

M. Douglas J. Hamre
Apollo Machine & Welding Ltd.
Edmonton (Alberta) T6E 0B3

OBJET : Tarifs de rétorsion

Aux membres du Comité du commerce international de la Chambre des communes,

Les tarifs de rétorsion que le gouvernement fédéral a promulgués le 1^{er} juillet ont déjà commencé à générer un énorme fardeau financier et logistique pour Apollo Machine & Welding. Apollo est une société privée à propriété 100 % canadienne et un atelier d'usinage à commande numérique par ordinateur situé dans le centre industriel qu'est Edmonton, en Alberta. Comptant environ 250 employés dans trois installations de la région d'Edmonton, Apollo fabrique et réusine de l'outillage de perforation fond de trou pour les secteurs pétrolier et gazier. La plus grande partie des produits qu'Apollo fabrique et réusine sont exportés et utilisés aux États-Unis et outre-mer. Comme les salaires de base sont élevés en Alberta, Apollo a consenti des investissements importants dans l'automatisation et dans de l'équipement de pointe commandé par ordinateur qui nous ont permis de devenir un fournisseur de prédilection à l'échelle mondiale en raison de notre capacité, de nos prix concurrentiels et de la grande complexité des composants usinés.

L'outillage de perforation fond de trou est très complexe et, par conséquent, chaque composant doit présenter des propriétés précises afin de fonctionner de manière sécuritaire et fiable, en particulier en ce qui a trait aux récentes technologies de perforation directionnelle. Les ingénieurs concevant ces outils ont besoin de nuances d'acier particulières répondant à des exigences très strictes en matière de force et de résistance à la fissuration. Il est important de souligner qu'aucun de ces types d'acier n'est produit au Canada et que nous ne pouvons donc pas « acheter Canadien » pour éviter les tarifs.

Dans le cas de bon nombre des outils de perforation fond de trou que nous fabriquons, les clients exigent des aciers inoxydables brevetés de haute qualité et à haute résistance qu'on ne peut se procurer qu'auprès du détenteur du brevet, aux États-Unis. Par exemple, Apollo a reçu au début de juillet 2018 une invitation à présenter une soumission pour la production de pièces fabriquées en Carpenter Custom 465, un acier inoxydable spécialisé à haute résistance qui est breveté. Le projet exigeait que nous commandions 100 pieds de barre d'acier Carpenter Custom 465 de 5 pouces de diamètre. En raison du coût élevé de cet acier, les tarifs augmentaient la facture de 26 000 \$ seulement pour cette commande. Sur une base annuelle, les tarifs coûteraient à Apollo 300 000 \$ pour cet alliage seulement et plus de 1 million de dollars pour des aciers que seule Carpenter Technology Corporation fabrique.

Apollo fabrique bon nombre de composants qui sont faits d'alliage d'acier plus couramment disponible comme AISI 4140/4145, et d'aciers inoxydables à durcissement

par précipitation comme les alliages 17-4 et 15-5, qui ne sont plus protégés par des brevets. Dans ces cas, nous collaborons avec nos fournisseurs afin de faire venir ces aciers du monde entier, à l'exception des États-Unis, afin d'éviter les tarifs de rétorsion. La nécessité d'avoir recours à des fournisseurs étrangers vient du fait que ces nuances de barre d'acier ne sont pas fabriquées au Canada. La grande difficulté est que tous les fabricants canadiens tentent de faire la même chose, ce qui limite l'approvisionnement international et peut nous obliger à acheter de l'acier fabriqué aux États-Unis. Apollo s'attend à avoir besoin de nuances particulières d'acier d'une valeur d'environ 9 millions de dollars afin de créer une valeur ajoutée dans le cadre de ses activités de fabrication et d'exportation subséquente dans le monde entier. Si nous nous trouvons dans l'obligation d'acheter de l'acier aux États-Unis et de payer le tarif de 25 %, cela pourrait augmenter nos coûts de 2,25 millions de dollars, en sus des tarifs de 1 million de dollars pour les nuances d'acier brevetées. Les tarifs de rétorsion promulgués le 1^{er} juillet visaient à protéger les emplois canadiens, mais le résultat a été d'imposer une taxe annuelle de 3 millions de dollars à une petite entreprise manufacturière canadienne. Il est impossible d'absorber ces coûts supplémentaires et Apollo n'a d'autre choix de les faire payer à ses clients.

Pour mettre les choses en perspective, les coûts supplémentaires des tarifs rendent Apollo non concurrentielle et nous perdons des clients au bénéfice des fabricants des États-Unis et d'outre-mer. Comme nos activités de fabrication visent le marché mondial des secteurs pétrolier et gazier, nos concurrents se trouvent partout dans le monde, et pas seulement à Edmonton ou au Canada. Le résultat réel des tarifs de rétorsion, c'est que notre propre gouvernement national nous empêche d'être concurrentiels à l'échelle planétaire. Comme nous sommes obligés de faire payer ces coûts à nos clients, nous donnons à nos concurrents des États-Unis et d'outre-mer un énorme avantage qui fera perdre des clients à Apollo et des recettes fiscales au Canada.

L'imposition de tarifs sur des aciers importés que l'industrie intérieure de l'acier ne produit pas ne sert qu'à éroder notre secteur manufacturier et à détruire des emplois spécialisés. Apollo soutient 250 familles en donnant une valeur ajoutée à des biens importés et en les exportant par la suite dans le monde entier.

Je vous presse de réexaminer l'efficacité de tarifs de rétorsion qui pénalisent injustement le secteur manufacturier canadien.

Veuillez agréer l'expression de mes sentiments distingués.

Douglas J. Hamre, Ph. D., ing.
Directeur de la recherche et du développement
Placage au laser Apollo-Clad
Division d'Apollo Machine & Welding