



Le 26 octobre 2018

Par courriel : CIIT@parl.gc.ca

Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes
131, rue Queen, pièce 6-18
Ottawa (Ontario) K1A 0A6

À l'attention du greffier du Comité permanent du commerce international

Objet : Incidence sur les entreprises et les travailleurs canadiens des tarifs douaniers américains imposés sur l'acier et l'aluminium

Messieurs,

Le Groupe Canam tient à remercier le Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes de l'avoir invité à commenter les conséquences des droits de douane américains sur l'acier, qui ont fait suite à l'enquête menée par l'administration américaine en vertu de l'article 232 de la *Trade Expansion Act of 1962*. Ce mémoire présentera également notre avis sur la façon dont le gouvernement du Canada devrait, d'une part, réagir aux tarifs américains actuels et potentiels, et d'autre part, aider les entreprises et travailleurs canadiens touchés.

Les activités du Groupe Canam inc. et de ses filiales (collectivement « Canam ») relèvent de la conception, de la fabrication et de la vente de produits et de services de construction destinés aux secteurs de la construction commerciale, industrielle, institutionnelle, multirésidentielle et infrastructurelle. Au Canada, Canam exploite huit usines et emploie quelque 1 975 personnes. Les revenus que nous tirons de nos opérations canadiennes proviennent principalement d'un large éventail de clients situés au Canada et, dans une moindre mesure, aux États-Unis.

Les usines canadiennes de fabrication de produits sidérurgiques de Canam sont situées dans les municipalités de Boucherville, Laval, Québec, Shawinigan et St-Gédéon, au Québec, de même qu'à Mississauga, en Ontario, et à Calgary, en Alberta. Canam exploite également une usine de fabrication de produits du bois à Saint-Augustin-de-Desmaures, au Québec. Les activités de Canam au Canada génèrent un chiffre d'affaires de plus de 550 millions de dollars par année.

270, chemin Du Tremblay, Boucherville (Québec) Canada J4B 5X9
T. 450.641.4000 1.866.506.4000 F. 450.641.4001 | www.canamgroup.ws

Nous produisons principalement des produits d'acier ouvré, comme des solives, des fermes de toit, des poutres, des colonnes, du platelage en tôle, des poutres-caissons et bien d'autres, qui servent notamment à construire des bâtiments et des ponts.

En plus de ses activités au Canada, Canam exploite 17 usines de fabrication aux États-Unis ainsi que deux bureaux d'ingénierie et de dessin industriel en Roumanie et en Inde. Au total, Canam emploie environ 4 650 personnes et vend quelque 10 000 projets par an, toutes tailles confondues. Plus récemment, Canam a été le principal fournisseur de la structure en acier du nouveau pont Champlain à Montréal.

Canam fabrique des produits en acier au Canada par l'intermédiaire des filiales suivantes : Canam Bâtiments et Structures inc., Canam Ponts Canada inc. et TecFab inc. Canam est le plus important fabricant canadien de composantes en acier pour ponts. La grande majorité des projets de construction de ponts (y compris de ponts d'étagement) sont des projets d'infrastructure mis en œuvre par les gouvernements fédéral et provinciaux.

Canam s'approvisionne en matières premières dans plusieurs pays, mais principalement auprès de fournisseurs canadiens et américains. Le choix des sources d'approvisionnement dépend de plusieurs critères, dont :

- i) le respect des délais de livraison : le producteur est-il en mesure de respecter les échéances proposées?
- ii) la disponibilité du produit : l'aciérie peut-elle fournir un produit conforme aux exigences, notamment sur le plan de l'épaisseur, de la catégorie et de la qualité (p. ex. planéité, soudabilité)?
- (iii) le pays d'origine : le projet comporte-t-il des exigences quant à la provenance de l'acier?
- (iv) le prix : les prix sont-ils équitables et permettent-ils à Canam d'être concurrentiel et de respecter le budget du projet?

Canam s'est toujours approvisionné au Canada et aux États-Unis pour ses activités canadiennes et américaines, dans la mesure où les critères ci-dessus étaient respectés. Étant lui-même fournisseur auprès d'entreprises canadiennes et américaines, Canam croit fermement qu'il faut encourager les industries locales.

Les tarifs imposés par le gouvernement américain sur les importations d'acier en vertu de l'article 232 ont incité les producteurs américains à augmenter leurs prix. En effet, ceux-ci ont comblé l'écart entre les prix qui prévalaient avant l'entrée en vigueur des tarifs douaniers et les nouveaux prix à l'importation. Au bout du compte, les projets, notamment les projets d'infrastructure publique et ceux qui nécessitent de la tôle forte, seront plus coûteux.



Le même scénario s'est répété au Canada en raison de l'ajout des surtaxes. L'annonce par le gouvernement canadien, le 31 mai 2018, d'une surtaxe de 25 % sur les importations d'acier en provenance des États-Unis a entraîné des hausses de prix importantes chez Algoma, le seul producteur canadien de tôle forte. Signalons, par exemple, qu'entre le 30 avril et le 10 juillet 2018, le prix de la tôle forte d'Algoma a augmenté de près de 20 %. Même en tenant compte du rajustement du prix en fonction du volume, nous n'arrivons pas à expliquer cette augmentation substantielle, puisque le prix des matières premières (ferraille et minerai de fer) est stable ou en baisse. Nous croyons que ces augmentations sont attribuables à un rajustement des prix en fonction de ceux des concurrents américains, qui eux sont assujettis à une surtaxe de 25 % lorsque leurs produits sont importés au Canada.

Au Canada, le prix de la tôle forte d'acier d'Algoma est maintenant plus élevé que le prix auquel les aciéries américaines la vendent aux fabricants américains. Cette situation semble avantager indûment les fabricants américains par rapport à leurs homologues canadiens, car les premiers sont en mesure de présenter des soumissions pour des projets canadiens, de fabriquer les composantes aux États-Unis et d'exporter les pièces finies au Canada en franchise de taxes. Les fabricants canadiens, en contrepartie, importeront l'acier américain et paieront une surtaxe de 25 % avant même d'entreprendre la fabrication.

Depuis que les tarifs de l'article 232 sont entrés en vigueur, Algoma a profité d'une demande accrue pour ses produits de tôle forte. Par conséquent, les délais de livraison se sont allongés et les commandes doivent maintenant être passées plusieurs mois à l'avance. Nous estimons qu'Algoma a la capacité de répondre à moins de 50 % de la demande totale de tôle forte au Canada. Un fabricant d'acier doit parvenir à un équilibre entre les délais de production de l'aciérie, les contraintes des échéanciers imposés par les calendriers de livraison de ses clients et la nécessité de gérer soigneusement ses niveaux de stocks. Comme solution de rechange aux fournisseurs américains habituels, nous avons passé des commandes auprès d'une aciérie allemande qui est en mesure de répondre à nos exigences en matière de qualité et de délais de livraison et dont les prix sont, à notre avis, équitables.

Toutefois, depuis le 25 octobre 2018, les importations en provenance d'Allemagne sont elles aussi soumises à des droits de douane en raison de l'introduction de mesures de sauvegarde provisoires. Comme il n'y a qu'un seul fournisseur de tôle forte au Canada, nos options sont limitées. Pour que nos prix restent concurrentiels par rapport aux produits de remplacement et pour que le niveau de production de nos usines se maintienne – l'objectif étant de protéger les emplois de notre personnel –, nous sommes contraints de considérer d'autres producteurs situés dans des pays exemptés de droits de douane, comme le Mexique. Avant que nous passions une première commande auprès d'un producteur mexicain ou de tout autre nouveau fournisseur, il pourrait s'écouler encore plusieurs mois. Nous devons d'abord procéder à des vérifications poussées pour nous assurer qu'il s'agit d'un fournisseur fiable et que ses procédés de fabrication répondent aux exigences rigoureuses relatives aux ponts en acier.



Il y a fort à parier que l'augmentation des prix et les majorations entraveront notre compétitivité et notre rentabilité. En outre, elles font monter les coûts globaux des projets de construction, notamment des projets d'infrastructure publique. À mesure que les prix de l'acier augmenteront, les clients seront aussi tentés d'envisager d'autres méthodes de construction. Nous pourrions par exemple constater une demande accrue pour les ponts et bâtiments en ciment plutôt qu'en acier; il est aussi possible que ces projets soient tout simplement reportés à une date indéterminée. L'effet final pourrait bien être une diminution de la demande pour les produits sidérurgiques, ce qui se traduirait par une baisse des dépenses en immobilisations et des mises à pied dans nos usines de fabrication.

Nous appuyons les mesures prises par le gouvernement canadien pour protéger les entreprises canadiennes, et plus particulièrement l'industrie sidérurgique canadienne. Toutefois, les réalités commerciales avec lesquelles nous devons composer, surtout dans un marché où la demande pour certains produits sidérurgiques est élevée, justifient une approche plus modérée et plus souple en matière de mesures de sauvegarde. À l'heure actuelle, nous estimons que les exemptions de contingents seront difficiles à gérer compte tenu des délais associés aux commandes.

Nous espérons que nos observations vous seront utiles. Nous demeurons à votre disposition pour discuter du contenu de cette lettre et pour assister à toute consultation publique portant sur cette question très importante.

Nous vous remercions de l'attention que vous porterez à nos commentaires.

Le vice-président des achats,

[VERSION ORIGINALE SIGNÉE PAR MIKE BURNET]

Mike Burnet

