je m'excuse de la confusion au départ, mais lorsqu'il faut se rendre à la Colline, il faut y aller.

Merci à tous de la discussion et des bons exposés. Il s'agit de temps difficiles pour vos entreprises et vos travailleurs, et nous allons faire de notre mieux.

Je vais suspendre la séance. Chers collègues, nous avons cinq minutes à huis clos. Je demanderais à tous les autres de quitter la pièce, pour que nous puissions procéder. Nous allons commencer dans deux minutes.

[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>