



Le 31 juillet 2018

Comité permanent du commerce international  
131, rue Queen, 6<sup>e</sup> étage  
Chambre des communes  
Ottawa (Ontario) K1A 0A6

Les observations suivantes vous sont adressées au nom de Gerdau Long Steel North America (« Gerdau »).

Gerdau exploite trois aciéries au Canada et emploie environ 1 200 Canadiens et Canadiennes. Ses usines de l'Ontario et du Manitoba font partie d'un réseau nord-américain intégré d'installations de recyclage, d'aciéries et d'activités en aval. Elle sert ses clients au-delà de toutes les frontières et elle continue de militer pour que le Canada et le Mexique soient exemptés en permanence des mesures prévues à l'article 232.

Les mesures imposées par les États-Unis ont eu un effet sensible sur les opérations de Gerdau. Les tarifs en eux-mêmes sont relativement nouveaux, mais Gerdau Canada compose avec les menaces liées à l'article 232 depuis plus d'un an. Tout au long de l'enquête liée à l'article 232, certains de nos concurrents américains ont tenté d'exploiter contre nous le « risque » de s'approvisionner auprès de nos aciéries canadiennes dans leurs conversations avec nos clients installés aux États-Unis. Malheureusement, leurs messages se sont avérés valides dans une certaine mesure.

Dans les jours ayant précédé le 1<sup>er</sup> juin 2018, Gerdau a dû arrêter les expéditions depuis ses aciéries ontariennes à destination des États-Unis. À quelques exceptions près, elles n'ont pas repris. Nous avons consulté nos clients américains pour voir quelles étaient nos options face au tarif de 25 %, mais nous ne bénéficions tout simplement pas de la marge de profit voulue sur ces produits pour absorber celui-ci. En outre, plusieurs de nos concurrents américains sont à même de fabriquer la plupart des formes et des tailles que nous produisons et ils essaient de nous damer le pion auprès de nos clients. Afin de soutenir leur concurrence, nous devons confier notre production à nos installations américaines, aux dépens de nos aciéries canadiennes. En ce qui concerne les ventes de produits que nous ne pouvons pas fabriquer aux États-Unis, nous risquons de les perdre carrément aux mains des aciéries américaines qui ne sont pas assujetties au tarif.

Certes, nous prévoyons une certaine réorientation de la production depuis les États-Unis en faveur du Canada pour desservir davantage le marché intérieur avec de l'acier fabriqué au Canada, mais ce retournement est menacé par l'accroissement des importations étrangères sur le marché canadien. La situation créée par l'article 232 a exacerbé des conditions déjà difficiles pour le segment canadien des produits d'acier longs. Par suite des mesures commerciales américaines, Gerdau a vu des quantités toujours plus grandes de ces produits à bas prix entrer sur le marché canadien, car les importations sont dirigées vers le Canada au lieu des États-Unis. Nous craignons grandement que ces quantités continuent d'augmenter, ce qui se traduira par la perte d'autres ventes et d'autres revenus; Gerdau se démènera alors pour concurrencer les importations dont elle prévoit que le volume grandira de plus en plus vite.

Notre aciérie du Manitoba a continué les expéditions destinées à certains clients américains dont Gerdau est actuellement le seul fournisseur nord-américain. D'autres expéditions ont été interrompues. Cela aura un effet négatif sur le rendement financier de Gerdau Canada, à cause des pertes de revenus et des frais d'entreposage des stocks que l'entreprise ne peut plus livrer.

En ce qui concerne les produits à profilé spécial fabriqués à l'aciérie du Manitoba, les usines américaines auraient du mal à accélérer leur production et à satisfaire aux critères de qualité afin de répondre à la demande à court terme. Pour ce faire, ils devraient faire d'importants investissements dans le cadre d'une solution à plus long terme. Cependant, plusieurs clients américains envisagent de recourir à des fournisseurs européens et d'importer des pièces finies de la Chine. D'autres songent à s'approvisionner aux États-Unis mêmes. Bon nombre de ces clients avaient étudié cette option auparavant et décidé de faire affaire avec Gerdau Manitoba en raison de la qualité et de la disponibilité des produits et des considérations liées à l'offre de ceux-ci. Ces clients, qui sont des FEO, sont maintenant désavantagés sur le marché mondial du fait qu'ils risquent de devoir opter pour un produit ne correspondant pas à leur premier choix.

Au-delà des effets directs des tarifs sur le marché, l'article 232 ajoute d'autres coûts à la chaîne d'approvisionnement, y compris l'accroissement des frais de transport et de logistique. Il faut du temps pour préparer des transporteurs fiables qui livreront nos produits aux clients. Les chaînes d'approvisionnement sont perturbées, et les transporteurs devront donc modifier leurs plans, sans doute pour longtemps. Le retour au statu quo ne constituera pas une option viable.

Bien que nous continuions d'espérer un règlement rapide de la question des tarifs, nous sommes obligés d'évaluer nos relations avec nos clients et de planifier l'optimisation de la production. Dans nos aciéries canadiennes et américaines, il existe une importante capacité inutilisée. Toutefois, les conditions actuelles existant sur le marché canadien par rapport au marché américain, combinées à la menace d'un réacheminement accru vers le Canada d'importations d'acier étranger initialement destiné au marché américain, rendent extrêmement difficile la justification d'un investissement dans nos opérations canadiennes.

Je vous remercie de l'attention que vous accordez à cette situation critique et de la possibilité que vous nous avez donnée d'exprimer notre point de vue.

Veuillez agréer l'expression de mes meilleurs sentiments.

Roger Paiva  
Vice-président gérant général, Gerdau Canada  
1, Gerdau Court  
Whitby (Ontario) L1N 9V9  
Téléphone : 905-925-2242  
Courriel : roger.paiva@gerdau.com