



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 124 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 18 octobre 2018

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 18 octobre 2018

• (1100)

[Traduction]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)):
Je déclare la séance ouverte.

Bonjour, tout le monde. Bienvenue.

Nous allons poursuivre notre étude sur l'impact des tarifs sur les affaires, les entreprises et les travailleurs canadiens. Nous avons eu plusieurs réunions très productives. Mardi dernier, nous avons reçu des témoins et le ministre des Finances en après-midi. Aujourd'hui, nous allons accueillir des fonctionnaires de deux ministères, soit de l'Agence des services frontaliers du Canada et du ministère des Finances.

Bienvenue.

La façon dont nous procédons ici, c'est que nous allons entendre vos déclarations, puis nous tiendrons un dialogue avec les députés. Il en manque quelques-uns, mais je pense que nous pouvons commencer tout de suite. Les représentants de l'Agence des services frontaliers du Canada peuvent commencer, soit MM. Band et Lawton.

[Français]

M. Doug Band (directeur général, Direction des programmes commerciaux et des droits antidumping, Agence des services frontaliers du Canada): Merci beaucoup, monsieur le président.

Bonjour, membres du Comité.

Je m'appelle Doug Band. Je suis responsable des programmes commerciaux et des droits antidumping à l'Agence des services frontaliers du Canada, ou ASFC. Aujourd'hui, je suis accompagné par Alexander Lawton, le directeur responsable de l'Observation des programmes commerciaux.

Notre secteur facilite l'observation des lois commerciales canadiennes et des accords commerciaux internationaux au sein de l'ASFC, y compris la détermination adéquate des droits et des taxes dus sur les marchandises importées. Nous menons également des vérifications de la conformité et nous offrons des programmes qui encouragent la compétitivité des entreprises canadiennes au nom du ministère des Finances du Canada.

De plus, notre secteur applique la Loi sur les mesures spéciales d'importation. Celle-ci aide à protéger les producteurs du Canada, qui doivent subir une concurrence étrangère déloyale sur le marché canadien, contre les préjudices causés par le dumping et les subventions accordées pour les marchandises importées.

[Traduction]

Comme vous le savez et comme l'ont mentionné d'autres représentants du gouvernement et d'entreprises qui se sont présentés devant ce comité, l'imposition par les autorités américaines de tarifs

sur les importations de certains produits en acier et en aluminium a accentué l'importance de protéger les producteurs du Canada contre le détournement de certaines de ces marchandises vers le marché canadien. L'accès au marché américain étant limité par les tarifs, les exportateurs d'acier étrangers sont à la recherche d'autres marchés et se tournent entre autres vers le marché canadien.

L'ASFC a certes observé une intensification des activités de son programme antidumping qui devrait se poursuivre. Depuis le début de l'année, l'ASFC a ouvert 18 enquêtes, comparativement à une moyenne de 12 au cours des années précédentes. Quelque 16 sont liées aux produits en acier. Nous avons évalué plus de 18 millions de dollars en droits antidumping et compensatoires jusqu'à maintenant, par rapport à un total de 33 millions de dollars au cours de l'année financière 2017-2018.

Reconnaissant l'importance de ce programme pour le système de recours commerciaux du Canada, l'ASFC embauche de nouveaux agents commerciaux pour mener des enquêtes et des activités de vérification de la conformité, notamment en ce qui concerne l'acier et l'aluminium. De plus, de nouvelles enquêtes anti-contournement ont été entreprises pour renforcer davantage l'application des règles du commerce du Canada en permettant à l'ASFC de trouver et d'arrêter les entreprises qui tentent de contourner les droits antidumping.

Deux autres programmes dont je suis responsable en tant que directeur général et que j'aimerais souligner sont le Programme d'exonération des droits, le PED, et le Programme de drawback des droits, le PDD, et je sais qu'ils ont fait l'objet de discussions au Comité. Ce sont deux programmes réglementés qui sont administrés par l'ASFC au nom de Finances Canada.

Tandis que notre système de recours commerciaux contribue à préserver un environnement commercial ouvert et équitable pour les producteurs nationaux, le PED et le PDD encouragent la compétitivité des entreprises canadiennes sur le marché mondial. Grâce à ces programmes, les entreprises qualifiées peuvent importer des marchandises sans payer de droits, à condition de les réexporter par la suite dans un délai prescrit.

Le Programme d'exonération des droits — ou le PED, comme on l'appelle — permet aux entreprises admissibles d'importer des biens sans payer de droits et de surtaxes au moment de l'importation. De son côté, le Programme de drawback des droits permet aux entreprises de demander un remboursement, ou un drawback, des droits payés sur les marchandises importées après leur exportation.

Les deux programmes sont valorisés et largement utilisés par l'industrie. L'an dernier, durant l'année financière 2017-2018, le Programme d'exonération des droits comptait 402 participants qui ont reçu près de 385 millions de dollars en exonération. Nous avons traité plus de 3 000 demandes de drawback provenant de plus de 1 300 demandeurs, qui ont collectivement reçu 135 millions de dollars en drawback des droits.

Depuis l'imposition de la surtaxe du Canada sur les États-Unis en juillet dernier, la popularité de ces deux programmes a monté en flèche. En réponse à la surtaxe, nous avons reçu 73 demandes au Programme d'exonération des droits pour lesquelles 36 licences ont déjà été approuvées. Au cours d'une année typique, nous recevons en moyenne de 20 à 25 demandes de licences dans le cadre du Programme d'exonération des droits.

Compte tenu des pressions exercées sur les entreprises canadiennes, nous avons réaffecté les ressources à l'interne pour répondre à cette demande accrue. Par conséquent, nous avons réduit de moitié le temps de traitement des licences du PED de 90 à 45 jours. Puisque nous avons reçu peu de demandes de drawback des droits, celles-ci ont été traitées dans un délai trois fois moins long que le délai de 90 jours. Nous le faisons dans un délai d'environ 23 jours.

Bien que ces programmes ne représentent pas une panacée pour les importateurs canadiens, ils aident les entreprises admissibles dans un environnement commercial dynamique et en constante évolution.

Enfin, je veux ajouter que l'ASFC a travaillé fort pour fournir aux entreprises l'information opportune dont elles ont besoin pour se conformer à la surtaxe. Nous avons mis notre site Web à jour et émis des avis des douanes. Nous avons eu recours aux médias sociaux dans les jours avant et immédiatement après l'annonce. Nous avons eu plus de 85 000 consultations concernant la surtaxe sur notre site Web.

● (1105)

Pendant la première semaine de la mise en oeuvre, notre équipe du Service d'information sur la frontière a répondu à plus de 500 appels au sujet de la surtaxe. Nous avons également rencontré les associations de l'industrie pour leur expliquer comment respecter les règles et répondre à leurs questions, notamment celles concernant l'administration du PED et du PDD.

[Français]

Monsieur le président, je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de comparaître devant vous aujourd'hui.

Cela me fera plaisir de répondre aux questions des membres du Comité.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Band.

Nous allons maintenant entendre le ministre des Finances. Nous avons avec nous M. Halley et Mme Govier.

La parole est à vous. On vous écoute.

[Français]

M. Patrick Halley (directeur général, Politique commerciale internationale, ministère des Finances): Merci de nous avoir invités à témoigner devant le Comité.

Je m'appelle Patrick Halley. Je suis directeur général de la division de la Politique commerciale internationale au ministère des Finances. Je suis accompagné de ma collègue Michèle Govier, qui est directrice principale des Règles du commerce international, au sein de la division.

Le ministère des Finances est responsable de trois lois ayant trait à la politique d'importation au Canada. Premièrement, le Tarif des douanes, qui établit les taux de droits de douane applicables aux marchandises importées au Canada et qui comprend aussi un certain nombre de dispositions ayant trait à diverses situations liées à l'importation, la possibilité d'imposer des surtaxes ainsi que l'exonération de paiement des droits de douanes.

Deuxièmement, la Loi sur les mesures spéciales d'importation, qui met en oeuvre et qui gouverne le système de recours commerciaux du Canada concernant les droits antidumping et les droits compensateurs.

Finalement, la Loi sur le tribunal canadien du commerce extérieur, qui établit le tribunal et ses fonctions, entre autres, la conduite d'enquêtes de sauvegarde.

Le ministère a donc un rôle de premier plan dans la politique d'importation du Canada. Il travaille étroitement avec l'Agence des services frontaliers du Canada, Affaires mondiales Canada, ainsi que d'autres agences et ministères qui sont partie prenante dans la politique commerciale du Canada.

Le ministère est aussi étroitement concerné par les questions touchant les industries de l'acier et de l'aluminium, allant des politiques d'importation aux initiatives ayant des implications fiscales, ainsi que, plus globalement, les répercussions que les questions touchant ces industries peuvent avoir sur l'économie canadienne.

● (1110)

[Traduction]

L'imposition des droits de douane sur l'acier et l'aluminium par les États-Unis au début de cette année a présenté des défis importants pour les industries touchées. Avant que les États-Unis n'aient étendu leurs mesures tarifaires aux produits de l'acier et de l'aluminium, le gouvernement a annoncé un certain nombre de mesures visant à éviter que ces droits de douane ne soient imposés.

Premièrement, le gouvernement a renforcé le régime des lois commerciales. Le ministère des Finances a dirigé un certain nombre de ces initiatives, que je vous décrirai sous peu.

Deuxièmement, une fois que les États-Unis ont imposé des droits de douane sur l'acier et l'aluminium en provenance du Canada, le ministère a joué un rôle de premier plan dans la réponse du gouvernement. C'est au moyen du tarif des douanes que les contre-mesures du Canada ou les surtaxes contre l'acier, l'aluminium et d'autres importations en provenance des États-Unis ont été imposées, à compter du 1^{er} juillet. À ce propos, lorsque les entreprises ont cherché une remise des surtaxes, cela relève également de la responsabilité du ministère.

Enfin, l'imposition de tarifs par les États-Unis sur toutes les sources des importations d'acier a créé un problème pour notre industrie nationale. Pour remédier à la situation, le gouvernement a récemment annoncé des mesures de sauvegarde provisoires pour l'acier. Cela relève également de la responsabilité du ministère.

Je vais parler brièvement de chacun de ces éléments.

Le Canada a un ensemble de lois commerciales solides et efficaces. Au début de cette année, le gouvernement a pris un certain nombre de mesures importantes pour démontrer que le Canada n'est pas une source de transbordement d'acier et d'aluminium aux États-Unis et n'a pas l'intention de le devenir. Citons notamment l'annonce de changements importants aux mécanismes de recours commerciaux pour traiter le contournement des droits de douane. Cela fournit une plus grande flexibilité pour régler le problème des coûts déformés et permettre la participation des syndicats aux enquêtes sur les recours commerciaux.

Il y a également eu l'annonce de nouveaux fonds importants — 30 millions de dollars sur une période de cinq ans — pour renforcer les lois commerciales. La majeure partie de ces fonds a été allouée à l'Agence des services frontaliers du Canada pour ses activités d'enquête et d'application de la loi.

Enfin, des modifications ont été apportées aux règlements canadiens sur l'indication du pays d'origine, de façon à harmoniser le régime du Canada avec celui des États-Unis, afin d'appuyer une application plus efficace de la règle de l'indication du pays d'origine sur le marché nord-américain.

En outre, deux comités de surveillance du commerce ont été mis sur pied, l'un pour l'acier, l'autre pour l'aluminium, avec la participation de fonctionnaires fédéraux, provinciaux et territoriaux, des représentants de l'industrie et des représentants syndicaux. Ces comités se sont rencontrés à plusieurs reprises et constituent une bonne tribune pour l'échange de renseignements sur les initiatives du gouvernement, le contexte des États-Unis, les modèles du commerce et les développements au sein de chaque industrie.

Comme je l'ai mentionné, une fois que les États-Unis ont imposé leurs tarifs sur l'acier et l'aluminium, et à la suite d'une période de consultation, le Canada a répondu avec des contre-mesures qui touchent la même valeur de commerce, qui s'élevait à 16,6 milliards de dollars. Elles ont été imposées sur les produits d'acier, d'aluminium et d'autres produits importés des États-Unis au Canada.

En imposant ces mesures, le gouvernement est conscient des répercussions possibles sur les utilisateurs en aval de l'acier et de l'aluminium. On a fait des efforts pour ne pas inclure les produits de préoccupation particulière, tels que ceux qui ne sont pas fabriqués au Canada.

Cependant, nous avons reconnu que toutes ces questions ne pouvaient pas être réglées à ce moment-là, et le 11 juillet, le gouvernement a annoncé un cadre pour l'examen de demandes d'allègement. Un allègement peut être accordé, sous la forme d'un décret de remise, notamment pour aborder des situations de pénurie sur le marché intérieur. L'allègement envisagé ici est distinct des programmes d'exonération de droits de douane et de remboursement que Doug vient d'expliquer.

Jeudi dernier, le 11 octobre, le gouvernement a annoncé qu'il accorderait un allègement ciblé de contre-mesures pour un certain nombre de produits d'acier et d'aluminium pour lesquels on a déterminé qu'il y avait pénurie au Canada. Cette annonce était précédée d'un examen approfondi des demandes reçues, de discussions avec les producteurs nationaux concernant les conditions de l'offre et de discussions interministérielles sur l'allègement proposé.

Pour certains produits, l'allègement est en cours, tandis que pour d'autres produits, où il y avait une pénurie temporaire, l'allègement a été accordé pour une période de six mois. Le ministère continue d'examiner et d'évaluer des présentations récentes, et le décret de remise sera modifié, au besoin, de façon continue.

Enfin, mardi passé également, le gouvernement a annoncé des mesures de sauvegarde provisoires globales sur sept produits d'acier. Cette annonce était précédée d'une période de consultation qui a eu lieu en août. Les mesures de sauvegarde sont des mesures commerciales exceptionnelles qui traitent des augmentations subites des importations qui causent un dommage grave ou menacent de causer un dommage grave aux producteurs nationaux.

Les mesures commerciales restrictives prises par les autres pays — notamment les États-Unis, mais aussi d'autres mesures prises en réponse aux États-Unis par d'autres pays et partenaires commerciaux —, en ce qui concerne les produits de l'acier, ont causé des perturbations importantes sur le marché mondial de l'acier. Les exportateurs qui vendent normalement leurs produits sur ces marchés sont à la recherche de marchés plus ouverts, comme celui du Canada. Les mesures provisoires de sauvegarde visent à stabiliser

le marché canadien à la lumière de l'augmentation subite des importations et seront en place pendant 200 jours.

Dans l'intervalle, le Tribunal canadien du commerce extérieur a été chargé de mener une enquête pour déterminer si des mesures de sauvegarde à plus long terme sont nécessaires.

Les mesures de sauvegarde sont sous la forme d'un contingent tarifaire. Les importations qui sont conformes aux niveaux historiques — c'est-à-dire 100 % de la moyenne des volumes au cours d'une période semblable dans les trois dernières années — ne seront assujetties à aucun droit de douane supplémentaire, à condition que les importateurs aient obtenu un permis d'importation. Les importations sans permis et les importations au-delà des limites de contingents seront assujetties à une surtaxe de 25 %.

Cette mesure de sauvegarde est une mesure importante de l'application des lois commerciales pour régler le problème des augmentations subites des importations et des dommages graves aux producteurs nationaux qui en découlent, en raison du contexte exceptionnel du commerce mondial de l'acier.

• (1115)

[Français]

En guise de conclusion, je dirai que le contexte actuel touchant les industries de l'acier et de l'aluminium représente clairement un défi important et complexe.

Nous sommes au fait des défis que cette situation pose aux intervenants des secteurs en question, allant des producteurs primaires aux plus petites entreprises du pays, qui ont besoin d'un accès sans entraves aux intrants de production qui leur sont nécessaires.

Compte tenu de la situation courante, des efforts importants ont été déployés afin de trouver un juste équilibre entre les divers points de vue.

De plus, le gouvernement continue de travailler à ce que les mesures tarifaires américaines visant les produits d'acier et d'aluminium canadiens soient abrogées le plus rapidement possible.

Avant de terminer, nous voudrions informer le Comité que nous avons pris note du suivi à faire concernant l'état actuel des revenus de surtaxes et des dépenses quant aux différentes formes d'assistance que le gouvernement a mis en avant, comme nous en avons discuté lors de notre présentation avec le ministre, mardi.

Nous sommes en mesure de fournir l'information demandée et nous espérons pouvoir la transmettre au Comité sous peu.

Cela met fin à mes remarques. C'est avec plaisir que je répondrai à vos questions.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup, monsieur.

Nous allons passer aux questions des députés maintenant, et nous allons commencer avec les conservateurs.

Monsieur Allison, la parole est à vous pour cinq minutes.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest, PCC): Merci beaucoup, mesdames et messieurs. Merci de votre présence ici.

Monsieur Band, j'ai une question pour vous.

Combien avez-vous perçu en surtaxes? Avez-vous un chiffre à jour à nous donner concernant la surtaxe?

M. Doug Band: Pour ce qui est de la surtaxe, au cours des deux premiers mois, c'était aux alentours de 230 millions de dollars. Nous sommes encore en train de peaufiner les données à l'heure actuelle. Toutefois, ce que les données nous révèlent en ce moment, c'est que la tendance des deux premiers mois semble se maintenir. Les chiffres sont en hausse. Ils continueront d'augmenter.

Dans le monde du commerce, c'est un régime volontaire d'assurance de la conformité que nous surveillons, et nous effectuons des travaux de vérification pour assurer la conformité. À mesure que l'industrie se sentira plus à l'aise d'évaluer la surtaxe, nous nous attendons à ce que les chiffres continuent d'augmenter. La tendance que nous avons vue au cours des deux premiers mois semble se maintenir.

M. Dean Allison: D'accord.

Je sais que nous avons demandé au ministère des Finances ou à d'autres représentants de nous fournir ces données, histoire de nous tenir informés.

L'un des problèmes avec le drawback des droits de douane, l'exonération des droits, dans ce cas-ci, c'est qu'il s'agit d'une surtaxe. Nous n'imposons pas vraiment un droit de douane; nous utilisons une formulation ambiguë en l'appelant une surtaxe. La majorité de ce que nous percevons n'est pas techniquement... Je suppose que c'est à l'exception du ministère des Finances par l'entremise du bureau du ministre, qui peut examiner les cas individuellement.

Est-il juste de dire que comme c'est une surtaxe, il est difficile, voire impossible, d'être admissible aux programmes d'exonération des droits et de drawback des droits?

M. Doug Band: Une surtaxe est une forme de droit différente. Ce n'est pas un droit de douane, mais c'est un droit, et la surtaxe est admissible dans le cadre du Programme d'exonération des droits et du Programme de drawback.

M. Dean Allison: D'accord. Vous dites qu'elle est admissible.

M. Doug Band: Oui.

M. Dean Allison: Parlez-nous du processus. Nous avons discuté avec quelques centaines d'intervenants. Nous vous mentionnons sans cesse ces programmes, et je pense que l'un des problèmes est à quel point les formulaires sont difficiles à remplir. En tant que propriétaire d'entreprise, je remplis un formulaire relatif à la TVH tous les mois. C'est assez facile. Je perçois la TVH, je la paie et je soustrais la différence.

Je suis conscient qu'il ne s'agit pas de la TVH, alors ma question est la suivante: avons-nous des idées pour essayer de simplifier ce processus? C'est un point que nous avons soulevé auprès du gouvernement. Je sais que vous faites ce que le gouvernement vous demande de faire, mais parlez-nous un peu du processus.

M. Doug Band: D'accord. Je pense que le processus de demande est, pour ainsi dire, assez simple. Pour le Programme de drawback, c'est un formulaire d'une page. Pour le Programme d'exonération des droits, c'est deux pages et demie. Cela dit, je pense que l'industrie fait allusion à la complexité associée au défi de la conformité de démontrer que l'on peut satisfaire aux conditions du programme.

Je pense que ce qui est important pour le Comité, c'est que la loi énonce très clairement que ce sont des régimes de réglementation — un régime de licences, dans le cas du PED — et qu'il est primordial de démontrer que le produit importé a été exporté pour être admissible à l'allégement. L'entreprise doit faire des démarches, dont certaines peuvent être difficiles et d'autres non. Elles doivent notamment avoir les livres et registres qui précisent où le produit va dans la chaîne d'approvisionnement. À qui le produit est-il vendu?

A-t-il été exporté? Est-il allé ailleurs par après? La gestion des stocks, également...

Nous sommes très flexibles en ce qui a trait aux produits que nous accepterions. Nous effectuons une visite sur place et déterminons que cela semble raisonnable, mais au bout du compte, ce qui est primordial, c'est que l'allégement ne soit accordé à l'entreprise que pour le montant du produit qui a été importé et subséquemment exporté. C'est un allégement pour les importations aux fins de réexportation. Le produit peut entrer sur le marché national, mais vous devez payer un droit. Vous devez pouvoir être en mesure de savoir où ce produit importé va avant d'être exporté.

● (1120)

M. Dean Allison: D'accord, et je pense que c'est l'un des défis auxquels sont confrontées les PME, par opposition aux grandes entreprises qui ont des services entiers qui s'occupent des échanges commerciaux, des droits de douane, ainsi de suite. La traçabilité est difficile à atteindre, car certaines entreprises avec qui elles traitent n'ont pas le produit d'origine, notamment.

Pour ma dernière question, je comprends la raison d'être des mesures de protection, et j'en suis bien conscient. Ce qui me préoccupe, c'est que les PME seront touchées de façon disproportionnée, en éprouvant des problèmes d'accès à l'acier, en ne sachant pas si l'acier est disponible en Amérique du Nord, etc. Je n'ai pas beaucoup de temps pour passer en revue tous ces éléments. J'ai l'impression que le 25 octobre, un tout nouvel ensemble de droits de douane seront imposés à l'industrie de l'acier et de l'aluminium en lien avec les mesures de protection. Est-ce exact?

Le président: Vous devrez fournir une très brève réponse.

Mme Michèle Govier (directrice principale, Règles du commerce international, Direction générale des finances et des échanges internationaux, ministère des Finances): Oui.

Des voix: Ha! Ha!

Mme Michèle Govier: Ce sera le cas à partir du 25 octobre. Je souligne, comme Patrick l'a indiqué, que même s'ils sont informés du contingent tarifaire, les 25 % ne s'appliquent pas à tout. On vise essentiellement à stabiliser le marché, car nous sommes très conscients des problèmes d'approvisionnement potentiels qui pourraient survenir.

M. Dean Allison: Merci.

Le président: Nous passons aux libéraux.

Monsieur Fonseca, la parole est à vous. Allez-y.

M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Merci, monsieur le président, et merci aux témoins.

Dans ma circonscription de Mississauga-Est—Cooksville, je compte parmi mes électeurs beaucoup d'agents de l'ASFC en raison de la proximité de l'aéroport international Pearson de Toronto. Je ne sais pas si une grande quantité d'acier ou d'aluminium passe la frontière à cet endroit, mais étant donné que nous examinons l'expertise de l'ASFC sur les questions liées à l'acier et à l'aluminium et que nous essayons de comprendre ce marché, ce secteur, pouvez-vous me dire combien de personnes ont reçu une formation?

Une partie des 30 millions de dollars sur cinq ans pour l'application de la loi est-elle réservée à des programmes de formation sectoriels pour le secteur de l'aluminium et de l'acier? Comme M. Allison vient tout juste de l'indiquer, l'étiquetage de ces produits pose parfois problème lorsqu'il s'agit de déterminer avec précision les marchandises qui traversent la frontière.

M. Doug Band: Je vous remercie de la question.

Je vais répondre à la première question concernant le nouveau financement. Ces fonds serviront à l'embauche de 40 nouveaux agents pour nos activités liées à la Loi sur les mesures spéciales d'importation, puisque nous faisons partie du mécanisme de recours commerciaux du Canada que Patrick a décrit. Donc, ces sommes sont pour l'embauche de nouveaux enquêteurs et d'agents de conformité pour nos enquêtes antidumping. Tous ces gens seront basés à Ottawa.

L'expertise de notre personnel n'est pas une expertise sectorielle. Nos gens comprennent les mécanismes commerciaux et savent comment appliquer les diverses lois et mesures législatives dans tous les cas.

Je peux vous dire que le personnel affecté à mon programme a une excellente expertise du domaine de l'acier. Dans nos activités antidumping, le secteur de l'acier est au premier rang pour le volume des demandes, des enquêtes et des mesures. Nous travaillons en étroite collaboration avec les gens de l'industrie. Mon personnel a une très bonne compréhension de l'enjeu qui touche l'industrie.

M. Peter Fonseca: Pouvez-vous expliquer les mesures antidumping? S'agit-il de fausses déclarations? Comment une entreprise déclare-t-elle son produit, comme l'acier ou l'aluminium? Dit-on qu'il est fabriqué ici, ou aux États-Unis, et qu'il ne vient pas de Chine ou d'un autre pays? Comment s'y prennent-ils? J'aimerais aussi savoir quelles sanctions sont imposées à ceux qui commettent ces infractions.

M. Doug Band: Je pense que cette question porte sur deux ou trois aspects, le premier étant, si j'ai bien compris — corrigez-moi si je me trompe —, comment les gens s'y prennent pour éviter ou éluder le paiement des droits.

M. Peter Fonseca: C'est cela.

M. Doug Band: Ils peuvent les placer dans la mauvaise catégorie ou, comme vous l'avez indiqué, déclarer une quantité partielle ou une certaine origine. Lorsque nos enquêtes mènent à l'application de mesures et que nous imposons des droits sur les importations d'un produit donné provenant d'un pays précis, nous avons la capacité de cerner ces cas et de prendre des mesures correctives. Des sanctions pécuniaires préalables peuvent alors être imposées. L'amende maximale est de 25 000 \$. Voilà le type de sanctions qui peuvent être imposées.

Nous avons en outre de nouveaux pouvoirs, qu'on appelle des enquêtes anticourtage, pour lutter contre les personnes malveillantes, pour ainsi dire, c'est-à-dire celles qui ont recours à des stratagèmes pour éviter le paiement de droits qui visent à protéger les emplois et les entreprises au Canada. Ces pouvoirs nous donnent la capacité d'identifier les entreprises fautives et d'intervenir rapidement, par exemple dans le cas d'entreprises qui modifient un produit.

Il pourrait s'agir, par exemple, de percer des trous dans des chaussures étanches en caoutchouc pour éviter les droits en vigueur, puis de faire les réparations nécessaires après l'importation pour que les chaussures soient de nouveau étanches. Nous avons donc de nouveaux pouvoirs pour lutter contre de telles activités.

• (1125)

M. Peter Fonseca: Avez-vous la capacité de détecter le type de cas que vous venez de mentionner? De mon point de vue, le montant de 25 000 \$ dont vous avez parlé est une sanction dérisoire. Devrait-il être beaucoup plus élevé, à votre avis?

M. Doug Band: Nous examinons l'ensemble du régime de sanctions pécuniaires relatives au commerce, y compris les droits

prévus dans la LMSI, pour veiller à obtenir l'effet dissuasif voulu. En ce qui concerne la première partie de la question, nous n'avons pas encore...

Permettez-moi de revenir en arrière. Essentiellement, les enquêtes relatives à la LMSI sont lancées par l'industrie. Il y a d'abord une plainte. Une enquête est entreprise dans les 51 jours suivant la détermination que la plainte est fondée et raisonnable. C'est là que commence le processus, pour ainsi dire. Nous travaillons avec l'industrie pour identifier les entreprises qui tentent d'éviter de payer des droits. Nous lançons une enquête pour les cas perçus de dumping, s'il y a des preuves raisonnables. Après confirmation, des droits sont imposés pour une période de cinq ans.

M. Peter Fonseca: Que pensez-vous des sanctions?

M. Doug Band: Les sanctions varient en fonction de la nature des activités. Il y a des pénalités pour les déclarations en retard et pour les erreurs de classement. Il y a toutes sortes de sanctions, qui varient selon le type d'erreur de classement ou le type d'activité, mais la sanction maximale est de 25 000 \$.

M. Peter Fonseca: S'agit-il de récidivistes?

Le président: Je suis désolé, monsieur Fonseca. Je sais que vous êtes sur une lancée, mais je dois...

M. Peter Fonseca: C'est cinq secondes. Oui; très bien.

S'agit-il de récidivistes? Voilà ce que je...

Le président: Nous passons maintenant au NPD.

Madame Ramsey, la parole est à vous.

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Merci, et bienvenue au Comité.

J'ai deux ou trois questions pour les représentants de l'ASFC.

Quel était l'effectif de votre direction antidumping avant qu'on nous impose ces droits tarifaires?

M. Doug Band: Je crois que c'était un peu plus de 60 personnes.

Mme Tracey Ramsey: Très bien; vous devez embaucher 40 personnes pour les activités liées aux 30 millions de dollars. Combien de personnes avez-vous embauchées jusqu'à maintenant?

M. Doug Band: Jusqu'à maintenant, nous avons embauché 10 enquêteurs. Nous avons été en mesure de lancer le processus rapidement. Au gouvernement, comme vous le savez, le processus de dotation est long. Nous avons déjà embauché 10 personnes et le processus est en cours pour les autres.

Mme Tracey Ramsey: Très bien; jusqu'à maintenant cette année, vous avez atteint trois fois votre niveau habituel. Donc, selon les chiffres que vous nous avez donnés, vous avez triplé vos chiffres et l'année n'est pas terminée. J'aimerais que vous ayez un effectif complet, peu importe le nombre, pour traiter ces dossiers rapidement, car c'est cet aspect qui fait l'objet de critiques. C'est lié aux points d'inspection.

Dans ma circonscription, des entrepreneurs de Windsor-Essex ont indiqué qu'on leur a dit qu'il faudrait quatre à cinq mois avant que quelqu'un puisse se rendre sur place pour vérifier leur admissibilité. Pour les PME, cette situation est absolument intenable et, comme nous l'avons entendu au Comité, beaucoup d'entreprises ont des semaines creuses et doivent procéder à des mises à pied. La situation est vraiment urgente.

J'aurais des questions sur l'unité anticourtage dont vous avez parlé. Je pense que le scénario que vous avez décrit avec précision correspond à ce que je qualifie de tricherie. C'est exactement ce que font ces entreprises pour nuire considérablement aux entreprises canadiennes. J'aimerais connaître l'effectif de cette unité, de cette direction.

M. Doug Band: Ces tâches ne relèvent pas d'une unité précise. À ce jour, l'industrie n'a formulé aucune plainte. Cela dit, nous avons une équipe chargée des divers types d'enquêtes que nous menons.

Je dirais que le point que vous avez soulevé concernant la tricherie est légitime. Ils contournent le système; nous pouvons demander une enquête criminelle pour les cas suspectés de fraude commerciale. Cela arrive à l'occasion.

Mme Tracey Ramsey: Quel est l'effectif de l'unité anticourtage?

M. Doug Band: La nouvelle équipe compte actuellement 10 personnes qui s'ajoutent à notre effectif de base. Je me dois d'être transparent pour le Comité: ces ressources ne sont pas dédiées aux nouvelles autorisations. La nouvelle équipe s'occupera de l'éventail des responsabilités, tant les nouvelles que celles qui existaient déjà dans la Loi sur les mesures spéciales d'importation.

• (1130)

Mme Tracey Ramsey: Avez-vous demandé du personnel supplémentaire au gouvernement pour composer avec l'augmentation de la demande?

M. Doug Band: Nous procédons actuellement par réaffectation au sein du service. Le député a parlé du temps de traitement des demandes d'exonération des droits et des demandes de visite. Nous avons déplacé du personnel vers les régions où l'on exécute ce travail. J'ai donc demandé aux bureaux régionaux de réaffecter du personnel. Comme vous pouvez le constater, du moins jusqu'à maintenant, étant donné l'augmentation... Il est toujours possible de s'améliorer, et nous devons faire tout notre possible pour traiter ces dossiers. Cela dit, les choses semblent bien aller pour le moment.

Mme Tracey Ramsey: Je suis certaine que vous avez fait une analyse des besoins en personnel sur le terrain et que si vous aviez plus de personnel pour ces fonctions, vous pourriez intensifier vos efforts sans avoir à déplacer des gens. Vous auriez du nouveau personnel sur place.

Avez-vous fait une analyse des capacités que vous jugez nécessaires pour composer avec l'urgence actuelle?

M. Doug Band: Nous savons qu'il faut... Permettez-moi de revenir en arrière. Cela dépend essentiellement de la durée pendant laquelle la surtaxe sera en vigueur et de la durée de la surcharge. Personne ne le sait.

Mme Tracey Ramsey: En effet. Nous devons supposer que cela durera indéfiniment.

M. Doug Band: C'est difficile à dire pour le moment. Il est toujours préférable d'avoir plus de ressources, mais le monde du commerce comporte son lot de technicalités, comme vous pouvez le constater d'après les sujets que nous abordons. Cela nécessite une grande expertise.

Je tiens toutefois à préciser que l'afflux immédiat de personnel non formé est utile à moyen terme, mais nous devons à court terme faire de notre mieux avec nos ressources actuelles, en collaboration avec l'industrie et d'autres ministères. Il faut en effet bien plus d'un an pour que les nouveaux agents aient les compétences nécessaires pour satisfaire aux besoins de l'industrie.

Mme Tracey Ramsey: Très bien. Je pense que l'écart dont on entend parler se situe entre l'approbation... J'ai simplement trouvé choquant que seulement 36 personnes aient été approuvées, mais qu'elles n'aient pas reçu leur paiement, étant donné qu'après l'approbation, leur dossier relève du ministère des Finances. Parmi ces 36 personnes, combien ont reçu les sommes qui leur sont dues? Cela relève-t-il du ministère des Finances? Qui est chargé des paiements?

M. Doug Band: Cela relève de nous, en fait. Nous sommes à la fois administrateurs et... Nous jouons les deux rôles.

Mme Tracey Ramsey: Oh, je vois. Vous obtenez l'approbation et vous faites les paiements?

M. Doug Band: Oui. Voici comment cela fonctionne: lorsqu'une licence a été émise et que tous les acteurs de la chaîne ont reçu l'agrément, l'exonération est immédiate, ce qui signifie qu'ils n'ont pas à payer les droits et les taxes. Plus tard, si une vérification ou un audit nous permet de découvrir qu'ils n'ont pas respecté les conditions de la licence pour l'exonération des droits, nous leur envoyons une facture. Cela devrait être...

Mme Tracey Ramsey: À mon avis, ce n'est pas clair. Les gens disent qu'ils n'ont pas encore été payés.

Le président: Je suis désolé, madame Ramsey. Vous avez dépassé de beaucoup le temps imparti. Nous devons passer aux libéraux, avec M. Sheehan.

M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.): Merci beaucoup de votre exposé.

Je veux simplement poursuivre dans la même veine que Tracey, par rapport aux nouveaux agents. Lors de la première réunion du Comité, j'ai posé une question à M. David McHattie, le nouveau président de l'Association des manufacturiers canadiens. Dans le budget de 2017, le gouvernement fédéral a apporté divers changements, et Patrick a fait allusion à certains d'entre eux, notamment la portée, la distorsion du marché, la participation syndicale, ainsi que d'autres aspects inclus dans le budget de 2016.

Il a fait référence à un changement récemment annoncé par le premier ministre, soit l'augmentation du financement — les 30 millions de dollars — et l'embauche de 40 nouveaux agents à l'Agence des services frontaliers du Canada. Vous avez évoqué en quelque sorte l'ensemble particulier de compétences qu'ils auraient. Vous pourriez en dire plus à ce sujet. J'habite à la frontière, à Sault Ste. Marie, et Peter a manifestement des gens de ce secteur dans sa circonscription de Mississauga, à l'aéroport. Quelles sont ces compétences? Comment ces gens pourront-ils les utiliser, comme David McHattie l'a indiqué, pour mener ce combat de façon très efficace?

M. Doug Band: Je vais répondre brièvement, puis je demanderai à Alex d'ajouter un commentaire. C'est un domaine qu'il connaît mieux, étant donné qu'il a exercé ces fonctions plus tôt dans sa carrière.

Ils ont souvent des compétences en comptabilité, à l'instar des vérificateurs de l'ARC. Ce n'est pas toujours le cas, mais ces gens ont souvent un baccalauréat en commerce, avec spécialisation en comptabilité. On fait généralement appel à eux pour qu'ils étudient les livres comptables de sociétés étrangères pour essayer de comprendre comment la société fonctionne. Quel prix l'entreprise a-t-elle fixé pour ses produits sur son marché intérieur? Quels sont les programmes de subventions? Quel est le prix de vente réel, comparativement au prix de vente au Canada? L'entreprise vend-elle systématiquement ses produits à un prix inférieur au Canada par rapport à son marché national, ce qui revient à faire du dumping?

L'idée est d'examiner les livres et les menus détails pour découvrir la vérité et le noeud du problème. Voilà ce que nous recherchons. Il leur faut un certain temps pour connaître parfaitement la Loi sur les mesures spéciales d'importation. Les exigences que nous respectons pour nous conformer aux règles de l'OMC, ce qui comprend les formules et les méthodes de calcul, sont toutes précisées dans la Loi. Il y a beaucoup à apprendre, mais ces gens ont la formation nécessaire.

Alex, voulez-vous ajouter quelque chose?

M. Terry Sheehan: Tout d'abord, je vais faire suite à ce que vous avez dit au sujet des nouveaux agents en place. Dans votre déclaration préliminaire, vous avez parlé du temps qu'il fallait habituellement pour faire le travail, qui a été réduit. Je ne me souviens plus du nombre de jours, mais le délai est plus court. De toute évidence, c'est une réussite.

M. Doug Band: Je crois qu'il y a une légère différence que je dois vous expliquer. Lorsque j'ai parlé des délais plus courts, je faisais référence au traitement du Programme d'exonération des droits et au Programme de drawback des droits. Il s'agit des gens qui souhaitent obtenir un allègement au moment de l'importation ou après celle-ci.

• (1135)

M. Terry Sheehan: Quel est le temps réduit, donc?

M. Doug Band: Je parlais du rendement des services en vue de l'approbation des permis ou de l'approbation des demandes de remboursement et d'exonération.

M. Terry Sheehan: Oui.

M. Doug Band: Pour ces programmes, le délai est passé de 90 jours en moyenne à 45 et 23 jours respectivement.

M. Terry Sheehan: Félicitations.

M. Doug Band: Nous ajoutons une équipe chargée des enquêtes antidumping. Ce sont des fonctions complètement distinctes. En fait, nous sommes limités dans le temps en vertu de la loi. En règle générale, dans le cas d'une enquête antidumping, nous disposons de 260 jours pour tout faire, et le TCCE réalise des activités simultanées pour déterminer si le dumping et le subventionnement désignés causeront des préjudices aux clients canadiens.

M. Alexander Lawton (directeur, Cotisation et agréments et Encouragements commerciaux, Agence des services frontaliers du Canada): Pour revenir à la question initiale au sujet du contexte éducatif et des ensembles de compétences, je n'ai pas grand-chose à ajouter à la réponse de Doug. Les gens ont une formation en comptabilité et en vérification, un certain niveau de connaissances en finances et en commerce international et, idéalement, certaines connaissances techniques relatives aux particularités de l'acier ou de l'aluminium, mais c'est une compétence que l'on peut acquérir avec l'expérience.

En gros, nous cherchons des personnes qui sont à l'aise avec la tenue de livres et de registres, la vérification, la comptabilité et l'analyse des données transactionnelles et opérationnelles, et avec le commerce international de façon générale.

M. Terry Sheehan: Merci.

Patrick, quel est le pourcentage de petites entreprises qui ont obtenu un décret de remise?

Le président: Rapidement, s'il vous plaît.

M. Patrick Halley: Parmi les 50 demandes évaluées et dont on a fait l'annonce la semaine dernière, 35 étaient des petites entreprises. Cela représente environ 70 %.

M. Terry Sheehan: Merci.

Le président: Merci.

Voilà qui met fin à notre première ronde. Nous passons maintenant à la deuxième série de questions, qui sera courte.

Nous avons le duo dynamique de la Colombie-Britannique avec nous.

Nous sommes heureux de vous voir, madame Murray, députée de Vancouver Quadra. Je crois que vous et M. Dhaliwal vous partagerez les cinq minutes qui vous sont accordées.

Allez-y.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Je vais laisser Mme Murray commencer.

Mme Joyce Murray (Vancouver Quadra, Lib.): Merci beaucoup.

Je suis heureuse d'être de passage au sein du Comité en vue de cette étude très importante.

J'aimerais vous faire part d'une lettre que j'ai reçue hier au sujet de la réussite du programme de remise. Je ne lirai pas tout, mais voici ce que dit la lettre:

Nous avons une petite entreprise qui distribue des produits de l'acier spécialisés. Nous importons ce produit des États-Unis et avons de nombreux clients manufacturiers dans l'Ouest canadien qui en dépendent.

En gros, les contre-mesures ont paralysé l'entreprise, puisque les clients canadiens ne peuvent obtenir ce produit ailleurs au Canada et ne peuvent plus être concurrentiels. Ces gens ont communiqué avec mon bureau. Je les ai dirigés vers le ministère du Commerce international, et ils ont réussi à parler à la bonne personne, qui examinera la situation. L'auteur de la lettre a écrit ceci:

Je suis heureux de vous annoncer que nous avons obtenu un décret de remise pour notre produit la semaine dernière. La joie et le soulagement de nos clients et de notre personnel sont immenses.

Ils ont souligné la façon dont le gouvernement avait étudié le bien-fondé de leur demande de remise et voulaient le remercier au nom de l'entreprise et des clients de l'Ouest canadien, qui sont associés à plus de 5 000 emplois.

Je voulais simplement vous partager une histoire de réussite sur la côte Ouest et vous remercier de votre rôle à cet égard.

• (1140)

M. Sukh Dhaliwal: Merci, Joyce.

Je remercie aussi les témoins de leur présence.

Ma première question s'adresse à M. Halley. Hier, j'ai rencontré Chris Gardner, le président de l'Independent Contractors and Business Association de la Colombie-Britannique, et Tim McEwan, son vice-président. Ils m'ont dit que 15 % des barres d'armature utilisées en Colombie-Britannique étaient locales, tandis que 85 % provenaient des États-Unis ou de l'Asie. Ils m'ont aussi dit qu'il était impossible de faire venir les barres d'armature du Québec ou de l'Ontario. Comme la situation aura une incidence sur le marché de l'immobilier et — je suppose — les petites entreprises de la région, avez-vous songé à mettre en oeuvre certains programmes pour les aider?

Mme Michèle Govier: Merci.

Nous avons nous aussi entendu les commentaires des intervenants à ce sujet. Je répèterais que les mesures de sauvegarde provisoires, qui sont en place pendant 200 jours, prennent la forme d'un contingent tarifaire. Les entreprises dont les importations correspondent aux volumes antérieurs devraient pouvoir maintenir leurs opérations, à condition qu'elles obtiennent les permis requis.

L'intention n'était pas de mettre un frein aux importations, mais bien de répondre à la hausse, sans aller trop loin. Nous tenons compte des rétroactions des entreprises qui sont confrontées à certains problèmes, et le tribunal du commerce entendra ces points de vue dans le cadre de son processus. Ces points de vue seront reflétés, je crois, dans la recommandation qui sera faite au gouvernement en vue de mesures de sauvegarde finales.

Nous écoutons ces gens. S'ils nous font part d'une situation urgente, nous allons nous pencher sur la question et déterminer si le gouvernement doit prendre une quelconque mesure.

M. Sukh Dhaliwal: Y a-t-il un ministère ou une personne-ressource à qui peuvent s'adresser les représentants de l'Independent Contractors and Business Association?

Mme Michèle Govier: Ils peuvent s'adresser à nous, bien sûr.

M. Sukh Dhaliwal: Merci.

J'ai une question pour les représentants de l'ASFC.

Je viens de la Colombie-Britannique et la ville de Surrey est le point le plus près de la frontière du côté du Pacifique. Vous avez engagé les nouveaux agents principalement pour gérer les questions de comptabilité, n'est-ce pas? Je m'intéresse plus aux produits qui passent la frontière. Quels sont les défis auxquels vous êtes confrontés? Avez-vous des suggestions ou des recommandations à nous faire pour faciliter la tâche de l'ASFC?

M. Doug Band: Je vous remercie de votre question.

Je n'ai rien qui me vienne à l'esprit, bien honnêtement. Je crois que nous voulons que les gens aient accès aux programmes qui les soulageront. Parfois, il leur faut être patients et passer par une visite sur place. Nous envoyons des agents qui déterminent la traçabilité, les livres et les dossiers requis aux fins du Programme d'exonération des droits, qui a permis l'octroi de 385 millions de dollars à plus de 400 entreprises l'an dernier. Le processus prend un peu de temps.

Nous savons que cela peut sembler être un fardeau pour les entreprises qui subissent de grandes pressions. Si elles collaborent avec nous et sont patientes, ce sera payant pour elles au bout du compte, parce que nous savons que ces programmes peuvent aider les entreprises qui importent des produits en vue de les réexporter.

Le président: Merci, monsieur.

C'est tout le temps que nous avons, monsieur Dhaliwal.

M. Sukh Dhaliwal: Merci.

Le président: Nous avons le temps d'entendre un dernier député.

Nous allons entendre M. Carrie, pour les conservateurs; vous avez la parole.

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

En gros, certains intervenants se préoccupent grandement de l'urgence de la situation. Ils disent que personne ne les écoute. Nous avons reçu le ministre ici l'autre jour. J'étais assez fâché, parce qu'il semblait ne pas être au courant des problèmes associés au programme.

Le Comité a convoqué une réunion en juin en raison du sentiment d'urgence au sein de la communauté. Les intervenants communiquent avec nous régulièrement depuis quatre mois. Le Comité étudie la question. Il semble que le ministre n'ait aucun sentiment d'urgence et qu'il n'avait pas été informé de ce que nous avons entendu ici.

Monsieur Halley, je trouve encourageant de vous entendre dire que vous avez pris bonne note des témoignages entendus depuis mardi. Est-ce que le ministre vous a demandé de surveiller le Comité et de le tenir au courant de ce que nous entendons sur le terrain?

• (1145)

M. Patrick Halley: Je crois que je peux parler au nom de notre division. Bien sûr, nous écoutons les témoignages devant le Comité et en lisons la transcription afin de connaître tous les enjeux.

M. Colin Carrie: Est-ce que le ministre est au courant? Je ne sais pas si vous le savez, mais certains des témoins ont dit que les seuils du Fonds stratégique pour l'innovation étaient beaucoup trop élevés pour les PME. Ces gens sont au bord du précipice. Certaines entreprises songent sérieusement à se relocaliser ou à fermer leurs portes. Avez-vous prévu de modifier les seuils?

M. Patrick Halley: Le Fonds pour l'innovation stratégique est géré par Innovation, Sciences et Développement économique, alors je ne peux pas vraiment me prononcer là-dessus. Le ministre a parlé de... et nous pouvons réitérer que nous avons eu des échanges avec bon nombre de PME — en ce qui a trait aux remises, par exemple — afin de veiller à ce qu'elles comprennent le processus et à ce que nous puissions travailler avec elles si elles ont des demandes.

Comme nous l'avons dit, 70 % des entreprises visées par la première vague de remises la semaine dernière étaient des PME. Nous travaillons en collaboration avec elles. Dans la suite de programmes annoncée par le gouvernement à la fin du mois de juin en ce qui a trait à la BDC, à EDC et aux ententes de travail partagé... dans tout ce processus, je crois que nous interagissons beaucoup avec les PME.

M. Colin Carrie: Je vais vous interrompre ici, parce que le ministre a cité des statistiques sur les prêts. Plus tôt dans la journée, on nous a dit que les prêts étaient inutiles pour bon nombre de ces entreprises sur le terrain. Elles ont besoin d'une exonération le plus tôt possible. Le délai de réponse me préoccupe.

Nous avons reçu la ministre Freeland en mai ou en juin. Elle a confirmé qu'à la fin du G7 en 2017, je crois, M. Trump et M. Trudeau avaient eu une conversation, à laquelle elle était présente, et que M. Trump avait soulevé l'idée des tarifs. Rien dans le budget ne nous préparait à cela. Les Américains nous ont avisés en mars de ce qui allait se passer. Ils nous ont accordé un sursis jusqu'en juin. Sur le plan politique, il semble que rien n'ait été fait avant le mois de juin; on n'a pas tenu de consultations avec l'industrie avant cela.

Nous étions au courant de la situation depuis plus d'un an. L'annonce a été faite en mars. Quand avez-vous reçu la directive politique de mettre en place un programme d'exonération? Est-ce que c'était en juin — après les faits — qu'on a simplement réagi à ce qui se passait ou avez-vous été informés après le G7 en juin qu'il s'agissait d'un problème potentiel pour nous?

M. Patrick Halley: Je peux vous répéter ce que nous avons fait. Lorsque les États-Unis ont imposé une première vague de tarifs en vertu de l'article 232 en mars, le Canada a été exempté. On se préoccupait notamment des transbordements et de l'application de la loi en matière de commerce au Canada. Le Canada a répondu par la mise en oeuvre de mesures concrètes relatives au nouveau financement, la modification de certains règlements sur l'origine, le commerce...

M. Colin Carrie: Oui, je comprends cela...

M. Patrick Halley: Et toutes ces mesures ont été prises pour aborder les préoccupations avant l'imposition des droits par les Américains.

M. Colin Carrie: Oui, mais le budget ne prévoyait rien pour les programmes et la préparation. Il semble que nous savions que la situation pouvait se produire depuis plus d'un an. Nous savions que mars... C'est à ce moment-là que le marteau est tombé. Nous avons profité d'une certaine exonération, mais la situation est urgente pour ces entreprises. Il semble que la frustration s'accroît en raison du manque de communication, d'adaptabilité et de souplesse de ces programmes. Je crains que notre secteur manufacturier soit dévasté au cours des prochains mois.

M. Morneau sait peut-être quelque chose... Il y a peut-être une entente sur l'élimination imminente de ces tarifs et il ne s'en inquiète pas, mais la situation est urgente. Je veux le dire aux personnes qui sont sur le terrain.

Le président: Nous n'avons pas le temps pour une réponse. Vous avez dépassé votre temps de parole, alors nous devons en rester là. Voilà qui met fin à la deuxième série de questions et au dialogue avec les députés.

Nous remercions les témoins de leur présence ici aujourd'hui. Les temps sont difficiles pour tous ceux qui travaillent au niveau administratif, et certainement pour les propriétaires d'entreprises ou les employés. Encore une fois, merci.

Nous allons suspendre la séance pendant huit minutes. Nous recevrons ensuite deux groupes par l'entremise de la vidéoconférence.

• _____ (Pause) _____

•
• (1155)

Le président: Nous reprenons les travaux. Nous entamons la deuxième partie de notre étude.

Nos deux prochains témoins se joignent à nous par vidéoconférence. L'un d'entre eux se trouve dans la magnifique région de l'Île-

du-Prince-Édouard et l'autre, notre voisin du Sud, se trouve à Chicago.

C'est peut-être la première fois que vous témoignez devant un comité, ou devant le nôtre. Je vous demanderais d'abord de faire une déclaration préliminaire d'au plus cinq minutes, afin de permettre un bon dialogue avec les députés.

Sans plus attendre, nous recevons Atlas Tube, de Chicago, en Illinois.

Monsieur Zekelman, voulez-vous commencer? Vous avez la parole.

• (1200)

M. Barry Zekelman (président-directeur général, Atlas Tube inc.): Malheureusement, j'ai passé beaucoup trop de temps devant des comités et des tribunaux du commerce. Avec un peu de chance, nous pourrions y remédier.

Merci de consacrer du temps à la question aujourd'hui. Je suis ravi de témoigner devant le Comité pour contribuer à l'importante tâche qu'est l'examen des enjeux ayant trait au commerce de l'acier en Amérique du Nord et dans le monde. Il est essentiel que les députés comprennent les difficultés avec lesquelles est aux prises l'industrie de l'acier aujourd'hui et les effets sur les employés canadiens et leur famille qui dépendent des entreprises sidérurgiques comme la nôtre.

Je dois mentionner que nous sommes une entreprise consommatrice d'acier. Atlas Canada fait partie du groupe Zekelman, qui est une compagnie canadienne qui a d'importantes activités des deux côtés de la frontière. Nous avons des centaines d'employés à notre usine d'Harrow, en Ontario, et nous sommes un élément important de l'économie du sud-ouest ontarien. Nous fabriquons principalement des tubes structuraux et des pieux de structure en acier au carbone, soit des composants essentiels dans les projets d'infrastructure.

J'aimerais parler de deux choses. Premièrement, il y a les incidences directes sur Atlas des droits de douane que s'imposent de manière réciproque le Canada et les États-Unis. Deuxièmement, j'aimerais expliquer que l'acier étranger est redirigé vers le Canada, étant donné que le marché américain est pratiquement fermé aux importations.

Compte tenu de nos nombreuses activités transfrontalières, nous connaissons très bien le commerce de l'acier au Canada et aux États-Unis, mais nous sommes aussi bien au fait des conséquences des produits étrangers à bas prix qui inondent le marché canadien depuis des années.

Peu importe le produit dont il est question, le monde croule sous une surproduction d'acier. L'OCDE étudie depuis des années le problème de cette énorme capacité mondiale excédentaire. C'est pourquoi des pays comme la Chine et d'autres pays en Asie et ailleurs dans le monde se tournent vers l'exportation, et cet acier parcourt le monde à la recherche d'un acheteur. Les exportateurs et les grandes sociétés commerciales cherchent la moindre occasion de liquider le tout, coûte que coûte.

Ces opportunistes ciblent le Canada depuis des années. La situation s'est empirée depuis que le marché américain est fermé. Par exemple, les données montrent des augmentations marquées dans les importations de tubes structuraux au Canada après l'imposition par le président Trump de mesures pour des raisons de sécurité nationale. Voici la question qui se pose. Que devrait faire le Canada pour protéger notre industrie et les familles qui dépendent de nous?

Les plaintes en matière de dumping et de subventionnement ne sont qu'une solution partielle. Ce moyen lourd et coûteux a été pensé à une époque où le commerce de l'acier était très lent. Aujourd'hui, les échanges commerciaux se font à la vitesse grand V. Des transactions peuvent se conclure en une seconde, et il y a de nombreuses façons de contourner ces actions.

Le Canada doit prendre rapidement des mesures de protection concernant les produits d'acier menacés comme les tubes de construction pour faire suite à celles qui viennent d'être annoncées concernant sept catégories d'acier, mais nous devons aller plus loin que les mesures de protection qui sont temporaires. Nous devons prendre des mesures permanentes et plus rapides pour composer avec la réalité du commerce déloyal dans l'industrie de l'acier.

Même si nous accueillons l'adoption de mesures de protection, ce ne sont vraiment que des mesures pour nous donner bonne conscience. Le Canada est inondé d'acier faisant l'objet de dumping ou de produits nécessitant beaucoup d'acier. Nous avons vu durant de nombreuses années deux de nos plus grands producteurs d'acier devoir se placer de temps à autre sous la protection de la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies. C'est la conséquence directe de l'acier faisant l'objet de dumping. Il n'y a aucune autre cause.

Par ailleurs, nous sommes l'entreprise qui consomme le plus de bobines laminées à chaud au Canada et aux États-Unis et nous achetons plus de 2,5 millions de tonnes d'acier par année. Comme contribuable, je suis consterné de voir ce qui se passe. Je possède une usine de fabrication de tubes à Welland, en Ontario, qui est fermée depuis trois ans, alors que des tubes importés inondent le marché canadien. Mes impôts servent à renflouer des fonds de pension et des usines qui pourraient être économiquement viables si nous mettions fin aux importations illégales faisant l'objet de dumping. L'adoption de mesures de protection ne mettra pas un frein aux importations actuelles qui inondent nos marchés; ces mesures ne feront qu'imposer des droits de douane sur les importations qui excèdent la norme historique ridiculement élevée.

Voici mes suggestions de mesures immédiates.

Nous devons imposer des contingents qui correspondraient, par exemple, à la moyenne des importations de 2015 à 2017 des pays autres que les États-Unis et le Mexique moins 30 %. Le contingent tarifaire prévu actuellement par la mesure de protection temporaire permet des importations ridiculement élevées, et les producteurs étrangers étalent leurs coûts sur l'ensemble de leurs exportations en payant 25 % sur leurs exportations supplémentaires.

Il faut aussi imposer des réductions sur tous les produits d'acier importés en vue de nous permettre d'utiliser pleinement la production canadienne. Nous devons également établir un régime d'exemption simplifié pour les produits que nous ne fabriquons pas au Canada ou pour lesquels il y a une pénurie pour éviter de nuire aux entreprises qui consomment de l'acier.

• (1205)

Par ailleurs, nous devons convenir d'un contingent bilatéral avec les États-Unis en vue d'éliminer immédiatement les droits de douane.

Ces mesures aideront grandement l'industrie sidérurgique et les consommateurs d'acier, ce qui permettra aux entreprises de continuer de prospérer, de donner du travail à des Canadiens et de prendre des décisions d'investissement à long terme.

Merci.

Le président: Merci, monsieur.

Je suis du Cap-Breton. Je suis donc d'avis que c'est l'île à visiter, mais l'Île-du-Prince-Édouard arrive bonne deuxième. C'est un plaisir de vous voir, monsieur. Allez-y. Vous avez la parole.

M. Dave Clark (président, MacDougall Steel Erectors Inc.): Je tiens à vous remercier d'avoir invité MSE à témoigner aujourd'hui. Voici une brève introduction.

MacDougall Steel Erectors Inc., ou MSE, est une entreprise familiale depuis sa création en 1998. MSE fabrique et installe des charpentes d'acier et divers produits de construction en métal à sa principale usine à Borden-Carleton, à l'Île-du-Prince-Édouard. Nos marchés actuels sont l'ensemble du Canada et l'Est américain. Nous avons environ 150 employés.

En ce qui a trait aux conséquences des droits sur les prix, les produits de MSE qui sont exportés aux États-Unis ne sont pas actuellement touchés par les droits américains, étant donné que nous exportons de l'acier ouvré de construction et non des matériaux. Cependant, MSE remarque une rapide augmentation des coûts des matériaux et constate des problèmes quant à la disponibilité de certains produits.

Depuis 12 mois, le prix de l'acier a grimpé de pas moins de 40 %. Lors de l'entrée en vigueur des droits, tous les prix ont commencé à grimper rapidement. Nous sommes des utilisateurs finaux de l'acier. Nos prix ont donc aussi augmenté. Toutefois, étant donné que nous ne nous approvisionnons pas directement aux États-Unis, nous n'avons pas les factures ou la documentation pour connaître la partie des droits que nous finissons par payer. Nous sommes quelque peu perplexes quant à la manière dont les droits sont perçus par le gouvernement canadien et à la façon dont le tout est redistribué. Nous avons l'impression de payer des prix plus élevés sans pouvoir être indemnisés.

Pour ce qui est des conséquences directes pour MacDougall Steel, ce serait la hausse rapide des prix de l'acier plus tôt cette année qui a le plus touché notre entreprise. Cette hausse a eu de graves conséquences sur notre rentabilité et notre flux de trésorerie.

Cette situation a une incidence sur notre rentabilité. Nous avons des emplois et nous avons signé des contrats en fonction des prix en vigueur de l'acier. Lorsque les prix de l'acier ont commencé à grimper, nous en avons ressenti directement les contrecoups. Nous ne pouvions pas transférer cette hausse aux clients, étant donné que nous avons déjà reçu des commandes et que des contrats étaient signés. En ce qui concerne les matériaux pour deux ou trois projets, par exemple, le coût des matériaux dans chaque cas aurait été à lui seul 100 000 \$ de plus que ce que nous avions prévu dans notre soumission, ce qui a eu une incidence directe sur nos profits.

L'autre aspect concerne le flux de trésorerie. Lorsque les prix ont commencé à grimper, nous avons dû acheter le plus d'acier possible à ces prix pour éviter de continuer de voir nos profits fondre comme neige au soleil. Quand nous nous sommes engagés à acheter cet acier, nos fournisseurs demandaient de se faire payer dans les 30 jours. Pour certaines des commandes, la production en usine était seulement prévue dans plusieurs mois, et nous ne pouvons pas normalement envoyer une facture au client avant que l'acier soit livré. Nous avons donc dû avoir en stock des millions de dollars de matériaux de plus qu'à l'habitude. Les prix étaient tellement volatils à un certain moment que nous devions dire aux clients que leur soumission n'était valide que pour une journée.

L'incertitude sur le marché a eu une incidence. Les droits de douane causent encore beaucoup d'incertitude sur le marché. Nous espérons que la question des droits sur l'acier aurait été réglée avec la renégociation de l'ALENA. Nous avons récemment agrandi notre usine pour réaliser plus de commandes provenant de clients américains; c'était avant qu'il soit question de droits de douane. Avec une capacité et des frais généraux accrus, nous devons pouvoir trouver des clients aux États-Unis pour que l'entreprise demeure concurrentielle.

Pour ce qui est des prochaines commandes, nous essayons de maintenir les emplois au sein de notre entreprise. Le ralentissement sur les marchés pétroliers et le nombre limité de grands projets industriels en chantier se sont avérés un grand défi, étant donné que la capacité actuelle au Canada dépasse la demande. Avec une surproduction et une demande plus faible sur le marché canadien, les marges ont considérablement diminué, et c'est la rentabilité qui en subit les contrecoups. Nous sommes très déçus d'entendre que le projet de gaz naturel liquéfié en Colombie-Britannique sera peut-être exempté des droits d'entrée imposés aux composants usinés industriels en acier. Nous sommes d'avis que le Canada possède les ressources et les connaissances pour fabriquer ces modules, et les aciéristes canadiens ont besoin d'un tel projet. Comme d'autres projets de gaz naturel liquéfié pourraient être annoncés, si le gouvernement accorde une exemption pour un projet, il devra aussi le faire pour tous les autres.

• (1210)

Merci.

Le président: Merci, monsieur Clark. Il s'agit d'une période pour le moins difficile.

Passons maintenant aux discussions avec les députés. Les conservateurs auront la parole en premier. Monsieur Hoback, vous avez la parole.

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

Merci, messieurs, de votre présence ici ce matin. Ma première question s'adresse à M. Zekelman.

Vous avez parlé de vos deux usines canadiennes qui sont fermées, parce que le marché ne permet tout simplement pas de faire autrement. Pourquoi ces usines ne rouvrent-elles pas leurs portes? Nous avons entendu M. Clark et d'autres affirmer avoir de la difficulté à s'approvisionner en acier ici au Canada. Que faudra-t-il pour que ces deux usines rouvrent leurs portes?

M. Barry Zekelman: Premièrement, c'est une seule usine que nous avons dû fermer à Welland.

M. Randy Hoback: D'accord.

M. Barry Zekelman: Notre autre usine est en activité. Le problème, c'est qu'il s'approvisionne en acier à l'étranger. Le marché que cette usine de Welland vise est inondé d'importations de la Thaïlande, du Vietnam et de la Corée. Tant que ces importations seront là, nous n'aurons pas un volume suffisant pour ouvrir cette usine.

M. Randy Hoback: Les droits compensateurs ne font rien pour vous aider, n'est-ce pas? Qu'est-ce qui est en place actuellement?

M. Barry Zekelman: Ce produit n'est visé par aucun droit de douane. Il n'y en a aucun.

M. Randy Hoback: D'accord.

M. Barry Zekelman: J'aimerais aussi dire qu'il est vrai que les prix de l'acier ont augmenté et qu'une onde de choc a immédiatement

été ressentie. Je vous rappelle que je suis un consommateur d'acier et non un producteur. Nous achetons 450 millions de dollars d'acier par année au Canada. Nous sommes le plus important acheteur d'acier au Canada, dépassant même les constructeurs automobiles. Bref, cette situation me touche également, mais je souligne que les prix de l'acier sont restés des années durant à un niveau ridiculement bas.

Même si les prix fluctuent — et je sympathise avec le témoin de l'Île-du-Prince-Édouard —, nous avons connu des années où les prix de l'acier ont baissé, et je suis assez certain qu'il n'est pas retourné voir ses clients pour leur annoncer que le coût a diminué. C'est du donnant-donnant.

Par ailleurs, en ce qui concerne ce qu'il a dit au sujet du projet de gaz naturel liquéfié, c'est inadmissible de permettre l'importation de composants usinés pour ces usines. Je rappelle que les impôts que cet homme et moi payons seront remis à des producteurs étrangers, alors que nos aciéries et nos fabricants d'éléments en acier ont de la difficulté à joindre les deux bouts. C'est inadmissible de permettre que cela se produise.

M. Randy Hoback: Monsieur Clark, vous avez mentionné votre incapacité d'obtenir le report des droits dans ce que vous payez. Vous devez signer une renonciation. Si vous achetez de l'acier américain, vous ne pouvez pas en faire la demande; c'est l'importateur qui le fait. Dites-vous que vous ne voyez pas la réduction dans le prix en raison du montant demandé? Dites-vous que vous ne voyez pas ce qu'est ce montant?

M. Dave Clark: Eh bien, lorsque nous achetons des produits, nous nous approvisionnons normalement dans des centres de service. Le centre de service achète les matériaux aux États-Unis...

M. Randy Hoback: Oui.

M. Dave Clark: ... puis le centre me donne un prix pour les matériaux qui inclut les droits de douane; je paye tout simplement le montant final que je reçois.

M. Randy Hoback: Le vendeur empoche-t-il l'exonération des droits?

M. Dave Clark: C'est l'une de nos interrogations.

M. Randy Hoback: Vous devez signer un formulaire K32 ou K32A pour en gros dire que vous renoncez à toute demande. Toutefois, ce faisant, vous vous trouvez le bec à l'eau. Vous ne pouvez pas savoir exactement si le montant des droits est réduit du prix. Dans quelle mesure payez-vous un montant qu'empoche ensuite l'industrie, ce qui lui permet de faire gonfler ses résultats financiers?

M. Dave Clark: C'est la question que nous posons aujourd'hui.

M. Randy Hoback: Il vous est impossible de le savoir.

M. Dave Clark: Nous ne le savons pas. En effet.

M. Randy Hoback: Monsieur Zekelman, comment fonctionnez-vous lorsque vous avez des gens qui importent de l'acier au Canada?

Je tiens à signaler qu'il n'y en a pas beaucoup qui reçoivent une exonération des droits. Parmi les quelque 85 000 vues sur le site Web, je crois que seulement 50 demandes ont été approuvées. Cela vous donne donc une idée de la situation.

Comment pouvons-nous créer un système transparent qui permet de voir que l'exonération des droits est transmise aux fabricants canadiens?

•(1215)

M. Barry Zekelman: Oui. Je sympathise avec monsieur. Nous nous approvisionnons directement des usines, mais nos produits sont passibles de droits de douane aux États-Unis. La majorité de l'acier que nous utilisons provient de producteurs canadiens. Nous achetons l'acier de Stelco, d'Algoma et des autres, nous le transformons et nous l'expédions.

Je dois vous signaler que les consommateurs d'acier sont aux prises avec d'autres problèmes. Par exemple, il n'y a aucun fabricant de conduites électriques au Canada. Ces produits ne sont pas fabriqués ici...

M. Randy Hoback: Oui.

M. Barry Zekelman: Les principaux fabricants sont aux États-Unis. Nous en sommes un. Nos produits sont donc expédiés aux consommateurs canadiens. Des droits de 25 % sont imposés, et le consommateur canadien doit assumer ce fardeau sans raison. Il ne peut pas obtenir ce produit au Canada, étant donné qu'il n'y a pas de fabricants au Canada.

Je présume que le témoin de l'Île-du-Prince-Édouard parle de poutres d'acier. Comme il n'y a aucun fabricant de poutres d'acier au Canada, ce produit doit donc être importé des États-Unis ou d'ailleurs. Si le produit est importé des États-Unis, vous pénalisez le consommateur canadien, comme mon collègue de l'Île-du-Prince-Édouard, qui doit finalement payer des droits de douane sur un produit qui n'est même pas fabriqué au pays, et aucune exclusion n'est prévue en ce sens.

M. Randy Hoback: Y a-t-il une manière de recenser ces produits pour les retirer?

M. Barry Zekelman: C'est certainement possible. Oui.

Le président: Merci, messieurs. Nous devons passer aux libéraux. Monsieur Peterson, vous avez la parole.

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

Merci, messieurs, d'être des nôtres.

Si vous voulez répondre plus en détail à la question de M. Hoback — il a été interrompu à la toute dernière seconde —, veuillez le faire brièvement.

M. Barry Zekelman: Nous avons présenté des demandes d'exclusion pour un produit qui n'est pas fabriqué ici, et il y a eu quelques progrès à cet égard. Nous avons obtenu des exclusions pour certains produits.

Au bout du compte, il n'est pas souhaitable de refiler le coût au consommateur et de rendre les produits moins concurrentiels. Voilà donc où nous en sommes. Le processus est un peu lent, mais nous y travaillons.

Pour revenir à ce que disait le témoin de l'Île-du-Prince-Édouard, j'aurais tendance à croire qu'il pourrait s'adresser à son centre de service en disant: « Écoutez, avez-vous fait une demande d'exclusion pour ce produit? Je m'attends à être indemnisé pour les tarifs que vous m'avez dit de payer. » Il y a sûrement un mécanisme auprès de son fournisseur.

M. Kyle Peterson: Je vous remercie.

Nous pouvons peut-être vous aider à vous y retrouver dans ce processus, monsieur Clark. Nous avons vos coordonnées et nous pourrions peut-être demander à quelqu'un de communiquer avec vous afin de vous aider à cet égard, si cela vous convient. Nous verrons ce

que nous pouvons faire parce qu'il semble injuste que vous ne soyez pas en mesure de profiter de cette mesure.

M. Dave Clark: Je veux bien.

M. Kyle Peterson: Ces tarifs constituent évidemment une situation exceptionnelle, et ils sont tout à fait regrettables. Bien entendu, il s'agit de représailles parce que l'administration américaine impose ces tarifs sur l'acier pour des raisons de sécurité nationale, ce qui est tout simplement déplorable, et c'est le moins qu'on puisse dire.

En fait, il s'agit pour nous d'une bonne occasion d'examiner l'industrie sidérurgique en général. Vous avez soulevé des questions importantes et mis en évidence quelques points névralgiques, pour ainsi dire, au sein de l'industrie. D'ailleurs, notre comité a effectué, il y a près de deux ans, une étude sur le dumping et ses répercussions sur l'industrie.

Il me semble toutefois, monsieur Zekelman, que vous avez réfléchi à beaucoup de solutions, ce qui est bien. Vous avez évoqué l'imposition de contingents comme mesure immédiate, mais vous n'aviez pas le temps de vous y attarder parce que c'était dans votre déclaration préliminaire. Si vous voulez nous en dire davantage à ce sujet et nous expliquer comment cela améliorerait l'industrie, veuillez prendre le temps de le faire.

M. Barry Zekelman: D'accord. Prenons le cas des bobines laminées à chaud, des bobines laminées à froid ou des bobines galvanisées qui inondent le marché canadien. Vous devriez imposer un contingent sur cette catégorie de produits, et non pas nécessairement sur un pays. Disons qu'un million de tonnes de bobines laminées à chaud entrent au pays, mais nous avons des aciéries qui pourraient facilement produire 600 000 bobines de plus. Vous devriez imposer un contingent sur 400 000 tonnes afin que les aciéries canadiennes puissent fonctionner à plein régime et employer la main-d'oeuvre nécessaire.

La même chose s'applique aux tuyaux et tubes. Je le répète, je pourrais employer 120 personnes à Welland pour produire — et, d'ailleurs, consommer — 140 000 ou 150 000 tonnes d'acier, mais il y a des importations de tuyaux standards, notamment en provenance de la Corée, de la Thaïlande et du Vietnam. Si nous imposions un contingent sur ce produit, je pourrais relancer mon usine et appuyer l'industrie sidérurgique canadienne, mais nous laissons le produit entrer à flots.

Je vais vous donner un exemple, et je tâcherai d'être très bref. Il s'agit des pieux que nous enfonçons dans le sol. Nous avons intenté une action contre la Chine pour dumping de pieux, et nous avons eu gain de cause. Cela a pris 18 mois, et j'ai dépensé 2 millions de dollars. J'ai gagné cette cause. Le jour même, le monsieur qui importait ce produit a changé le code tarifaire à API 5L, qui désigne des tubes de canalisation, et a fait entrer le produit en utilisant cette catégorie. J'ai alors dû tenter une autre poursuite antidumping de 18 mois pour que l'importation de ces tubes de canalisation soit bloquée, et nous avons réussi à bloquer l'entrée de ceux provenant de la Chine. Le jour même, le type s'est mis à les importer de l'Inde. J'ai dépensé 3 millions de dollars, et je n'ai obtenu aucune exonération.

Il faut donc imposer des contingents sur la catégorie de produits, tous pays d'origine confondus, puis en bloquer l'entrée ici. Laissons les producteurs canadiens fabriquer ces produits, appuyer notre industrie, créer des emplois ici et payer des impôts.

•(1220)

M. Kyle Peterson: Merci.

Monsieur Clark, j'aimerais en savoir un peu plus sur votre entreprise.

Ai-je raison de dire que l'intrant que vous achetez provient des États-Unis?

M. Dave Clark: Oui. Nous achetons des poutres aux États-Unis et des tubes en acier de construction au Canada. Certains produits de grande dimension n'étant pas disponibles au Canada, nous nous les procurons aux États-Unis, ce qui signifie que nous sommes doublement touchés.

M. Kyle Peterson: Les produits que vous achetez des États-Unis ne sont généralement pas disponibles au Canada — est-ce exact, et est-ce que je me trompe?

M. Dave Clark: Il s'agit uniquement des poutres en W.

M. Kyle Peterson: D'accord. Ces produits sont-ils actuellement importés en franchise de droits tarifaires et douaniers? Comment sont-ils traités?

M. Dave Clark: Le Canada n'impose pas de tarifs sur les poutres, si je ne me trompe pas.

M. Kyle Peterson: Vous avez dit que certains de vos clients se trouvent dans l'est des États-Unis. Lorsque vous revendez le produit aux États-Unis, y a-t-il des tarifs, des droits de douane ou des surtaxes qui s'y appliquent?

M. Dave Clark: Non. Il n'y a pas de tarifs sur nos matériaux. C'est de l'acier ouvré de construction. Le tarif vise uniquement les matières premières.

M. Kyle Peterson: C'est ce que vous avez du mal à récupérer, et nous espérons pouvoir vous aider à cet égard.

Merci.

Le président: Merci, monsieur Peterson.

Nous passons maintenant au NPD. Madame Ramsey, vous avez la parole.

Mme Tracey Ramsey: Bonjour, messieurs, et merci d'être des nôtres.

Nous avons parlé, toute cette semaine, du fait que nous nous trouvons actuellement dans une situation d'urgence.

Barry, nous sommes ravis de vous compter parmi nous. Je parle souvent d'Atlas Tube à notre comité et de l'importance de ces emplois dans une très petite collectivité rurale au sein de notre circonscription — des emplois bien rémunérés qui appuient toute la collectivité. Je vous suis reconnaissante d'être là pour nous faire part de vos réflexions.

Nous avons appris deux ou trois choses aujourd'hui. L'argent que le gouvernement a consacré à l'amélioration, à la prévention et aux mesures anticourtage n'a permis d'ajouter que 10 personnes à l'effectif de l'ASFC. Nous avons également appris aujourd'hui que, parmi les personnes qui ont fait des demandes dans le cadre, entre autres, du Programme de drawback des droits, seules 36 entreprises ont été approuvées, et nous n'avons pas encore entendu une seule entreprise qui a reçu l'argent.

Nous voilà pris dans un très long et lent processus qui tue des entreprises partout au pays et qui nous coûte des emplois. Nous essayons de porter la question à l'attention du gouvernement afin qu'il comprenne l'urgence de la situation à laquelle nous faisons face.

Un des sujets que j'aimerais aborder... Barry, vous avez parlé de la pleine utilisation de l'acier canadien et de ce que cela signifie. Vous avez tous deux évoqué le gaz naturel liquéfié. Il est tout simplement inconcevable que nous donnions maintenant un passe-droit à une

entreprise et à un produit qui, nous le savons, fait l'objet de dumping dans notre pays et qui nous coûte des emplois tous les jours. Cela dépasse l'entendement.

Je me demande si vous pouvez nous parler un peu plus des autres mesures que nous pouvons prendre pour améliorer notre consommation nationale, peut-être par l'entremise de marchés publics ou de projets d'infrastructures financés par le gouvernement fédéral.

Barry, qu'en pensez-vous?

M. Barry Zekelman: Merci, Tracey, et je tiens à vous remercier de tout le travail que vous avez accompli pour notre entreprise et notre collectivité.

Je ne donnerai qu'un exemple. Nous savons que les poutres ne sont pas du tout fabriquées au Canada. Lorsque nous avons construit la promenade Herb Gray, à Windsor, les poutres ont servi à fabriquer 30 000 tonnes de pieux pour les socles des ponts et des passages supérieurs. Je suis à environ 20 kilomètres de là, et je peux produire des pieux tubulaires en utilisant de l'acier canadien; pourtant, nous avons acheté des poutres des États-Unis et d'ailleurs pour les utiliser dans la construction de cette route. Encore une fois, mes impôts servent à des entreprises américaines et étrangères pour réaliser un projet d'infrastructure qui se trouve à environ 20 kilomètres de mon emplacement et que je pourrais approvisionner.

Nous faisons des choses stupides. Il faut certainement instaurer une politique d'achat au Canada pour ces projets, surtout lorsque les produits ne sont même pas fabriqués ici et qu'il existe des produits de rechange.

Tout revient à l'acier importé. Sachez que j'ai importé de l'acier au Canada à partir de la Russie et d'autres endroits, et cela me fait mal au coeur. La raison pour laquelle je devais importer de l'acier, c'est que j'en avais besoin à bas prix pour faire concurrence aux importations de produits finis qui rivalisent avec mon produit.

C'est ridicule. J'aurais pu acheter cet acier auprès de Stelco, d'Algoma ou d'Arcelor Dofasco, puis fabriquer le produit et l'expédier sur le marché, mais il aurait fallu que je fasse concurrence à des produits de la Chine, de la Corée ou de Taïwan.

Il est inadmissible qu'une telle situation perdure quand des usines ne fonctionnent pas à plein régime. Stelco est une très bonne aciérie, mais en raison de ses coûts très élevés, elle a été en faillite à deux reprises. Prenez le cas d'Algoma. La seule raison pour laquelle ces usines ont fait faillite, c'est que chaque fois qu'elles gagnaient du terrain sur le plan des prix et qu'elles avaient la possibilité d'atteindre des niveaux de rentabilité réels et durables, les importations inondaient le marché et venaient les écraser, leur coupant ainsi l'herbe sous le pied.

Si nous avions un système qui imposait des contingents sur ces produits importés ou qui en bloquait l'importation, nous aurions une industrie sidérurgique très dynamique et prospère qui aurait réinvesti des centaines de millions de dollars, comme l'aurait fait notre entreprise. Nous devons trouver un moyen de bloquer ces importations, à l'instar des États-Unis.

• (1225)

Mme Tracey Ramsey: Pouvez-vous nous expliquer brièvement comment le dumping s'est répercuté sur votre entreprise au cours de la dernière année?

M. Barry Zekelman: Je le répète, en ce qui concerne les pieux, nous ne les fabriquons même pas au Canada. Ces gens contournent le système et font entrer le produit à partir de chaque pays, et il est pratiquement impossible de les arrêter parce qu'ils changent tout simplement le pays d'origine ou le code de produit. C'est ainsi qu'ils contournent les règles.

C'est la même chose pour les tubes structuraux. Oui, nous les produisons et nous nous en tirons bien au Canada, mais à quel point pourrions-nous faire mieux? Combien de personnes supplémentaires pourrions-nous employer et combien d'acier de plus...? Nous avons vu les importations de tubes en acier de construction augmenter de façon spectaculaire.

J'attire encore une fois votre attention sur mon usine à Welland. Elle a dû complètement cesser ses activités. J'aurais pu employer 120 travailleurs là-bas — qui gagnaient, en passant, 25 à 30 \$ l'heure — et acheter de l'acier d'une valeur de 100 millions de dollars auprès de Stelco Lake Erie, mais je n'arrive même pas à payer les factures d'électricité à cause des importations en provenance de la Thaïlande, de la Corée et du Vietnam.

Nous devons bloquer ces importations. Je pourrais alors redémarrer l'usine dès demain.

Le président: D'accord. Merci, monsieur.

Mme Tracey Ramsey: Merci.

Le président: Nous allons maintenant passer aux libéraux.

Monsieur Dhaliwal, la parole est à vous.

M. Sukh Dhaliwal: Merci, monsieur le président, et merci à vous deux, Barry et Dave, de vos témoignages.

Vous avez tous deux mentionné le gaz naturel liquéfié. Je viens de la Colombie-Britannique. Ce genre de projet est une excellente nouvelle pour ma province et pour les Canadiens. Cela permettra également de créer, comme Tracey le disait, des emplois durables et bien rémunérés. Cela aidera l'industrie sidérurgique. Êtes-vous d'accord?

M. Barry Zekelman: Cela dépend de la provenance du produit fabriqué. Le gouvernement a dépensé 3,5 milliards de dollars pour l'achat d'un pipeline — formidable. Encore une fois, c'est avec mes impôts et ceux du témoin de l'Île-du-Prince-Édouard, et voilà que, maintenant, le gouvernement va permettre à une entreprise de se raccorder au réseau en faisant importer des produits usinés qui ne sont pas fabriqués ici, au Canada, parce qu'elle prétend que cela lui coûtera 1 milliard de dollars de plus.

Mon entreprise n'a pas obtenu d'aide financière, contrairement à l'industrie automobile qui a reçu 12 milliards de dollars de la part du gouvernement; pourtant, nous autorisons cette entreprise à éviter de payer un coût de 1 milliard de dollars, et ce, dans le cadre d'un projet de 40 milliards de dollars? Il est inadmissible de permettre une telle chose.

Il s'agit d'un projet qui durera 50 ans. L'entreprise en question affirme économiser ainsi 1 milliard de dollars et, pourtant, c'est à notre détriment. Il y a ici des fabricants qui pourraient se mettre à l'ouvrage en utilisant de l'acier canadien et une main-d'œuvre canadienne pour fabriquer ces produits, mais nous avons donné à cette entreprise un laissez-passer. Pensez-vous qu'elle refusera de mener ce projet à cause du 1 milliard de dollars? C'est ridicule.

Soit dit en passant, cela vaut plus que 1 milliard de dollars. On parle de plusieurs dizaines de milliards de dollars de produits usinés qui pourraient être fabriqués ici. Merveilleux, n'est-ce pas? Si le gouvernement veut acheter un pipeline et renflouer tout le monde,

alors dites-lui d'accorder à LNG Canada un prêt de 1 milliard de dollars pour fabriquer ici des produits d'une valeur de 15 milliards de dollars. Je crois que c'est plus rentable que de les faire fabriquer en Chine.

M. Sukh Dhaliwal: Quand vous parlez de contingents, il doit forcément y avoir aussi un « drawback » des droits de douane. Comment un tel système peut-il être équitable? J'essaie de comprendre. Si une entreprise utilise le contingent, puis s'en va voir d'autres entreprises, pouvez-vous m'expliquer en quoi le système de contingents est, selon vous, équitable?

M. Barry Zekelman: Le contingent devrait viser les pays qui importent les produits. Parlez-vous de l'accès des consommateurs canadiens à ce contingent?

• (1230)

M. Sukh Dhaliwal: C'est cela.

M. Barry Zekelman: Les consommateurs canadiens auront accès au produit qui est fabriqué au Canada. Quelle est la différence? N'achèteraient-ils pas le produit canadien plutôt que le produit importé? Si je pouvais redémarrer mon usine, je mettrais un produit à leur disposition. Ils n'ont pas besoin d'accéder à ce contingent, car je fabriquerai le produit pour eux. J'essaie de faire un compromis: d'accord, laissons entrer certains produits, mais mettons fin au raz-de-marée qui déferle sur nous aujourd'hui et qui évince les travailleurs canadiens.

Si vous parlez du coût de l'acier dans un produit, je vais vous donner un exemple. Tout le monde dit: « Oh, mon Dieu, le coût de l'acier a grimpé, et c'est un gros problème. » Le témoin de l'Île-du-Prince-Édouard a raison. Il disposait d'une période de transition lorsqu'il a présenté une soumission pour un projet, mais le coût a augmenté. S'il soumissionne en tenant compte du coût du produit qui est alors en vigueur, il sera en bonne posture. Il peut soutenir la concurrence, parce qu'il est sur un pied d'égalité avec tous les autres.

L'acier — c'est-à-dire l'acier usiné typique — coûte quatre fois plus cher que l'acier brut proprement dit. Par conséquent, le coût supplémentaire est vraiment lié à la main-d'œuvre et au processus de transformation. Si le prix de l'acier brut augmente de quelques centaines de dollars la tonne durant cette période de transition, est-ce un problème? Après tout, le produit ne perd pas son caractère concurrentiel.

Je ne me souviens pas de la dernière fois que le prix des voitures a diminué, mais le prix de l'acier a, pour sa part, fluctué pendant des décennies. On n'a pas vu le prix des voitures chuter en raison du prix de l'acier et, pourtant, les constructeurs automobiles prétendent que c'est en train de les ruiner. Qu'ils cessent alors d'accorder des remises de 3 000 \$ par voiture.

M. Sukh Dhaliwal: Vous parlez de la solution à long terme, mais permettez-moi de parler du court terme. À court terme, le gouvernement a proposé le programme d'aide à l'industrie sidérurgique. Appréciez-vous ces millions qui sont faits à court terme?

M. Barry Zekelman: Oui et non. C'est un peu « merci pour rien », parce que les importations affluent déjà ici. Les mesures de protection ne font rien de plus que d'empêcher d'autres personnes d'entrer. Même si je dis, « oui, merci », ces mesures ne servent à rien. Elles n'augmenteront pas ma production et elles ne me laisseront pas ouvrir cette usine à Welland, car nous sommes déjà submergés. Tout ce que les mesures de protection permettront de faire, c'est de contenir un raz-de-marée encore plus important.

Nous avons été très accommodants jusqu'ici. Le temps est venu de réagir.

M. Sukh Dhaliwal: Avez-vous pris le...

Le président: Monsieur Dhaliwal, vous avez largement dépassé le temps qui vous était alloué. Voilà qui met fin à la première série de questions.

Pour cette deuxième série, nous allons reprendre avec les libéraux. Monsieur Fonseca, vous avez la parole.

M. Peter Fonseca: Merci, monsieur le président.

Merci à nos témoins.

J'apprécie vraiment votre franchise, monsieur Zekelman.

En ce qui concerne certaines des propositions que vous avez présentées, j'aimerais savoir comment il nous serait possible d'apporter des modifications grâce à une sorte de système de quotas. De plus, dans le cas du projet de gaz naturel liquéfié, si cela réussissait, certaines des mesures que vous avez proposées n'entraîneraient-elles pas une contestation devant l'OMC?

M. Barry Zekelman: Voulez-vous parler d'une contestation à l'OMC pour dire que le produit doit être fabriqué ici, au Canada? Eh bien, peut-être... Je ne sais pas.

Soit dit en passant, je suis probablement l'une des seules personnes à être allées à l'OMC, à Genève, et à y avoir passé du temps. J'ai été le premier PDG à y aller, et j'y suis resté deux semaines. J'ai fait pression et j'ai battu la Chine à l'OMC à propos des tubes roulés soudés en continu qui sont entrés aux États-Unis. Les importations en provenance de Chine sont passées de 800 000 tonnes par année à trois fois rien, mais devinez où elles ont abouti? Elles ont été transférées en Thaïlande, au Vietnam, à Oman et aux Émirats arabes unis. Elles sont allées partout ailleurs. C'est là que la Chine a expédié son acier pour contourner les droits. Voilà comment le jeu fonctionne.

Quand on parle de l'OMC, personne ne respecte les règles, et les Chinois sont les pires délinquants. Je ne sais même pas pourquoi ils sont à l'OMC. Ils ont enfreint tous les protocoles d'adhésion. C'est une vraie farce.

M. Peter Fonseca: J'aimerais que vous...

M. Barry Zekelman: Pour dire vrai, quand vous me posez des questions sur l'OMC, je réponds: « Qui s'en soucie? » Il s'agit du Canada, de nos emplois et de notre prospérité.

M. Peter Fonseca: Écoutez, je suis d'accord avec vous. Une chose qui nous met tous sur la même longueur d'onde, c'est que nous considérons cette disposition de l'article 232 comme étant inéquitable et injuste. C'est une question que nous essayons de régler du mieux que nous pouvons.

Je sais que nous avons mis en place un certain nombre de services de soutien. Comme vous l'avez dit, ils sont peut-être un peu archaïques pour traiter de la situation actuelle de l'acier. J'ai entendu M. Clark dire qu'ils arrivent, peut-être juste à temps, que les choses vont très vite.

Vous avez parlé des multiples moyens que différents pays utilisent pour contourner les règles. Comment pouvons-nous mettre un frein à cela, du moins, beaucoup mieux que nous ne le faisons présentement?

•(1235)

M. Barry Zekelman: Eh bien, vous devez donner un plus gros bâton à la douane et une plus grande marge de manœuvre. Comme je l'ai dit, des tonnes de produits arrivaient de Chine. Nous avons battu

les Chinois et ils ont changé le code du tarif douanier harmonisé sur les importations. C'était le même produit, mais ils ont tout simplement changé le numéro.

En ce qui concerne l'article 232, je connais le président Trump. J'ai dîné avec lui plusieurs fois. Je connais très bien Robert Lighthizer. Je connais bien Navarro. Je parle constamment avec eux. L'article 232 était un outil pour vous inciter à négocier dans le cadre de l'ALENA. C'est tout. N'allez pas y voir autre chose.

Vous pouvez vous retirer de l'article 232, et cela pourrait être résolu dès cet après-midi. Littéralement, je pourrais le faire. Tout ce que le Canada a à faire... Les États-Unis ont accepté des quotas bilatéraux, et c'est fini maintenant. Comment le sais-je? J'ai parlé à M. Lighthizer en personne. Cet accord pourrait être conclu cet après-midi. C'est très facile, et ce serait formidable pour nos deux pays.

Si vous le voulez, je serais on ne peut plus heureux de passer un coup de fil, mais la ministre Freeland doit aussi embarquer. Nous pourrions conclure cet accord cet après-midi.

M. Peter Fonseca: Eh bien, merci pour ces observations.

Je vais partager mon temps avec le député Sheehan. Il vient de Sault Ste. Marie et Algoma est dans sa circonscription.

M. Terry Sheehan: C'est vrai, et...

M. Barry Zekelman: Algoma est...

M. Terry Sheehan: Pardon. Allez-y.

M. Barry Zekelman: Merci.

Algoma est une très bonne entreprise, et nous lui achetons beaucoup d'acier. Il faut qu'elle survive; nous en avons besoin.

M. Terry Sheehan: Oui, absolument, et nous apprécions le soutien d'Atlas.

Algoma Steel est un parfait exemple de l'intégration du marché de l'acier en Amérique du Nord. L'entreprise fabrique de l'acier avec des métallurgistes canadiens. Elle est intégrée aux chaînes d'approvisionnement des deux côtés de la frontière. Elle fabrique son acier avec du minerai de fer provenant de divers États des États-Unis; le charbon qu'elle utilise vient des États-Unis. Les travailleurs des réseaux de transport de quatre ou six États dépendent de la survie d'Algoma Steel.

Vous avez piqué ma curiosité, Barry, et j'ai quelques questions à vous poser.

Vous avez parlé d'un système de quotas. Nous avons entendu des témoignages sur divers systèmes de quotas, dont celui d'Algoma. Il y a un millier de scénarios à propos des quotas et de ce à quoi ces quotas pourraient ressembler. Algoma Steel avait proposé un système de quotas fondé sur les produits, un système de quotas par entreprise.

Barry, selon vous, quel genre de quotas conviendrait à l'industrie sidérurgique ou à l'industrie de l'aluminium au Canada?

M. Barry Zekelman: Il vous faut absolument un quota sur les produits. Si vous vous contentez de fixer un quota par pays, il sera difficile de le mettre en oeuvre. De surcroît, il faudra procéder pays par pays. Il vous suffit d'avoir un quota sur les produits.

Par exemple, disons qu'il y a deux millions de tonnes de bobines laminées à chaud importées au Canada chaque année. Coupez-le à un million de tonnes. L'industrie canadienne est plus qu'en mesure de produire la différence. Regardez les chiffres et parlez avec les parties concernées. Demandez-leur quelle quantité supplémentaire elles seraient capables de produire. Ensuite, fixez le quota en fonction de cela. Une fois que cela sera fait, qui se souciera de savoir quel pays expédie ses bobines ici? C'est le principe du premier arrivé, premier servi. Faites-le par trimestre pour veiller à ce que les importations ne dépassent pas une quantité donnée ou 30 % du quota trimestriel, afin d'éviter d'inonder le marché au cours d'un trimestre donné. C'est tout. C'est très simple.

C'est la même chose pour les tuyaux standard. Je pourrais redémarrer cette usine, et des entreprises comme Nova Steel pourraient produire plus de produits et en fabriquer ici à partir d'acier canadien. Prenons l'exemple du tuyau standard. Disons que 250 000 ou 300 000 tonnes viennent de l'extérieur; ramenez ce chiffre à 150 000 ou 100 000 tonnes, et vous ranimerez ces usines sur-le-champ.

Il s'agit d'un quota par produit. Mettez votre pied à terre, et l'industrie canadienne prendra la relève. Nous paierons des impôts canadiens. Nous emploierons des travailleurs canadiens. Nous consommerons de l'acier canadien. Ces aciéries ne seront plus jamais en difficulté.

Le président: Merci.

Nous allons passer à M. Carrie, pour les conservateurs. Monsieur Carrie, nous vous écoutons.

M. Colin Carrie: Merci à vous deux d'être des nôtres en tant que témoins.

J'aimerais parler à M. Zekelman. Vous avez mentionné l'article 232 et son lien avec l'ALENA. Je crois que la raison pour laquelle tant de gens étaient si découragés, c'est parce qu'il n'y a pas eu de résolution sur cette question des tarifs.

Vous avez également soulevé un très bon point, car il s'agit d'un problème qui dure depuis longtemps. Nous croyons comprendre que les Américains avaient une première stratégie à cet égard. Je pense que notre pays le sait depuis le G7 de 2017. Apparemment, les Américains ont une stratégie, et la cible en est la Chine. Si j'ai bien compris, ces tarifs ont été utilisés pour mettre fin au dumping et au détournement. D'autres pays ont pris un peu d'avance à cet égard. Je pense que l'Australie, la Corée, le Chili, l'Union européenne et le Japon ont tous accepté un système de quotas. Ils collaborent avec les Américains à cette stratégie mondiale pour mettre fin à ce problème qui s'étire dans le temps.

J'aimerais vous poser une question à ce sujet. Pensez-vous que la stratégie américaine pour faire face à ce problème est une bonne stratégie? Si j'ai bien compris, c'est la raison d'être de ce système de quotas. C'est la raison d'être des droits de douane que les États-Unis imposent à ces pays.

• (1240)

M. Barry Zekelman: C'est tout à fait cela. J'ai 15 usines aux États-Unis, et nous sommes en plein essor. Je ne peux pas embaucher assez de gens dans chaque usine. Les résultats sont fantastiques. En fait, nous espérons que cela ira en grandissant au fur et à mesure que ces quotas frapperont ces pays.

Écoutez, avec le système de quotas, ce qu'il essaie de faire... La Chine ne représente qu'environ 3 % des importations directes d'acier brut aux États-Unis, soit environ 35 millions de tonnes. En ce qui concerne les importations indirectes, cependant, les produits

fabriqués à partir de l'acier, c'est 55 millions de tonnes, et la Chine représente 27 % de cette quantité. C'est ça le problème.

M. Colin Carrie: D'accord.

M. Barry Zekelman: La Chine fait entrer son acier en catimini par l'intermédiaire de ses produits finis. Nous avons le même problème avec les produits qui entrent au Canada sur des assemblages fabriqués. Nous avons mis un frein à cela. Nous avons imposé des droits de douane sur ces produits.

M. Colin Carrie: C'est précisément ce que je souhaite approfondir. En fait, nous avons entendu dire que certaines entreprises s'inquiètent du système de quotas. C'est quelque chose qui peut vraiment limiter la croissance et les nouveaux investissements, surtout pour ceux qui débutent. Pour les gens qui sont déjà sur le terrain, je vois comment cette solution peut fonctionner.

Il semble qu'en ce qui concerne les Américains, soit vous étiez dans leur équipe en train de faire cela, soit vous n'étiez pas dans l'équipe. Ce qui me décourage, c'est que nous ne sommes plus dans l'équipe. Pour ce qui est de la stratégie globale, le Canada ne fait plus partie de l'équipe. Je pense que le problème, c'est où nous atterrissons.

La ministre était ici l'autre jour et elle semblait indifférente à cette situation, comme s'il ne s'agissait pas d'une question urgente qui devait être soulevée. Je me demande s'il y a une entente sur le système de quotas qui sera conclue à l'approche des élections de mi-mandat, car cela ne semblait pas la préoccuper autant que les entreprises qui sont sur le terrain. Je ne sais pas comment cela va se terminer. Si nous trouvons une solution, je pense que les gens seront soulagés.

Nous avons pris certaines mesures. L'une des mesures dont je reconnais le mérite au ministre Morneau, c'est qu'il a apposé ce timbre unique, je crois que c'était en mai, sur les produits des usines canadiennes. Plus précisément, disons que les Américains réclamaient ces timbres uniques afin de savoir si lesdits produits provenaient bel et bien d'usines canadiennes.

Appuyez-vous cette mesure? Croyez-vous que ce soit une bonne idée?

M. Barry Zekelman: C'est un marquage du pays d'origine. J'ai affaire à cela depuis des années.

Le marquage du pays d'origine est un état d'esprit. Il s'agit de savoir s'ils veulent l'appliquer ou non. Je les ai vus en tenir compte à la frontière, mais je les ai aussi vus ne pas en faire de cas.

Pour ce qui est de l'accord, il y en a un, c'est certain. Il faut simplement aller de l'avant.

Je vais vous le dire, et je pense que Mme Ramsey vous le dira... Je vais le dire comme je l'entends. Cela ne me gêne pas. Chrystia Freeland a foiré. Cet accord sur l'ALENA aurait pu être conclu il y a des mois et des mois.

Je lui ai dit de but en blanc que le Mexique allait négocier dans son dos. Elle s'est moquée de moi. Et, bien entendu, c'est ce qu'ils ont fait.

Je sais ce qui se passe. Je parle à ces gens-là. Je peux vous le dire tout de suite, pas plus tard que la semaine dernière, Lighthizer aurait conclu un marché. Nous pouvons nous débarrasser des dispositions comme celles de l'article 232 et nous contenter des quotas de 2017 pour les deux pays et les laisser en l'état. Nous serions heureux de le faire.

M. Colin Carrie: J'espère que vous vous trompez. Si nous nous retrouvons là, cela signifie que nous aurions pu le conclure il y a longtemps. Si c'est cela le marché...

M. Barry Zekelman: Nous aurions pu l'avoir. Je vous le dis maintenant, nous aurions pu l'avoir il y a longtemps.

Ce sont les pires négociations qu'il m'ait été donné de voir. Il ne supporte pas de négocier avec elle, parce qu'elle n'est pas une femme d'affaires. Ces choses-là la dépassent complètement.

M. Colin Carrie: Comme je l'ai dit, nous prêtons oreille aux gens qui sont sur le terrain. Les gens souffrent. C'est un problème urgent.

M. Barry Zekelman: Absolument.

M. Colin Carrie: Nous espérons que la ministre prendra cela très au sérieux.

Dans ma collectivité d'Oshawa, c'est le secteur manufacturier qui domine. Si nous perdons ces emplois, ils seront perdus à tout jamais. C'est notre plus grande crainte.

M. Barry Zekelman: Je suis d'accord avec vous.

Je vous dis que ce marché pourrait être conclu cet après-midi. Ils l'attendent.

Tout comme pour la résolution du chapitre 19, j'ai dit à la ministre Freeland que la clause de caducité est un leurre. Elle était là de toute façon. C'est un état d'esprit. Je lui ai dit d'accepter les six années... C'était un mois et demi avant cela. C'est le temps que cela a pris, et ils l'ont finalement fait. Ils ont fait traîner les choses en longueur et ils ont tout gâché. Nos consommateurs et notre industrie au Canada en souffrent.

Le président: Il est temps...

M. Barry Zekelman: Ils doivent arrêter de mettre l'accent là-dessus et conclure l'accord.

Le président: Nous allons passer à M. Sheehan.

Vous avez la parole.

M. Terry Sheehan: Merci beaucoup.

J'apprécie votre souplesse, monsieur le président, et le fait que vous preniez un peu plus de temps que Peter. Je comprends que mon intervention devra être plus courte maintenant, pour nous garder dans les temps.

C'est une question très importante et nous devons continuer d'y travailler. Je pense que la meilleure réponse que nous ayons entendue dans les témoignages est d'éliminer tous les tarifs et tous les quotas. Ce serait la situation idéale, notamment en raison du degré d'intégration de nos marchés. Nous savons que différentes entreprises aux États-Unis souffrent également de cela.

Je me suis rendu aux États-Unis avec Tracey du NPD et Randy du Parti conservateur. Nous avons fait valoir que les tarifs douaniers, quel que soit le produit auquel ils s'appliquent, entraînent une hausse des prix pour les consommateurs. C'est une taxe pour les Canadiens et les Américains, ce qui n'est pas une bonne chose.

Nous voyons ce qui s'est passé pour le bois d'oeuvre — je viens de rencontrer le président de l'Association forestière canadienne —, et le fait qu'aux États-Unis, le prix moyen des maisons pour la classe moyenne vient d'augmenter de 10 000 \$. Cela ne correspond pas à ce que nous sommes. Nous sommes deux pays de libre-échange, et j'inclurais le Mexique là-dedans. J'espère que nous pourrions nous entendre sur ce programme en particulier.

Il existe d'autres programmes d'exonération pour les entreprises sidérurgiques. Mon ami de l'Île-du-Prince-Édouard a-t-il présenté une demande pour l'un ou l'autre de ces programmes? Après avoir

entendu sa réponse, je vais demander à Barry de nous dire à son tour ce qu'il pense de cela.

•(1245)

Le président: Pouvez-vous arrêter l'horloge pendant une seconde?

Je dois rappeler aux députés quelque chose. Il y a en ce moment quelques conversations qui se déroulent simultanément. Si vous avez l'intention d'engager une conversation, veuillez vous éloigner un peu de la table, car votre échange pourrait entraver nos délibérations.

Allez-y, monsieur Sheehan. Vous avez de nouveau la parole.

M. Terry Sheehan: Je pense, messieurs, que vous avez entendu la question.

M. Dave Clark: MacDougall Steel collabore avec le gouvernement local de l'Île-du-Prince-Édouard afin d'essayer de s'y retrouver dans les méandres des différents systèmes dont nous pouvons tenter de tirer parti dans le but de nous en sortir.

M. Terry Sheehan: Comme je l'ai signalé aux entreprises au cours des trois derniers mois et demi, j'aimerais simplement mentionner qu'un certain nombre de programmes ont été élaborés. Si vous souhaitez communiquer avec le ministère des Finances, nous pouvons vous fournir les coordonnées de la personne qui peut vous exposer clairement le cœur du sujet et vous inscrire rapidement au programme.

Merci.

M. Dave Clark: Nous vous en sommes reconnaissants.

M. Terry Sheehan: Barry, aimeriez-vous formuler des observations?

M. Barry Zekelman: Je ne veux absolument pas recevoir une aide du gouvernement. Je souhaite exploiter notre entreprise, et je ne crois pas que ces programmes soient la meilleure façon de développer une entreprise à long terme. J'estime que nous devons résoudre le problème.

Je ne veux pas de cadeaux.

M. Terry Sheehan: Merci.

Le président: Je vous remercie d'avoir écourté votre intervention.

Nous allons passer aux conservateurs. Monsieur Allison, je pense que vous projetez de partager votre temps de parole. De toute façon, c'est vous qui interviendrez en premier. Donc, allez-y.

M. Dean Allison: Merci.

Je vous remercie de nouveau, messieurs, de vous être joints à nous aujourd'hui.

Barry, je souhaite simplement poursuivre le dernier genre de questions qui ont été posées. En ce qui concerne l'accord, je comprends ce que vous dites. Nous soutenons depuis le début que, si nous avons réglé ce problème en premier, nous aurions déjà conclu un accord. Je vous remercie de confirmer l'impression que nous avons toujours eue, même si, sur le terrain, nous ne jouissons pas du même rapport direct que vous aviez avec M. Lighthizer.

Parlez-nous de l'article 232, ou des mesures de sauvegarde, qui seront mises en oeuvre le 25 octobre. Suffiront-elles à les convaincre de lever les barrières tarifaires, de supprimer les droits de douane, ou devons-nous aller plus loin en négociant des contingents?

M. Barry Zekelman: Ce qui préoccupe grandement les États-Unis, c'est l'acier qui arrive au Canada et qui réussit par la suite à pénétrer aux États-Unis par la porte arrière. Je pense que les mesures de sauvegarde aident. Elles ressemblent à ce que prévoit l'article 232 pour un pays étranger. Par conséquent, je pense que les mesures de sauvegarde contribuent à maintenir la fermeture de la porte arrière.

Je crois qu'il serait préférable de mettre en oeuvre une mesure plus robuste qui ferait la promotion de l'acier canadien — et même de l'acier américain, pour être honnête. Je préférerais importer au Canada de l'acier américain que de l'acier russe.

J'estime que ces mesures aideront mais, en réalité, la question se résume au contingent lui-même. L'offre actuelle correspond aux niveaux d'importation de 2017, assortis de quelques exceptions qui pourraient être ajoutées pour les brames d'acier canadiennes produites par des entreprises comme Algoma ou Stelco. Ces exceptions seraient accueillies favorablement au Canada et, s'il n'y a pas de modèles de commerce historiques en jeu, je crois que M. Lighthizer serait disposé à accorder une dispense pour la hausse de ce niveau, car les aciéries américaines ont également besoin de ces brames.

Le véritable accord offert en ce moment correspond aux niveaux d'importation de 2017. Je pense que, dans quelques années, vous pourrez réexaminer ces niveaux, mais j'estime que tous seraient très satisfaits si ce processus était réalisé en deux étapes.

Le Canada et le Mexique ont demandé des augmentations de 20 ou 30 %, et je peux vous affirmer dès maintenant que ces augmentations ne seront pas approuvées. Les États-Unis ne concluront aucune entente avec des pays qui demandent des augmentations. Ils approuveront des niveaux d'importation réduits ou égaux, comme ils l'ont fait avec les autres pays, mais ils n'autoriseront pas des importations accrues. La Corée a signé un accord correspondant à 70 % des importations demandées. Le Brésil a conclu une entente prévoyant certains niveaux réduits et certains niveaux égaux, en fonction des produits importés. Le Canada pourrait facilement conclure un accord cet après-midi s'il acceptait les niveaux d'importation de 2017, et il pourrait alors passer à autre chose.

•(1250)

M. Dean Allison: Les mesures de sauvegarde prévues pour le 25 octobre sont-elles une mesure partielle?

M. Barry Zekelman: Oui, mais, pour être honnête avec vous, elles sont acceptables, et elles existent. Je précise encore une fois que ces mesures rassurent, mais ne nous aident en rien. Je ne serai jamais capable d'ouvrir mon aciérie à Welland grâce à ces mesures.

M. Dean Allison: Qu'attendons-nous alors? Cette situation est en train de nous anéantir. Nos PME sont en voie de destruction.

M. Barry Zekelman: Oui. Je vais vous dire ce que nous attendons: nous attendons que l'ego de quelqu'un soit satisfait. Il faut que ces gens se réunissent dans une pièce et qu'ils concluent cet accord.

Cette situation est problématique, et je vous certifie que, si Mme Freeland ou M. Morneau appelait M. Lighthizer et déclarait « Voici l'accord », cet accord pourrait être conclu cet après-midi. Je sais personnellement que c'est le cas.

M. Dean Allison: Nous nous assurerons de soulever cette question pendant la période des questions — peut-être pas celle de cet après-midi, mais assurément cette semaine.

Ma dernière question s'éloigne un peu du sujet, mais ce sujet est vaste. Que pensez-vous de la possibilité de commercer avec la Chine

dans le contexte d'un accord commercial? J'ai conscience que la Chine représente un énorme marché, et nous ne parlons pas seulement de l'acier en ce moment, mais, alors que nous entamons des négociations ou des discussions avec eux, avez-vous des conseils à nous donner, autres que celui de nous rappeler qu'avec l'AEUMC, nous avons renoncé à notre souveraineté à cet égard? Parlez-nous de la Chine.

M. Barry Zekelman: Si leurs lèvres bougent, c'est qu'ils mentent. Les Chinois mentiront, tricheront et voleront. Ils contourneront ou violeront toutes les règles. Si vous tentez de les pénaliser, ils mettront un terme à leurs échanges. Je les ai vus le faire. Je travaille dans cette industrie depuis 32 ans, et j'ai consacré des dizaines de millions de dollars à des causes commerciales. J'ai combattu les Chinois dès le départ. Je les ai regardés contourner les obstacles en passant par différents pays ou en utilisant différents produits. Ils n'inscrivent même pas les bons renseignements sur les formulaires d'importation. Nous les avons surpris à importer des conteneurs de tubes en acier dont l'étiquette indiquait qu'ils renfermaient des livres. Ce sont les pires partenaires commerciales qui soient.

Comme l'industrie de l'acier autocertifie ses produits, les Chinois avaient indiqué que leur acier respectait certaines spécifications. J'ai fait tester cet acier, et nous les avons surpris à expédier des produits dont la qualité était deux fois moins élevée que celle indiquée. Ces produits allaient être utilisés dans la construction d'édifices, d'écoles. Vous comprenez? Nous parlons de produits ayant la moitié de la solidité qu'ils avaient certifiés. Ces gens sont horribles, absolument horribles. Ils agissent avec un mépris total de nos règles, de notre sécurité et de notre souveraineté.

M. Dean Allison: Merci.

Le président: Il vous reste 20 secondes, alors vous ne pouvez pas poser de questions. Il faudra que vous formuliez des commentaires en 15 secondes.

M. Randy Hoback: Merci. Vous avez parlé d'un contingent non spécifique. Supposons qu'il s'agit d'un plan global de 200 tonnes, quelle que soit la valeur de ce plan. À l'heure actuelle, les États-Unis ont un chiffre en tête en ce qui concerne la quantité totale d'acier qui pourra être importée dans leur pays. Plus nous retarderons la négociation d'un accord, plus ce chiffre diminuera. Alors, que restera-t-il pour le Canada? Est-il juste de décrire la situation ainsi?

S'ils font traîner les choses pendant une autre année, disons, les Américains n'auront plus rien à nous offrir en matière de contingent.

M. Barry Zekelman: Oui, je suis d'accord avec vous.

M. Randy Hoback: Si j'étais eux, j'obtiendrais dès que possible un contingent aussi important que possible pour le Canada.

Le président: Merci, monsieur Hoback.

M. Barry Zekelman: C'est exact.

Le président: Je crois qu'il nous reste assez de temps pour accorder trois minutes au NPD.

Allez-y, madame Ramsey.

Mme Tracey Ramsey: Merci beaucoup.

Je vous remercie, Barry, du témoignage que vous avez apporté aujourd'hui. À mon avis, il est très important que les gens entendent les commentaires que vous faites.

Comme vous, je me soucie vraiment des emplois des Canadiens. Je pense que nous avons eu aujourd'hui de bonnes discussions à propos des mesures que nous devons prendre, et les raisons pour lesquelles nous ne les avons pas prises encore dépassent l'entendement de bon nombre d'entre nous, alors que maintes et maintes entreprises ont comparu devant notre comité afin de nous informer qu'elles fermaient leurs portes pendant des semaines d'arrêt et qu'elles mettaient à pied des travailleurs. Nous sommes dans une situation désespérée qui nécessite la prise de mesures immédiates. Si un accord a été offert et que le gouvernement n'en a pas tiré parti, il devrait avoir honte d'avoir causé des pertes d'emploi et des fermetures d'entreprises, car c'est ce qui se produit en ce moment.

J'aimerais vraiment revenir sur le fait que, si nous parvenons à régler cette situation et que nous obtenons un genre d'entente avec les États-Unis, nous ferons toujours face à des problèmes, en ce sens que les règles continueront d'être enfreintes. J'ai demandé à mes collègues ici présents d'interroger d'autres entreprises afin de déterminer à quoi ressemblent ces problèmes.

Je me demande si vous pourriez nous en dire un peu plus à ce sujet. Vous nous avez donné l'exemple de tubes d'acier qui sont étiquetés comme des livres. J'aimerais que vous expliquiez à mes collègues comment ces gens abusent du système. Quelques exemples suffiront. Selon vous, que doit faire l'ASFC pour empêcher le dumping de produits au Canada?

M. Barry Zekelman: Premièrement, j'aimerais dire qu'il est honteux que le premier ministre se préoccupe davantage de permettre au Canada de se défoncer que de conserver des emplois ici. Le Canada est maintenant autorisé à se défoncer. Voilà ce dont parlent les grands titres d'aujourd'hui. Qu'en est-il des emplois des Canadiens?

Quoi qu'il en soit, les contrevenants modifient les codes tarifaires. Ils utilisent les codes tarifaires pour tricher et substituer les produits.

Ils mentent en remplissant les formulaires de déclaration de droits de douane, et ils transbordent leurs produits par l'intermédiaire d'autres pays.

• (1255)

Mme Tracey Ramsey: Oui.

M. Barry Zekelman: Cela se produit partout, alors nous tolérons simplement ces activités. Je mentionne de nouveau que j'ai passé 36 mois à défendre une affaire de palplanches mettant en cause la Chine, pour découvrir par la suite que la Chine les avait importées d'Inde en modifiant deux fois les codes tarifaires. C'est la raison pour laquelle je dis qu'un contingent doit être propre à un produit, et non à un pays.

La Chine s'est contentée de transférer les produits en Inde. Une fois que nous aurons gagné notre procès contre l'Inde, la Chine transférera les produits en Thaïlande. Une fois que nous aurons gagné notre procès contre la Thaïlande, cinq années se seront écoulées, quatre millions de dollars auront été dépensés et je n'aurai toujours pas fabriqué une seule tonne de produits. Si nous devons établir des contingents, il doit s'agir de contingents par produit, et non par pays, car il y a simplement trop de façons de tricher. C'est comme un jeu de chaise musicale.

Vous avez raison. Cette question doit être réglée aujourd'hui ou cette semaine afin de redonner du travail aux Canadiens.

Mme Tracey Ramsey: Merci.

Le président: Cela résume assez bien notre journée. Quelle journée tumultueuse nous avons eue!

Merci, chers témoins, de vous être joints à nous. Nous devons quitter la salle maintenant, ce qui met fin à la séance d'aujourd'hui.

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>