



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 125 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 23 octobre 2018

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le mardi 23 octobre 2018

• (1135)

[Traduction]

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

Désolé pour le retard. Nous avons tenu des votes à la Chambre, et cela modifie toujours l'ordre du jour.

Nous poursuivons notre étude des impacts des tarifs sur les affaires, les entreprises et les travailleurs canadiens dans le domaine de l'acier et de l'aluminium.

À ce jour, nous avons tenu pas mal de séances, et divers témoins et ministres sont venus comparaître.

Chers collègues, nous essaierons d'être brefs, aujourd'hui, afin de tenter d'épuiser l'ordre du jour de sorte que nous puissions entendre le témoignage de tout le monde et tenir un bon dialogue.

Nous accueillons aujourd'hui trois groupes de témoins. J'aime bien toujours commencer par ceux qui comparaissent par vidéoconférence, au cas où nous aurions des problèmes d'ordre technique.

Monsieur Wharin, pouvez-vous m'entendre?

M. Chris Wharin (directeur de l'administration, Bohne Spring Industries Ltd.): Oui, bonjour.

Le président: Si vous n'y voyez pas d'inconvénient, vous pouvez commencer, puis nous pourrions poursuivre la séance.

Allez-y, monsieur.

M. Chris Wharin: Je peux commencer, pas de problème. Bonjour.

Je voudrais me présenter. Je suis Chris Wharin, de l'entreprise Bohne Spring Industries. Nous sommes des fabricants de ressorts mécaniques de précision et de formes en fil, à Toronto. Notre entreprise est exploitée de façon continue depuis environ 1891. Nous employons approximativement 42 personnes et sommes responsables du gagne-pain de 40 familles, essentiellement.

Quand nous avons été mis au courant des tarifs et, plus particulièrement, des contre-mesures tarifaires, il est certain que nous avons eu l'impression d'avoir été sacrifiés sur l'autel, d'une certaine manière, en ce qui a trait à notre propre entreprise, ainsi qu'à notre industrie tout entière. Ces tarifs nous font subir énormément de stress, personnellement, car nous tentons d'atténuer les dommages qu'ils ont causés.

Les questions qui ont été posées la première fois que nous avons été invités à présenter cet exposé semblent maintenant un peu redondantes. On dirait des questions qui ont été posées au mois de juin, quand le processus de consultation a commencé. À cette époque, j'avais rédigé un mémoire énonçant qu'en fin de compte, je pensais que les contre-mesures tarifaires auraient une plus grande

incidence négative sur les entreprises et les consommateurs du Canada parce que tous les prix allaient augmenter.

Malheureusement, je n'ai pas l'impression que notre message ait nécessairement été entendu à ce moment-là, et, en conséquence, le gouvernement a imposé d'énormes tarifs sur un vaste éventail de produits en guise de mesure de représailles contre les tarifs mis en œuvre par les Américains au titre de l'article 232.

Je m'opposais et m'oppose encore fermement à ces contre-mesures tarifaires, car je crois qu'elles n'aident en rien les fabricants ou les citoyens canadiens. Les seules entreprises qui en profitent peut-être sont les producteurs d'acier et d'aluminium, qui peuvent recevoir une aide gouvernementale leur permettant de mieux composer avec la perte de ventes sur le marché américain.

Les contre-mesures tarifaires ont des conséquences négatives très graves sur notre entreprise. Comme je l'avais décrit en détail dans mon mémoire initial, une bonne partie du matériel que nous utilisons pour fabriquer nos produits provient des États-Unis et est assujéti au tarif de 25 %.

Depuis le 1^{er} juillet, quand ces tarifs sont entrés en vigueur, nous avons payé plus de 50 000 \$ en surtaxes. Ces paiements équivalent à une somme annuelle d'environ 150 000 \$. Ces tarifs ont un effet paralysant sur notre flux de trésorerie et sur nos profits, car nous ne pouvons pas transférer toutes ces augmentations importantes à nos clients. Non seulement nous payons la surtaxe de 25 %, mais nous subissons également des hausses de l'ordre de 25 % du prix de base des matériaux des fournisseurs en raison des pénuries au sein de l'industrie. Cela signifie que nos coûts ont augmenté de 50 à 60 %, dans certains cas.

Nous sommes tous très préoccupés par les tarifs supplémentaires qui entreront en vigueur le 25 octobre en ce qui concerne les matériaux provenant de l'extérieur de l'Amérique du Nord et par les conséquences qu'ils auront sur le prix de ces matériaux. On m'a dit qu'une surtaxe de 25 % sera imposée sur tous les fils pour ressort en acier inoxydable provenant de la Corée, par exemple. Au Canada, les fils en acier inoxydable auxquels nous avons accès ne sont ni de la bonne qualité ni de la bonne nuance pour nos produits. La plupart des matériaux que nous utilisons ne sont pas accessibles au Canada; pourtant, ils sont assujettis aux surtaxes.

Nous avons été soulagés de voir, le 11 octobre, le décret de remise des droits de douane 18-16. Ce décret sera certainement utile d'ici la fin de l'exercice, quoique je ne pense pas que l'annexe soit complète, car elle omettait des articles particuliers que nous utilisons régulièrement, que nous ne pouvons pas obtenir localement, soit, plus précisément, des cordes et des fils pour ressorts étirés à froid.

Certains de ces matériaux sont accessibles au Canada, auprès de Sivaco et de Mittal, mais pas les tailles fines dont nous avons besoin, c'est-à-dire 1,14 millimètre et moins. L'autre problème tient au fait qu'à Sivaco et à Mittal, il faut commander des quantités minimales de 8 000 à 12 000 livres et attendre 12 semaines avant de les recevoir. Dans notre entreprise, nous n'utilisons pas d'assez grandes quantités de matériel pour justifier l'achat directement auprès d'une usine. Nous devons compter sur des entrepôts locaux qui fournissent des quantités plus petites et, ensuite, nous sommes à la merci du matériel qu'ils ont en stock.

Nous avons connu des difficultés particulières au moment de transmettre ces majorations à nos clients, surtout dans le secteur de l'automobile. Nous n'avons pas les moyens d'absorber ces surtaxes. Comme je l'ai dit, le stress associé au fait de tenter de les transmettre aux clients est démesuré.

• (1140)

À nos yeux, il n'est pas du tout logique que l'on pénalise les fabricants canadiens pour l'achat de matières brutes qu'ils ne peuvent pas acheter à l'échelon local. Si des tarifs devaient être imposés, ils auraient dû l'être sur les produits finis, afin d'aider à protéger les fabricants de pièces canadiens et leurs employés. Les entreprises canadiennes, principalement les fabricants de pièces d'automobiles canadiens qui achètent des ressorts finis, des formes et des emboutissages de fils des États-Unis ne paient pas de tarifs, alors ils peuvent acheter ces articles pour moins cher dans ce pays ou dans un autre qu'au Canada, et ce, même si l'industrie canadienne est pleinement capable de fournir tous les produits dont ils ont besoin. Au bout du compte, cette situation sera extrêmement préjudiciable pour notre industrie au pays.

Le président: Excusez-moi, monsieur. Pourriez-vous conclure, afin que nous puissions accorder du temps aux autres témoins?

M. Chris Wharin: Oui.

Les hausses de prix, qui, bien entendu, sont transmises à nos clients, ne font que les encourager à magasiner à l'étranger.

Aucun propriétaire de petite entreprise au Canada ne devrait avoir à subir ce type de pression. Il est déjà assez stressant de faire des affaires, sans avoir à composer avec une intervention gouvernementale de cette portée et de cette envergure. Combien de temps devrais-je consacrer et combien d'efforts devrais-je déployer afin de lutter contre ces tarifs et de tenter de transmettre les augmentations de prix à des clients de plus en plus hostiles? Notre gouvernement se soucie-t-il de la survie des petites entreprises comme la nôtre? Comment puis-je faire croître et exploiter mon entreprise efficacement lorsque je dois composer avec les conséquences de ces tarifs et de ces augmentations au chapitre du matériel? Les petites entreprises ne devraient-elles pas se concentrer sur leur croissance au lieu de lutter contre le gouvernement et de se battre avec les clients en raison d'augmentations des prix?

Les matériaux de grande qualité dont nous avons besoin pour la production de nos pièces ne sont pas accessibles auprès de fabricants canadiens. Je souscris pleinement à l'opinion des membres du Comité du commerce international, selon laquelle les processus de demande de remise d'Ottawa sont bien trop lourds pour de nombreux propriétaires d'entreprises, surtout les petites comme la nôtre, qui sont déjà accaparés par les activités quotidiennes associées à l'exploitation de leur entreprise.

Merci.

Le président: Il est certain que les temps sont durs pour les entreprises, petites et grandes, ainsi que leurs employés.

Nous allons maintenant passer à MM. Wilson et Gates, d'Ocean Steel and Construction Ltd.

Vous avez la parole.

M. Harrison Wilson (vice-président, Ocean Steel and Construction Ltd.): Merci de l'invitation à comparaître devant le Comité.

Ocean Steel and Construction Ltd. est un fabricant d'acier de construction dont le siège social est situé à Saint John, au Nouveau-Brunswick. Nous possédons des usines de fabrication à Saint John et à Fredericton, au Nouveau-Brunswick. Nous employons au total environ 200 employés: 70 membres du personnel composés d'ingénieurs, de détaillants, de préposés aux devis et de gestionnaires de projets, et 130 ouvriers payés à l'heure, comme des opérateurs de machines, des soudeurs, des ajusteurs, des peintres et du personnel d'entretien.

Ocean Steel a été fondée en 1955 et est le plus vieux membre de l'Institut canadien de la construction en acier. Nous avons fourni de l'acier de construction aux fins de projets réalisés de Terre-Neuve à l'Alberta, et même au sud jusqu'au Texas. Nous menons des projets aux États-Unis depuis les années 1960. Le pourcentage des travaux que nous réalisons dans ce pays en une année peut aller de 0 à 100 %.

La fabrication d'acier de construction suppose la conception de raccords pour chacune des composantes et la création de dessins de production à l'aide d'un logiciel en trois dimensions afin d'établir un modèle de construction virtuel; lequel sert ensuite à générer des fichiers numériques permettant de faire fonctionner notre équipement à commande numérique par ordinateur — il peut s'agir de scies, de perceuses, d'appareils Anglemaster, d'appareils d'insolation, etc. — dans notre atelier. Un investissement subséquent est requis pour que nous puissions nous procurer l'équipement informatique dernier cri offert dans notre industrie. Par exemple, le dernier appareil de pressage de plaques que nous avons installé récemment a coûté près de 1 million de dollars.

Dans le passé, nous nous sommes approvisionnés en matières brutes auprès d'usines situées aux États-Unis et au Canada. En raison de nos préoccupations à l'égard de la qualité et de la livraison de pièces d'acier de forme allongée et laminées à plat, nous avons évité l'achat d'acier auprès de fournisseurs à faible coût, comme la Chine, la Russie et l'Inde.

Les surtaxes canadiennes sur le matériel provenant des États-Unis nous occasionnent des difficultés dans deux ou trois domaines.

Les profilés creux en sont un. Certaines des grandes tailles ne sont pas offertes par les usines canadiennes. Aucune pièce ayant deux côtés adjacents d'une longueur totale de 24 pouces ou plus, par exemple les profilés 14 x 14 ou 18 x 6, n'est produite par les usines canadiennes. Nous devons acheter les pièces de ces tailles aux États-Unis et, par conséquent, payer la surtaxe canadienne. Le paiement de cette surtaxe fait augmenter le prix pour nos clients et nous rend moins concurrentiels par rapport aux fabricants étrangers.

La tôle forte est un autre domaine. Le Canada ne compte qu'un seul laminier à tôles fortes: Aciers Algoma. En raison des limites sur les plans de l'épaisseur de la tôle, des nuances de l'acier, du poids et de la taille des pièces que peut produire cette entreprise, nous nous procurons des tôles plus épaisses, plus lourdes et plus longues auprès d'usines américaines comme SSAB, Nucor et ArcelorMittal. Dans le passé, Algoma avait des restrictions, selon lesquelles l'acier ne devait pas faire plus de deux pouces trois quarts d'épaisseur ni peser plus de 26 000 livres dans le cas de la tôle A572 de nuance 50, et 50W, qui est la nuance de tôle la plus populaire dans notre industrie.

Nous avons souvent besoin de tôle plus épaisse et plus lourde de cette nuance pour la fabrication de poutres d'acier utilisées dans le cadre de grands projets industriels et de construction de ponts. Nous croyons savoir qu'Algoma tente de renforcer sa capacité de produire des tôles plus épaisses dans davantage de nuances et d'accroître de façon générale ses volumes de production, mais, à ce jour, nous ne croyons pas qu'elle a atteint ce but.

Avant la mise en oeuvre du tarif de 25 %, environ 60 % des besoins des fabricants d'acier de construction canadiens étaient comblés par des laminoirs des États-Unis. Actuellement, d'après notre expérience, chez Algoma, la demande en tôles d'acier dépasse les capacités. Par exemple, en juin dernier, nous avons passé une commande auprès d'Algoma afin que le matériel soit livré au plus tard à la mi-août. Nous sommes rendus au mois d'octobre 2018, et notre commande n'a pas encore été reçue. De fait, pour respecter les engagements que nous avons pris dans notre calendrier des travaux, nous avons été obligés d'acheter des tôles auprès d'autres sources afin de remplacer la commande que nous avions passée à Algoma, à un prix considérablement plus élevé, compte tenu des surtaxes ou des majorations.

Tant qu'Algoma n'aura pas de capacité suffisante au Canada, en guise de mesure temporaire, nous proposerions qu'un quota soit établi pour l'importation de tôle des États-Unis sans que des surtaxes soient appliquées. Ce quota serait rajusté à mesure qu'Algoma renforcerait ses capacités au chapitre de la production, des tailles et des nuances.

Dans le cas des gros projets commerciaux et industriels réalisés au Canada, nous sommes parfois en concurrence contre des fabricants étrangers. Certains de ces fabricants font le dumping d'acier fabriqué au Canada, ce qui met les fabricants canadiens comme nous-mêmes dans une position désavantageuse. Maintenant, compte tenu des surtaxes que nous devons payer sur du matériel que nous ne pouvons pas nous procurer au Canada, nous sommes encore moins concurrentiels que nous ne l'étions auparavant.

● (1145)

Nous avons participé aux poursuites commerciales lancées en 2017 et coordonnées par l'ICCA relativement à l'acier fabriqué aux fins de projets industriels qui faisait l'objet d'un dumping au Canada. L'Agence des services frontaliers du Canada et le Tribunal canadien du commerce international ont conclu que des fabricants de la Chine, de la Corée du Nord et de l'Espagne faisaient du dumping d'acier fabriqué et que les fabricants chinois étaient également subventionnés. La perception de droits antidumping et compensatoires a été appliquée à certains fabricants de ces pays.

Nous approuvons et appuyons en principe les contre-mesures canadiennes visant à protéger les emplois dans les usines d'acier canadiennes; toutefois, il est tout aussi important de protéger les emplois des employés de fabricants d'acier de construction contre les pratiques commerciales inéquitables. Voilà pourquoi nous avons été déçus d'apprendre que le gouvernement canadien avait décidé de renoncer aux droits antidumping et compensatoires imposés à la Chine, à la Corée du Nord et à l'Espagne relativement à l'acier fabriqué destiné au projet de LNG réalisé en Colombie-Britannique. Cette décision signifiera probablement la perte d'une importante quantité de travail pour les fabricants d'acier canadiens.

Du point de vue de notre industrie, il semble que le gouvernement se soucie de la protection des travailleurs des usines d'acier, mais pas de ceux des fabricants canadiens qui transforment les produits de ces usines en composantes fabriquées. Sans une industrie solide de

fabrication d'acier au Canada, les usines d'acier canadiennes n'auront aucun client à l'intérieur du pays.

Merci de cette occasion de soulever nos préoccupations auprès de votre comité.

● (1150)

Le président: Merci, monsieur.

Nous allons passer à l'Association d'aluminium du Canada.

Monsieur Simard, vous avez la parole.

M. Jean Simard (président et chef de la direction, Association d'aluminium du Canada): Bonjour, et merci de cette invitation à comparaître devant le Comité concernant l'impact des tarifs découlant de l'application de l'article 232 sur le secteur de l'aluminium.

La position de notre industrie est très claire. Nous demandons un retour complet et permanent au libre-échange pour tous les produits de l'aluminium, sans exception, entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, comme c'était le cas avant le 1^{er} juin 2018. Cela signifie le retrait de tous les tarifs imposés au titre de l'article 232, sans quotas.

L'Association d'aluminium du Canada croit, tout comme ses homologues américains et mexicains, que l'impulsion est là. Grâce aux principes convenus dans l'AEUMC, les conditions sont maintenant en place pour que l'administration américaine mette fin à ces mesures de façon permanente. Toutes les parties peuvent maintenant recommencer à faire croître l'économie de l'Amérique du Nord dans le but de livrer concurrence au reste du monde.

L'AEUMC rassemble trois pays dans le cadre d'une entente commune, établissant un marché continental doté de règles préétablies pour les trois joueurs. Désormais, nous devons tous protéger l'intégrité de cette proposition de valeur qui a été difficile à élaborer en surveillant et en gérant le métal en provenance de pays qui ne sont pas parties à l'accord, et en respectant les règles d'origine, tout cela d'une manière harmonisée.

Les tarifs et les quotas vont à l'encontre des idées négociées entre les parties sous le régime du nouvel accord de libre-échange. Ce que peut faire le Canada — et ce qu'il fait —, c'est de protéger l'intégrité de l'accord en surveillant et en gérant les métaux provenant de pays qui ne l'ont pas signé afin de s'assurer qu'aucun transbordement ou contournement des règles n'a lieu.

Comme nous l'avons déclaré bien des fois, le problème que connaît l'industrie de l'aluminium tient à sa capacité excédentaire, principalement de la Chine, et c'est là que les pays parties à l'accord de libre-échange devraient concentrer leur attention.

En Amérique du Nord, l'industrie de l'aluminium possède une chaîne de valeur hautement intégrée. Les 8 000 travailleurs de nos usines canadiennes, qui produisent 3,2 millions de tonnes de métaux primaires, approvisionnent en aval une industrie américaine où plus de 160 000 travailleurs créent de la valeur dans les industries de l'automobile et de l'aérospatiale.

Selon les chiffres de l'Association d'aluminium du Canada, l'industrie de l'aluminium américaine génère plus de 175 milliards de dollars aux États-Unis, alors que nos exportations annuelles génèrent environ 7 milliards de dollars américains. Nous sommes très loin d'un déficit américain.

Si l'on continue d'imposer un tarif sur l'aluminium, on ne fera que nuire à l'industrie des deux côtés de la frontière et à lui rendre sa tâche difficile pour ce qui est de répondre à la demande croissante en aluminium. Le Canada exporte 70 % de ses métaux vers les États-Unis, et les entreprises en aval dans ce pays ont besoin de ces métaux pour répondre à la demande. Les États-Unis produisent 700 000 tonnes; leurs capacités s'élèvent à 2 millions de tonnes, et leurs besoins, à 5,5 millions de tonnes.

L'aluminium est une marchandise, et son prix est le même partout dans le monde. Si l'on augmente artificiellement le coût des intrants et qu'on limite l'offre de métal, le prix de l'aluminium en Amérique du Nord sera le plus élevé au monde en raison des tarifs. L'industrie en aval, ici et aux États-Unis, devient moins concurrentielle. Cette situation profite aux fournisseurs étrangers et nuit à nos entreprises en aval, au pays, qui sont expulsées du marché. Pendant que cette situation survient, les producteurs primaires canadiens tendent à perdre leur part du marché, eux aussi. Ceux qui se retirent ne reviennent pas.

Cette perturbation de notre chaîne de valeur intégrée est une perte nette pour les États-Unis et le Canada. Nombre de ces entreprises font partie de la chaîne de valeur nord-américaine, mais se retrouvent à court d'argent lorsqu'elles doivent payer le tarif de 10 % applicable à l'expédition de marchandises vers les États-Unis et font face à une concurrence croissante d'autres sources situées ailleurs dans le monde.

Nous apprécions les efforts déployés par le gouvernement canadien dans le but d'aider à compenser ces situations, mais ils ne font que mettre en évidence la raison pour laquelle les tarifs devraient être entièrement retirés. L'instabilité du marché et la perturbation de la chaîne d'approvisionnement nous amènent également sur la voie non souhaitée de la substitution des métaux.

Le consommateur final de l'aluminium, qu'il s'agisse d'entreprises de l'industrie de l'automobile ou des boissons, évaluera le coût et l'accessibilité des stocks à des fins d'investissement ultérieur. Ces entreprises peuvent remplacer l'aluminium par d'autres types de matériaux et, une fois que l'entreprise est partie, elle ne revient pas.

Fait plus important: l'incertitude quant à la permanence de ces tarifs et la perturbation qu'ils causent sur le marché font qu'il est difficile de planifier efficacement les investissements et mettent en péril les projets d'expansion du Canada dans l'industrie de l'aluminium.

Comme nous sommes l'une des plus grandes régions de production au monde, nous devons maintenir notre compétitivité par l'accroissement de nos capacités et continuer à investir dans la modernisation des usines. Les investissements requis sont de l'ordre de milliards de dollars. L'industrie canadienne a investi plus de 13 milliards de dollars depuis 2008 dans le but de demeurer une industrie concurrentielle de calibre mondial.

• (1155)

Enfin, le Canada constitue non pas une menace pour la sécurité nationale des États-Unis, mais plutôt, en fait, un atout. Depuis la Seconde Guerre mondiale, nos deux pays ont élaboré et mis en oeuvre des accords d'assistance mutuelle, et ce, en périodes de conflits et de paix. Nous avons toujours été un proche allié stratégique, au chapitre de la production et de la main-d'oeuvre, pour la base de défense nationale américaine. Nous avons toujours appuyé les États-Unis.

Sans une exemption totale et permanente à l'égard des mesures à long terme prévues à l'article 232, le climat d'incertitude sera tel que toute reprise américaine potentielle reposant sur des prix contextuels

et intérieurs ne sera pas durable. Les usines sont simplement trop vieilles. En même temps, cette politique rendra tout projet d'expansion au Canada difficilement justifiable, ce qui mettra à risque l'ensemble de la capacité de production d'aluminium de l'Amérique du Nord.

Après quelques années, nous finirons par nous rendre compte du fait que les conséquences inattendues de cette politique auront été de favoriser généralement les producteurs étrangers, comme la Chine, la Russie et le Moyen-Orient.

Merci.

Le président: Merci, monsieur.

À mesure que nous menons cette étude, nous entendons parler des répercussions partout au pays.

Je souhaite la bienvenue aux députés qui se sont présentés aujourd'hui de Richmond Hill, de Mont-Royal, de Kenora et de Mississauga—Streetsville.

Sans plus attendre, nous allons procéder directement à un dialogue avec les députés, et nous allons commencer par les conservateurs.

Monsieur Carrie, vous avez la parole.

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

Je veux remercier les témoins de leur présence. Nous étudions cette question depuis le début de l'été.

Je dois vous dire, monsieur Wharin, que les propos que vous avez tenus au sujet de votre impression selon laquelle vous avez été sacrifié sur l'autel et que votre message n'a pas été entendu sont un peu déconcertants, à mes yeux, et — je pense — à ceux de tous les membres du Comité. Malheureusement, nous avons entendu ces propos de la bouche d'un certain nombre d'intervenants.

Le ministre a comparu la semaine dernière, et il ne semblait pas conscient de l'état d'urgence que provoquent ces tarifs. Ce que vous avez dit au sujet de votre incapacité à transmettre les coûts et de la lourdeur du processus en place pour obtenir un certain allègement, nous l'entendons répéter encore et encore. Je viens d'Oshawa, où nous effectuons de la fabrication, et je commence à être vraiment inquiet. Comme l'affirme M. Simard, une fois que ces emplois seront partis, ils ne reviendront pas.

Dans le cadre de cet ALENA renégocié, les États-Unis peuvent encore recourir à l'article 232 pour adopter de nouveaux tarifs, pourvu que les mesures ne s'appliquent pas au Canada pour une période de 60 jours. Estimez-vous que le degré d'incertitude a diminué, ou plutôt qu'il demeure aussi fort qu'il l'était avant l'entrée en vigueur de ce nouvel ALENA? Certains l'affublent d'un nom péjoratif parce qu'il n'a vraiment eu aucun effet utile. Estimez-vous que l'incertitude est demeurée forte, compte tenu de l'imposition continue des tarifs prévus à l'article 232 et de la menace d'imposition de ces tarifs dans l'avenir? Cet accord a-t-il eu la moindre utilité?

Peut-être que vous pourriez commencer, monsieur Wharin.

M. Chris Wharin: Merci.

Non, tant que ces contre-mesures tarifaires n'auront pas été abandonnées entièrement, je ne vois pas quel avantage le nouvel accord apportera à notre industrie, à l'utilisation des métaux et ainsi de suite. Il n'y en a absolument aucun, de notre point de vue.

Il est bien que les remises soient établies. Maintenant, certains matériaux ne seront pas assujettis à une surtaxe au moment où ils traverseront la frontière, ce qui est bien et aurait dû être fait depuis longtemps, mais, tant que les tarifs n'auront pas complètement disparu... Comme vous l'avez déclaré, il y a une énorme incertitude sur le marché. Nos fournisseurs ne savent pas vraiment comment fixer le prix de leurs produits, car ils ne savent pas, d'une semaine ou d'un mois à l'autre, combien le matériel qu'ils achètent va leur coûter. Ils ne savent pas combien nous transmettre. Il s'agit vraiment d'un processus continu où l'on tente d'établir des prix, ce qu'on peut transmettre à ses clients, et ainsi de suite.

• (1200)

M. Colin Carrie: Nous entendons ces propos encore et encore.

Monsieur Simard, je veux vous poser une question.

Vous avez parlé des quotas. Fait intéressant, je pense qu'il s'agit du premier accord de l'histoire canadienne où nous tentions d'obtenir un libre-échange accru, et nous nous sommes retrouvés avec un accord prévoyant davantage de contraintes et une moins grande capacité de libre-échange.

Les personnes qui ont comparu devant le Comité ont présenté des points de vue divergents au sujet des quotas. Il semble que certains des grands joueurs affirment que c'est ainsi qu'il faut procéder. Imposons des quotas parce que plusieurs pays ont conclu avec les États-Unis des accords qui comprennent des quotas. D'autres sont d'avis que les quotas limitent vraiment la capacité de croître et d'attirer de nouveaux investissements, car on limite maintenant la croissance. On crée un plafond.

La semaine dernière, nous avons accueilli un témoin qui affirmait essentiellement que nous pourrions conclure un accord demain si nous acceptions ces quotas, et je crains qu'il y ait eu entre le gouvernement actuel et l'administration américaine un certain type d'entente, selon laquelle nous finirons par aller dans cette direction. On dirait que, plus nous attendons, moins les marchés auxquels nous aurons accès seront nombreux.

Pourriez-vous nous donner votre avis en nous précisant si vous voyez le moindre avantage à l'établissement d'un système de quotas sur l'acier et l'aluminium afin qu'on puisse se débarrasser des tarifs imposés au titre de l'article 232? Quel conseil donneriez-vous au Comité sur ce sujet?

M. Jean Simard: Merci de poser la question.

Je parlerai pour l'industrie de l'aluminium, car nos marchés sont totalement différents. Ils sont structurés différemment. Les prix sont différents. La nature du commerce transfrontalier diffère beaucoup entre les deux industries. Quand j'ai affirmé au départ que nous sommes totalement contre les quotas... ils sont la pire chose qui puisse arriver au Canada, en ce qui a trait à la production d'aluminium. Ils nuisent à la croissance. Ils font régner une grande incertitude. On sait quand ils commencent, mais pas quand ils finissent. Nous ne savons pas ce qui nous attend après. Ils font augmenter les prix pour tout le monde en Amérique du Nord, ce qui est très mauvais, car cette augmentation crée de l'inflation dans une industrie métallurgique et fait le jeu des fournisseurs étrangers.

D'aucuns affirment que d'autres pays ont accepté les quotas. Je ne suis pas certain qu'ils l'aient fait et, si c'est le cas, je ne suis pas certain qu'ils aient été conscients de ce qui est en train de se passer. Vous pouvez demander aux Sud-Coréens ce qu'ils pensent des quotas qu'ils ont — je cite — « acceptés ». C'est comme le lendemain de la veille, pour eux, actuellement.

Le président: Merci, monsieur Simard. Le temps prévu est écoulé.

C'est maintenant aux libéraux de poser des questions.

Madame Ludwig, vous avez la parole.

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

Je remercie tous les témoins des exposés présentés ce matin.

Monsieur Simard, merci d'avoir mentionné que le Canada ne constitue pas une menace à la sécurité nationale. Je crois que tous ceux présents autour de cette table s'entendent pour dire que cette raison n'aurait jamais dû être invoquée pour imposer un tarif, et que le but ultime est de l'éliminer.

Je remercie les représentants d'Ocean Steel de leur présence ici ce matin. Deux cents emplois à Saint John, c'est un nombre important. J'ai parlé avec des responsables de votre entreprise plusieurs fois, et je sais que la situation des fabricants est quelque peu différente de celle d'autres groupes de l'industrie. Dans quelle mesure importez-vous de l'acier des États-Unis et en faites-vous la transformation dans le but de le réexporter?

M. Harrison Wilson: Actuellement, environ 60 % de nos produits sont vendus aux États-Unis.

Comme je l'ai mentionné précédemment, vu qu'on ne peut obtenir certains formats au Canada, nous devons les importer des États-Unis, fabriquer les pièces, et ensuite les réexporter vers les États-Unis. Pour l'instant, nous pouvons recouvrer des droits pour ces produits, mais il y a des incertitudes quant aux sommes que nous pouvons récupérer. Ne pourrions-nous pas demander un remboursement pour la matière qui est perdue dans le processus de fabrication? Nous avons encore des coûts additionnels que nos concurrents américains n'ont pas.

Nous avons un grand nombre de contrats aux États-Unis.

• (1205)

Mme Karen Ludwig: Très bien, merci.

Avez-vous présenté des demandes liées au décret de remise ou aux mesures de protection?

M. Harrison Wilson: Non, pas encore. Nous avons bon espoir que les tarifs seraient éliminés à la signature du nouvel accord commercial. Malheureusement, ce n'est pas ce qui s'est passé. Nous devons probablement présenter ces demandes maintenant.

Mme Karen Ludwig: D'accord. Nous pourrions assurément vous mettre en communication, aujourd'hui même, avec des personnes, ici à Ottawa, qui pourraient vous aider à avancer dans ce processus.

M. Harrison Wilson: Ce serait fantastique. Nous vous serions reconnaissants.

Mme Karen Ludwig: Très bien. Merci.

En ce qui concerne les formes et les tailles, je crois que c'est un autre aspect particulier lié à la nécessité d'importer des pièces. Nous avons entendu le témoignage d'autres personnes, M. Wilson et M. Gates, selon lequel si le produit est offert au Canada... Il y a eu certains problèmes à un moment. Ce que vous avez évoqué aujourd'hui à propos de la société Algoma... Donc il est possible qu'un produit semblable soit offert au Canada, mais que la date de disponibilité du produit pose problème. Dans quelle mesure avez-vous été touché par cette situation?

M. Harrison Wilson: Cela nous touche assez durement pour ce qui est de la tôle forte.

Comme je l'ai mentionné précédemment, dans certains de nos projets, nous devons concurrencer des manufacturiers de l'étranger, et ils n'ont pas à s'inquiéter, par exemple, de tarifs sur l'acier fabriqué importé au Canada. Au moins certains pays ne sont pas touchés par les droits compensateurs. Le Vietnam, par exemple, exporte de l'acier au Canada pour le projet de Baffinland. Nous avons soumissionné afin de fournir de l'acier de construction pour ce projet, et nous n'avons pas obtenu le contrat. Il a été accordé au Vietnam.

Nous soumissionnons sur un autre projet de pont pour Baffinland. Encore une fois, la taille de la tôle forte est de 20 mètres de longueur, et l'épaisseur serait supérieure à deux pouces et trois quarts. L'entreprise Algoma a de la difficulté à produire de la tôle forte respectant la norme A709 en raison de la fragilisation par l'hydrogène, donc nous devons nous approvisionner aux États-Unis. Cela signifie que nous devons payer 25 % de plus pour le tiers de nos coûts liés à ce projet, et nous serons probablement en concurrence avec des fournisseurs qui s'approvisionnent en acier fabriqué auprès d'entreprises étrangères. C'est très difficile pour nous d'être concurrentiels dans cette situation.

Mme Karen Ludwig: Ma question est très directe. Appuyez-vous les mesures que le gouvernement a mises en place relativement aux droits compensateurs, ou croyez-vous que nous aurions dû nous en tenir à l'article 232 qui était sur la table et ne pas imposer de droits compensateurs?

M. Harrison Wilson: Je suis d'avis que nous aurions dû être plus sélectifs quant aux produits ciblés. Pour ce qui est des produits d'acier qui ne sont pas du tout offerts ni produits au Canada en ce moment, nous n'aurions pas dû imposer de droits de douane sur ces matériaux.

Mme Karen Ludwig: Monsieur Simard.

M. Jean Simard: En ce qui concerne l'aluminium, nous approuvons la façon dont les choses ont été établies et gérées par le gouvernement.

Une chose est certaine, pour les petites et moyennes entreprises, le mal se fait sentir très rapidement, et le remède n'arrive jamais assez vite. C'est une question de savoir gérer la situation afin d'être en mesure de vraiment soutenir les petites et les moyennes entreprises qui sont à court d'argent pour respecter leurs obligations, et ce genre de choses. C'est la partie difficile. Toutefois, il semble que jusqu'à maintenant, cela fonctionne.

Mme Karen Ludwig: Très bien, merci

Monsieur Simard, par l'entremise de votre association...

Le président: Je suis désolé, mais votre question devra être brève. Il ne vous reste que 30 secondes.

Mme Karen Ludwig: Êtes-vous en mesure d'aider les petites et moyennes entreprises directement, comme association?

M. Jean Simard: Nous ne représentons que les trois principaux producteurs d'aluminium de première fusion, mais chacun d'eux collabore avec ses clients pour faire en sorte que, de part et d'autre, grâce à leur relation, on évite de créer des difficultés supplémentaires pour les petites entreprises.

Mme Karen Ludwig: Merci, messieurs.

Le président: Merci, monsieur Simard.

Nous allons maintenant passer au NPD.

Madame Ramsey, vous avez la parole.

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Bonjour et merci à tous de vos témoignages.

Malheureusement, ce genre de propos n'est pas unique parmi ceux que nous entendons ici, au Comité du commerce international. Nous entendons presque toujours les mêmes choses de la part des petites entreprises qui n'arrivent pas à s'y retrouver dans les procédures administratives liées aux programmes du gouvernement.

La semaine dernière, nous avons reçu des fonctionnaires du ministère des Finances. Ils nous ont dit qu'ils avaient reçu 74 demandes de remboursement de douane et d'exonération de droits et de taxes. Seulement 36 demandes ont été approuvées, et l'argent n'arrive pas. C'est un problème très important, sachant que le gouvernement a recueilli, d'après mes estimations, plus d'un demi-milliard de dollars, jusqu'à maintenant grâce aux tarifs et aux surtaxes. Nous devons trouver une façon pour que cet argent se rende jusqu'à vous, sur le terrain, afin de vous soutenir durant cette période, parce que les mesures imposées sont tellement draconiennes et extrêmes. C'est un sujet dont nous avons discuté assez régulièrement à ce comité. Nous sommes dans une situation d'urgence au Canada.

Il y a un thème récurrent qui touche le cas de LNG. C'est un peu étonnant, et vous l'avez mentionné, monsieur Wilson. Nous avons au Canada des industries de l'acier et de l'aluminium, mais les acteurs de notre industrie de l'acier, en particulier, se font écarter de projets d'approvisionnement et d'autres choses qui leur permettraient de croître. Nous préférons l'acier qui vient de l'étranger, ce qui semble à première vue comme quelque chose d'inventé ou d'incroyable, mais c'est vrai. Même dans le cas du projet LNG, nous avons des fournisseurs chinois contre lesquels nous savons qu'il y a matière à poursuite — une affaire de dumping reconnue — et nous les récompensons en leur octroyant ce projet dans notre pays. C'est vraiment ahurissant.

Bien entendu, nous ne pouvons pas contrôler ce qui se passe au sud de la frontière actuellement, mais nous pouvons contrôler notre politique intérieure. Je souhaite tous vous demander ce que vous croyez que nous pouvons faire actuellement, en plein coeur de cette tempête, pour renforcer et vraiment protéger notre industrie au pays et faire en sorte que nous ne continuions pas à perdre des emplois à cause de la guerre de tarifs dans laquelle nous sommes engagés.

• (1210)

M. Harrison Wilson: Comme je l'ai mentionné, pour ce qui est de LNG Canada, c'est malheureux. C'est un projet important. Il y a beaucoup de fabricants canadiens qui ont la capacité nécessaire pour fournir les produits. Nous avons fourni l'acier servant à la fabrication de modules de Saint John, au Nouveau-Brunswick, jusqu'en Alberta, pour l'industrie du pétrole. La capacité est suffisante au Canada pour réaliser ce projet. La seule raison pour laquelle les responsables refuseraient serait le prix, vu que les mesures commerciales visant les Chinois comprennent en partie, je crois, un tarif de 46 % et un droit compensatoire de 2 300 \$ la tonne, parce qu'ils ont été trouvés coupables de faire du dumping d'acier au Canada.

Nous devrions appliquer les droits de douane qui ont été créés pour une bonne raison, afin de conserver des emplois dans le domaine de la fabrication au Canada.

Mme Tracey Ramsey: Y a-t-il quelqu'un d'autre qui souhaite ajouter quelque chose à propos de l'industrie canadienne?

M. Chris Wharin: Je crois tout simplement que les contre-mesures tarifaires imposées sous forme de surtaxe devraient être éliminées au complet. Je suis d'avis qu'elles sont trop punitives et trop arbitraires à certains égards. Je ne sais pas de quelle façon on les a établies, mais cela semble très arbitraire. Comme je l'ai dit, ces mesures sont plutôt pénalisantes et elles ciblent des secteurs d'activité en particulier, ce qui nuit à toute notre industrie. Nous ne sommes qu'un des 30 fabricants de ressorts au Canada qui sont touchés par ces tarifs.

Mme Tracey Ramsey: Merci.

M. Jean Simard: Du point de vue de l'industrie de l'aluminium, les contre-mesures fonctionnent. Elles doivent probablement être améliorées, pour ce qui est de la gestion de la situation. Nous devons garder à l'esprit que nous sommes en territoire inconnu dans notre industrie. Nous n'avons jamais vécu cette situation.

Les marchés publics sont aussi une façon de faciliter le soutien aux entreprises. Par exemple, nous devons ouvrir les marchés publics à l'aluminium partout au Canada, au palier provincial comme au palier national. C'est très difficile de trouver des débouchés pour ce métal parce qu'il faut sortir des sentiers battus. Dans le cas des PME, nous devons maintenir le soutien pour les aider à protéger leur flux de trésorerie pendant que dure cette situation. Il y a beaucoup de facteurs imprévisibles qui touchent les grandes entreprises, mais c'est encore plus difficile pour les petites entreprises. La diversification des marchés est aussi un aspect très important, parce que nous devons nous affranchir de cet énorme client sur lequel nous avons porté notre attention pendant de nombreuses années, et qui devient de plus en plus instable.

Je dois dire que des interventions gouvernementales ont été mises en place dans tous ces secteurs. Je ne dis pas que c'est efficace à 100 %, mais les choses bougent à ces égards.

Mme Tracey Ramsey: L'autre question que je souhaite...

Le président: Il ne vous reste que 15 secondes.

Mme Tracey Ramsey: Je n'aurai pas le temps de poser une autre question. Merci à tous.

Le président: Nous allons maintenant passer la parole au dernier député.

Monsieur Sikand.

M. Gagan Sikand (Mississauga—Streetsville, Lib.): Merci, monsieur le président.

Mes questions s'adressent à M. Simard.

Je représente les électeurs d'une circonscription qui a une présence marquée dans l'aérospatiale. Les acteurs de ce domaine sont très préoccupés. Ils éprouvent des difficultés parce que l'aluminium dont ils ont besoin doit être de qualité aérospatiale. De toute évidence, les responsables des entreprises n'ont que peu de solutions qui s'offrent à eux, et ils examinent entre autres la possibilité de déménager et de s'installer là où il est plus facile de produire.

Serait-il possible pour les Canadiens d'investir ce marché? Je sais que nous offrons de l'aluminium de grande qualité, mais croyez-vous que nous pouvons entrer dans ce marché et que nous avons la capacité de produire de l'aluminium de qualité aérospatiale?

Le président: Allez-y, monsieur.

M. Jean Simard: Je vous remercie de votre question concernant le potentiel du Canada d'accroître sa présence dans le domaine de l'aérospatiale grâce à des produits de l'aluminium. Nous sommes déjà un fournisseur important d'aluminium de qualité aérospatiale, tant aux États-Unis qu'au Canada.

Il s'agit de marchés à créneaux et de produits à valeur ajoutée qui sont très spécifiques et très spécialisés. Il s'agit parfois d'alliages brevetés qui ne peuvent être fabriqués que dans une seule usine au monde, qui dans notre cas se situe au Québec, pour un client particulier. Nous sommes déjà dans ce marché. Pourrions-nous accroître notre présence et devenir plus importants? Assurément, et cela nous amène à nous pencher sur les caractéristiques du marché canadien.

Nous sommes un très petit pays pour ce qui est de la population. Nous n'avons pas la masse critique. Il y a des secteurs du marché industriel d'où nous sommes absents parce que nous sommes trop petits. Ces marchés sont dans d'autres pays. Une partie de ces lacunes sont comblées directement dans ces marchés, comme c'est le cas aux États-Unis. C'est pourquoi il est très tentant en ce moment de déplacer une entreprise ailleurs pour arriver à offrir un produit à bon prix.

• (1215)

M. Gagan Sikand: Merci.

Corrigez-moi si je me trompe, mais il me semble que les acteurs de l'industrie de l'aluminium ont réagi plutôt rapidement lorsque nous allions renégocier, et qu'ils ont intégré au tout début de leur production les tarifs qui selon eux allaient être mis en place. Non?

M. Jean Simard: Pourriez-vous préciser votre question un peu? Je ne la comprends pas.

M. Gagan Sikand: Il me semble que bon nombre de fabricants au Canada ont intégré le prix de ce qui, selon eux, allait être le tarif dès le début. Je me demandais à quel point les tarifs se rapprochaient de ceux qui avaient été estimés.

M. Jean Simard: J'imagine que vous faites référence à ce qu'on appelle le Midwest Premium.

Essentiellement, monsieur le président, le prix de l'aluminium dans un marché comme celui de l'Amérique du Nord se rapporte à deux choses. L'une est le prix du produit sur les marchés internationaux, lequel est établi par le London Metal Exchange, le LME, au quotidien. C'est le prix d'un produit pour le monde entier.

Selon la région d'où provient votre métal — prenons l'Amérique du Nord, par exemple —, vous devez payer un coût additionnel, une prime régionale, qui couvre essentiellement le coût logistique du transport du métal au client à un moment précis. Toute une série de facteurs entrent en ligne de compte: le coût du transport maritime, les coûts transfrontaliers, les coûts de charge utile et les frais douaniers.

Nous ne pouvons pas exercer de contrôle sur le Midwest Premium. Il s'agit de lois de marché établies à la suite d'une étude des ventes les plus récentes sur le marché et gérées par un groupe appelé Platts Aluminium aux États-Unis. Le groupe relève les opérations qui ont été faites dans une journée et publie le dernier prix payé. Voilà comment le marché s'ajuste continuellement à la demande régionale. Nous ne pouvons rien y faire. C'est comme cela.

M. Gagan Sikand: D'accord.

M. Jean Simard: Les frais de douane ont été pris en considération avant même qu'ils soient mis en place. Ceux qui en ont bénéficié le plus parmi nous tous sont les producteurs américains, qui n'ont pas été touchés par les frais douaniers et qui les ont intégrés.

M. Gagan Sikand: J'ai une dernière question, rapidement.

L'AAC s'est réunie en juin. Pourriez-vous me faire part de ce qui a été discuté?

M. Jean Simard: Le sommet de Montréal en juin réunissait des membres de conseils d'administration des industries de l'aluminium européenne, canadienne, japonaise et américaine ainsi que des représentants du gouvernement afin qu'on puisse mettre en place un plan, une feuille de route, pour aborder la question de la capacité de production excédentaire de l'aluminium. Nous avons remis ce plan aux participants du Sommet du G7. Ils en ont tenu compte dans leur analyse et ont présenté une recommandation à la fin du G7, laquelle est actuellement à l'étude par l'OCDE en prévision du prochain G20.

En tant qu'industrie, nous avons été le fer de lance de ce projet il y a deux ans, dans le but de trouver un accès à une plateforme multinationale et multilatérale afin de rassembler la Chine et tous les autres pays pour que nous puissions nous attaquer ensemble au problème de capacité de production excédentaire.

Le président: Merci monsieur, et merci monsieur Sikand.

Voilà qui conclut cette première moitié de séance. Je tiens à remercier les témoins qui ont pris le temps, malgré leurs horaires chargés, de se joindre à nous. Vous représentez non seulement vos entreprises, mais également les employés et les familles qui dépendent de votre industrie.

Nous allons suspendre la séance pour deux minutes afin d'accueillir le prochain groupe de témoins.

• (1215)

(Pause)

• (1220)

Le président: Bienvenue à la seconde moitié de cette réunion portant sur l'étude de l'impact des tarifs sur les affaires, les entreprises et les travailleurs canadiens.

Je remercie les témoins de leur présence. Nous nous excusons du retard. Nous avons un vote à la Chambre, ce qui change les choses.

Nous voulons absolument connaître votre point de vue sur ces tarifs, et donc, sans plus tarder, nous allons entendre M. Vescio, de l'Association des fabricants de pièces d'automobile.

M. Gian Paolo Vescio (directeur, Affaires étrangères et Conseils internes, Association des fabricants de pièces d'automobile): Merci.

Je m'appelle Gian Paolo Vescio. Je suis le directeur des affaires étrangères et des conseils internes de l'Association des fabricants de pièces d'automobile. L'Association représente plus de 280 entreprises, lesquelles sont responsables de 95 % de la production indépendante de pièces au Canada, ce qui correspond à environ 96 000 employés au Canada, à plus de 42 000 employés aux États-Unis et à plus de 43 000 employés au Mexique. Nous sommes ici pour discuter des conséquences qu'ont les tarifs en ce qui a trait à l'acier et à l'aluminium, ainsi que pour fournir nos commentaires les plus récents, maintenant que les négociations de l'ALENA se sont soldées par la signature de l'AEUMC.

Comme mon président l'a dit plus tôt, le pouvoir d'imposer des tarifs sur l'acier et l'aluminium en vertu de l'article 232 provient du Trade Expansion Act de 1962 des États-Unis, par l'entremise duquel le Congrès a accordé le pouvoir au président d'imposer des tarifs pour des raisons de sécurité nationale. La définition de ce qu'est la sécurité nationale est nettement plus large dans cette loi que dans les autres, mais une fois que ce processus est mis en marche par le président, le département américain du Commerce entame une enquête qui inclut des consultations publiques, et qui donne lieu à un rapport comportant des recommandations quant à la question de savoir si la menace est réelle et si des tarifs devraient être imposés.

Le Congrès a la faculté de rejeter les tarifs, s'il est en désaccord avec le président, mais peut-être que le Congrès actuel ne semble pas vouloir mettre un frein à certaines initiatives du président. Cela dit, nous surveillons de près l'élection qui a le potentiel de donner la majorité des sièges à la Chambre au parti qui n'est pas celui du président. Il pourrait alors y avoir la volonté politique d'annuler certaines des initiatives du président, y compris les tarifs imposés au titre de l'article 232.

La mise en oeuvre et l'utilisation des tarifs sont contestables devant le tribunal de commerce international, et les entités commerciales américaines sont en mesure de demander des mesures injonctives aux cours de district américaines. Cependant, c'est plutôt difficile.

Les cours ont été réticentes à limiter le pouvoir conféré au président. Cependant, depuis la mise en oeuvre des tarifs le 1^{er} juillet dernier, on compte un certain nombre de contestations des tarifs imposés au titre de l'article 232. Plus particulièrement, l'American Institute for International Steel, conteste actuellement la constitutionnalité des tarifs et a réussi à faire instruire sa demande par un groupe de trois juges, et non pas un seul juge. Cela n'est important qu'en raison d'un principe juridique américain voulant que les décisions rendues par trois juges peuvent faire l'objet d'un appel directement devant la Cour suprême des États-Unis, ce qui pourrait accélérer la prise d'une décision définitive à l'égard des tarifs imposés au titre de l'article 232, à l'intérieur du système judiciaire américain.

Comme mentionné plus tôt, l'acier et l'aluminium sont des matériaux critiques, et ils composent les parties les plus importantes de la mécanique et de la structure d'une voiture. L'acier inoxydable ainsi que d'autres types d'acier spécialisé utilisés dans la fabrication d'outils de mécanique automobile ne sont pas disponibles en quantité suffisante au Canada. Les entreprises de production de pièces automobiles canadiennes achètent à la fois de l'acier canadien et de l'acier américain. Le Canada n'est pas une menace pour l'acier américain ni pour les intérêts du pays dans ce domaine.

Cependant, nous sommes conscients que les tarifs et les contre-mesures mises en place par le Canada pour remédier à la situation se font ressentir des deux côtés. Bien que le Canada ait pris des mesures positives afin d'aider les consommateurs de l'acier qui sont directement touchés par les tarifs, nous savons qu'il ne s'agit pas d'une solution à long terme.

Le ministère des Finances a permis à n'importe quelle entreprise qui importe tout type de métal associé à un code SH inscrit aux annexes du décret de remise et qui doit payer le tarif d'être admissible pour un remboursement. Bien qu'il s'agisse d'un allègement de ces contre-mesures, les entreprises paient tout de même le tarif de leur poche. Si vous avez une moyenne ou une grande entreprise, vous pourriez être en mesure d'assumer les coûts jusqu'au remboursement, mais les petites entreprises avec moins de moyens pourraient faire face à des problèmes au chapitre de la planification de la trésorerie, puisqu'elles pourraient ne pas avoir les fonds nécessaires pour attendre les remboursements.

En outre, bien que le système de remboursement fonctionne bien dans les cas de pénurie, le ministère des Finances ne sait toujours pas comment le système de remboursement va fonctionner en ce qui a trait aux obligations contractuelles. Nos membres souhaiteraient connaître la décision à cet égard.

Même si les contre-mesures mises en place par notre gouvernement, selon nous, étaient nécessaires, nous encourageons l'équipe de négociation canadienne à garder sa détermination et à continuer d'exercer des pressions dans le but d'atteindre un régime commercial durable pour l'acier et l'aluminium. Évidemment, le fait que la question de l'acier et l'aluminium ne soit pas abordée dans l'AEUMC n'était pas idéal, mais il est bon de mentionner à nouveau que lorsque l'on fait affaire avec des parties non conventionnelles qui utilisent des tactiques de négociation non conventionnelles, les voies qui mènent à la solution peuvent souvent être également non conventionnelles.

Nous estimons que les tarifs sur l'acier et l'aluminium imposés au titre de l'article 232 ne peuvent être abordés séparément, et nous croyons qu'il y a un certain nombre de facteurs qui auront une incidence sur l'issue du problème. Les tribunaux américains sont actuellement saisis de certaines affaires. Les élections de mi-mandat pourraient avoir des conséquences sur les tarifs imposés au titre de l'article 232, ainsi que sur le processus de ratification de l'AEUMC et la capacité de l'équipe canadienne de convaincre efficacement nos amis américains que c'est la collaboration, non l'isolement, qui mène à la prospérité. C'est un peu ce qui a été fait dans le cas des automobiles.

La semaine dernière, le représentant au commerce des États-Unis a fait une demande pour une autorisation de promotion du commerce, qui est en fait une demande au Congrès pour obtenir la permission d'entamer des négociations commerciales officielles avec d'autres nations. Il a demandé une autorisation de promotion du commerce pour l'Union européenne, le Japon et le Royaume-Uni. Il est important de mentionner que l'Allemagne et le Japon sont des pays comportant d'importantes régions riches en acier et en aluminium et qu'ils sont assujettis au tarif tout comme nous, en plus de faire face à leurs propres défis.

• (1225)

Il serait bon de mentionner que si le Congrès vote en faveur de l'autorisation de promotion du commerce, lorsque les discussions s'intensifieront, il pourrait y avoir des conséquences sur notre façon de traiter cette affaire. L'Association des fabricants de pièces d'automobile tient à ce qu'on en arrive à un règlement.

• (1230)

Le président: Merci, monsieur Vescio.

Nous allons passer à M. VanderVeen, de Court Holdings Manufacturing Limited.

Je suis moi-même d'ascendance néerlandaise, et cela me semble être un nom néerlandais.

M. Mark VanderVeen (président, Niagara Piston, Vineland Manufacturing and Maple Manufacturing, Court Holdings Manufacturing Limited): Ce l'est certainement.

Le président: Eh bien, en passant par la rue Wellington, vous avez probablement remarqué les nombreux drapeaux néerlandais.

M. Mark VanderVeen: Je les ai remarqués.

Le président: Jeudi est un jour important.

M. Mark VanderVeen: Oh, c'est donc pour ça. Je me disais bien qu'ils étaient sortis pour une raison.

Le président: Nous avons sorti les drapeaux pour vous.

Des voix: Ha, ha!

Le président: Bref, sans plus tarder, monsieur, vous avez la parole.

M. Mark VanderVeen: Merci; je vous dis bonjour monsieur le président, ainsi qu'aux honorables membres du Comité, à tous ceux qui nous soutiennent et à nos invités.

J'aimerais exprimer en mon nom, au nom des actionnaires et au nom de tous nos employés, notre très grande reconnaissance pour l'occasion qui m'est donnée de témoigner devant votre comité.

Je suis ici pour représenter la Court Holdings Limited. Nous sommes une société familiale qui célébrera ses 100 ans d'activité l'année prochaine. Nous exerçons notre activité dans 14 pays dans le monde. Nous avons deux principaux objectifs: fournir des services mécaniques et techniques aux entreprises sidérurgiques internationales et fabriquer des pièces pour les véhicules automobiles et les chemins de fer, dans le marché nord-américain. Chacune de nos entreprises exerce son activité comme une petite entreprise comptant entre 12 et 100 employés. Dans la région du Niagara uniquement, nous avons environ 500 employés affectés à des emplois manufacturiers.

Notre entreprise de fabrication exporte 90 % de ses produits vers les États-Unis. Dans le passé, nous avons librement exporté des composants et des matières premières vers les États-Unis, pour offrir des biens et des services à nos clients. Au cours des 18 derniers mois, ce qui était normal est devenu anormal. Aujourd'hui, je parlerai de deux exemples. Le premier concerne les répercussions de l'article 232 de la loi américaine qui concerne les tarifs sur l'acier, l'autre concerne les tarifs réciproques canadiens et nos installations de Vineland, en Ontario.

Les installations de Vineland Manufacturing Ltd. fabriquent des réservoirs à air en acier pour les systèmes de freinage des wagons et des locomotives, pour l'industrie ferroviaire d'Amérique du Nord. Nous achetons des États-Unis de l'acier d'une qualité très spécifique, qui, jusqu'à récemment, n'était pas disponible au Canada; aujourd'hui, la production d'Algoma Steel s'est intensifiée. Depuis les affrontements commerciaux, le prix de notre acier a augmenté de plus de 28 % depuis le 1^{er} janvier. Cela n'apparaît pas dans les tarifs. Cela a créé des difficultés importantes, car nous avons conclu des accords à long terme avec nos clients, et les coûts imputés sur les matériaux rendent nos relations avec eux extrêmement difficiles. Ils ne nous verseront pas les coûts imputés que nous demandons.

En plus de l'augmentation du prix, nous devons maintenant composer avec une petite hausse supplémentaire de 25 % des tarifs. Il existe bien un processus de remboursement de douane, mais les procédures administratives sont chronophages et absorbent une partie importante de notre fonds de roulement. Le processus est également coûteux. Il représente jusqu'à 5 % du total des coûts.

L'autre effet des coûts concerne le domaine des produits consommables. Plus le prix de l'acier augmente, plus les coûts de nos composants en métal et du fil de soudure augmentent. Tout cela a fait en sorte qu'une entreprise canadienne qui réussissait, certes avec de faibles marges, est devenue une entreprise qui peine à atteindre son seuil de rentabilité.

L'augmentation des coûts n'est pas contrôlée par l'équipe dévouée qui travaille sur le terrain, à Vineland, mais par des forces extérieures. Les coûts sont d'abord du ressort de l'administration des États-Unis, puis évoluent en fonction des réactions de notre gouvernement, ce qui réduit la rentabilité et bloque le flux de trésorerie.

Mon deuxième exemple est peut-être un peu redondant maintenant, mais j'aimerais vous le donner. Il concerne les potentiels droits de douane sur les automobiles et leurs répercussions.

Nos installations de Niagara Piston Inc. fournissent des composants de circuits de freinage au marché nord-américain. Encore une fois, plus de 90 % sont fournis aux États-Unis. Si des tarifs sont imposés, et il existe encore une possibilité qu'ils le soient, la série d'événements suivante se produira.

Comme les tarifs américains ne s'appliquent pas à des fournisseurs canadiens tels que nous, ils seront imposés en amont à nos clients américains. Les fabricants d'automobiles nord-américains ont dit très clairement qu'ils ne paieront pas ces tarifs; les fournisseurs de niveau un ne les paieront pas non plus, alors les coûts seront renvoyés à la base d'approvisionnement. En tant que fournisseurs de niveau deux, nous ne pouvons pas supporter les répercussions de tout cela, étant donné qu'il n'existe pas de mécanismes de remboursement des droits de douane américains. Notre entreprise ne dispose que de marges très serrées, et nous ne pouvons pas supporter ces coûts additionnels. Soit nous nous dirigeons vers des pertes importantes, soit nous serons forcés d'arrêter la production et les activités d'exploitation jusqu'à ce qu'une décision soit prise. Les deux solutions sont très coûteuses pour notre entreprise et elles affectent le gagne-pain de nos employés. Aucune de ces solutions n'est soutenable.

Le résultat est que, dans la plupart des cas, il y a très peu de sources de produits, l'industrie automobile nord-américaine sera donc rapidement à court de pièces, ce qui entraînerait son arrêt complet. Nous ne sommes qu'un fournisseur parmi des centaines dans la même situation.

• (1235)

La possible imposition de ces tarifs est mal conçue, et nous espérons que la ratification de l'Accord États-Unis-Mexique-Canada règlera ce problème.

Quelles ont été les répercussions sur notre entreprise?

Le président: Monsieur, pourriez-vous conclure?

M. Mark VanderVeen: Oui, je conclus tout de suite.

D'abord, cela a détourné nos équipes de leur objectif réel, qui est de s'engager envers l'innovation et le progrès technologique. Puis, cela a tendu nos relations avec nos clients de longue date. Enfin, cela a réduit nos profits et a limité le fonds de roulement. Des projets d'immobilisations ont été écartés, remis à plus tard et même définitivement annulés.

Je vous prie de comprendre. Nous soutenons les mesures et la plupart des stratégies de négociations adoptées par notre gouvernement dans la bataille commerciale. Notre intention aujourd'hui est de faire preuve de transparence en affirmant que ces mesures et ces batailles ont un coût et que ce sont les contribuables qui en pâtissent.

Nous soutenons et encourageons vivement notre gouvernement à aller de l'avant et à nous donner la capacité nécessaire pour faire des affaires sur un même pied d'égalité avec le reste du monde et de travailler avec diligence pour éliminer tous les obstacles qu'amènent les tarifs.

En conclusion, je suis dans ce secteur depuis de nombreuses années. J'ai voyagé dans de nombreux pays. Et j'en reviens toujours au fait que nous, en tant que Canadiens, non seulement nous pouvons soutenir la concurrence à l'échelle mondiale, mais nous avons prouvé que nous pouvons être des chefs de file mondiaux. Éliminons les obstacles et faisons ce que nous savons faire le mieux.

Merci beaucoup pour votre attention.

Le président: Merci, monsieur. Vous vous êtes très bien exprimé.

Nous rattrapons bien le temps. Je pense que nous avons du temps pour une autre série de questions.

Sans plus tarder, je crois que M. Hoback et M. Carrie sont prêts à commencer.

Allez-y, monsieur.

M. Colin Carrie: Monsieur Vescio, je vais lire une citation. Je pense que vous connaissez ce monsieur, Flavio Volpe. Il a dit: « Si je voulais être absolument certain d'avoir accès à 17 millions d'acheteurs d'automobiles américains par an, le Canada serait une valeur sûre, le Mexique l'est maintenant. Mais la seule garantie, c'est les États-Unis. » Cette incertitude ne va pas disparaître, les témoins ne cessent de nous le dire, même aujourd'hui.

Selon le nouvel ALENA, il semble que les exportations d'automobiles et de pièces d'automobiles sont effectivement plafonnées, et votre association semble être d'accord sur ce point. J'ai été un peu surpris par certains commentaires. Cela ne semble pas une mauvaise idée à court terme, mais à long terme, comme les témoins nous ont dit, il semble que cela dissuade les nouveaux investissements puisque cela limite la croissance. Ces quotas n'encouragent-ils pas les entreprises à aller dans des régions où leur volume n'est pas plafonné et où l'incertitude est moindre.

M. Gian Paolo Vescio: Quand on examine les lettres d'accompagnement de l'Accord États-Unis-Mexique-Canada, je crois qu'évidemment nous préférons permettre au marché de déterminer l'endroit où les biens seront fabriqués. Dans une situation non conventionnelle comme celle-ci, je crois que le gouvernement doit être pragmatique. S'il y a des quotas ou un plafond, nous préférons que les chiffres soient assez bons pour permettre à la croissance de continuer, et cela peut être gérable. Je pense que dans cette situation, il y a de la place pour la croissance et pour la gestion de la croissance.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): C'est intéressant. Un grand nombre d'entreprises avec lesquelles nous discutons, dans le secteur de la fabrication, nous disent que la surtaxe leur a fait plus de tort que de bien, que cela crée une partie des problèmes qui affectent leur capacité à survivre et à aller de l'avant. Avez-vous constaté cela dans le secteur des pièces pour automobiles, ou pensez-vous toujours que nous devrions en venir aux mains même si nous nous faisons frapper?

M. Gian Paolo Vescio: D'un point de vue pragmatique, il est évident que nous ne pourrions pas tout faire. Nous aurions préféré que ce ne soit pas un problème et que les producteurs de pièces d'automobiles puissent acheter, vendre, créer et transporter leurs produits librement. Nous encourageons le gouvernement à trouver une solution aussi vite que possible pour que nous ne...

M. Randy Hoback: Nous avons également entendu dire par d'autres témoins, la semaine dernière, qu'il y avait une solution. Si vous passez un appel et que vous acceptez les quotas sur l'acier et l'aluminium, vous avez une solution. Il y a une autre préoccupation: si nous ne faisons pas cela, les États-Unis n'importeront qu'une quantité donnée, et ils ne soucient pas de savoir si cela vient du Canada, d'Allemagne ou d'ailleurs, mais une fois qu'ils ont atteint ce chiffre, c'est fini. Donc, si vous voulez avoir un quota plus élevé maintenant, vous devriez agir aujourd'hui, car si vous attendez deux semaines, l'Allemagne ou la Corée pourraient s'approprier tout le quota, nous nous retrouverions le bec à l'eau.

Êtes-vous d'accord avec cette théorie?

• (1240)

M. Gian Paolo Vescio: Évidemment, nous ne dirions pas que les quotas sont bons. Je n'oserais pas dire que ceci est bien et que cela est mauvais. Je préférerais savoir ce qui est proposé avant de porter un jugement. Notre gouvernement doit évidemment être pragmatique quand il traite avec un partenaire qui est plus gros que lui, mais en même temps nous aurions préféré qu'il essaie de trouver une solution où...

M. Randy Hoback: J'ai compris.

Excusez-moi, je ne veux pas vous couper la parole, mais je crois qu'il va le faire, donc...

M. Gian Paolo Vescio: Pas de problème. Allez-y.

M. Randy Hoback: C'est très important d'être pragmatique. La réalité, c'est qu'en n'étant pas pragmatiques dès le début, en laissant les choses traîner en longueur, nous en sommes arrivés là. Nous aurions pu régler cela avec Trudeau et Obama grâce à l'Accord de partenariat transpacifique, car il devait remplacer l'ALENA. Nous n'en serions pas là aujourd'hui s'ils avaient poursuivi ce processus. Le gouvernement actuel a choisi de s'en abstenir, Obama a donc choisi lui aussi de ne pas injecter de capitaux dans ce projet. Nous aurions pu éviter tout cela, mais voilà, les choses sont ce qu'elles sont.

Vous parlez d'avancer de façon pragmatique, alors toute incertitude qui plane actuellement sur l'industrie persistera, même si vous avez un accord commercial. Je pense que beaucoup d'entreprises ont dit: « Oh, excellent; nous avons un accord commercial. L'incertitude s'est dissipée. Nous allons revenir à la normale. » Pourtant, si vous discutez avec quelqu'un qui travaille dans le secteur de la fabrication sidérurgique, vous saurez que ce n'est pas le cas. En fait, c'est pire, car aujourd'hui, ils ne savent rien de plus, et on nous a donné ce faux sentiment de sécurité en nous disant que tout sera réglé.

Monsieur VanderVeen, laissez-moi vous donner l'occasion de répondre. Vous sentez-vous mieux aujourd'hui, ou êtes-vous plus préoccupé de votre avenir aujourd'hui plus que vous ne l'étiez, disons, il y a six mois?

M. Mark VanderVeen: Eh bien, je dirais qu'en janvier, j'ai perdu beaucoup plus de nuits de sommeil que récemment, mais il reste encore beaucoup de problèmes qui suscitent beaucoup de préoccupations.

Nos préoccupations concernent la hausse constante des coûts des produits vendus. Étant donné les tarifs, étant donné que l'industrie de l'acier aux États-Unis augmente arbitrairement les prix à l'Associate Mercantile Market, nous ne pouvons pas prédire à quelle hauteur nous devons fixer nos prix pour une entreprise rentable à l'avenir. Vu l'incertitude qui règne, quand nous examinons le rendement du capital investi par rapport aux dépenses en capital, qui s'érode au moment où on se parle, les actionnaires disent: « Pouvez-vous nous garantir ce rendement du capital investi ou devons-nous attendre sans rien faire? » Quand vous attendez sans rien faire, qu'arrive-t-il? Il y a de la stagnation, et c'est la dernière chose que nous voulons voir dans cette industrie.

Donc, oui, cela nous préoccupe.

M. Randy Hoback: Combien de temps me reste-t-il, monsieur le président?

Le président: Il vous reste 15 secondes, c'est suffisant pour un commentaire.

M. Randy Hoback: Selon vous, devrions-nous continuer d'imposer une surtaxe ou devrions-nous plutôt aller jusqu'au bout et éliminer complètement la surtaxe et déployer des efforts afin d'être plus compétitifs? Nous pouvons encaisser la hausse de 25 % imposée par les États-Unis. Si les consommateurs américains veulent payer leurs produits plus cher, eh bien soit, mais essayons de notre côté d'être plus compétitifs, et pas seulement au sud de la frontière, mais aux quatre coins du monde. Ne serait-ce pas beaucoup plus sage d'agir ainsi?

Le président: Vous pouvez répondre, mais rapidement.

M. Mark VanderVeen: C'est une possibilité, mais je ne crois pas que nous soyons en mesure d'accroître notre compétitivité de 25 %.

M. Randy Hoback: Personne ne vous le demande; 10 % serait peut-être suffisant.

M. Mark VanderVeen: C'est vrai.

Le président: Merci, monsieur Hoback. Cela a pris plus de temps que prévu, et je veux que tout le monde puisse prendre la parole.

Monsieur Dhaliwal.

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

Merci aux témoins.

Monsieur VanderVeen, vous dites que le Canada peut être un chef de file. En vérité, il est un chef de file seulement parce que des entreprises comme la vôtre jouent un rôle clé. Tout ce que le gouvernement peut faire, c'est exercer une influence positive et créer un contexte favorable.

Je veux aussi vous féliciter du centenaire de votre entreprise, qui approche. Félicitations.

M. Mark VanderVeen: Merci beaucoup.

M. Sukh Dhaliwal: Vous avez dit que le prix de l'acier avait augmenté de 28 %. Est-ce uniquement à cause des tarifs ou cela serait-il arrivé de toute façon?

M. Mark VanderVeen: Je ne crois pas qu'il y aurait eu une telle augmentation, mais évidemment je ne suis pas un expert du secteur. Les menaces brandies par l'administration américaine peuvent avoir comme conséquence de faire fluctuer ou de modifier l'offre et la demande d'acier aux États-Unis. En conséquence, les producteurs d'acier ont saisi l'occasion d'augmenter leurs prix. Je ne m'attendais pas à ce qu'ils les augmentent à ce point, mais ce pourcentage de 28 % tient aussi beaucoup aux initiatives commerciales en cours et aux tarifs. L'administration américaine a imposé des tarifs afin de permettre à l'industrie de l'acier américaine d'accroître sa capacité, mais la capacité n'a pas changé. Tout ce que cela a donné, c'est que les prix ont augmenté de façon très importante en fonction de l'offre et de la demande. Pour couronner le tout, comme je l'ai dit, nous allons maintenant devoir composer avec des tarifs réciproques de 25 %. C'est loin d'être négligeable.

M. Sukh Dhaliwal: Vous savez que le Canada a signé l'Accord États-Unis-Mexique-Canada. Cela devrait venir en aide à l'industrie automobile. Le ministre fait tout ce qu'il peut, y compris en ce qui concerne l'aluminium et l'acier. Entretemps, le gouvernement a pris toutes sortes de mesures pour soutenir les entreprises.

• (1245)

M. Mark VanderVeen: En effet.

M. Sukh Dhaliwal: Quelle est votre opinion sur cela? Qu'est-ce qu'on aurait pu faire d'autre, à part conclure un accord?

M. Mark VanderVeen: J'ai des idées bien arrêtées sur cela, mais je vais essayer de modérer mes propos. On nous avait annoncé un investissement de 2 milliards de dollars, tout près de chez nous, à Hamilton. Je crois que c'était pour ArcelorMittal Dofasco.

Nous avons fait énormément de recherches, nous avons fouiné et fouillé un peu partout pour comprendre comment obtenir une partie des fonds pour renforcer notre innovation. Je crois que c'est ça. Cela n'a pas été facile, parce que le processus n'est pas transparent. EDC a aussi communiqué avec nous, et je crois également que cette organisation a obtenu une très grande part des 2 milliards de dollars. Nous avons déjà fait affaire avec EDC dans le passé, alors je ne veux pas la critiquer, mais le fait est que présentement, je n'ai pas besoin qu'une banque me prête de l'argent parce que le gouvernement a mis en œuvre des politiques qui nuisent à ma rentabilité et à mon flux de trésorerie. Imaginez que le gouvernement mette en œuvre des politiques qui réduisent votre salaire; vous ne pouvez plus faire vos versements hypothécaires, mais le gouvernement laisse une banque vous prêter de l'argent.

Ce n'est pas ce que nous voulons. Nous sommes une entreprise privée, et nous voulons aller de l'avant. S'il existe des programmes, nous vous demandons de travailler avec énormément de diligence afin de les rendre visibles et transparents pour que nous puissions y accéder.

M. Sukh Dhaliwal: Avez-vous communiqué avec le ministère pour savoir s'il existait d'autres programmes que celui d'EDC?

M. Mark VanderVeen: Nous avons fait des recherches sur le Web à ce sujet, et nous avons aussi embauché récemment un consultant.

Encore une fois, les consultants sont loin d'être bon marché ou très...

M. Sukh Dhaliwal: D'accord.

Monsieur Vescio, qu'en est-il de vos membres? Quelle est leur opinion sur le soutien gouvernemental qui s'en vient? Ont-ils présenté des demandes de remises? Ont-ils obtenu l'argent? Avez-vous des commentaires de leur part à nous présenter?

M. Gian Paolo Vescio: Évidemment, comme je l'ai déjà dit, il est un peu plus facile pour les grandes entreprises d'attendre les remboursements. Le problème tient au fait qu'un grand nombre de petits fabricants de pièces que nous représentons n'ont pas les moyens de patienter. Ils vous prieraient de vous dépêcher, essentiellement.

M. Sukh Dhaliwal: Pouvez-vous nous recommander d'autres solutions de gestion? Des représentants d'autres PME ont dit la même chose que vous dans leur témoignage. Avez-vous présenté des recommandations quant aux choses que le gouvernement pourrait faire différemment, afin que les petites entreprises, et vos membres en particulier, puissent tirer parti de la situation?

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

M. Gian Paolo Vescio: Il y a énormément de choses que le gouvernement pourrait faire, je crois. Pour commencer, il pourrait faire en sorte que les entreprises puissent réagir plus rapidement dans le processus administratif.

M. Dhaliwal: Merci.

Le président: Merci, monsieur Dhaliwal.

C'est au tour du NPD.

Madame Ramsey, vous avez la parole.

Mme Tracey Ramsey: À dire vrai, je vais poursuivre sur la lancée de mon collègue, parce que je crois que nous devrions être en mesure de fournir de l'aide sur le terrain, de ce côté-là. L'argent qui entre au Canada et qui est perçu présentement ne se rend pas jusqu'aux entreprises. Cela semble clair. C'est quelque chose qu'on a dit plus qu'une fois au Comité. Sur les 74 compagnies qui ont présenté une demande, seulement 36 ont obtenu un remboursement ou une exonération des droits de douane.

Une partie du problème tient au fait qu'il n'y a tout simplement pas suffisamment de gens sur le terrain. Selon ce que nous avons entendu la semaine dernière, l'Agence des services frontaliers du Canada a embauché 10 personnes depuis que ces tarifs ont commencé à être imposés. Il est donc impossible pour les représentants de l'Agence de se rendre dans vos entreprises en temps opportun pour déterminer si votre demande peut être acceptée ou non. Entretemps, pour reprendre ce que M. VanderVeen a dit, l'hémorragie de fonds continue. Vous perdez de l'argent pendant tout ce temps.

Le Comité a entendu plus d'une fois le commentaire que vous avez fait, à propos de la Banque de développement du Canada et Exportation et développement Canada et de l'obtention d'un prêt. Ce n'est pas tant que les gens n'ont pas accès aux fonds; le problème, c'est que si les revenus de votre entreprise diminuent constamment, comment un prêt est-il censé vous avantager ou vous aider de quelque façon que ce soit?

Le 18 juillet, à Windsor, 300 personnes se sont présentées à une réunion qui avait été organisée, je crois, en une journée et demie. J'y étais. Les fabricants de pièces d'automobiles y étaient aussi, tout comme Flavio Volpe. L'endroit était bondé. Le titre de la réunion était « Planning for the Impact of Tariffs on Manufacturers », ou se préparer à l'impact des tarifs sur les fabricants. Le Comité a discuté dernièrement d'un grand nombre de sujets qui ont aussi été abordés à cette réunion du 18 juillet. Le programme n'a pas été amélioré d'une façon qui aide les entreprises sur le terrain.

J'aimerais vraiment creuser un peu plus et obtenir une réponse aux questions que mon collègue vous a posées. J'aimerais savoir si vous avez présenté au moins une demande de remboursement ou d'exonération ou d'exemption des droits de douane. En outre, vous représentez un éventail d'entreprises. J'aimerais savoir si vous avez des données sur le nombre de vos membres qui ont présenté une demande de remboursement ou d'exonération de douane ou une demande d'exemption, étant donné qu'ils ont besoin de l'acier des États-Unis, essentiellement.

• (1250)

M. Gian Paolo Vescio: Je n'ai pas accès à ce genre d'information présentement, mais je vais voir s'il serait possible de l'obtenir pour vous la communiquer.

Mme Tracey Ramsey: D'accord.

M. Mark VanderVeen: Vineland, que j'ai utilisé comme exemple, est une entreprise très modeste. Il n'y a qu'une seule personne qui peut s'occuper de remplir les formulaires et de tout le processus, en plus du reste de ses tâches. Cela demande beaucoup d'effort.

En outre, nous devons verser un cautionnement de 300 000 \$ simplement pour couvrir nos exportations. Encore une fois, chaque fois que cela arrive...

Mme Tracey Ramsey: Oh!

M. Mark VanderVeen: ... cela gruge les fonds de roulement que nous aimerions réinvestir dans l'entreprise, ce qui est impossible présentement.

Donc, nous avons retenu les services d'une entreprise pour nous aider à gérer tout cela. Comme je l'ai mentionné, elle prend 5 %. Chaque fois que vous prenez une petite part, il devient très difficile pour une entreprise d'être vraiment rentable.

Nous présentons effectivement des demandes de remboursement de douane tous les mois. Nous avons trois mois d'arriérés, et nous nous attendons à recevoir notre premier chèque au début du mois de novembre.

Mme Tracey Ramsey: D'accord.

M. Mark VanderVeen: Encore une fois, pour être franc, mon argent se trouve dans les coffres du gouvernement plutôt que dans mon compte de banque.

Mme Tracey Ramsey: Je sais. Vous avez tout à fait raison.

Vers le milieu de l'été, le NPD a demandé la mise sur pied d'un groupe de travail sur les tarifs. Nous croyons que vous devriez tous vous réunir pour essayer de trouver une solution et une façon d'aller de l'avant, comme cela s'est fait dans le cadre des négociations de l'Accord États-Unis-Mexique-Canada. Je ne comprends pas pourquoi nous ne pouvons pas utiliser le même processus, étant donné que, selon moi, la réponse se trouve dans toutes vos entreprises, puisque vous êtes tous des créateurs d'emplois. Les mêmes thèmes reviennent constamment. Et maintenant, il semble qu'il y ait une sous-catégorie de consultants qui essaient d'exploiter la situation vraiment difficile dans laquelle vous êtes en exigeant des frais...

Le gouvernement devrait vous venir en aide. Ce ne devrait pas être à vous de payer ces services, ce 5 %. Cela devrait incomber au ministère des Finances. Le ministère devrait soutenir votre entreprise, puisque vous traversez déjà une période très difficile.

J'aimerais revenir sur un autre thème que nous connaissons, soit ce que nous pouvons faire au Canada. Quelles mesures nationales aideraient vos entreprises à se renforcer et à trouver des débouchés pendant la guerre tarifaire que nous vivons? Pour l'instant, il est impossible de dire combien de temps cela va durer. Quelle politique nationale le Canada devrait-il adopter pour se préparer pour le long terme?

Le président: Je suis désolé, mais vous n'aurez pas le temps d'obtenir une réponse. Vos cinq minutes sont écoulées, et je ne crois pas que les témoins seront capables de répondre à cette question.

Mme Tracey Ramsey: Pourriez-vous envoyer vos réponses au Comité plus tard? Je vous en serais reconnaissante.

Le président: Oui. Ce serait apprécié qu'ils le fassent. Nous aimons recevoir des observations.

Nous avons suffisamment de temps pour un dernier intervenant.

Monsieur Peterson, vous avez la parole.

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

Merci à tous d'être ici avec nous aujourd'hui. C'est manifestement un sujet très important.

Tout le monde dit clairement que l'Accord États-Unis-Mexique-Canada est une bonne chose, mais la position du secteur automobile est peut-être un peu plus modérée, étant donné que les tarifs sur l'acier et l'aluminium demeurent. Je crois que l'industrie automobile et les industries de l'acier et de l'aluminium ont besoin l'une de l'autre pour assurer un marché sain, dynamique et libre. Avec un peu de chance, la situation se rétablira rapidement. Je crois que nous sommes tous également d'accord sur le fait que les tarifs prévus à l'article 232 n'étaient pas justifiés et ont été imposés par le président au moyen d'un décret-loi en fonction d'un rapport du Département du

commerce. À l'évidence, cela n'avait rien à voir avec le Congrès ou qui que ce soit d'autre. Nous faisons notre possible pour nous adapter à la situation, mais votre aide serait la bienvenue si vous pouvez nous orienter dans cette initiative.

J'aimerais aussi parler des répercussions sur le secteur automobile. Je représente la circonscription de Newmarket—Aurora. Mme Alleslev ici présente et moi-même comptons beaucoup de fabricants de pièces d'automobiles dans nos circonscriptions. Ils ont une énorme présence et représentent des milliers d'emplois.

Le secteur automobile est unanime à dire que c'est une bonne chose. Il y a énormément de possibilités de croissance. Je crois que mon ami, M. Carrie, a cité M. Volpe. Lui aussi en a souligné l'importance. Je crois qu'on prévoit une augmentation pouvant aller jusqu'à 20 % dans les règles concernant le contenu local. Ce sera aussi utile.

Monsieur Vescio, je sais que vous êtes d'accord avec M. Volpe.

Monsieur VanderVeen, êtes-vous du même avis que M. Volpe en ce qui a trait aux possibilités de croissance?

• (1255)

M. Mark VanderVeen: Dans notre entreprise, nous fabriquons des pistons d'étrier de frein. Nous occupons une position dominante dans le marché automobile en Amérique du Nord.

Nous voyons d'un bon oeil l'élargissement prochain des règles concernant le contenu. Nous avons été très actifs auprès de l'Association des fabricants de pièces d'automobile du Canada et avons aussi contribué aux efforts de l'équipe de négociation. Nous croyons que cela va nous permettre de poursuivre le développement de notre entreprise, étant donné les barrières qui seront érigées contre les composants étrangers. Je ne veux pas dire que cela nous préoccupe, parce que nous croyons être extrêmement compétitifs sur la scène mondiale, mais c'est évidemment quelque chose qui nous est favorable.

M. Kyle Peterson: Je crois que je comprends le concept; d'une certaine façon, c'est comme si on érigeait une clôture autour du marché étranger.

À quoi l'industrie de l'acier et de l'aluminium devrait-elle ressembler, idéalement? Devrait-elle être une industrie canadienne? Devrait-elle être une industrie canado-américaine, une industrie nord-américaine? Comment devons-nous réagir aux menaces externes qui n'ont rien à voir avec ces tarifs, je pense au dumping et à des choses du genre? Comment l'industrie pourrait-elle être structurée pour être le plus prospère possible?

Je crois qu'il me reste 20 secondes.

M. Gian Paolo Vescio: Je dirais, au nom de nos membres, que nous avons besoin d'une industrie où il est possible de fabriquer des pièces d'automobiles et des automobiles de la meilleure façon possible et de la façon la plus rentable qui soit, pour répondre le plus succinctement possible.

M. Kyle Peterson: Bien.

M. Mark VanderVeen: Les entreprises du secteur de l'acier sont internationales. Il ne reste que très peu d'entreprises canadiennes autonomes dans ce secteur. Il faut cesser d'ériger entre les entreprises des barrières qui nuisent à l'acheminement naturel du produit. Si les entreprises étaient en activité dans un marché libre, les choses se régleraient d'elles-mêmes.

M. Gian Paolo Vescio: Il est important de souligner que 70 % de ce que nous faisons vient des États-Unis, alors il est crucial que le marché de l'acier nord-américain reste fort, pour que nos membres puissent prospérer et développer leur entreprise.

M. Kyle Peterson: D'accord.

Combien de temps me reste-t-il? Je suis probablement à court.

Le président: Vous avez encore deux minutes. Allez-y.

M. Kyle Peterson: Super, vous m'accordez du temps supplémentaire?

Monsieur VanderVeen, où vous procurez-vous vos intrants? Avant d'en arriver au produit fini, vous a-t-il fallu traverser des frontières plus d'une fois? Dans ce contexte, quel impact ont les tarifs?

M. Mark VanderVeen: Oui. Tant pour nos entreprises ferroviaires que pour nos entreprises automobiles, les produits proviennent de deux endroits aux États-Unis et au Canada. Certains composants traversent fréquemment la frontière dans un sens et dans l'autre — je ne devrais peut-être pas dire « fréquemment », mais disons plus d'une fois — et passent par nos installations de fabrication aux États-Unis avant de revenir ici. C'est possible grâce à la plateforme qui a été établie depuis la mise en oeuvre du Pacte de l'automobile et de l'ALENA.

Les barrières qui perturbent ce processus ont quelques répercussions sur l'industrie; elles créent de l'incertitude et font monter les coûts de façon marquée. D'un point de vue macroéconomique, les coûts, encore une fois, sont refileés aux consommateurs. Ces fausses augmentations dans l'économie font grimper les prix et la demande fait augmenter les salaires. La Réserve fédérale américaine et la Banque du Canada constatent l'inflation et relèvent les taux d'intérêt.

M. Kyle Peterson: D'accord.

M. Mark VanderVeen: Encore une fois, pour répondre à votre question, il faut baisser les tarifs ou carrément les éliminer, en laissant livrer concurrence sur la scène mondiale. Si cela est fait, nous nous en sortirons très bien.

M. Kyle Peterson: Parfait.

Je crois avoir utilisé tout mon temps.

Le président: Il vous reste encore 20 secondes.

M. Kyle Peterson: Peu importe.

Merci, messieurs, d'être venus témoigner. Nous vous en sommes reconnaissants.

À nouveau, si vous avez quoi que ce soit à ajouter, n'hésitez pas à communiquer avec le Comité avant qu'il dépose son rapport final.

M. Mark VanderVeen: Merci beaucoup.

Le président: Merci, monsieur Peterson.

Voilà ce qui met fin au deuxième tour de table et à la séance d'aujourd'hui.

Messieurs, merci beaucoup de votre présence. Vous représentez des entreprises, des industries et des employés.

Nous vivons des temps difficiles. De nombreux témoins nous ont présenté leurs doléances et leurs recommandations, et tout cela figurera dans notre étude.

Encore une fois, merci.

La séance est levée.

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>