



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 126 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 30 octobre 2018

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le mardi 30 octobre 2018

● (1100)

[Traduction]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)): Bonjour et bienvenue, tout le monde, au comité du commerce international.

Nous allons poursuivre notre étude sur l'impact des tarifs sur les affaires et les entreprises canadiennes et, bien sûr, sur les travailleurs canadiens. Nous avons tenu beaucoup de réunions jusqu'à présent. Nous avons reçu de nombreux témoins et groupes de travailleurs. Nous avons reçu de nombreux bons renseignements et eu un bon dialogue avec les députés.

Nous allons commencer avec la première partie de la réunion. Chers collègues, nous disposerons probablement de 45 minutes pour une série de questions. Nous avons trois intervenants aujourd'hui.

Par vidéoconférence, de Burnaby, en Colombie-Britannique, bonjour, messieurs.

Je cède toujours la parole en premier aux témoins qui comparaissent par vidéoconférence, au cas où nous aurions des complications ou que quelque chose arrive. Nous allons tout de suite entendre la déclaration des témoins de la Colombie-Britannique.

Bienvenue. Vous représentez UBS Industries. Nous essayons d'accorder cinq minutes maximum à chaque intervenant. Si vous pouvez respecter ce temps de parole, nous vous en serions reconnaissants. Nous ne serons pas trop stricts avec vous, mais de cette manière, nous avons plus de temps pour le dialogue avec les députés.

On vous écoute.

M. Andrew Mindell (président, UBS Industries): Merci.

Bonjour. Je suis Andrew Mindell. Je suis le président de UBS Industries. J'ai à côté de moi Jim Kerr, notre directeur général.

Notre entreprise est un distributeur de produits en acier spécialisé qui est située à Coquitlam, en Colombie-Britannique. Le produit dont nous vous parlerons aujourd'hui est le tube galvanisé. C'est un tube spécialisé qui est essentiel aux petites et moyennes entreprises dans l'Ouest canadien, qui créent plus de 2 000 emplois. Le produit est utilisé par des fabricants de terrains de jeux, des fabricants d'abris couverts et des fabricants d'équipement agricole, pour ne nommer que ceux-là.

Nous sommes ici aujourd'hui pour répondre à vos questions, mais je voulais vous faire part de notre parcours dans le processus entourant les droits de douane sur l'acier en tant que petite entreprise de la Colombie-Britannique qui représente de nombreuses autres petites entreprises dans l'Ouest canadien.

Lorsque les droits de douane sur l'acier imposés par les États-Unis ont été annoncés pour la première fois, notre entreprise n'était pas touchée, car nous sommes un importateur d'acier des États-Unis et

non pas un exportateur. Bon nombre de nos clients sont des exportateurs, mais ils exportent des produits finis qui n'étaient pas assujettis aux droits de douane.

Peu de temps après que les États-Unis ont imposé leurs droits de douane, les contre-tarifs canadiens ont été annoncés et notre tube galvanisé était visé par la proposition initiale des contre-tarifs. En dépit du fait que c'est un produit d'acier très spécialisé, le tube galvanisé était assujéti à la proposition initiale de contre-tarifs sous la catégorie 7 306, qui englobe les tubes, tuyaux et profilés creux en fer ou en acier — à l'exception de ceux en fonte —, ce qui ne s'est pas fait sans heurts.

Je crois que les importations des États-Unis vers le Canada, dans cette catégorie, s'élèvent à environ 975 millions de dollars annuellement. Les importations de nos clients et de notre entreprise représenteraient une infime portion de ce montant annuel. Il va sans dire que nous sommes un petit poisson dans une grosse mare. Le produit est si unique qu'on peut seulement se le procurer auprès d'un fabricant américain. Il n'est pas disponible au Canada ou auprès d'autres partenaires commerciaux étrangers.

En tant qu'entreprise, les contre-tarifs sont devenus un problème de taille pour nos clients et pour nous. Pour la majorité de nos clients, les tubes galvanisés représentent les principaux intrants dans le processus de fabrication. Le résultat de ces contre-mesures est tel que nos clients seraient désavantagés de 25 % pour ce qui est des coûts des matériaux, par rapport à leurs concurrents américains, qui pourraient également exporter leurs produits sans droits de douane au Canada parce qu'ils exporteraient les produits finis.

L'effet des contre-tarifs sur notre produit particulier était si énorme que les entreprises américaines prenaient de la vigueur et les entreprises canadiennes étaient désavantagées sur le plan de la concurrence. Cette situation nous a placés dans une position terriblement inconfortable où nous n'étions pas concurrentiels tandis que les usines américaines n'étaient pas touchées, puisque la dynamique de l'offre n'était disponible qu'aux États-Unis.

En tant qu'entreprise, nous comprenions très bien la position du Canada pour mettre en oeuvre les contre-tarifs, mais nous estimions que nous étions vraisemblablement une conséquence imprévue. En n'ayant aucune affiliation politique et en étant une petite entreprise à Coquitlam, nous avons tout simplement suivi le conseil que la ministre Freeland a formulé dans les médias de présenter une demande d'exclusion.

Dans le cadre de ce processus, nous avons communiqué avec le bureau de notre député local, qui m'a rapidement mis en contact avec Joyce Murray. Joyce Murray nous a aiguillés vers Affaires mondiales à Ottawa, qui nous a mis en communication avec Ian Foucher au ministère des Finances. Ian était réceptif et sensible à notre situation, mais il a été très honnête et nous a dit qu'il y aurait vraisemblablement des conséquences imprévues lorsque la liste finale des contre-tarifs a été rendue publique.

Malheureusement, les tubes galvanisés étaient toujours visés par la liste finale des contre-tarifs, mais nous avons reçu un appel de suivi, peu de temps après, pour nous faire savoir qu'il y avait un processus de remise dans le cadre duquel nous pourrions présenter une demande.

Nous avons immédiatement suivi les directives dans le cadre du processus de remise et gardé un contact étroit avec de nombreux membres du ministère des Finances, qui étaient très réceptifs et sensibles à notre situation. Ils remettaient sans cesse nos arguments en question pour s'assurer que les faits que nous présentions étaient exacts, et ils nous ont donné l'occasion de contester quelques-uns des faits qu'ils présentaient. Nous avons suivi un processus rigoureux.

Au final, nous avons pu obtenir une remise pour notre produit le mois dernier.

• (1105)

Avant de recevoir le décret de remise, je répétais à nos clients, employés et amis à quel point j'étais impressionné par la façon dont le gouvernement nous traitait et gérait notre problème. Comme je l'ai mentionné au début de mes remarques, nous n'avons aucune affiliation politique. Nous avons simplement suivi le cheminement qui est établi pour les citoyens, et ce cheminement s'est révélé extrêmement efficace, juste et transparent.

Je dois féliciter le gouvernement de l'efficacité dont il a fait preuve dans tout le processus de remise. En tant que citoyen et entrepreneur, je dirais que ce processus excède largement nos attentes. Nous sommes extrêmement reconnaissants de recevoir la remise, et au nom de nos clients et les quelque 200 employés que nous représentons, nous voulons simplement remercier le gouvernement du processus juste et rigoureux.

Merci.

• (1110)

Le président: Merci, monsieur.

Nous allons entendre la déclaration de l'entreprise Onward Manufacturing. Allez-y, messieurs.

M. Colin Kirvan (vice-président, Gestion des produits, Onward Manufacturing Company Ltd.): Merci.

Bonjour, monsieur le président et membres du Comité permanent sur le commerce international. Mon nom est Colin Kirvan. Je suis le vice-président du développement des produits chez Onward Manufacturing Company. Je suis accompagné aujourd'hui par Terry Witzel, président de Onward Manufacturing.

Onward est une entreprise canadienne de troisième génération située dans la région de Waterloo depuis 1906. Nous fabriquons des grils à gaz de haute qualité vendus sous la marque Broil King dans notre installation à Waterloo et nos installations américaines en Indiana et au Tennessee. À l'heure actuelle, nous employons directement environ 475 personnes à Waterloo et nous soutenons un nombre significatif d'emplois indirects au Canada. Ce sont des emplois bien rémunérés à valeur ajoutée.

Bien que les autres entreprises fabriquent des grils au Canada et aux États-Unis, c'est l'intégration verticale de notre entreprise qui nous distingue. D'autres sociétés canadiennes et américaines bien connues importent un pourcentage significatif de leurs produits finis de la Chine, ou bien des composants majeurs qui sont ensuite assemblés dans des grils finis ici. Les opérations de notre compagnie sont différentes. Nos grils sont fabriqués en Amérique du Nord, par notre main-d'œuvre nord-américaine habile, avec de l'acier nord-américain de haute qualité. À Waterloo, nous procurons de l'acier

canadien si possible, et nous nous efforçons de soutenir les fournisseurs canadiens.

Depuis 2008, notre société a investi considérablement dans son empreinte en Amérique du Nord, s'appuyant sur l'ALENA pour bâtir une entreprise véritablement globale. Aujourd'hui, nous expédions nos grils construits au Canada à plus de 40 pays partout dans le monde. Entre 2008 et 2017, Onward a plus que doublé sa production et ses ventes, avec une croissance significative en Europe et aux États-Unis en particulier. Et pourtant, la croissance et la viabilité continues d'Onward sont sous une contrainte. Cette pression est double: la tension commerciale et les pratiques déloyales de la Chine.

Les tarifs actuels sur le commerce entre le Canada et les États-Unis entraînent une hausse des prix de nos intrants en Amérique du Nord et menacent notre chaîne d'approvisionnement. La pression a augmenté lorsque les États-Unis ont adopté un tarif de 25 % sur l'acier et un tarif de 10 % sur l'aluminium, en vertu de l'article 232. La situation a été aggravée quand l'Union européenne et le Canada ont répondu avec des tarifs de rétorsion.

Rien que cette année, les coûts de l'acier ont augmenté de presque 18 %. C'est une augmentation substantielle que nos concurrents, qui utilisent l'acier chinois et qui transforment des produits finis ou des pièces en Chine pour l'expédition en Amérique du Nord, ne soutiennent pas. Dans ce climat, il est difficile pour une entreprise canadienne verticalement intégrée avec des intrants d'acier significatifs de concourir.

Je veux discuter de la deuxième source de pression: l'avantage commercial continu de la Chine. En subventionnant son industrie sidérurgique, la Chine bénéficie d'un énorme avantage commercial, qui décime la production des grils nord-américains. Nous avons vu de nombreuses entreprises faire faillite ou se déplacer vers la Chine au cours des 15 dernières années.

L'acier subventionné et la monnaie chinoise manipulée permettent aux fabricants chinois d'exporter les produits finis partout dans le monde à un prix inférieur à la juste valeur marchande. Le tarif de 8 % du Canada sur les grils chinois est insuffisant pour traiter ces pratiques commerciales déloyales et avantages concurrentiels. Un tarif plus robuste de 25 % permettrait d'uniformiser les règles du jeu et serait parfaitement en accord avec la politique du Canada de veiller à ce que les droits sociaux, environnementaux et du travail soient inscrits dans les relations commerciales. Lorsque la Chine commence à négocier de manière plus équitable, les tarifs peuvent être allégés. Si nous ne prenons pas des mesures pour protéger les transformateurs d'acier canadiens, les consommateurs locaux d'acier canadien, se déplaceront éventuellement vers la Chine.

Enfin, je voudrais brièvement souligner comment nous pouvons tirer le maximum de cet environnement commercial volatil. En raison du tarif de 25 % récemment imposé par l'Union européenne sur les grils fabriqués aux États-Unis, le Canada et la Chine se voient offrir une occasion. Notre option préférée est de déplacer cette production vers le Canada. Cependant, un déplacement vers la Chine est beaucoup moins coûteux en capital et plus économique. Par contre, avec le soutien de notre gouvernement canadien, nous pourrions tirer avantage de la marque « Fabriqué au Canada » et faire grandir nos opérations de Waterloo afin d'approvisionner notre marché d'exportation croissant de l'Union européenne et de créer plus de 200 emplois directs au Canada.

Il y a une réelle occasion pour le Canada d'appuyer des entreprises comme la nôtre, nous permettant d'investir, de croître et d'augmenter le nombre d'emplois et d'exportations ici au pays, en maintenant des coûts de matériel compétitifs et en dispersant le financement destiné aux producteurs d'acier en aval des transformateurs d'acier.

En conclusion, nous voulons exhorter le Comité à recommander l'élimination des tarifs de rétorsion et à ne pas imposer de tarifs supplémentaires sur l'acier importé; à recommander des actions pour uniformiser les règles du jeu pour l'acier et les produits sidérurgiques fabriqués au Canada, à savoir une augmentation du tarif sur les produits finis fabriqués en Chine pour le faire passer de 8 à 25 %; et à recommander des actions pour soutenir et investir dans les transformateurs d'acier en aval de petite et moyenne taille afin de faire croître les exportations et l'emploi au Canada.

• (1115)

Merci beaucoup. Nous nous ferons un plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Merci, monsieur. Je dois avouer que lorsque j'ai ramené mon gril Broil King à la maison, je ne savais pas qu'il était fabriqué au Canada.

M. Colin Kirvan: C'est formidable.

Le président: J'ai été ravi d'apprendre qu'il est fabriqué au Canada. Je pense que bon nombre de Canadiens ne se rendent pas compte à quel point votre entreprise réussit. De plus, le produit fonctionne très bien. Je ne l'ai pas encore fait exploser.

M. Colin Kirvan: C'est une bonne nouvelle.

Le président: Nous allons tous bien.

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): Il fait trop cuire les steaks, par contre.

Des voix: Ha, ha!

Le président: Avez-vous dit combien d'employés vous avez?

M. Colin Kirvan: Nous avons 475 employés dans la région de Waterloo.

Le président: Merci.

Nous allons entendre la déclaration de Central Wire Industries.

Monsieur Dodds, la parole est à vous.

M. Thomas Dodds (vice-président, Commerce, Central Wire Industries): Merci.

Bonjour. Je suis Tom Dodds. Je suis le vice-président de Central Wire Industries à Perth, en Ontario, où je travaille depuis 1998. C'est un privilège de représenter non seulement notre entreprise, mais aussi nos collègues de travail pour discuter des répercussions des droits de douane sur notre entreprise.

Je vais vous parler brièvement de notre entreprise. La production a commencé en 1955 pour fabriquer des fils de petit diamètre dans le tissage des fibres dans l'industrie du papier. En 1979, un groupe d'investisseurs canadiens, conjointement avec des hauts dirigeants, a fait l'acquisition de l'entreprise que nous connaissons maintenant sous le nom de Central Wire d'Albany International. La même famille initiale d'investisseurs a continué de participer, conjointement avec les directeurs actuels, en tant que principaux actionnaires privés de notre entreprise.

En 2018, ici à Perth, Central Wire Industries fabrique des fils en acier inoxydable de types, d'alliages et de dimensions de toutes sortes pour toutes les applications sur les marchés industriels, de l'automobile et de l'aérospatiale. Pour presque tous les marchés auxquels vous pouvez penser, nous fabriquons le produit. En 2017,

notre usine à Erin, en Ontario, a malheureusement dû fermer ses portes, faisant de Central Wire Perth le dernier fabricant de fils en acier inoxydable au Canada.

Pour fabriquer tous les alliages de fils en acier inoxydable que nous produisons, nous achetons un produit qu'on appelle une tige d'acier inoxydable, qui est laminée à chaud, recuite et transformée en rouleaux d'acier réguliers. Nous créons des tiges aussi fines qu'un cheveu, selon l'application.

Dans le cadre de cette discussion, nous avons beaucoup parlé de notre chaîne d'approvisionnement et de nos clients, car notre coût le plus élevé est associé à la tige en acier inoxydable et, bien entendu, nous gagnons notre vie en fabriquant des fils en acier inoxydable.

Central Wire emploie plus de 80 personnes à Perth, en Ontario, et continue d'apporter d'importantes contributions à la collectivité, à la fois en offrant des emplois directs et en menant des activités axées sur la communauté. Perth n'est pas une très grande ville, mais c'est une jolie municipalité.

Depuis février de cette année, le sujet des droits de douane imposés sur l'acier et l'aluminium a occupé une place prépondérante et accaparé de nombreuses heures et de nombreux jours dans notre marché de l'acier inoxydable. L'application de l'article 232 par les États-Unis a eu une incidence négative sur nos opérations, nos clients et nos fournisseurs canadiens. Les deux principales répercussions négatives sont, bien entendu, une hausse des coûts pour exporter les fils en acier inoxydable vers les États-Unis et les tactiques de diversion de ceux qui exportaient vers les États-Unis et qui sont maintenant à la recherche d'autres marchés.

En ce qui concerne les coûts plus précisément, les États-Unis sont un important marché d'exportation pour nous. L'imposition de droits de douane de 25 % sur les exportations canadiennes vers les États-Unis est très néfaste. Nous sommes contraints d'absorber les coûts ou d'essayer de trouver d'autres marchés ou clients. Le marché canadien n'est tout simplement pas assez grand pour tout ce que nous pouvons produire.

Une hausse des exportations vers le Canada peut être le résultat direct de l'imposition des droits de douane de 25 % par les États-Unis sur les produits exportés vers le marché américain. Dans le passé, ils étaient destinés aux États-Unis, et ces intervenants cherchent maintenant d'autres marchés où exporter leurs produits. Je suis certain que c'est ce que bien d'autres gens vous ont dit. Au final, nous pouvons absorber ces coûts, mais nous ne pouvons pas soutenir la concurrence avec les produits à bas prix qui étaient autrefois exportés vers les États-Unis et qui franchissent désormais notre frontière.

L'incidence de l'article 232 sur les pièces d'automobiles fait l'objet de débats enflammés ces jours-ci, alors je veux aborder le sujet brièvement et parler de quelques-uns des marchés pour lesquels nous produisons dans l'industrie de l'automobile. Le fil en acier inoxydable est utilisé dans la fabrication de coussins gonflables, de systèmes d'échappement, de cadres de siège et de pièces de toutes sortes, notamment les pièces d'attache et les ressorts dans votre automobile. Nos clients ne sont pas disposés à payer cette hausse de 25 % dans leurs coûts de fabrication. Si nous voulons vendre nos produits à nos clients américains, nous devons trouver un moyen de soit absorber ces coûts, soit, comme je l'ai dit, trouver un autre marché pour nos produits.

Par conséquent, ce n'est pas une situation rentable pour Central Wire Industries. À mesure que les exportations de fil en acier inoxydable deviennent importantes au Canada, nous continuerons de faire face à une concurrence accrue pour nos clients de longue date. Les importations gagnent du terrain sur le marché canadien et constituent certainement une menace pour nos futures ventes.

• (1120)

Notre installation de fabrication et nos employés de Perth se trouvent maintenant à un point décisif de notre longue histoire. Nous sommes impatients de voir si une résolution interviendra dans le dossier de l'article 232. En outre, les mesures de sauvegarde annoncées récemment par le gouvernement nous remplissent d'espoir et reçoivent notre soutien indéfectible. Nous entendons participer pleinement à ce processus.

Nous considérons qu'à la lumière des mesures commerciales prises récemment à l'échelle internationale, particulièrement aux États-Unis, le gouvernement canadien doit absolument prendre certaines mesures pour veiller à ce que les producteurs canadiens ne soient pas contraints de mettre fin à leurs activités au pays.

Merci beaucoup de m'avoir écouté.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Dodds.

Les temps sont certainement très durs pour bien des entreprises et leurs employés, comme nos témoins nous l'ont indiqué à maintes reprises. Merci de comparaître.

Je voudrais souhaiter la bienvenue à certains visiteurs que notre comité reçoit aujourd'hui. Un groupe de l'Union européenne nous arrive de par delà l'océan Atlantique. Nous avons eu le plaisir de tenir une rencontre informelle avant la séance avec ces personnes, membres du Comité économique et social européen.

Nous vous souhaitons la bienvenue à la séance du Comité permanent du commerce international du Canada.

Je voudrais en outre souhaiter la bienvenue aux députés Sikand, Morrisey, Wong et Trudel, qui nous rendent visite aujourd'hui.

Bienvenue. Vous constaterez que nous formons un des comités les plus intéressants sur la Colline.

M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.): Vous ne voudrez jamais partir.

Le président: Commençons donc à nous amuser.

Laissons les députés discuter avec les témoins. Nous commençons avec les conservateurs.

Madame Wong, je pense que vous et M. Carrie partagerez votre temps. Allez-y.

L'hon. Alice Wong (Richmond-Centre, PCC): Merci, monsieur le président. Je vous remercie de votre chaleureux accueil.

À titre de députée représentant Richmond, en Colombie-Britannique, je voudrais souhaiter la bienvenue aux témoins de Coquitlam, dans cette même province.

Je voudrais tout d'abord vous remercier d'avoir créé 2 000 emplois. Les temps sont certainement durs, mais vous avez eu la chance de pouvoir naviguer en eaux troubles. Vous affirmez que vous pensez que tout va bien maintenant.

Je peux vous assurer que vous n'avez pas à être affilié à un parti pour vous faire entendre. Tous les gouvernements, peu importe leur orientation politique, ont la responsabilité de protéger les emplois au Canada. Il nous incombe d'assurer la survie des petites et moyennes entreprises, car ce sont elles qui créent le plus d'emplois.

Je voudrais vous poser une question. Vous avez indiqué plus tôt que l'augmentation de 25 % des coûts des matériaux aura des répercussions substantielles sur vos clients. Pourriez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet, Andrew et Jim?

M. Jim Kerr (directeur général, UBS Industries): L'acier constitue le principal intrant des usines. L'augmentation de 25 % des coûts des matériaux a eu une incidence sur leurs activités, et le coût de leurs produits finis a monté en flèche. Cette augmentation n'est certainement pas de 25 %, mais le coût de la plupart des produits a monté.

L'hon. Alice Wong: Vous avez indiqué que votre propre entreprise a créé 2 000 emplois. Qu'en est-il de vos clients? Avez-vous une idée du nombre d'emplois qui seront touchés par la situation?

M. Andrew Mindell: Ces 2 000 emplois ayant été créés chez nos clients et dans notre propre entreprise, ils seraient touchés.

L'hon. Alice Wong: Autrement dit, toute cette affaire aurait des répercussions sur l'économie de la Colombie-Britannique également.

M. Andrew Mindell: Oui, mais je dirais que les clients qui s'intéressent à ce produit sont bien plus nombreux au Manitoba et en Alberta. Nous comptons des clients en Colombie-Britannique, mais comme nos clients sont des fabricants de matériel de ferme, d'abris couverts et de terrains de jeu, ils sont très présents au Manitoba, en Alberta, en Saskatchewan et en Colombie-Britannique. Je dirais que c'est dans l'ordre suivant: le Manitoba, l'Alberta, probablement la Colombie-Britannique, puis la Saskatchewan.

• (1125)

L'hon. Alice Wong: Merci beaucoup.

Colin.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Merci beaucoup, Alice.

Je voulais dire à Colin que j'ai également un barbecue de marque Broil King, mais qu'il ne brûle pas autant de choses que notre président.

Des voix: Ha, ha!

M. Colin Carrie: Dans votre exposé, vous avez fait une remarque à laquelle je voudrais donner suite. Vous avez affirmé que « Par contre, avec le soutien de notre gouvernement canadien, nous pourrions prendre avantage de la marque "Fabriqué au Canada" et faire grandir nos opérations de Waterloo afin d'approvisionner notre marché d'exportation croissant de l'UE et de créer plus de 200 emplois directs au Canada. »

De quelle sorte de soutien gouvernemental parlez-vous ici?

M. Colin Kirvan: Nous envisageons diverses formes de soutien.

Tout d'abord, pour revenir un peu en arrière pour que vous compreniez, nos installations se trouvent au Tennessee et dans l'Indiana. Nous produisons des fours en aluminium moulé sous pression. Nous comptons sept cellules de moulage sous pression au Tennessee, lesquelles approvisionnent nos installations du Canada et des États-Unis. De même, à Waterloo, nous produisons des composantes moulées par injection que nous envoyons ensuite à nos installations des États-Unis. De bien des manières, donc, nos activités sont fortement touchées par l'ALENA. Nous pouvons expédier des pièces de manière très économique au bon endroit au moment opportun.

Pour moi, c'est le premier élément. À l'heure actuelle, nous avons un problème, car nous sommes touchés par le tarif de rétorsion de 10 %. Nous devons faire venir au Canada des composantes pour la production en Ontario afin de pouvoir expédier nos produits au Canada et aux quatre coins du monde, et voilà qu'ils font l'objet d'un tarif. Il s'agit de fours, de tablettes ou d'autres articles en aluminium sortant des installations canadiennes. Nous voulons d'entrée de jeu résoudre ces problèmes qui nuisent à notre capacité concurrentielle.

Il nous faut également déterminer comment nous tirerons parti des occasions d'exportation en Europe. Quand nous nous sommes penchés sur la question, nous nous sommes dit que nous avions une superbe occasion de percer ce marché, fort de la capacité accrue de notre installation de Waterloo. Nous avons besoin d'environ 90 000 pieds carrés pour alimenter ce marché. À l'heure actuelle, nous ne disposons pas de cette superficie pour pouvoir fabriquer le produit de manière économique dans l'usine; nous voulons donc y investir.

Pour le moment, nous tentons de maintenir le prix de chaque barbecue que nous expédions en Europe depuis notre installation des États-Unis pour que nos clients puissent maintenir le prix de détail afin que nous demeurions concurrentiels. Nous affrontons la concurrence d'entreprises comme Weber, laquelle confie une part substantielle de sa production à l'étranger. Cette entreprise nous fait concurrence dans le marché; nous devons donc maintenir nos prix. Nous entendons transférer au Canada la production des articles destinés aux clients de l'Union européenne, tirer parti de l'AECG et pouvoir acheminer le produit en Europe depuis le Canada.

J'espère que cela répond à votre question.

Le président: Merci, monsieur Carrie.

Nous accorderons maintenant la parole aux libéraux pour cinq minutes.

Monsieur Sheehan, vous avez la parole.

M. Terry Sheehan: Merci beaucoup.

Je suis député de Sault Ste. Marie, où se trouvent deux importants producteurs d'acier, mais aussi de nombreux producteurs d'acier de petite et de moyenne taille. Il y a notamment Algoma, qui produit de l'acier, Tenaris, qui fabrique des tuyaux, et un grand nombre de petits et moyens producteurs d'acier. La région est devenue une sorte de centre d'excellence dans le secteur de l'acier et, de bien des manières, les producteurs sont touchés par les tarifs injustes et punitifs. Certains d'entre eux importent de l'acier. Le marché de l'acier est intégré ainsi. Ils sont touchés de bien des manières que vous et d'autres témoins nous avez expliquées. La situation a également des répercussions sur les grands producteurs, comme vous le savez.

J'ai eu le plaisir d'être coprésident du caucus multipartite sur l'acier. Notre comité est informé, par l'entremise de ces voies, des défis que les diverses organisations et entreprises doivent relever. En réaction à l'imposition de ces tarifs injustes, le gouvernement a annoncé un soutien de 2 milliards de dollars pour aider les entreprises à composer avec ces tarifs et avec l'article 232.

J'aimerais d'abord demander aux témoins de la Colombie-Britannique s'ils pourraient nous en dire plus à ce sujet et nous prodiguer des conseils en nous expliquant comment ils ont pu avoir accès rapidement au processus pour faire avancer les choses. Je pense que ce serait important à entendre. Vous pourriez donc nous raconter votre histoire, et nous expliquer vos pratiques exemplaires et ce que vous avez fait pour réussir.

M. Andrew Mindell: Je dirais que nous avons suivi à la lettre les conseils que nous avons reçus. Quand on nous a indiqué de remplir

une demande, nous l'avons fait tel qu'on nous l'avait dit. Nous avons fait un suivi assidu et n'avons pas lâché le morceau. Comme il s'agissait du principal problème de notre entreprise, nous l'avons gardé à l'oeil. Nous n'avons pas cherché à défendre une cause qu'on ne nous demandait pas de défendre. Nous avons répondu aux questions qui nous ont été posées et avons assuré le suivi auprès des gens concernés, comme on le fait en affaires. Je dirais que nous avons réussi à...

Notre cas est unique, et nous nous en sommes aperçus rapidement. Le produit n'était pas offert au Canada; il ne l'était qu'aux États-Unis. On nous a indiqué qu'il s'agissait d'une des questions que le gouvernement examinait.

C'est vraiment tout ce que nous avons fait.

• (1130)

M. Jim Kerr: Nous avons encouragé nos clients à appuyer la cause également.

M. Andrew Mindell: En effet. Un grand nombre de nos clients ont présenté une demande comme nous. Notre industrie étant de petite taille, elle ne comprend pas de groupe ou d'organisation sectoriel. Nous avons toutefois certainement reçu du soutien, et nous étions ravis que le gouvernement communique avec nous au besoin au lieu de ne pas nous consulter pour prendre une décision. Nous voulions tout dire et répondre aux questions des fonctionnaires.

M. Terry Sheehan: Merci beaucoup.

Ma prochaine question s'adresse à Thomas Dodds.

Outre le soutien de 2 milliards de dollars, le gouvernement a annoncé des mesures de sauvegarde. Pourriez-vous expliquer au Comité pourquoi ces mesures sont importantes pour un producteur tel que vous qui travaille avec des tiges en acier inoxydable? Je pense que les mesures couvrent ces produits.

M. Thomas Dodds: Volontiers. Je pourrais même revenir brièvement à la question que vous avez posée à nos amis de la Colombie-Britannique, car Central Wire produit des fils en acier inoxydable à partir de tiges faites de cette matière. Or, il n'existe aucun producteur de tiges en acier inoxydable au Canada. Nos principaux partenaires se trouvent aux États-Unis. Je travaille dans le domaine depuis 20 ans, et notre marché, nos clients, nos concurrents et nos vendeurs ont toujours vu le tout comme un seul et même marché.

À l'instar de nos amis de la Colombie-Britannique, nous avons commencé par présenter une demande dans le cadre du processus de remise, ce qui nous aide pour une partie de nos intrants. En ce qui concerne nos amis de Waterloo, je pense que leur prochain défi consistera à exporter leur produit aux États-Unis pour faire concurrence aux importations au chapitre du prix. Voilà où nous en sommes. C'est là que les mesures de sauvegarde... Nous étions visés par les sept produits initiaux des mesures de sauvegarde annoncées; nous en sommes donc tous à différentes étapes du processus. Pour l'instant, je dois dire que nous sommes enchantés que le processus fonctionne et que le gouvernement du Canada soit à l'écoute.

Nous avons participé au processus de remise et commençons à prendre part au processus de sauvegarde. Notre directeur principal des finances a examiné les fonds disponibles, et j'ai passé une bonne partie de la journée d'hier à remplir moult formulaires et questionnaires dans le cadre du processus de sauvegarde.

Voilà où nous en sommes vraiment dans le processus. Ici encore, si l'article 232 était éliminé aujourd'hui, Central Wire y gagnerait. Si les mesures de sauvegarde s'avèrent efficaces après 200 jours et restent en place, nous y gagnons également, particulièrement si les États-Unis imposent toujours des droits sur les produits qui entrent sur leur territoire. Notre crainte, comme toujours, c'est que certains produits entrent au Canada pour faire concurrence aux nôtres au lieu d'aller dans l'un des plus importants marchés du monde.

M. Terry Sheehan: Vous dites donc que...

Le président: Désolé monsieur Sheehan, mais vous avez considérablement dépassé votre temps. Tout intéressant que soit le dialogue, nous allons devoir continuer.

Le NPD a la parole.

Madame Trudel, vous pouvez intervenir.

[Français]

Mme Karine Trudel (Jonquière, NPD): Bonjour, je vous souhaite la bienvenue et vous remercie beaucoup de vos témoignages et de votre présence ici, devant le Comité.

Pour ma part, je viens de Jonquière, au Saguenay—Lac-Saint-Jean, dans la province du Québec. J'ai eu la chance d'y visiter l'entreprise STC Manufacturier, qui fait des cadres et des fenêtres en structure d'acier. La taxe de 25 % sur l'acier a également été très dommageable pour leur production parce que si les prix augmentent à l'extérieur du pays, l'entreprise doit aussi payer plus cher lorsqu'elle s'approvisionne au Canada, ce qui devient problématique.

J'ai entendu vos témoignages sur le programme que le gouvernement fédéral a instauré. De ce fait, j'ai quelques questions à poser à MM. Mindell et Kerr, par vidéoconférence, et M. Dodds pourrait peut-être y répondre par la suite.

En ce qui a trait au programme fédéral, vous avez dit que vous aviez dû répondre à plusieurs questionnaires et passer plusieurs heures à fournir les informations que l'Agence du revenu du Canada vous demandait. Bien sûr, c'est une bonne chose de mener une étude et une enquête. Cependant, j'aimerais que vous me parliez du délai qu'il y a eu. Vous aviez besoin de ce programme, mais cela a été long avant que vous y ayez accès. Le gouvernement devrait-il réduire ce laps de temps?

Les témoins de Burnaby pourraient-elles commencer?

•(1135)

[Traduction]

M. Andrew Mindell: Je crois que dans un monde idéal, oui, les délais seraient plus courts. Toutefois, dans notre situation, certains de nos clients avaient réduit leurs commandes au strict minimum et retenaient leur souffle en attendant la fin des tarifs sur l'acier, la signature de l'ALENA ou l'abrogation de l'article 232. Nous nous concentrons surtout sur le fait que nous étions engagés dans un processus et nous espérons obtenir une remise.

Manifestement, nous voulions que les choses avancent plus rapidement. Nous aurions aimé que cela ne se soit jamais produit ou que tout soit terminé en une semaine, mais nous respectons aussi le fait, comme je l'ai dit, que nous représentons une petite partie des importations du Canada. C'est un enjeu majeur entre le Canada et les États-Unis. Il a eu des répercussions sur nos activités et nous n'aimions pas cela, mais nous comprenions la position dans laquelle le gouvernement se trouvait. En effet, il ne pouvait pas prendre de décisions impulsives. Il devait respecter la procédure établie. Je dirais que le gouvernement a bien agi en nous communiquant les dates auxquelles il prévoyait prendre certaines décisions, et je crois

que la dernière décision qui nous concernait était prévue pour le 15 octobre, car il s'agissait d'une liste des entreprises qui devaient obtenir une remise et nous espérions en faire partie. On nous en avait parlé en septembre.

C'est une chose de connaître les échéances, mais c'est une autre chose d'être en mesure de communiquer des attentes à nos clients et de se rendre compte qu'elles sont respectées. Cela nous a impressionnés. Pour répondre à votre question, ce serait merveilleux si la liste était publiée le 1^{er} juillet et que des tarifs étaient imposés, mais que nous en étions exemptés le 15 juillet. Ce serait ce que nous préfererions. Toutefois, nous n'avons certainement pas exigé cela et nous étions conscients du contexte plus vaste dans lequel il fallait traiter.

M. Thomas Dodds: Tout ce qu'a dit Andrew est exact, selon notre expérience. Manifestement, il serait préférable que les choses évoluent plus rapidement, mais le processus a fonctionné et tout s'est bien passé. Notre production est peut-être unique. Pour les matériaux de base que je tente d'obtenir pour les besoins de notre production, il y a des délais de trois, quatre et cinq mois, mais ma planification couvre cette période de toute façon. Heureusement pour nous, un processus de trois, quatre ou cinq mois nous convenait, mais c'est certainement préférable lorsque les choses se produisent plus rapidement.

Le président: La parole est maintenant aux libéraux.

Monsieur Fonseca, vous avez la parole.

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

Tout d'abord, permettez-moi de souligner les excellents exposés présentés par tous les témoins aujourd'hui. Cela nous encourage beaucoup d'entendre parler des mesures que vous avez personnellement prises et du dialogue que vous avez instauré avec le gouvernement. Nous voulons veiller à obtenir tous les soutiens possibles pour nos amis de Burnaby, de Perth et de Kitchener.

Une chose que nous omettons peut-être souvent de faire, c'est de conseiller aux gens de Burnaby de communiquer avec leur député. En effet, leur député peut les aider à s'y retrouver dans le système et à communiquer avec les bonnes personnes. S'il y a des obstacles ou si les choses ne progressent pas aussi vite que vous le souhaitez, il nous est souvent possible de faire un appel téléphonique ou de parler à quelqu'un en personne pour tenter de faire avancer les choses. Je tiens donc à tous vous féliciter.

Je dois aussi ajouter que nous sommes tous fiers du travail que vous accomplissez. Nous comprenons les investissements que vous effectuez dans votre collectivité, dans votre province et dans votre pays. Nous comprenons également la mesure dans laquelle vos employés dépendent de leur salaire pour nourrir leur famille. Encore une fois, nous vous sommes reconnaissants.

Vous pourrez peut-être nous parler des remises. Vous parliez du processus — du temps requis et des formulaires que vous deviez remplir. Quelles améliorations nous conseilleriez-vous d'apporter au processus? C'est un peu difficile, car nous faisons tous cela pour la première fois, mais quelles améliorations pourrions-nous apporter au processus de remise?

Monsieur Dodds, aimeriez-vous répondre à la question? Vous êtes actuellement dans ce processus.

•(1140)

M. Thomas Dodds: Personnellement, je n'ai pas participé activement au processus; j'ai seulement fourni quelques données et questions à notre directeur des finances. Toutefois, comme vous l'avez dit, c'est la première fois que nous faisons cela. Il y a toujours des obstacles et des petits problèmes. Nous avons reçu de nombreux conseils de notre conseiller juridique et de notre député, et même le maire de Perth a appuyé nos efforts. Je crois que nous parvenons tous à nous améliorer lorsque nous accomplissons une tâche répétitive. Le processus était clair. Il n'était pas compliqué. Il était un peu approfondi à certains moments, mais je ne peux pas penser à quelque chose que je changerais aujourd'hui. Malheureusement, nous aurons tous l'occasion de nous perfectionner dans ce processus.

M. Peter Fonseca: Nos amis de l'Ouest souhaitent-ils ajouter quelque chose?

M. Andrew Mindell: La seule chose — et cela n'engage que ceux d'entre nous qui sommes ici aujourd'hui — qui serait préférable est liée à la première question sur les échéances, mais je peux comprendre pourquoi c'était impossible. Nous avons l'impression que nous avons fait notre travail et que le ministère des Finances allait formuler une recommandation au ministre des Finances, qui allait ensuite s'adresser au Cabinet. Le fait de devoir attendre l'approbation symbolique pour savoir... Il aurait été bien de le savoir plus tôt, même si vous deviez suivre un processus, car il semblait — je suis désolé d'avoir parlé d'approbation symbolique — que la décision était déjà probablement prise, peu importe les recommandations du ministère des Finances.

Il a donc fallu attendre tout ce temps pour pouvoir communiquer une certitude à notre industrie et à nos clients. Nous avons obtenu une remise, et nous aurions aimé le savoir aussitôt que le ministère des Finances l'a recommandée et que c'était assujéti à... mais on ne nous a rien dit. Je peux comprendre que le gouvernement doit suivre un processus, mais dans notre position, cela aurait été le déroulement idéal.

M. Peter Fonseca: D'accord. Donc, plus de communications...?

M. Andrew Mindell: Non, la communication était excellente. Ce n'est pas ce que je dis. Je dis que si le gouvernement pouvait nous avertir que nous avons franchi cet obstacle... On ne nous a pas dit cela. On nous a seulement dit que certaines remises avaient été accordées et qu'on nous ferait savoir lorsque le Cabinet rendrait sa décision, mais qu'on ne pouvait pas nous garantir que nous avions reçu une remise, car on n'était pas autorisé à nous le confirmer.

M. Peter Fonseca: Et j'aimerais préciser à nos amis de Broil King que j'ai moi-même un Broil King.

M. Terry Witzel (président, Onward Manufacturing Company Ltd.): C'est une bonne nouvelle.

M. Peter Fonseca: Je ne sais pas si vous avez tous les députés ici sur la Colline, mais le gouvernement est certainement enflammé. C'est très bien.

Des voix: Oh, oh!

M. Peter Fonseca: Je voulais vous poser la même question au sujet de la remise. Examinez-vous cela? Cela vous toucherait-il? Pourriez-vous y avoir accès?

M. Terry Witzel: Vous pouvez répondre à la question, Colin.

M. Colin Kirvan: Non. En toute franchise, notre plus gros problème consiste à tenter de normaliser les coûts relatifs à l'acier.

C'est l'élément sur lequel notre entreprise se concentre lorsque nous gérons nos intrants. Ils ont augmenté de 18 % et nous sommes

actuellement à 22 % sur le marché au comptant et cela nous tue. Nous devons régler ce problème précis. Le processus de remise nous aiderait-il pour l'arrivée de nos pièces de barbecue? Oui, mais cela ne résoudra pas le problème principal. Nous nous concentrons là-dessus en ce moment.

Le président: Merci, monsieur Fonseca. C'est ce qui termine la première série de questions.

Je crois que nous avons le temps pour deux questions. Je vais donner quatre minutes aux libéraux et quatre minutes aux conservateurs.

Allez-y, monsieur Peterson. Vous avez quatre minutes.

M. Kyle Peterson: Merci, monsieur le président. J'aimerais également remercier les témoins d'être ici aujourd'hui.

Il est toujours important de prendre du recul et de se pencher sur l'article 232 adopté par le président américain, car il considère que vos produits représentent une menace à la sécurité nationale, et je crois que nous convenons tous que c'est ridicule. Je ne crois pas qu'une seule personne dans cette pièce est d'accord avec l'évaluation du président, mais c'est l'époque à laquelle nous vivons et nous nous arrangeons de notre mieux. Je vous remercie de nous avoir raconté vos histoires personnelles.

Monsieur Dodds, je crois que vous avez dit que votre député vous avait aidé.

M. Thomas Dodds: Oui, il nous a aidés, et le maire de la ville de Perth encore plus. En effet, M. Fenik avait malheureusement eu à faire face à l'annonce d'une fermeture récente dans une autre industrie et il est donc rapidement venu nous voir pour nous offrir du soutien. Il est même venu à Ottawa dans le cadre de certaines de nos visites.

•(1145)

M. Kyle Peterson: C'est agréable d'entendre ces histoires à l'échelle locale. Pour les députés, ce sont de bonnes nouvelles. Je sais que nos amis de la Colombie-Britannique ont dit que Joyce Murray les avait aidés. Je crois que Scott Reid est votre député, monsieur Dodds.

M. Thomas Dodds: C'est exact.

M. Kyle Peterson: Je suis heureux d'apprendre qu'il est aussi en mesure de vous aider. Le fondement de notre rôle, c'est d'aider nos électeurs. Je suis heureux d'entendre ces histoires.

J'aimerais parler un peu aux représentants de Broil King — mon temps est limité — et aborder quelques autres points qu'ils ont mentionnés. Je crois que vous utilisez la marque « Fabriqué en Amérique du Nord ». Est-ce exact?

M. Colin Kirvan: C'est ce que nous utilisons dans notre matériel de promotion sur les lieux de vente.

M. Kyle Peterson: Oui, j'ai vu le drapeau américain et le drapeau canadien...

M. Colin Kirvan: Oui.

M. Kyle Peterson: ... ce qui est une bonne chose, je pense.

Vous avez indiqué que la promotion des produits canadiens serait également utile pour l'ensemble de l'industrie. À votre avis, est-ce un mécanisme de commercialisation avec lequel le gouvernement canadien peut vous aider? Selon vous, quel rôle pourrions-nous jouer pour vous aider dans ce domaine?

M. Colin Kirvan: Oui, je le pense certainement. L'une des choses que nous avons remarquées dans le cadre de certaines de ces tensions commerciales — qui se produisent maintenant à l'échelle mondiale —, c'est que les produits canadiens présentent toujours, à de nombreux égards, une valeur plus élevée que celle de produits américains comparables.

Pour être tout à fait honnête, la marque « Fabriqué en Amérique du Nord » nous a beaucoup aidés à réaliser des ventes en Europe, mais aujourd'hui, nos clients nous demandent si nous devons utiliser ce logo ou si nous pourrions utiliser seulement la marque « Fabriqué au Canada ». Ils sont inquiets de la réaction des consommateurs en raison des problèmes actuels.

Dans ce contexte, je crois que c'est un avantage.

M. Kyle Peterson: D'accord.

Monsieur Dodds, certains des produits que vous fournissez sont des pièces automobiles, n'est-ce pas?

M. Thomas Dodds: C'est exact. Comme je l'ai dit, en ce qui concerne nos produits, les coussins gonflables contiennent un contenant en fil d'acier inoxydable. Le châssis des sièges contient également de l'acier inoxydable. Les systèmes d'échappement et les tuyaux sont tous en acier inoxydable.

M. Kyle Peterson: Manifestement, aucun de vos clients ne souhaite que les augmentations de coûts lui soient refilées.

M. Thomas Dodds: Non. Encore une fois, ils ne peuvent pas les transférer, surtout dans le secteur automobile, qui a déjà une chaîne d'approvisionnement assez serrée.

M. Kyle Peterson: Vous devez avoir une bonne relation avec vos clients. Comment gérez-vous ce qui doit être une situation difficile?

M. Thomas Dodds: C'est probablement un euphémisme de dire que leur patience commence à s'épuiser. Au début, nos clients canadiens... Au bout du compte, ils nous appuient tous beaucoup, mais ils ne peuvent tout simplement pas attendre plus longtemps que nous résolvions certains problèmes. Ils doivent trouver des solutions pour leurs propres activités. C'est difficile, car nous sommes tous touchés, mais en même temps, nous pouvons espérer nous en sortir tous ensemble.

Encore une fois, certains de nos clients américains sont passés par le processus d'exemption de l'article 232. Je crois qu'il y avait 40 000 demandes d'exemption la dernière fois que j'ai vérifié. Je ne peux pas parler du déroulement de ce processus ou de son efficacité, mais au bout du compte, dans le cas de 95 % des produits que nous envoyons aux États-Unis à ces types de clients, ils font toujours face à un tarif de 25 % à leur retour aux États-Unis. Cela s'applique à un produit qui était d'abord aux États-Unis.

M. Kyle Peterson: Les produits traversent deux fois la frontière et ils sont donc assujettis aux tarifs à deux reprises.

M. Thomas Dodds: Exactement.

M. Kyle Peterson: C'est difficile.

Je tiens à remercier tous les témoins.

Le président: Merci, monsieur Peterson.

Monsieur Hoback, vous avez quatre minutes.

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

J'aimerais remercier les témoins d'être ici aujourd'hui. J'ai seulement quatre minutes; je serai donc bref.

Monsieur Dodds, vous avez parlé de délais de trois ou quatre mois dans vos commandes. Obtenez-vous un prix non assujetti à

l'article 232 et un prix assujetti à l'article 232? Selon la rumeur, cela sera résolu assez rapidement après les élections de mi-mandat.

M. Thomas Dodds: Non. En fait, il faut ajouter le fret, un tarif et des droits de douane au prix de tous nos produits et de notre approvisionnement en matières premières.

M. Randy Hoback: Un grand nombre de fabricants nous ont dit qu'ils ne pouvaient pas séparer le montant de la surtaxe et le montant lié à l'article 232. En effet, tous ces montants sont inclus dans le prix. Lorsqu'ils font leurs réclamations, ils ne peuvent pas vraiment connaître les droits de douane ou les tarifs ou le prix du produit.

M. Thomas Dodds: Je ne comprends pas nécessairement cette déclaration, mais je peux comprendre ce qui peut créer de la confusion. Par exemple, si je vends un produit à 1 \$ aux États-Unis et que le client doit payer 25 % en frais supplémentaires, il paie en réalité 25 % sur 1,25 \$, et non sur 1 \$. Quel montant exact doit-il payer? Encore une fois, cela faisait partie du processus américain.

Je peux comprendre pourquoi certains clients sont perplexes, mais c'est ajouté au prix de toutes les matières premières que nous fournissons ou que nous achetons.

M. Randy Hoback: D'accord.

Monsieur Kirvan et monsieur Dodds — mes amis de Burnaby peuvent aussi formuler des commentaires —, lorsque vous avez appris qu'un accord commercial avait été conclu, que l'AEUMC avait été signé, avez-vous été surpris d'apprendre que l'acier et l'aluminium ne faisaient pas partie de cet accord?

• (1150)

M. Colin Kirvan: Dans notre cas, absolument.

M. Thomas Dodds: Nous ne participions pas au marché de l'aluminium. Je me concentrais plutôt sur les tiges en acier inoxydable, car c'est le produit que nous achetons, ainsi que sur le fil en acier inoxydable.

M. Randy Hoback: D'accord, mais étiez-vous surpris d'apprendre que l'accord commercial avait été signé sans que cette question soit résolue?

M. Thomas Dodds: J'ai été surpris d'apprendre que l'accord commercial avait été signé, même si l'article 232 est toujours en vigueur.

M. Randy Hoback: D'accord.

Nos amis de Burnaby...?

M. Andrew Mindell: Oui, nous avons été surpris, mais nous ne sommes pas des experts en commerce, et je ne pense donc pas que nous étions en position d'avoir une opinion arrêtée sur la question. Nous nous concentrons surtout sur l'article 232 et, oui, nous avons été déçus.

M. Randy Hoback: Oui, exactement; je crois que de nombreuses personnes ont été déçues. Au cours de l'été, nous avons parlé à environ 200 personnes d'un bout à l'autre du Canada, et elles avaient toutes la même impression que vous, c'est-à-dire que nous signerions un accord commercial, que tout serait réglé et que nous pourrions passer à autre chose. Un grand nombre de fabricants nous avaient dit qu'ils pouvaient tenir un peu plus longtemps.

Avons-nous dépassé ce point? Nous avons un accord commercial. Le nouveau président du Mexique a déclaré publiquement qu'il ne ratifierait pas l'AEUMC à moins que la question des tarifs applicables à l'acier et à l'aluminium soit réglée. À ce moment-ci, quel conseil formuleriez-vous au gouvernement? Que devrions-nous dire?

M. Thomas Dodds: Eh bien, j'aimerais bien avoir une boule de cristal.

Des voix: Oh, oh!

M. Thomas Dodds: C'est certainement le mot « imprévisible » qui décrit le mieux la situation chez nos voisins du Sud. Je ne sais vraiment pas quoi vous dire. Il faut que cela soit réglé; il le faut. Encore une fois, pour notre entreprise, cet obstacle doit être éliminé.

Comme je l'ai dit, en ce qui concerne notre marché, nos clients et nos fournisseurs, j'oeuvre dans ce domaine depuis 20 ans, et nos produits se limitent aux marchés américain et canadien.

M. Randy Hoback: Monsieur Dodds, est-ce que les choses seraient plus faciles si la surtaxe canadienne était éliminée?

M. Thomas Dodds: Vous parlez des tarifs de rétorsion?

M. Randy Hoback: Oui.

M. Thomas Dodds: Non. Ce serait sans doute le cas pour d'autres entreprises, mais pour la nôtre, car nous avons entrepris le processus pour obtenir une remise. Parallèlement à cela, les mesures de sauvegarde annoncées prévoient l'exemption de nos matières premières en provenance des États-Unis, si bien que nous n'avons même plus besoin pour l'instant du processus de remise. Je sais que nous pouvons encore nous approvisionner en matières premières aux États-Unis.

M. Randy Hoback: MM. Kirvan et Witzel, votre entreprise est l'exemple classique de ce que peut permettre une véritable libéralisation des échanges. Si nous avons bien négocié le présent accord, vous auriez été encore mieux en mesure de soutenir la concurrence en Europe. Nous nous retrouvons toutefois dans la situation actuelle, parce que les choses n'ont pas été faites correctement. Si l'on ne trouve pas une solution rapidement, quelles seront les répercussions pour vos usines de fabrication et la circulation de vos marchandises?

Si cela perdure pendant une autre année, croyez-vous que des usines devront être démenagées du Canada vers les États-Unis ou que certaines autres pourraient revenir au Canada? Quelles seront les incidences sur ces déménagements transfrontaliers?

Le président: Une brève réponse, s'il vous plaît.

M. Terry Witzel: Il s'agit de savoir où vont s'en aller les activités de fabrication. Vont-elles passer des États-Unis au Canada ou bien des États-Unis à la Chine? C'est l'incertitude qui nous guette. Nous devons prendre une décision. Colin s'est rendu 60 fois en Chine. Nous sommes très actifs là-bas, mais nous nous efforçons dans la mesure du possible de tout produire en Amérique du Nord. Nous pouvons compter sur un formidable groupe d'employés aussi bien dans nos deux usines aux États-Unis que dans celle de Waterloo en Ontario.

L'instabilité est très problématique, mais nous espérons vraiment que le Canada fera le nécessaire pour que nous puissions fabriquer davantage de barbecues Broil King au Canada, plutôt que de nous obliger à les faire produire en Chine.

M. Randy Hoback: C'est un peu comme ce qui est arrivé dans le cas de Harley Davidson.

M. Terry Witzel: Oui, c'est ce qui pose problème. Nous avons l'occasion de faire les choses différemment.

Si vous me laissez une seconde, j'aimerais apporter une précision. Je pense que Kyle faisait fausse route en affirmant que Trump croit que les produits canadiens représentent une menace pour la sécurité nationale. Les préoccupations sont d'un autre ordre. Nous avons rencontré différentes personnes aux États-Unis. Nous avons ainsi pu

parler à quatre sénateurs, aux gens du bureau du vice-président et à un haut dirigeant du ministère du commerce. J'ai moi-même témoigné là-bas il y a quelques mois. Le problème ne vient pas des produits canadiens. C'est plutôt que les États-Unis veulent conserver leur industrie métallurgique en prévision d'une éventuelle guerre. S'ils n'ont plus d'industrie, ils risquent de se retrouver dans de beaux draps. D'une certaine manière, nous devrions presque les appuyer dans cette démarche, car les États-Unis nous offrent un important soutien du point de vue militaire et nous devons leur en être reconnaissants.

Nous vivons donc effectivement une situation qui est loin d'être facile et qui crée beaucoup d'instabilité. J'espère tout au moins que les choses sont maintenant plus claires. Je ne crois pas que l'on puisse faire une affirmation semblable. C'est ce que nous avons pu constater en nous rendant là-bas.

Le président: Merci. Nous avons eu droit à d'excellentes observations et à de bons échanges avec les députés.

Je remercie vivement nos témoins d'avoir pu être des nôtres aujourd'hui en délaissant leur entreprise et leurs employés malgré leur horaire très chargé.

Nous allons nous interrompre une dizaine de minutes, le temps que nos prochains témoins prennent place.

•(1155)

(Pause)

•(1205)

Le président: Nous poursuivons notre séance d'aujourd'hui sur les impacts des tarifs sur les affaires, les entreprises et les travailleurs canadiens.

Nous accueillons maintenant des témoins représentant la Société de développement économique de St. Thomas, Bière Canada et l'entreprise Ellwood Specialty Metals.

Bienvenue à vous trois. Je vous demanderais de ne pas dépasser cinq minutes pour vos exposés préliminaires de manière à permettre un dialogue suffisant avec les députés.

Sans plus tarder, nous allons débiter par le représentant de la Société de développement économique de St. Thomas.

Sean, vous avez la parole.

M. Sean Dyke (directeur général, St. Thomas Economic Development Corporation): Merci beaucoup. Je suis très heureux d'être ici.

En 2008, la ville de St. Thomas était souvent citée comme exemple d'une localité touchée par la récession, mais nous avons vraiment repris du poil de la bête au cours des 10 dernières années. Tous les édifices laissés vacants par des entreprises comme Sterling Trucks, Lear Canada et A. Schulman Canada sont maintenant occupés par d'autres sociétés venues s'y installer en provenance de différents endroits au Canada, aux États-Unis et ailleurs dans le monde.

Nous sommes extrêmement chanceux de pouvoir bénéficier d'une telle reprise des activités. Cependant, dans un contexte où le Canada poursuit la transition amorcée il y a quelques décennies déjà vers une économie davantage axée sur les services, j'estime important de reconnaître qu'une grande partie de cette croissance se manifeste surtout dans les grands centres urbains. La situation dans une petite ville comme St. Thomas illustre on ne peut mieux l'importance des activités manufacturières dans les collectivités de moins grande taille. Ainsi, 20 000 de nos 40 000 résidents font partie de la population active. De ces 20 000 personnes, 5 000 travaillent dans le secteur manufacturier. Il y a donc 25 % de notre main-d'oeuvre qui dépend directement de l'activité manufacturière et plusieurs milliers d'autres travailleurs qui sont touchés indirectement, ce qui montre bien à quel point les impacts peuvent être considérables lorsque des barrières commerciales sont imposées.

Je sais que ce n'est pas de la faute d'aucun d'entre vous ni de quiconque au sein du gouvernement, mais reste quand même que nous vivons actuellement des temps difficiles. Nos entreprises locales se heurtent à de nombreux obstacles.

Dans notre région, nous avons toujours misé sur les entreprises manufacturières pour en attirer d'autres, en tablant sur le fait que les gens cherchent à former des grappes industrielles. Nous faisons partie de la Southwestern Ontario Marketing Alliance, un regroupement pour la promotion de notre région qui compte sept autres municipalités dont la situation est très semblable à celle de St. Thomas. C'est dans le cadre de cette alliance que nous avons fait un constat important. Notre région peut bénéficier d'investissements étrangers des plus intéressants, surtout dans le secteur de l'automobile. Notre petite région est ainsi celle de tout le Canada qui attire le plus d'investissements japonais dans l'industrie manufacturière. Toutes les fois qu'il est question de nouveaux droits de douane sur les automobiles, il y a tout lieu de s'inquiéter pour une région comme la nôtre dont la subsistance dépend grandement de l'activité manufacturière.

J'aimerais vous parler un peu plus des préoccupations qui nous touchent à St. Thomas même. Je vais vous résumer ce que m'a dit à ce sujet le responsable de l'une de nos entreprises locales. Ces inquiétudes sont sans doute assez semblables à celles que d'autres témoins pourront vous exprimer. Le produit principal de cette entreprise est fabriqué à partir de métaux de base — l'aluminium et l'acier. Comme c'est la filiale d'une société américaine, elle doit acheter la majorité de ses intrants aux États-Unis.

La demande d'acier est à la hausse sur le marché intérieur aux États-Unis, et les fournisseurs ont profité de l'occasion pour hausser certains de leurs prix dans une proportion pouvant atteindre 20 % par rapport aux niveaux de 2017. Comme la plus grande partie de ses produits étaient déjà vendus avant cette hausse, c'est l'entreprise de notre ville qui doit absorber elle-même ces coûts supplémentaires. Le rythme des passages à la frontière a ralenti pour cette entreprise, et le large éventail d'intrants faisant l'objet de droits de douane a considérablement augmenté ses coûts, ce qui a réduit sa capacité concurrentielle et suscité des interrogations quant à la viabilité de son emplacement au Canada. Dans certains cas, il est même devenu impossible de bénéficier au sein du groupe de transferts de technologies ou de composantes pour quoi que ce soit allant des innovations jusqu'au service. Cette entreprise de taille moyenne — de 30 à 50 employés — a des retombées économiques se calculant en dizaine de millions de dollars au Canada, et ce n'est qu'un exemple parmi tant d'autres. Nous en avons des dizaines d'autres à St. Thomas qui sont exactement dans la même situation. Il

y en a des plus grandes et des plus petites, et notre région en compte beaucoup plus encore.

Mon travail me fournit l'occasion de parler avec de nombreux entrepreneurs, et je peux vous dire qu'ils recherchent d'abord et avant tout la stabilité. C'est le cas aussi bien pour les droits de douane, que pour le dollar canadien et les accords commerciaux. L'incertitude entourant les échanges complique énormément la tâche des entreprises de notre région et de tout le Canada. Nous sommes conscients de ne pas pouvoir y changer grand-chose à l'échelon local, mais nous tenons simplement à faire entendre leurs préoccupations à des groupes comme le vôtre de telle sorte que ces entrepreneurs puissent continuer à faire ce qui les intéresse, soit investir au Canada.

Merci.

• (1210)

Le président: Merci, monsieur Dyke.

Vous avez parlé de quelques-unes des plus grandes entreprises. Combien de PME y a-t-il dans votre région?

M. Sean Dyke: Dans notre région ou à St. Thomas même? À St. Thomas, il y a une bonne centaine de PME. Je suis convaincu qu'il y en a des centaines d'autres dans la région.

Le président: D'accord. Merci.

Nous nous tournons maintenant du côté de l'entreprise Ellwood Specialty Metals.

Monsieur Heath, vous avez la parole.

M. Dave Heath (vice-président, Ellwood Specialty Metals): Bonjour, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du Comité du commerce international.

Au nom du groupe Ellwood, je vous remercie de me donner l'occasion de vous faire part de nos préoccupations sur les impacts du tarif sur l'acier imposé par les États-Unis en vertu de l'article 232 et au sujet des conséquences non prévues des mesures prises par le Canada en réaction à ce tarif.

Je m'appelle Dave Heath et je suis vice-président de l'entreprise Ellwood Specialty Metals. Je suis né à Sarnia et je travaille dans l'industrie métallurgique depuis que j'ai terminé mes études collégiales. J'ai lancé Ellwood Specialty Metals il y a une quinzaine d'années. Nous avons pris de l'expansion en établissant des liens personnalisés avec nos clients de la région de Windsor, mais voilà que nous connaissons nos toutes premières difficultés en 15 ans d'activité alors que nous sommes exposés à de violentes perturbations.

Ellwood Specialty Metals est une entreprise canado-américaine parfaitement intégrée. Depuis 1990, nous sommes fiers d'approvisionner le marché canadien et américain du moulage et de l'outillage avec des produits favorisant la croissance du secteur des transports. Nous produisons des pièces pour des usines de tout le Canada, y compris celles de General Motors à Oshawa, de Ford Motor Company à Brampton, des moteurs Honda à Simcoe et de Chrysler à Windsor et à Brampton.

Je dois malheureusement vous dire que la surtaxe imposée par le Canada a des effets néfastes pour notre entreprise et nos clients canadiens. Notre chiffre d'affaires au Canada a beaucoup diminué depuis l'imposition de cette surtaxe le 1^{er} juillet 2018. L'avenir d'un marché de l'acier dynamique et concurrentiel au Canada est remis en question.

Nous essayons de tirer parti des processus gouvernementaux pour obtenir une remise de la surtaxe sur certains produits de spécialité de manière à éviter les pertes d'emplois au Canada et à pouvoir continuer d'apporter la valeur ajoutée qui nous distingue au sein du marché canadien du moulage et de l'outillage.

Nous avons maintenant une usine d'environ 40 000 pieds carrés où nous offrons un peu plus d'une vingtaine d'emplois à temps plein bien rémunérés. Nous sommes le parfait exemple du genre de PME dont l'industrie métallurgique est constituée en Ontario. Nous avons des contrats à long terme et des relations bien établies avec nos clients depuis des décennies.

Ellwood Specialty Metals fournit aux entreprises canadiennes des produits hautement spécialisés que personne d'autre au Canada n'est en mesure de leur offrir. Notre travail ne peut pas être facilement copié. La surtaxe de 25 % sur ces produits a supprimé l'avantage concurrentiel que recherchent nos clients canadiens. Ceux-ci ne peuvent plus obtenir les produits spécialisés dont ils ont besoin à un prix juste.

La surtaxe canadienne a pour effet imprévu d'avantager nos concurrents étrangers qui ne sont pas établis au Canada. Nous sommes l'un des éléments d'une chaîne de valeurs canadienne de portée plus générale. Entre 70 % et 75 % de notre acier est transformé par des usines canadiennes qui exportent ensuite leurs moules et leurs outils. Ces exportations ne peuvent plus se faire à un prix concurrentiel et sont à risque en raison de la surtaxe canadienne.

Parmi les produits d'Ellwood, on peut noter notre acier de grade H, ou de grade H13 modifié, qui n'a pas d'équivalent au sein de la concurrence au Canada. C'est de l'acier spécialement conçu pour l'industrie. Il s'agit d'acier trempé de haute qualité qui est utilisé pour les moules à injection de matériau liquide. Cet acier sert notamment à la fabrication des boîtes de transmission que l'on retrouve dans, à peu près, tous les véhicules en Amérique du Nord. Ce sont des pièces essentielles pour tous les constructeurs d'automobiles au Canada.

Comme il ne nous est plus possible de fournir des produits d'acier fiables à bon prix, nos clients de longue date se tournent vers nos compétiteurs européens comme solution de rechange. Nous risquons ainsi de perdre des emplois au Canada et des investissements à venir.

Nous sommes conscients que le gouvernement du Canada multiplie les efforts pour que ces tarifs douaniers soient supprimés et qu'il a pris des mesures concrètes pour appuyer les entreprises et les travailleurs. Nous tenons d'ailleurs à vous remercier pour votre contribution en ce sens. Nous continuons toutefois d'espérer que les négociations entre le Canada et les États-Unis fassent en sorte que ces droits de douane soient bientôt choses du passé.

Notre entreprise doit se montrer réaliste et reconnaître que l'incertitude ambiante est peut-être là pour rester. C'est la raison pour laquelle nous sommes ici aujourd'hui pour demander une remise au titre de la surtaxe canadienne sur certains produits spécialisés de manière à protéger des emplois au Canada en même temps que la valeur ajoutée unique que nous apportons sur le marché canadien du moulage et de l'outillage.

Je vous dirais en terminant que nous avons urgemment besoin de vous voir exercer votre leadership pour sauver l'industrie métallurgique dans le sud-ouest de l'Ontario. La survie de PME et d'emplois au Canada en dépend.

Merci.

●(1215)

Le président: Merci, monsieur Heath. J'ai une brève question concernant Ellwood.

Vous avez indiqué que les pièces de transmission figuraient parmi vos produits les plus importants.

M. Dave Heath: Cela fait partie des très nombreuses pièces qui sont fabriquées.

Le président: Est-ce pour les autos et les camions légers, ou encore pour les poids lourds?

M. Dave Heath: Nos clients en fabriquent pour tous les véhicules. Il s'agit de boîtiers de transmission pour les camions ou pour n'importe quel véhicule utilitaire sport ou commercial.

Le président: Excellent. Je vous remercie.

Nous passons maintenant à Bière Canada.

Après les spécialistes du barbecue tout à l'heure, voici celui de la bière.

M. Luke Harford (président, Bière Canada): Les gars des pizzas s'en viennent.

Le président: Oui.

À vous la parole, monsieur Harford.

M. Luke Harford: Mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie de m'avoir invité à apporter ma contribution à votre étude sur l'incidence des tarifs sur les affaires, les entreprises et les travailleurs canadiens. À cette liste, j'ajouterais également les 10 millions de consommateurs de bière du Canada.

Bière Canada est la voix nationale de l'industrie brassicole canadienne, un secteur qui employait directement 14 800 Canadiens et qui a versé 1 milliard de dollars en salaires en 2017. Nos 50 membres proviennent des 10 provinces et d'un territoire et exploitent 62 installations brassicoles qui produisent 90 % de la bière fabriquée au Canada.

La bière est la principale boisson de la catégorie des boissons alcoolisées, représentant 41 % des ventes au détail en dollars et 73 % du PIB généré par l'ensemble des producteurs canadiens de boissons alcoolisées. L'importante incidence positive de la bière sur l'économie canadienne est attribuable au fait qu'elle demeure une industrie très locale. Pas moins de 85 % de la bière vendue au Canada est fabriquée ici même au pays.

Selon nos plus récentes estimations, le coût des contre-mesures tarifaires imposées par le Canada sur les cannettes d'aluminium le 1^{er} juillet dernier sera de 20 à 25 millions de dollars sur une base annualisée. Le gouvernement fédéral a annoncé plutôt ce mois-ci qu'il allait accorder un allègement par rapport à sa surtaxe à l'égard de différents produits, dont les cannettes de bière en aluminium. Il s'agit d'une très bonne nouvelle pour notre industrie et nos clients. La surtaxe sur ces cannettes n'était pas sans préoccuper les brasseurs qui doivent déjà refiler aux consommateurs 25 millions de dollars en taxe d'accise fédérale additionnelle par suite des deux augmentations consécutives de la taxe fédérale depuis l'adoption du budget de 2017.

Bien que la décision d'accorder un allègement par rapport aux contre-mesures tarifaires du Canada sur les cannettes de bière soit encourageante, il y a encore beaucoup de travail à faire. Bière Canada exhorte le Comité à se pencher sur de possibles irrégularités dans le marché de l'aluminium qui semblent avoir gonflé le prix de l'aluminium de façon inappropriée au cours des 11 derniers mois. Mes collègues de l'industrie brassicole aux États-Unis exhortent leur gouvernement à également mener une enquête à ce sujet.

Ces dernières années, la vente de bière dans des cannettes d'aluminium a augmenté à un point tel qu'elle occupe maintenant la plus grande part des ventes de bière sous emballage. Il y a 10 ans à peine, les bouteilles comptaient pour 65 % des ventes de bière sous emballage au Canada, alors que les cannettes représentaient 35 % de ces ventes. Ce rapport est maintenant inversé, les cannettes comptant pour 62 % des ventes en 2017.

Cette transition résultant de l'évolution des préférences des consommateurs a entraîné une transformation des chaînes d'approvisionnement et des chaînes de conditionnement et emballage à l'intérieur de nos brasseries. Dans ce contexte, nous sommes aussi désormais plus touchés par les fluctuations du prix de l'aluminium. Nous y portons maintenant beaucoup plus d'attention qu'auparavant.

La cannette de bière en aluminium de 355 millilitres — un contenant de 12 onces que l'industrie considère comme la « cannette standard » — est la taille de contenant la plus populaire. En 2017, les Canadiens ont acheté 2,5 milliards de cannettes de bière de la taille standard. Les brasseurs canadiens s'appuient sur des sources canadiennes et américaines pour combler leurs besoins en cannettes standard. Toutes les autres tailles de cannette, y compris la cannette allongée de 473 millilitres, proviennent des États-Unis. Elles ne sont pas fabriquées ici au Canada pour l'instant. En 2017, les Canadiens ont acheté un demi-milliard de cannettes allongées, soit une hausse de 66 % par rapport à 2013. Cette cannette de grande taille est un contenant populaire, surtout chez les microbrasseries.

Comme c'est le cas pour tous les acheteurs d'aluminium, les brasseurs doivent composer avec des irrégularités dans l'établissement du prix que les observateurs du marché, y compris certains membres du Congrès des États-Unis, croient peut-être attribuables à des arrangements illicites de fixation des prix entre les producteurs d'aluminium, les marchands, les négociants, les banques et d'autres intervenants. Ces irrégularités dans l'établissement du prix de l'aluminium semblent découler de la prime transactionnelle du Midwest.

Cette prime est imposée à tous les utilisateurs finaux d'aluminium au Canada et aux États-Unis. Elle est censée correspondre au coût d'entreposage et de transport de l'aluminium jusqu'aux utilisateurs finaux. Cette prime a connu une forte augmentation au cours des derniers mois, malgré le fait que les coûts de logistique de l'approvisionnement en métal n'ont pas beaucoup changé, peu importe la provenance à l'échelle planétaire. Entre novembre 2007 et aujourd'hui, la prime a plus que doublé, passant à plus de 20 ¢ la livre. La prime du Midwest est établie par le service de classement des valeurs S&P Global Platts. Celui-ci soutient que cette prime se fonde sur les prix transactionnels, en se basant sur des transactions ponctuelles réelles entre clients et fournisseurs.

• (1220)

Chaque utilisateur final, comme les brasseurs, croit que le processus n'est pas suivi à la lettre. Aucun point transparent de comparaison ne permet d'expliquer ou de valider le prix de référence. Certains joueurs du marché croient que la fixation de la prime ne résulte pas d'une adhésion rigoureuse aux données transactionnelles, mais d'une entente entre les producteurs d'aluminium, les marchands, les négociants et les banques pour fixer illégalement le prix de référence.

Les brasseurs du Canada et leurs clients remercient le gouvernement fédéral d'avoir reconnu l'effet négatif des contre-mesures tarifaires frappant les cannettes d'aluminium exercant sur notre industrie et la consommation de bière au Canada. Après consultations, le gouvernement a pris les mesures appropriées d'allègement

pour protéger le pouvoir concurrentiel de l'industrie brassicole canadienne. Pour la même raison, nous demandons à votre comité d'examiner la question des irrégularités possibles sur le marché de l'aluminium en enquêtant sur les modalités de calcul et d'application de la prime transactionnelle du Midwest aux utilisateurs finaux d'aluminium.

Je vous remercie beaucoup de votre invitation. C'est avec plaisir que je répondrai à vos questions.

Le président: Merci.

Je sais que vous ne parlez que pour l'industrie de la bière, mais je suppose que les autres secteurs de boissons éprouvent les mêmes problèmes avec leurs cannettes.

M. Luke Harford: Oui, tous les utilisateurs finaux.

Le président: D'accord. Entamons tout de suite la période de questions en commençant par les conservateurs.

Monsieur Allison, vous disposez de cinq minutes.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur Dyke, lundi dernier, vous avez élu un nouveau maire. Serez-vous en mesure de travailler avec lui?

M. Sean Dyke: Je pense que nous pourrions y arriver.

M. Dean Allison: D'accord. Très bien.

Des députés: Oh, oh!

M. Dean Allison: Il fallait que ça figure de toute manière dans le compte rendu. Je m'assurerai de signaler que, jusqu'ici, vous êtes optimiste, mais nous sommes encore aux premiers jours. Nous partirons de là.

Le président: Étiez-vous en lice pour le poste de maire, monsieur Allison?

M. Dean Allison: M. Preston est maintenant le maire de St. Thomas. Voilà.

Je reviens à nos moutons, Dave. Merci d'être ici et de nous parler de certains de vos problèmes. Cet été, les gens se disaient capables de tenir le coup trois ou quatre mois, mais pas plus. Ça se retrouve dans certaines de vos remarques.

Parlez-nous de l'urgence de résoudre ce problème important pour votre entreprise et celles de votre secteur.

M. Dave Heath: Nous sommes plus ou moins à un point critique. Nous n'avons pas importé beaucoup d'acier; pourtant, nous avons peut-être versé plus d'un quart de million de dollars en tarifs, uniquement au cours des trois derniers mois.

Le problème est que beaucoup de nos clients comptent sur cet acier. Comme je l'ai dit, ils ont des contrats avec les grands équipementiers. Ils doivent terminer la production de pièces et ils sont pris entre deux feux. Nous avons été en mesure de refiler...

Nous avons collaboré étroitement avec le gouvernement pour essayer de respecter les lignes directrices. Nous avons d'abord choisi les remboursements de douane, ce qui semblait le plus facile. Nous en sommes maintenant aux remises de droits. Tous comptent sur nous. Chaque jour, on m'appelle pour faire le point sur la situation et les solutions que nous appliquons. Nos clients sont peut-être les plus durement touchés.

Encore une fois, notre entreprise a la chance d'avoir comme réputation de posséder des stocks. Nous en avons beaucoup sur place.

M. Dean Allison: Mais quand ils seront épuisés...

M. Dave Heath: Absolument, ce qui commence à se produire.

M. Dean Allison: Pendant que vous essayez d'en refiler moins, d'absorber les coûts ou de tenter autre chose, craignez-vous que des fournisseurs, notamment des équipementiers dans la chaîne logistique, ne trouvent votre produit trop cher et ne décident de s'approvisionner aux États-Unis? Est-ce une possibilité très réelle?

• (1225)

M. Dave Heath: C'est exactement ce que font nos clients canadiens. Tous les équipementiers sont très nerveux sur le sort qui guette leurs coûts. Ils mettent en place des programmes aux États-Unis, avec la concurrence, nos concurrents canadiens.

M. Dean Allison: Une fois cette clientèle perdue, c'est pour de bon. Je veux dire qu'il faut beaucoup d'années pour s'en créer une, n'est-ce pas?

M. Dave Heath: Absolument.

M. Dean Allison: D'où la nécessité d'avoir résolu le problème plutôt hier.

Luke, merci beaucoup. Écoutez, rendons à César ce qui lui est dû. Si vous gagnez une certaine marge de manoeuvre avec les cannettes d'aluminium, maintenant que le gouvernement a collaboré avec vous, nous distribuons les louanges qui s'imposent à qui de droit. Ça fait plaisir à entendre.

Parlez-moi du prix. Nous avons entendu partout, en ce qui concerne l'acier et l'aluminium, que, en raison des tarifs et des droits, les producteurs ont décidé de privilégier le prix. Vous y avez en quelque sorte fait allusion, parce que nous assistons maintenant à une augmentation du prix de l'aluminium. Si l'une de vos seules sources de cannettes est les États-Unis, vous vous trouvez à dire que vous avez choisi le prix, même s'ils ne vous imposent pas maintenant de droits compensatoires. Le prix monte.

M. Luke Harford: Pour l'expliquer un peu, le brasseur verse le coût de l'aluminium aux fabricants de cannettes, puis paie l'une des lignes tarifaires qu'on appelle la prime du Midwest, censée couvrir le coût de l'entreposage et du transport.

Comme je l'ai dit dans mes remarques, elle a augmenté de 100 % pour maintenant atteindre 20 ¢ la livre. Fait intéressant, il se recycle beaucoup d'aluminium aux États-Unis, pour lequel ce tarif a été payé, mais, pourtant, cette prime qui englobe le tarif n'a pas baissé. Je pense que des discussions ont porté sur la mise en vigueur de deux prix différents, mais elles n'ont encore pas abouti à du concret.

M. Dean Allison: D'accord. Une dernière question: avez-vous parlé des taxes qui ont frappé l'industrie. Parlez-moi du droit d'accise progressif, de son effet sur l'industrie de la bière et de la raison pour laquelle c'est une mauvaise idée.

M. Luke Harford: En partant, la bière, au Canada, est lourdement taxée. La moitié de son prix est imputable aux taxes, en majorité provinciales, mais, en 2017, le gouvernement fédéral a non seulement imposé une augmentation mais, en plus, une augmentation annuelle automatique. Notre grande inquiétude est que la loi ne prévoit aucun mécanisme pour exiger du gouvernement l'examen de cette taxe progressive pour en constater les répercussions dans l'industrie.

M. Dean Allison: Quel est...

Le président: Je suis désolé.

M. Dean Allison: Merci.

Le président: Je sais que vous avez votre minuterie.

M. Dean Allison: J'attendais seulement que vous m'interrompiez. J'ai beaucoup de questions intéressantes, de bonnes questions. Je ne fais que commencer.

Le président: Je sais, vous êtes en période de succès. Vous faites du bon travail, mais nous devons accorder la parole aux libéraux.

Monsieur Sikand, vous avez la parole.

M. Gagan Sikand (Mississauga—Streetsville, Lib.): Je commence par vous, Sean. Vous parliez de l'empreinte japonaise. Est-ce un droit d'entrée sur le marché américain ou une formule de réciprocité pour l'exportation, aussi, au Japon?

M. Sean Dyke: Je dirais que, bien franchement, la majorité des produits sont destinés aux États-Unis et au Canada. Ils fournissent des entreprises comme Toyota, à Woodstock et à Cambridge. Ils fournissent GM, Ford. Ces produits traversent la frontière à plusieurs reprises, et, souvent, ils sont frappés par les tarifs plus d'une fois.

M. Gagan Sikand: À ce sujet, pouvez-vous parler de l'harmonisation et de l'impact que subit votre ville?

M. Sean Dyke: Pour notre communauté, c'est très éprouvant.

Je n'ai pas de bonne réponse pour vous, honnêtement. Je ne crois pas, pas pour cette question.

M. Gagan Sikand: Très bien. Merci.

Luke, je représente une circonscription où sont basés beaucoup de fabricants de l'aérospatiale, et le type d'aluminium spécial dont ils ont besoin dans leurs produits ne se trouve à peu près qu'aux États-Unis.

La composition de l'aluminium des cannettes, des cannettes de bière, se trouve-t-elle facilement dans le monde?

M. Luke Harford: Sans être spécialiste, je sais que beaucoup d'innovation est allée dans la fabrication des cannettes. C'est étonnant qu'on réussisse à en fabriquer de si légères en aluminium si mince, mais encore capables de contenir un produit sous pression, dont le transport, malgré les soubresauts subis dans les camions, reste sans danger. Mais je ne suis pas un spécialiste de la composition des cannettes.

• (1230)

M. Gagan Sikand: Vous devriez voir celles qui survivent à mes excursions de camping.

M. Luke Harford: Oui.

M. Gagan Sikand: Je voulais savoir si nous pouvions trouver cet aluminium partout, en trouver au Canada et aux États-Unis ou si le nôtre provenait surtout des États-Unis.

M. Luke Harford: On peut absolument en trouver ici aussi, et nous expédions de l'aluminium en feuilles aux États-Unis. Il est frappé par le tarif, puis transformé par nous en cannettes et il revient au Canada. Les contre-mesures tarifaires en vigueur le frappent deux fois, à son entrée aux États-Unis pour sa transformation en cannettes, puis à son retour au Canada, dans ce cas par le tarif canadien. La suppression des tarifs soulage beaucoup notre industrie et favorise certainement notre pouvoir concurrentiel.

M. Gagan Sikand: Veuillez me pardonner, ce n'est pas mon comité habituel, mais il y a un sigle que j'oublie, ACC ou AAA. En juin 2017, un sommet a été organisé à Montréal. Est-ce que ça touche en quelque sorte l'industrie de la bière? Ça concernait l'aluminium.

M. Luke Harford: Je n'en suis pas sûr.

M. Gagan Sikand: D'accord. Pas de problème.

Dave, je pose la même question. Quel est l'impact de l'harmonisation sur votre industrie, l'harmonisation nécessaire avec les États-Unis?

M. Dave Heath: Étant une société américaine, nous nous sommes imaginés peut-être à l'abri. Nous l'avons toujours claironné, mais le fait de nous être laissé entraîner dans une espèce de guerre commerciale ici a un effet important, et beaucoup plus au Canada seulement. Encore une fois, à mes débuts, il y a 15 ans, la seule raison pour laquelle Ellwood a installé un centre de distribution au Canada était d'aider les Canadiens à obtenir des prix plus directs — en se passant d'un intermédiaire afin de nous rendre plus concurrentiels ici au Canada tout en rendant nos fabricants canadiens d'outils et de moules plus concurrentiels. Depuis que c'est arrivé, l'activité s'est vraiment arrêtée.

M. Gagan Sikand: Vous disiez que vous aviez beaucoup de produits spéciaux, dont certains ne peuvent être fabriqués qu'ici, au Canada. Ailleurs, dans le reste du monde, quelles sont les répercussions des différentes normes? Par exemple, pour les appareils électriques fabriqués ici, nous devons avoir à l'esprit la valeur double de la tension électrique en Europe. Comment les différentes normes touchent-elles votre industrie?

M. Dave Heath: C'est un peu difficile de répondre. Les équipementiers imposent à tous un processus d'approbation. Qu'on soit fabricant canadien, américain ou européen, le processus est incontournable. Il s'agit, en grande partie, de devenir très concurrentiel dans le petit segment de marché de la construction de ces alliages spéciaux.

M. Gagan Sikand: Merci beaucoup, messieurs.

Le président: Tout va bien. D'accord.

Passons maintenant à Mme Trudel, du NPD. Allez-y.

[Français]

Mme Karine Trudel: Je vous remercie beaucoup de votre présence.

Je voudrais répondre à la question de mon collègue. C'est avec fierté que je peux dire qu'il y a cinq alumineries dans ma circonscription, Jonquière, dans la province du Québec. Nous faisons des feuilles d'aluminium qui servent à faire des cannettes, entre autres, des cannettes de bière et de boissons gazeuses. Cet aluminium est produit au Québec, et c'est l'une de nos grandes fiertés.

Monsieur Harford, j'aimerais débiter par vous. Dans le communiqué que vous nous avez transmis, j'ai lu que l'industrie employait directement 14 800 travailleurs. Y a-t-il eu des pertes d'emplois à la suite de l'imposition des tarifs? On a beaucoup parlé du prix des cannettes et du prix de la bière. J'aimerais savoir si cela a eu un impact direct sur les pertes d'emplois dans l'industrie.

• (1235)

[Traduction]

M. Luke Harford: Le temps écoulé entre l'imposition des contre-mesures tarifaires et les allégements... Presque immédiatement, on a mis en place un processus de remises, et nous avons pu nous

prévaloir d'un processus de demande. Le 11 octobre, on a essentiellement supprimé les contre-mesures tarifaires pour une durée illimitée. Je ne crois pas que les tarifs aient été néfastes. Je pense que, graduellement, on pourrait alléger les tarifs américains. Cette correction pourrait provenir de la configuration modifiée des conditionnements dans la mesure où elle peut survenir.

Pour répondre à la question, c'est allé trop vite pour qu'on sente les effets négatifs sur les emplois. L'allègement est survenu rapidement.

[Français]

Mme Karine Trudel: À la suite de ce que M. Harford vient de dire, j'aimerais vous poser deux questions à tous les trois aussi.

La première concerne l'impact des tarifs. Si la situation perdure, craignez-vous qu'il y ait des pertes d'emplois dans l'industrie? Est-ce une inquiétude majeure à laquelle vous devez faire face?

Deuxièmement, qu'est-ce que le gouvernement devrait mettre en avant pour que l'industrie puisse passer traverser cette période? On sait qu'il y a eu un programme de remboursement pour les tarifs, mais qu'est-ce que le gouvernement pourrait faire de plus, notamment pour maintenir les emplois et soutenir les industries au Canada?

[Traduction]

M. Sean Dyke: Je peux affirmer à coup sûr que, à St. Thomas, nous n'avons perçu aucun effet négatif sur les emplois, encore, du fait des barrières commerciales ou des tarifs. En fait, un nombre sans précédent de compagnies embauchent, elles essaient de trouver de la main-d'oeuvre et elles éprouvent des difficultés à le faire. Mais nous avons tous vu avec quelle rapidité ça peut changer.

Si ça continue et que les marges de profit des entreprises continuent de fondre, on peut dire à coup sûr que nous perdrons certaines de nos entreprises, particulièrement les entreprises américaines présentes dans notre région, pas seulement à St. Thomas. Je pense que nous assisterons au retour de certaines aux États-Unis. Certaines d'entre elles n'ont pas besoin d'être au Canada. Elles n'expédient leurs produits qu'aux États-Unis et se trouvent au Canada pour diverses raisons. Il est sûr que, pour le développement économique et pour les communautés, elles doivent rester. Nous pouvons affirmer à coup sûr que ces mises à pied auront lieu si rien ne change.

Malheureusement, je n'ai pas de solution ni de réponse. Tous souhaitent la suppression des tarifs, mais ça ne dépend pas vraiment de nous.

M. Dave Heath: Pour nous, à Windsor, la situation est doublement délicate, à cause de la disparition de programmes de... [Difficultés techniques] retournés aux États-Unis et d'un petit ralentissement de l'activité industrielle même. L'industrie automobile a peut-être connu sept années et plus de vaches assez grasses. Je pense que ça aggrave peut-être un peu le ralentissement, et des jeunes, qui commencent dans leur métier, se font mettre à pied.

La seule raison peut-être pour laquelle je le vois est que nous nous sommes démenés pour attirer des employés, ici, à Windsor, à cause du très faible taux de chômage. Des candidats frappent à notre porte et nous sélectionnons des jeunes. Mais, encore une fois, si le phénomène se maintient, nous craignons vraiment que ça touche l'industrie automobile et que ça la ralentisse davantage, au risque de causer des mises à pied.

Le président: Merci. Ça conclut le temps qui vous était accordé. Félicitations pour les questions et le dialogue.

Nous pouvons entendre encore un député.

Madame Ludwig, vous avez la parole.

Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.): Merci. Je partage mon temps avec M. Sheehan. Monsieur Harford, la semaine dernière, dans le *Financial Post*, j'ai lu quelque chose sur les changements, les remises des 10 %. C'est l'objet de mes questions.

Pourriez-vous dire comment les consultations se sont déroulées pour essentiellement supprimer le tarif de 10 %?

De même, les grandes cannettes de 473 millilitres — actuellement, certains Canadiens amateurs de bière doivent être très heureux — offrent-elles des possibilités grâce à l'innovation par le Fonds stratégique pour l'innovation? J'ignore si vous avez eu l'occasion de discuter avec les fabricants de cannettes d'aluminium au Canada et s'ils ont pu demander du financement ou s'ils cherchent à en obtenir à des fins d'innovation, pour se rééquiper et en produire en plus grandes quantités. Les ventes de bière en petites cannettes, celles de 355 millilitres, ont-elles augmenté?

• (1240)

M. Luke Harford: Le processus de consultations était robuste. Sachant que presque tous les brasseurs canadiens risquaient d'être touchés — particulièrement beaucoup de petits brasseurs qui ne conditionnent leurs produits qu'en cannettes — nous avons voulu privilégier le contact direct des brasseurs avec le gouvernement, à la faveur des consultations. Ensuite, notre association a chiffré le grand total de l'impact.

Pour répondre à votre deuxième question, sur ce que nous avons essayé de faire, je ne travaille pas directement avec les fournisseurs, si ce n'est ceux de malt et d'orge ainsi qu'avec les fabricants de bouteilles, en raison du système de mise en commun des bouteilles au Canada. La fabrication de cannettes étant quelque peu chose nouvelle, je me suis rapproché de ce groupe et j'ai été en mesure d'expliquer et de montrer à certains des brasseurs des occasions que le gouvernement avait offertes pour investir ici, au Canada, ce qui assurerait davantage notre approvisionnement pour l'avenir. J'ai ainsi noué des contacts avec mes interlocuteurs, mais je ne fais pas de démarches en ce sens.

Mme Karen Ludwig: Sur ce dernier point, si vous avez besoin de plus de renseignements, nous avons des spécialistes ici, et nous pouvons certainement vous relancer, avec plus de ressources.

Merci.

Terry.

M. Terry Sheehan: Merci. Je vais continuer de suivre le filon d'abord exploré par Mme Trudel et M. Dyke. Je suis heureux de vous revoir. Je n'ai pas avancé votre nom, mais je suis heureux de vous voir. Nous avons fait notre cours pour notre certificat en développement économique de l'Association canadienne de développement économique à l'Université de Waterloo, il y a beaucoup d'années.

Quand ils ont proposé les 2 milliards de dollars d'allègement, 50 millions ont précisément été réservés aux entreprises pour la diversification de leurs réseaux et pour l'examen des avantages des nouveaux accords commerciaux avec l'Europe. Nos amis européens

sont en arrière-plan, et il y a aussi l'accord commercial global qui vient d'être adopté.

À quel point cela est-il essentiel pour le Canada, si on porte la casquette du responsable du développement économique?

M. Sean Dyke: C'est absolument essentiel. Nous devons nous diversifier, pour échapper aux relations commerciales qui nous lient exclusivement aux États-Unis. De plus, il subsiste beaucoup d'incertitude sur les accords commerciaux en vigueur avec l'Europe, dans les négociations avec l'Asie ainsi qu'avec une partie du travail qui se fait ici.

Quant à nous, nous collaborons avec certaines de nos entreprises locales, maintenant qu'elles cherchent à accroître leur présence en Europe et, d'une certaine manière, à éviter les États-Unis et qu'elles essaient de transiger explicitement avec l'Europe. Visiblement, les accords commerciaux signés ici sont certainement utiles à ces entreprises, mais je persiste à croire que la population générale et même nous, nous manquons d'information sur le développement économique et la possibilité de le faire connaître.

M. Terry Sheehan: Excellent.

Quant à vous, Dave, vous avez dit que vous suiviez le processus des remises. Où en êtes-vous à ce sujet et comment ce processus se déroule-t-il pour vous jusqu'ici? Quels avantages en retirerez-vous une fois qu'ils seront approuvés?

M. Dave Heath: Sur le plan des remises, nous appartenons à diverses associations canadiennes: l'association du Centre for Automotive Materials and Manufacturing, l'Association de l'outillage et de l'usinage et d'autres. Nous avons collaboré très étroitement avec elles. Les remises ont déjà été appliquées à une partie de nos produits — peut-être au tiers à la moitié d'entre eux. Nous sommes ici pour pouvoir assujettir le reste de nos produits à ces remises, pour nous permettre de tenir le coup un peu plus longtemps. Ces produits et ceux pour lesquels nous avons déjà obtenu les remises sont fabriqués par les mêmes processus.

Nous sommes munis, ici, de nos demandes de remise, et nous espérons qu'elles seront examinées. Cela nous aidera vraiment à aller de l'avant et à pouvoir aider nos clients canadiens ici, particulièrement du sud-ouest de l'Ontario. Nous avons des clients jusqu'au Québec, qui sont d'importants fabricants de très gros moules également.

• (1245)

Le président: Messieurs les témoins, je vous remercie tous.

Monsieur Sheehan, votre temps est écoulé. Je sais que vous aviez beaucoup de questions, mais vous partagiez votre temps, et ce temps est écoulé.

Voilà, c'est tout pour les questions et pour la séance.

Je vous remercie, chers témoins, d'avoir été présents. Vous subvenez aux besoins de beaucoup d'employés en ces temps difficiles. Nous travaillerons à ce dossier et nous continuerons de nous en occuper. Bonne chance.

Nous faisons une pause d'une minute et nous vous laissons partir parce que nous devons nous occuper de travaux internes.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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>