



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 062 • 1<sup>re</sup> SESSION • 42<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le mardi 21 mars 2017**

**Président**

**L'honorable Mark Eyking**



## Comité permanent du commerce international

Le mardi 21 mars 2017

• (1625)

[Traduction]

**Le président (L'hon. Mark Eyking):** Je déclare la séance ouverte.

Tout d'abord, je vous souhaite la bienvenue à tous. Nous accueillons aujourd'hui un grand groupe de témoins. Je suis désolé pour le retard et pour tout inconvénient que cela aurait pu vous causer. Nous avons dû aller voter à la Chambre — chaque fois que la sonnerie se fait entendre, nous devons aller voter —, et nous avons quelques questions à régler.

Je m'attends à une séance très productive pour la prochaine heure. Comme bon nombre d'entre vous le savent, nous menons une étude sur l'industrie sidérurgique. Nous avons déjà entendu quelques témoins dans le cadre de cette étude lors de notre dernière réunion.

Si j'ai bien compris, les représentants de trois chambres de commerce se partageront cinq minutes, après quoi nous entendrons les représentants de Stelco, de Gerdau Long Steel North America, d'Evraz et d'Essar Steel Algoma.

Je vous demanderais d'essayer de limiter vos exposés à cinq minutes chacun. Ainsi, nous pourrions avoir de bons échanges entre vous et les membres du Comité.

Je devrai moi-même partir dans quelques minutes, car j'ai une autre réunion, mais Randy Hoback assumera la présidence. Vous serez en bonnes mains.

Sans plus tarder, je cède la parole aux représentants des chambres de commerce. Il y en a trois: Hamilton, Sault Ste. Marie et Windsor-Essex.

**M. Matthew Marchand (président-directeur général, Windsor-Essex Regional Chamber of Commerce):** Bonjour, mesdames et messieurs, les membres du comité. Nous allons utiliser les cinq minutes qui nous sont allouées, après quoi nous pourrions enchaîner avec vos questions.

La Chambre de commerce de la région de Windsor-Essex représente 800 entreprises, petites et grandes, dont les ventes combinées se chiffrent dans les milliards de dollars, et compte plus de 25 000 employés. Cela inclut Atlas Tube, dont la société mère est Zekelman Industries. Cette société emploie 220 personnes, exporte 250 millions de dollars de produits par année, est le principal employeur de Harrow et est aussi le producteur de tuyaux structuraux le plus efficace dans le monde. Atlas Tube achète plus d'acier que n'importe quel fabricant d'automobiles au Canada, et la société mère Zekelman Industries est le plus grand acheteur privé d'acier laminé à plat en Amérique du Nord, à 2,5 millions de tonnes, ce qui équivaut à la production totale de Stelco.

Cela m'amène à vous poser la question fondamentale suivante: Comment peut-on espérer que notre milieu des affaires, c'est-à-dire Atlas Tube et ses employés — notre classe moyenne, notre collectivité — puisse rivaliser avec des sociétés d'État chinoises?

Ces entreprises ont des quotas d'emploi et de production, ont très peu d'intérêt pour les profits ou les pertes, manipulent les devises, utilisent du charbon qui émet 15 fois plus de CO<sub>2</sub> que le Canada par tonne et pratique le dumping de l'acier au Canada, ce qui enlève des emplois aux Canadiens et à la classe moyenne.

Notre déficit commercial avec la Chine frôle les 50 milliards de dollars. La Chambre ici dit que la Chine n'est pas une économie de marché. Cela dit, je pense que le Comité, en particulier les membres du parti ministériel, doit se demander si la Chine devrait avoir le statut d'économie de marché.

En septembre 2016, les chambres de commerce de partout au pays, qui représentent 400 000 entreprises, ont adopté une résolution afin que le gouvernement canadien lutte contre le dumping de l'acier au Canada. Les processus actuels sont beaucoup trop longs, coûteux et comportent trop de failles. Alors voilà où nous en sommes aujourd'hui.

Merci, monsieur le président.

**M. Huzaiifa Saeed (analyste des politiques et de la recherche, Hamilton Chamber of Commerce):** Je vais prendre le relais. Je m'appelle Huzaiifa Saeed et je représente la Chambre de commerce de Hamilton. Grâce aux députés Duvall et Bratina, nous sommes très bien représentés au sein du Comité. Vous entendrez également les représentants de Stelco aujourd'hui et d'ArcelorMittal Dofasco un peu plus tard cette semaine, deux de nos plus importants producteurs.

Nous voulions venir à Ottawa pour vous parler de l'importance de l'industrie sidérurgique pour l'économie locale et des emplois directs que procurent les producteurs d'acier, à la fois ceux qui ont été mentionnés et les nombreuses petites et moyennes entreprises que nous représentons, mais qui n'ont pas la capacité d'entretenir des relations avec le gouvernement. Ce sont des centaines de milliers de personnes qui sont employées dans le secteur de l'acier.

L'acier, qui est le fer de lance de notre économie, nous a également donné la possibilité d'être actifs dans les secteurs de l'automobile, de l'aéronautique, de la fabrication de wagons et de la construction, entre autres. Le secteur manufacturier est entièrement lié aux producteurs d'acier et est financé par ces derniers. Sans eux, la situation serait très différente. L'Université McMaster et le collège Mohawk travaillent en étroite collaboration avec les producteurs d'acier, qui font ensuite venir les fabricants de pièces de rechange qui travaillent à différents projets. Nous menons des projets tripartites où on fabrique des produits de calibre mondial avec lesquels beaucoup de pays ne sont pas en mesure de concurrencer. Les entreprises exportent aux États-Unis et, malgré la politique d'achat dans ce pays, elles sont capables de rivaliser à un niveau élevé parce qu'elles innovent et sont résilientes, et c'est ce qui définit Hamilton.

Nous aimerions vraiment inviter les membres du Comité à venir visiter notre région. Je suis certain que nos députés vous montreraient toute l'innovation qui se fait, mais en même temps, le manque d'économies d'échelle et de capitaux est problématique. Le secteur de l'acier n'a pas été reconnu comme une industrie prestigieuse au cours de la dernière décennie. On s'est plutôt concentré sur le secteur de l'automobile et le secteur de la haute technologie dans la région de Toronto et de Kitchener-Waterloo. Sachez que l'industrie sidérurgique existe toujours. Ce secteur est chez nous et emploie des centaines de milliers de travailleurs, et lorsqu'il y a un ralentissement, nous le voyons de nos propres yeux. Nous sommes témoins de l'impact et de la récession qu'a connue Hamilton au cours des dernières décennies en raison de la négligence.

• (1630)

**Le vice-président (M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC)):** Monsieur Ring, il vous reste 30 secondes.

**M. Rory Ring (président-directeur général, Sault Ste. Marie Chamber of Commerce):** Je m'appelle Rory Ring, et je suis le PDG de la Chambre de commerce de Sault Ste. Marie. Vous entendrez les représentants de Tenaris Tubes. Ils s'adresseront à vous le 23 mars. Les représentants d'Essar Algoma sont également ici aujourd'hui.

Sault Ste. Marie a perdu 2 500 emplois au cours des cinq dernières années. Notre milieu des affaires a rétréci considérablement; nous avons perdu 500 entreprises et nous avons ressenti l'impact des économies non marchandes qui contournent les lois commerciales. Cela va des fournisseurs de bottes à embout d'acier jusqu'aux fournisseurs de pizza. Nous le voyons dans les collectivités et cela nuit à nos petites et moyennes entreprises et à leur capacité d'innover, de recycler les capitaux pour réduire leur empreinte carbone et de créer des partenariats avec des établissements secondaires et postsecondaires pour renforcer la capacité de recherche et développement.

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Je suis désolé. Malheureusement, les votes à la Chambre ont empiété sur la réunion d'aujourd'hui. Je vous remercie de votre compréhension.

Je cède maintenant la parole au représentant d'Essar Steel Algoma. Vous disposez de cinq minutes, monsieur.

**M. Kalyan Ghosh (président-directeur général, Essar Steel Algoma Inc.):** Bonjour.

Je tiens à remercier le Comité d'avoir invité Essar Steel Algoma à comparaître aujourd'hui pour discuter d'un aspect important de notre industrie et de notre entreprise.

Nous sommes un fabricant d'acier de pointe pleinement intégré. L'ensemble du processus de fabrication de l'acier se fait sur place, à notre site de Sault Ste. Marie, en Ontario. Nous apportons une contribution considérable à l'économie canadienne. Nous sommes en mesure de soutenir la concurrence à l'échelle mondiale, et c'est ce que nous faisons jour après jour. Le gouvernement du Canada peut aider Algoma et l'ensemble de l'industrie sidérurgique canadienne à prospérer et à demeurer concurrentielle en garantissant un marché intérieur libre et équitable.

Algoma produit des tôles minces en acier et des produits de tôles fortes. Nous avons la capacité reconnue de produire plus de 400 nuances d'acier, dont nombre d'entre elles sont offertes depuis à peine 10 ou 20 ans. Notre acier est utilisé dans d'innombrables secteurs: nos tôles minces et nos tôles fortes sont utilisées dans le secteur de l'énergie afin de fabriquer des coffres, des tubes de canalisation, des appareils à pression; notre tôle forte permet aux

fabricants de wagons porte-rails de satisfaire aux nouvelles exigences pour le transport sécuritaire du pétrole et du gaz; et notre tôle mince à haute résistance est utilisée dans les applications relatives à la structure et à la sécurité du secteur de l'automobile.

En plus d'employer 2 800 travailleurs qualifiés, nous contribuons à 10 000 emplois indirects. Le salaire annuel moyen d'un employé d'Algoma est de 108 000 \$. Il s'agit de très bons emplois de la classe moyenne. De plus, nous soutenons plus de 6 000 pensionnaires, dont la majorité habitent dans la ville de Sault Ste. Marie. Notre masse salariale annuelle s'élève à environ 300 millions de dollars et nous dépensons 1,2 milliard de dollars supplémentaires chaque année pour les biens et services. De ce dernier montant, environ 120 millions de dollars sont versés à plus de 600 fournisseurs locaux. Nous contribuons grandement au produit intérieur brut du pays et représentons une part importante de la chaîne d'approvisionnement des pôles de compétitivité, tels que l'industrie automobile, pétrolière et gazière, minière et des énergies renouvelables.

La clientèle d'Algoma s'étend dans l'ensemble de l'Amérique du Nord. Nous prospérons dans un marché libre et équitable et dans ce contexte, nous pouvons faire concurrence à tout fabricant d'acier dans le monde. Algoma se classe dans le quartile supérieur en Amérique du Nord comme l'un des producteurs intégrés d'acier au coût de production le plus faible. Notre taux d'utilisation de la capacité atteint près de 90 % — soit bien au-dessus de la moyenne de l'industrie qui se situe actuellement dans les 70 à 75 %. Nous avons le plus grand laminoir à tôles fortes en Amérique du Nord et sommes les seuls au Canada à avoir une installation d'acier traité thermiquement. Cela nous distingue sur le marché et nous permet de produire des produits d'acier spécialisé, tels que des plaques balistiques, des tours éoliennes et de l'acier dont les nuances sont utilisées en construction navale. Algoma est concurrentielle même en étant respectueuse de l'environnement. Nous avons réussi à réduire nos émissions de gaz à effet de serre de 17 % depuis 1993, tout en augmentant notre production de 20 % au cours de la même période. Cela équivaut à une baisse de 55 % de l'intensité de CO<sub>2</sub>. Notre empreinte carbone est l'une des plus faibles dans l'industrie, en partie grâce à l'énergie propre fournie par le réseau électrique de l'Ontario, en combinaison avec notre installation de cogénération qui recycle le gaz obtenu en sous-produit en vapeur et en énergie.

Vous pouvez aider.

La réussite d'Algoma se heurte toutefois à des obstacles. La surcapacité de production est un problème généralisé dans l'ensemble de l'industrie sidérurgique. La capacité excédentaire mondiale a presque atteint 700 millions de tonnes, et la Chine est responsable de 60 à 70 % du surplus. L'OCDE, entre autres, a indiqué qu'il s'agit du principal problème économique auquel l'industrie est confrontée.

L'industrie sidérurgique en Chine ne fonctionne pas selon le modèle de maximisation des bénéfices. Autrement dit, l'acier chinois est subventionné par l'État, produit à des prix artificiellement bas et vendu à l'étranger, souvent en dessous du coût véritable pour soutenir les emplois chinois. Cet acier arrive au Canada et est vendu aux dépens d'emplois au Canada.

L'acier étranger à bas prix fait en sorte que les producteurs nationaux déménagent leurs activités dans d'autres pays et baissent leurs prix en dessous de la valeur du marché. Une rationalisation massive de la capacité est nécessaire afin de régler ce problème. Nous comprenons que le gouvernement canadien ne peut pas forcer la rationalisation requise en Chine. Il peut toutefois faire en sorte d'empêcher l'acier inférieur de la Chine d'arriver au Canada.

•(1635)

Il peut continuer de traiter la Chine comme une économie non marchande, ce qui tient compte de la façon dont les producteurs d'acier chinois font les affaires.

Le gouvernement canadien peut renforcer les lois commerciales en mettant en oeuvre les propositions de l'Association canadienne des producteurs d'acier.

Enfin, il peut s'assurer que les règles commerciales sont observées de façon stricte et proactive.

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Je suis désolé, monsieur, mais je vais devoir vous arrêter ici. Il vous reste deux secondes pour conclure votre déclaration.

**M. Kalyan Ghosh:** En conclusion, au nom des 2 800 employés et des 76 000 habitants de Sault Ste. Marie, je tiens à souligner qu'Algoma est une entreprise concurrentielle qui ajoute une valeur considérable à l'économie canadienne. Le gouvernement peut l'aider en offrant des conditions équitables.

Encore une fois, je vous remercie du temps que vous m'avez consacré.

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Merci, monsieur.

Je vais maintenant céder la parole au représentant d'Evrax.

Monsieur Winkler, la parole est à vous.

**M. Conrad Winkler (président-directeur général, Amérique du Nord, Evraz):** Bonjour, mesdames et messieurs, les membres du Comité. Je vous remercie de me donner cette occasion de m'exprimer devant vous aujourd'hui dans le cadre de votre étude.

Pour vous mettre en contexte, sachez qu'Evrax est le principal producteur de tuyaux de grand diamètre en Amérique du Nord, employant 1 800 personnes à Regina, à Camrose et à Red Deer. Nous sommes au milieu d'un investissement de plus de 200 millions de dollars et d'une mise à niveau à Regina afin d'avoir la technologie de pointe dans le domaine de la fabrication d'acier et des pipelines et d'être un chef de file mondial en matière de qualité et de sécurité.

Nous employons également près de 1 500 travailleurs aux États-Unis, et nous sommes le plus grand producteur d'acier à rails aux États-Unis et en Amérique du Nord.

Je suis convaincu qu'Evrax peut rivaliser avec n'importe quel producteur d'acier dans le monde dans des conditions de concurrence équitable. Nous avons d'excellents travailleurs qualifiés. Nous sommes bien placés pour investir, soutenir la concurrence et réussir. Cependant, nous sommes confrontés à quatre grands problèmes qui minent notre compétitivité.

Tout d'abord, comme Kalyan et d'autres vous l'ont dit, la surcapacité mondiale de l'acier entraîne des prix déloyaux et des pertes d'emplois au Canada. La Chine a trop subventionné son industrie sidérurgique, ce qui lui a donné une ampleur démesurée. La Chine a plus de 60 % de la surcapacité mondiale de production d'acier et exporte plus de 10 fois la taille du marché canadien chaque année.

Evrax a subi des pertes d'emplois en raison de l'acier chinois sous-évalué et subventionné. Nous demandons au gouvernement de continuer de réclamer des mesures concrètes et contraignantes pour réduire les excédents de capacité en vue d'apporter une discipline de marché nécessaire à l'échelle mondiale.

La Chine n'est pas le seul problème. Par exemple, la Corée est le deuxième exportateur d'acier en importance en Amérique du Nord. Les prix inéquitables de la Corée ont causé des perturbations dans de

nombreux segments du marché. Alors que la surcapacité chinoise est un problème qui nécessitera une grande vigilance de notre part à long terme, nous devons absolument nous attaquer au dumping de l'acier dans l'immédiat. Même si ce dumping est souvent fait par nos alliés, la dépendance à l'égard des exportations n'est pas une raison pour que le Canada soit lésé.

Deuxièmement, le libre-échange doit être équitable. Un solide système de recours commerciaux est essentiel à la vigueur du marché intérieur. Alors que les États-Unis continuent de resserrer leur position commerciale, le Canada représentera un marché alternatif attirant pour les aciers à bas prix provenant du monde entier. Nous sommes très satisfaits du système canadien de recours commerciaux et des efforts que le gouvernement déploie et continuera de déployer en ce sens.

Je vais abréger un peu, car je vois que le temps file.

Troisièmement, les mécanismes de tarification du carbone devraient être soigneusement mis en oeuvre. Nous appuyons la priorité du gouvernement de faire face au changement climatique dans le cadre d'une approche équilibrée. L'acier canadien est l'acier le plus propre pour le Canada. L'empreinte carbone de l'acier chinois est cinq fois supérieure à celle de l'acier produit par Evraz. Des mesures qui désavantagent les producteurs canadiens au profit de gros pollueurs ne sont pas bonnes pour les emplois de la classe moyenne ni pour l'environnement.

Enfin, nous encourageons le gouvernement à continuer de collaborer avec notre industrie en ce qui concerne les négociations commerciales avec les États-Unis. En 2016, 88 % des exportations canadiennes d'acier ont été acheminées vers les États-Unis. Le commerce de l'acier entre les États-Unis et le Canada constitue une relation modèle, équilibrée, intégrée et exempte de différends commerciaux. Nos clients n'y voient pas de frontière.

Nous desservons des sociétés pipelinières aux États-Unis et au Canada à partir de Regina, et des sociétés ferroviaires aux États-Unis et au Canada à partir du Colorado. Au cours des trois dernières années, nous avons réalisé une moyenne de 360 millions de dollars de ventes de part et d'autre de la frontière. L'accès au marché pour notre acier fabriqué au Canada est essentiel pour Evraz et nos clients. Nous sommes reconnaissants envers le gouvernement pour sa position ferme et constructive dans ce dossier important.

Afin de protéger les emplois de la classe moyenne dans nos deux pays, il est impératif que le Canada s'oppose vigoureusement à l'éventuel élargissement de la politique d'achat aux États-Unis, surtout pour les transactions privées, telles que les règles en matière de contenu intérieur pour les pipelines américains.

Je suis convaincu que nous pouvons continuer de créer des emplois de la classe moyenne spécialisés et bien rémunérés. Si on laisse aller les forces du marché, qu'il y a une concurrence juste et que l'industrie sidérurgique canadienne a un accès équitable aux marchés, nous pourrions réussir.

C'est avec plaisir que je répondrai à vos questions.

Merci beaucoup.

•(1640)

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Merci.

Je cède maintenant la parole au représentant de Gerdaul Long Steel North America.

Monsieur, la parole est à vous.

**M. Roger Paiva (vice-président et directeur général, Gerdaul Long Steel North America):** Je vous remercie de votre invitation.

Gerdau Canada possède trois aciéries: une au Manitoba, qui produit des aciers spéciaux, et deux en Ontario, à Cambridge et à Whitby. Nous procurons des emplois directs, bien payés, à plus de 1 300 personnes.

Toutes nos aciéries, parmi celles qui existent, recyclent véritablement la totalité des matières premières tirées de la ferraille. C'est très important pour le monde. Les nôtres ont une capacité de plus de 1,6 million de tonnes. Elles fonctionnent peut-être, d'après moi, à moins de 70 % de leur capacité, à cause du commerce déloyal de l'acier.

Nos aciéries possèdent le matériel dernier cri. Nos ouvriers sont hautement qualifiés, très bien formés, et nos deux aciéries ontariennes ne déplorent aucun accident ayant entraîné de perte de temps depuis plus de cinq ans. C'est un exploit dont je suis très fier.

D'autres témoins viennent de dire que, au Canada, et principalement en Ontario, nous produisons l'acier le plus écologique du monde, puisque 90 % de notre électricité provient de sources non fossiles. Nous devrions donc en être récompensés. Cela nous place dans une position concurrentielle encore meilleure par rapport au reste du monde. Sachez seulement que les émissions de CO2 de nos usines ontariennes sont au moins 10 fois inférieures à celles des usines outre-mer. Nous croyons que nous avons une excellente occasion d'utiliser un acier qui revigorera notre économie, contribuera à rendre le monde plus écologique et aidera à combattre le changement climatique.

Notre principal problème est le commerce déloyal de l'acier. Personnellement, je me suis dévoué dans une affaire de commerce de barres d'armature intentée en 2014 et 2015 contre la Chine, la Corée du Sud et la Turquie. Nous avons mis fin aux exportations de ces trois pays au Canada, mais, en même temps, six autres pays ont augmenté leur dumping de l'acier au Canada. Dans quelques jours, nous nous représentons devant le Tribunal canadien du commerce extérieur, le TCCE, pour voir si nous pouvons remporter une autre victoire contre six pays: le Bélarus, le Japon, le Portugal, l'Espagne, Taïwan et Hong Kong. La bataille est incessante.

Nous ne pouvons pas lutter contre le gouvernement. Aucun processus en place, aucun moyen ne nous permet de le faire. C'est ainsi.

Nous croyons que le gouvernement peut nous aider de trois façons.

D'abord, s'assurer que le système de recours commercial est actualisé, rapide, fiable et qu'il empêchera tout importateur ou exportateur futé de découvrir des moyens de le contourner. Nous louons le gouvernement qui, nous le savons, travaille à ce résultat.

Ensuite, il y a la politique d'acquisition. Nous devrions récompenser les faibles émetteurs de CO2 et assujettir tous les joueurs aux mêmes règles. De même, si des taxes sur le carbone sont inévitables, et nous croyons que ce l'est pour assurer à nos petits-enfants un monde meilleur, les règles doivent s'appliquer à tous. Sinon, il y aura des fuites de carbone. Vous allez condamner à l'inactivité l'aciérie canadienne, qui se trouvera obligée d'acheter l'acier d'acteurs aucunement soucieux de l'environnement.

Enfin, nous devons harmoniser nos pratiques avec celles des États-Unis et nous assurer que le Canada ne deviendra pas une destination pour le dumping.

Merci de l'invitation. J'espère pouvoir répondre à vos questions.

• (1645)

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Merci.

Entendons maintenant notre dernier témoin, Stelco.

**M. Michael McQuade (président et directeur général, Stelco Inc.):** Mesdames et messieurs les membres du Comité, bonjour. Je vous remercie de m'avoir invité à venir parler de la viabilité de l'industrie canadienne de l'acier en général et de Stelco en particulier.

Stelco a contribué à la construction du Canada et des monuments qui en parsèment le territoire. Pendant plus de 100 ans, notre acier a contribué à la croissance de notre nation, de ses ouvrages, de son économie. L'acier de Stelco est bien visible dans tout le pays, dans nos automobiles, nos gazoducs et oléoducs, en passant par le collège de la Garde côtière canadienne et l'hôpital régional de Saint John, dans l'Est, l'AgriDome de Regina et l'aéroport international de Calgary, dans l'Ouest, jusqu'à la pointe de la tour du CN.

La dernière dizaine d'années a été tumultueuse pour notre compagnie. Stelco est sorti de la protection contre les créanciers en 2006, pendant une période de prospérité sans précédent dans le marché de l'acier, sans avoir réglé les questions fondamentales qui l'avaient conduit, en 2004, à demander de se mettre sous la protection de la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies.

En 2007, U.S. Steel acquérait Stelco et transformait ses opérations en celles d'un satellite géré à partir de Pittsburgh. Stelco a conservé peu de maîtrise sur le développement des marchés, l'approvisionnement en matières premières ou, en fin de compte, sa rentabilité. Les nombreuses usines d'U.S. Steel permettaient aux marchés traditionnels de Stelco de s'approvisionner en divers endroits. L'offre de diverses options de fabrication au marché a permis à U.S. Steel d'harmoniser les salaires offerts par Stelco avec les normes nord-américaines. Résultat: trois interruptions de travail au cours des 10 dernières années, avec les conséquences négatives correspondantes sur notre rendement financier.

Cependant, en faisant partie d'une multinationale, Stelco a trouvé l'occasion de résorber la crise financière débutée en 2008 et de poser les jalons qui lui ont permis d'entreprendre de rehausser l'excellence de ses opérations.

Aujourd'hui, nos employés sont mieux protégés que jamais. En 2007, dans nos opérations combinées, on déplorait près de 600 blessures à déclaration obligatoire. En 2016, on n'en a enregistré que 9. Cette amélioration ne montre pas seulement les performances considérablement supérieures sur le plan de la sécurité, mais elle correspond à une modification nécessaire de la doctrine centrale de notre entreprise. Nos employés sont pour nous une ressource précieuse et non un poste de dépense seulement.

Des résultats semblables peuvent être constatés dans notre performance sur le plan écologique. Pendant la dernière décennie, nous avons sans cesse réduit nos émissions grâce à des investissements, à de nouveaux modes d'exploitation et à la formation de nos employés. Notre usine de Hamilton a ainsi pu réduire de 80 % le nombre d'incidents d'opacité excessive de l'air depuis 2007 et de 97 et de 95 %, respectivement, le nombre de déversements excessifs dans l'eau et sur le sol.

Nous avons aussi investi dans la mise au point de la prochaine génération d'aciers à haute résistance, en positionnant Stelco de manière à favoriser la collaboration avec ses clients, notamment dans le secteur automobile, et à créer ainsi qu'à fabriquer des aciers à la fine pointe de la technologie dont on aura besoin dans les années à venir. En fait, ces cinq dernières années, Stelco a développé la technologie et les processus lui permettant de fabriquer 20 qualités différentes de ces aciers à la fois légers et résistants, les aciers de l'avenir.

Tout cela pour dire que Stelco est bien positionnée pour affronter la concurrence de toute autre compagnie du monde entier, dès que nous serons sortis de la protection du crédit. Nous aurons résorbé d'importants passifs, y compris nos obligations du passé, ce qui nous permettra d'être concurrentiels tout en étant autonomes.

Stelco signera de nouvelles conventions collectives avec ses syndicats pour obtenir une longue paix avec son personnel. Nous aurons redressé notre bilan et abaissé nos coûts de production. Nous serons en bonne posture pour affronter le marché nord-américain.

Cela m'amène au sujet d'aujourd'hui. Je peux témoigner qu'il existe de nombreux défis pour notre entreprise qui influenceront sur notre capacité d'affronter la concurrence internationale. Il s'agit notamment de l'évolution récente des rapports commerciaux entre le Canada et les États-Unis.

On s'accorde mutuellement à dire que nous entrons dans une période critique pour nos relations bilatérales avec les États-Unis. Devant la menace d'une renégociation de l'ALENA, avec des dispositions qui exigeront la fusion et la coulée de l'acier aux États-Unis, amplement plus que ne l'exige le programme « Achetez américain », ainsi que dans d'autres secteurs d'acquisition et dans le secteur privé, l'industrie canadienne a de bons motifs d'être inquiète.

Avant la signature de l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, en 1987, les deux pays imposaient des tarifs aux produits de l'acier traversant leur frontière commune. L'intégration transfrontière de nos clients comme le secteur de l'automobile était sensiblement moins grande qu'aujourd'hui. L'esprit combatif des échanges commerciaux et les restrictions intégrées dans la loi américaine de l'époque étaient des entraves majeures pour l'entrée de l'acier canadien sur le marché américain. L'accord canado-américain a reconnu que nos économies profiteraient mutuellement d'une réduction des restrictions commerciales. La solution a été un accord pour un commerce des produits de l'acier assujettis à moins de restrictions, grâce à la suppression des tarifs frappant l'acier dans les deux sens.

Ces principes ont été en outre consacrés et ils devraient subsister comme les pierres angulaires de l'ALENA et de tout accord à venir avec les États-Unis sur l'industrie de l'acier.

Tout en étant encouragé par la position adoptée par notre gouvernement aux premiers jours d'existence de la nouvelle administration américaine, je crois que nous devrions insister plus sur la collaboration avec notre principal partenaire commercial. Nous devrions travailler ensemble pour favoriser la croissance dans la fabrication pour nos deux pays.

Il faut prévenir le retour ou l'aggravation des obstacles au commerce. Nos industries et nos économies profitent d'une intégration fondée sur les principes du marché et des règles commerciales solides. Ensemble, nous devrions collaborer avec nos partenaires américains pour limiter la possibilité de dumping ou d'éventuelles importations subventionnées à partir de pays qui enfreignent ces principes.

• (1650)

J'ai bon espoir que le budget qui sera déposé demain par le ministre Morneau intégrera ces mesures pour moderniser notre système intérieur de recours commercial, pour que nous puissions collaborer. L'OCDE et des gouvernements de partout dans le monde ont reconnu qu'il existait une surcapacité énorme...

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Monsieur McQuade, vous devez conclure.

**M. Michael McQuade:** Finalement, nous avons 2 000 employés, 15 000 retraités et beaucoup d'autres travailleurs des régions de Hamilton et de Nanticoke qui dépendent de notre existence.

Je vous remercie de votre temps.

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Je vous remercie.

Passons directement aux questions.

Mesdames et messieurs, vous disposez chacun de cinq minutes. Commençons par les conservateurs.

Monsieur Van Kesteren.

**M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Leamington, PCC):** Je vous remercie tous d'être ici. Vous avez fait d'excellentes déclarations préliminaires. Mes premières questions vont d'abord aux aciéristes.

Monsieur Paiva, votre compagnie n'est-elle pas brésilienne?

**M. Roger Paiva:** Oui.

**M. Dave Van Kesteren:** Monsieur Winkler, votre compagnie est basée à Londres, mais, en fait, elle appartient à un oligarque russe, je pense. Est-ce exact?

**M. Conrad Winkler:** Ses actions se négocient à la Bourse de Londres, et, parmi ses actionnaire, il y a aussi un certain nombre de Russes...

**M. Dave Van Kesteren:** Très bien. Vous saurez où je m'en vais.

Vous avez tous parlé de la position du gouvernement canadien sur le carbone, sur notre empreinte carbone et vous l'en avez tous félicité. Cependant, je me demande et, pour moi, c'est extrêmement dommage que nous n'ayons pas... Je pense que les deux autres compagnies sont canadiennes. C'est vrai?

**Une voix:** Plus maintenant.

**M. Dave Van Kesteren:** Les compagnies mères sont encore américaines?

**M. Kalyan Ghosh:** Non. Les deux compagnies se sont placées sous le régime de la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies. Elles traversent une période d'aliénation de l'entreprise.

**M. Dave Van Kesteren:** Je vous pose la question parce que Donald Trump revient du G20 et il déclare avoir établi de nouvelles règles et de nouvelles normes. Il a aussi annoncé la mise au rancart de l'accord de Paris. Qu'arrivera-t-il aux sociétés canadiennes si les sociétés américaines et, dans le cas qui nous occupe, une compagnie londonienne et brésilienne ne peuvent plus concurrencer les autres aciéristes en raison de nos règlements canadiens?

**M. Conrad Winkler:** Je me lance le premier. Vous touchez là un problème très important d'après nous.

Pour commencer, nous sommes exploités comme une société nord-américaine. Nous fonctionnons de manière indépendante en Amérique du Nord et, bien sûr, nous relevons de notre conseil d'administration à Londres.

Il y a deux ou trois choses à préciser. Nous exploitons 15 centres de recyclage aussi dans tout l'Ouest du Canada, et c'est absolument important. Comme vous dites, peu importe la structure du capital, l'enjeu, pour notre compétitivité à l'échelle mondiale, est énorme si nous payons une taxe... Nos marges, actuellement, dans l'industrie de l'acier, sont suffisamment étroites pour que nous devions être aussi concurrentiels que... Comme chacun de nous l'a dit, nous devons maîtriser tous les paramètres de notre fonctionnement, tous les jours, pour empocher une très petite marge. Si nous entamons cette marge, nous devons être très sensibles à ce qui survient à nos concurrents de Chine, d'Asie et d'ailleurs dans le monde, dont l'empreinte carbone se situe quelque part entre 5 et 10 fois la nôtre...

• (1655)

**M. Dave Van Kesteren:** Je pense que vous avez mis en plein dans le mille. Les Chinois n'ont même pas fait mine d'abaisser leur empreinte carbone. En fait, ils m'ont dit qu'ils n'envisageaient pas de le faire au moins avant 2028. Ils ne s'estiment absolument pas responsables des rejets atmosphériques de carbone des 100 dernières années.

Dans cette situation si précaire, quelle est l'issue pour notre pays et, certainement, pour l'Amérique du Nord? Vous voyez ce qu'a choisi Donald Trump, mais quel est le choix des Canadiens, si nous acceptons l'acier...? Proposez-vous de taxer l'acier importé? Suite logique, nos industries seraient-elles concurrentielles si le prix de l'acier n'était pas concurrentiel?

**M. Trevor Harris (directeur, Gouvernement et affaires publiques, Stelco Inc.):** Je pense que votre question est très importante. Nous l'avons envisagée dans l'industrie de l'acier et tenté d'y répondre à l'échelle provinciale avec le gouvernement de l'Ontario, qui a proposé son programme de plafonnement et d'échange. Nous avons aussi entamé des discussions avec le gouvernement fédéral.

Voyez le coût de l'acier qui provient de divers pays étrangers. Visiblement, ces pays évitent beaucoup de coûts relatifs au carbone que nous supportons pour être plus efficaces. L'une des difficultés des gouvernements, d'après moi, est de trouver une méthode de peréquation de ces coûts à la frontière. Mes confrères ici présents ont parlé des facteurs d'efficacité que nous avons intégrés dans nos processus de fabrication de l'acier pour offrir un produit plus écologique. Les seuls coûts du transport de ces produits de Chine et de l'étranger donnent à cet acier une empreinte carbone 5 à 10 fois supérieure à celle de notre acier.

Que le gouvernement nous aide à trouver le juste équilibre. Nous voulons fournir l'acier écologique qui entrera dans la fabrication des produits, des automobiles et dans les autres projets d'infrastructures que tous souhaitent procurer à l'industrie canadienne de la fabrication une empreinte plus écologique, mais nous avons besoin d'aide pour, en retour, faire la peréquation de ces coûts. Que ce soit par une taxe ou une peréquation imposée à la frontière, nous sommes visiblement tout ouïe et disposés à collaborer avec vous. Voilà la position que nous avons défendue deux fois, ici en Ontario et auprès du gouvernement fédéral.

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Merci.

Monsieur Bratina, soyez le bienvenu au Comité.

**M. Bob Bratina (Hamilton-Est—Stoney Creek, Lib.):** Merci beaucoup. Je suis ravi d'être ici.

La question est: le gouvernement devrait-il décider d'appuyer l'acier? On reproche à l'industrie des faillites et le déclin régional des industries lourdes. C'est malheureux, parce que l'acier ressemble à une vieille locomotive à vapeur détraquée plutôt qu'à une locomotive moderne à grande vitesse.

Ma première question va aux représentants de Stelco. Quel est l'état actuel de votre usine? À quel point elle est en bon état? Respecte-t-elle les normes d'aujourd'hui?

**M. Michael McQuade:** Oui. Celle de Lake Erie, construite en 1980, est en fait la zone industrielle nouvelle la plus moderne en Amérique du Nord, tandis que, à Hamilton, nous avons fait des investissements importants. Ce qui, aujourd'hui, survit, est, je crois, de calibre international. D'après des exercices de comparaison auxquels nous avons été soumis, quand nous faisons partie d'US Steel, à quoi j'ai fait rapidement allusion, nous sommes les premiers en Amérique du Nord pour la compétitivité.

**M. Trevor Harris:** J'aimerais rapidement dire quelque chose.

Compte tenu du processus de recrutement annoncé récemment auquel M. McQuade a fait allusion, nous rapatrions maintenant Stelco et nous nous dissociions de notre ancienne société mère américaine.

Le domaine de recrutement dans lequel nous mettons le plus d'énergie est les technologies de l'information. Nous mettons en place une nouvelle infrastructure de technologie de l'information. Nous sommes conscients que les gens ont une impression erronée de ce qu'est vraiment l'industrie sidérurgique. Nous sommes en fait une industrie de très haute technologie. Nous savons que c'est un mythe que nous devons déboulonner; nous devons commencer à démontrer que nous sommes vraiment une industrie de haute technologie.

**M. Bob Bratina:** Comme le général Leslie pourrait le confirmer en ce qui concerne les plans élaborés en zone de guerre, même durant les heures les plus sombres, il y a toujours des plans élaborés en préparation d'une offensive. Dans votre situation actuelle, avez-vous une vision relativement à la croissance et, par conséquent, à la viabilité des activités à Hamilton?

• (1700)

**M. Michael McQuade:** Je peux vous dire sans équivoque que nous en avons une, mais je n'entrerai pas dans les détails, étant donné que nous nous sommes placés sous la protection contre les créanciers. À notre avis, c'est la dernière ligne droite.

Cela étant dit, je compare cela à un marathon. Le dernier 20 % ou les prochains mois seront les plus difficiles. Toutefois, je crois que l'offre qui a été déposée par la partie intéressée, Bedrock Industries, et qui a fait les manchettes permettra à Stelco de devenir une pierre angulaire d'un groupe beaucoup plus grand qui stimulera la croissance non seulement à Hamilton, mais aussi en Amérique du Nord et d'utiliser à plein rendement l'aciérie de Lake Erie et le million de tonnes additionnelles de production de l'usine de laminage à chaud. Cet investisseur intéressé entraînera une recrudescence incroyable des activités.

**M. Bob Bratina:** Nous avons entendu des témoignages concernant notamment la qualité de l'air. Je sais que la qualité de l'air à Hamilton s'est considérablement améliorée depuis 10 ou 15 ans, et c'est en partie en raison des mesures prises par les entreprises sidérurgiques.

En ce qui a trait à votre technologie pour le traitement de l'eau, des millions de dollars devaient être investis en vue de retourner de l'eau propre dans le port. Où en êtes-vous rendus à ce sujet?

**M. Michael McQuade:** Je crois que dès 2010 des investissements considérables ont été faits dans l'usine de traitement des eaux usées d'Hamilton. Son rendement environnemental global est grandement en avance sur son temps; l'usine respecte non seulement les normes actuelles, mais aussi celles à venir. Nous sommes déjà là.

**M. Trevor Harris:** Si vous me le permettez, j'aimerais ajouter un détail. Nous devons en fait investir 25 millions de dollars pour retourner dans l'environnement de l'eau encore plus propre qu'elle l'était au départ. Nous avons démontré que nous étions capables de relever ces défis environnementaux, et nous avons constaté une amélioration incroyable de l'ordre de 97 % depuis 2007 concernant nos accidents liés à l'eau, comme Mike y a fait allusion dans son exposé.

**M. Bob Bratina:** Voici la question la plus importante. Votre carnet de commandes est-il bien garni?

**M. Michael McQuade:** Notre carnet de commandes est bien garni. Notre production excède la moyenne nord-américaine, mais nous sommes également sur le point de connaître encore plus de succès en raison du regain d'activité. Nous savons en particulier que le secteur de l'automobile attend que la chaîne d'approvisionnement soit propre, et nous continuons d'échanger avec cette industrie. C'est un marché cible qui attend notre retour.

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Avez-vous un collègue libéral qui aimerait prendre...?

**M. Bob Bratina:** Non. Je suis heureux de conclure tout simplement mon intervention en disant que, d'après tous les commentaires que nous avons entendus de la part de vos collègues en ce qui concerne le marché chinois, je dirais que cela préoccupe grandement l'industrie sidérurgique, n'est-ce pas?

**M. Michael McQuade:** Absolument. Lorsqu'il y a une surcapacité de 400 millions de tonnes, en plus de ce qui est déjà exporté, la simple présence d'une offre — il n'est même pas nécessaire que ce soit une pleine cargaison — a un effet incroyablement négatif sur les prix et nuit à l'industrie sidérurgique canadienne et aussi à l'industrie sidérurgique nord-américaine.

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** C'est parfait. Cela fait exactement cinq minutes.

Madame Ramsey, vous avez la parole.

**Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD):** Je remercie énormément tous les témoins de leur présence devant le Comité. C'est une étude très importante.

Parmi les principaux éléments que vous avez fait valoir, il y a évidemment que l'industrie sidérurgique canadienne respecte l'environnement et procure de bons emplois. Dans ma circonscription, Essex, nous avons Atlas Tube, dont il a été question. C'est un merveilleux employeur dans une petite collectivité, et les retombées de ces emplois soutiennent cette collectivité. C'est d'une importance incroyable.

Vous avez aussi tous parlé de l'innovation. Vous innovez; vous allez toujours de l'avant. Compte tenu des projets d'infrastructure que le gouvernement mettra en branle, je crois que nous aimerions idéalement voir toutes vos entreprises fonctionner à plein rendement, embaucher le plus de personnel possible et soutenir les collectivités dans lesquelles vous vous trouvez.

Sans grande surprise, ma question s'adresse à Matt Marchand qui est président de la Chambre de commerce de Windsor-Essex dans ma circonscription, Essex. Nous avons eu de nombreuses discussions et avons collaboré dans le dossier du dumping de l'acier et la manière de nous y attaquer. Un aspect a été mentionné aujourd'hui, et c'est que la modernisation de nos mécanismes de recours commerciaux est une priorité; c'est nécessaire. Le comité des finances a publié un rapport à cet effet, et le gouvernement doit s'atteler à la tâche pour nous assurer d'offrir les mêmes recours que d'autres pays.

Le deuxième point porte vraiment sur la Chine. Cela concerne le statut d'économie de marché et les conséquences de le lui accorder. C'est un enjeu très pertinent. Comme vous le savez évidemment tous déjà, l'OMC est saisie du dossier. Pouvez-vous nous parler des effets que cela aurait sur les producteurs de notre région, comme Atlas Tube, si la Chine réussissait à obtenir le statut d'économie de marché?

**M. Matthew Marchand:** Voici que je peux dire. Si nous réglons le problème du dumping, cela aurait comme effet dans la seule région de Windsor-Essex de permettre la réouverture de l'usine d'Atlas Tube à Welland. Cela représenterait 100 emplois. Dans la région de Windsor-Essex, la production de l'usine d'Harrow augmenterait à environ 150 000 tonnes. Actuellement, l'usine produit 25 000 camions par année. Si nous pouvions régler le problème du dumping de l'acier chinois et que nous pouvions avoir des échanges commerciaux équitables, comme les dirigeants de notre industrie sidérurgique nous l'ont mentionné, la production de notre usine dans la région de Windsor-Essex pourrait augmenter d'environ 35 %, et l'usine de Welland pourrait rouvrir ses portes, ce qui représenterait 100 emplois.

Lorsque nous commençons à examiner les retombées de l'industrie sidérurgique, c'est énorme. Les collègues se sont montrés très généreux. Le ratio est d'au moins trois pour un, voire quatre pour un, pour ce qui est des emplois manufacturiers de grande valeur.

J'aimerais mentionner quelque chose à Bob Bratina. J'aimerais tout simplement attirer votre attention sur un élément. Vous avez parlé plus tôt de l'état des usines. J'encourage tous les membres du Comité à venir dans la région de Windsor-Essex. Nous ferons le tour en compagnie de Tracey et d'Atlas Tube, et vous serez à même de voir que l'innovation est à l'avant-scène. Nous emprunterons la 401, et nous arrêterons voir nos amis à Hamilton. Je vous le dis; lorsque vous verrez ce qui se passe dans le domaine de la haute technologie dans la région de Windsor-Essex et partout en Ontario, vous comprendrez que l'industrie sidérurgique est synonyme d'innovation.

Merci beaucoup de votre question, Tracey.

• (1705)

**Mme Tracey Ramsey:** Scott, voulez-vous prendre le relais?

**M. Scott Duvall (Hamilton Mountain, NPD):** Je tiens à remercier tous les témoins de leur présence aujourd'hui.

Lorsque je travaillais dans l'industrie sidérurgique, j'ai côtoyé durant bon nombre d'années M. McQuade. C'était le directeur de l'usine où je travaillais.

Je vous ai tous écoutés, et j'ai également eu des échanges avec d'autres intervenants de l'industrie sidérurgique. Quelle est l'ampleur des dommages causés par le dumping de l'acier? Je sais que deux de vos entreprises se sont placées sous la protection contre les créanciers et que vous avez déjà été à quelques reprises dans cette situation. Est-ce principalement en raison du dumping de l'acier? En est-ce la principale raison ou y en a-t-il d'autres? Si nous ne faisons rien pour protéger nos frontières et empêcher le dumping de l'acier, quel avenir entrevoyez-vous pour l'industrie sidérurgique et combien d'emplois perdrons-nous?

**M. Roger Paiva:** Je peux parler pour Gerdau pour ce qui est des dommages. En 2012, notre atelier de coulée de Cambridge a cessé ses activités. Comme je l'ai mentionné, nous fonctionnons aujourd'hui à 70 % de notre capacité; nous avons donc mis à pied des employés par le passé. N'eût été ce commerce déloyal de l'acier, il n'y aurait pratiquement personne au chômage dans nos usines. Cela ajouterait des emplois dans l'économie, et il y aurait plus d'acier écologique sur le marché, ce qui contribuerait à rendre le monde plus vert.

**M. Michael McQuade:** Je dirais que nous devons surmonter une multitude de défis, qui semblent changer quotidiennement. Cependant, si je devais nommer le plus important, je dirais que c'est la question commerciale. Cela perdure depuis des décennies. Dès que vous réglez un dossier concernant un produit précis avec plusieurs pays, un problème survient concernant un autre produit ou un autre groupe de pays qui produisent et qui exportent exactement les mêmes matériaux. Je dirais que les recours commerciaux sont un problème depuis des décennies. Je ne veux pas jeter tout le blâme sur les recours commerciaux, parce que la crise du crédit en 2008 a évidemment entraîné son lot de problèmes. La liste est longue. Cependant, si je dois en choisir un qui perdure depuis des décennies, je crois que les recours commerciaux sortent du lot.

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Les cinq minutes sont dépassées. Je vais donc devoir vous interrompre et céder la parole au prochain intervenant.

Merci, monsieur Duvall.

Monsieur Sheehan, vous avez cinq minutes.

**M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.):** Merci.

J'aimerais d'abord discuter une ou deux minutes avec Rory Ring de la Chambre de commerce de Sault Ste. Marie, étant donné qu'il a seulement eu 30 secondes pour faire son exposé. Expliquez-nous les effets qu'ont Essar Algoma et Tenaris Tubes sur l'économie locale et le reste des membres de votre chambre de commerce. Je vous demande également de regarder à l'échelle nationale. Lorsque j'ai été élu pour la première fois, je sais que la Chambre de commerce est devenue une ville-ressource. Pouvez-vous nous expliquer les effets de l'industrie sidérurgique sur la chaîne d'approvisionnement au pays?

**M. Rory Ring:** Je dirais que 90 % des membres de notre chambre de commerce sont des PME. Si nous allons encore plus loin, 60 % de nos membres sont des petites entreprises, et 30 % de ces membres sont des microentreprises. Bref, les répercussions de la perte de chaque dollar dans l'industrie sidérurgique se multiplient au sein de nos membres et influent sur leur capacité d'exercer leurs activités commerciales.

Nous constatons également que ces membres de la Chambre de commerce sont les entreprises novatrices qui forment la chaîne d'approvisionnement de l'industrie sidérurgique, ce qui contribue à stimuler l'innovation. Nous n'avons qu'à penser à la filtration de l'eau ou à la réduction de l'empreinte carbone.

Je peux certainement dire que nous en voyons les effets sur le terrain. Comme je l'ai mentionné, nous avons perdu 500 entreprises depuis cinq ans. C'est catastrophique, étant donné que les PME créent des emplois. Sur la scène nationale, 80 % des emplois au Canada sont créés par des PME.

Nous devons leur donner accès aux capitaux que génèrent les activités de nos grandes entreprises industrielles en vue de transformer cela en innovation, en technologie et en partenariat avec nos établissements d'enseignement et nos universités pour stimuler la recherche-développement et favoriser vraiment le développement des programmes d'études en sciences, en technologie, en génie et en mathématiques. Cela nous permettra de développer des innovations révolutionnaires, étant donné que ces entreprises ont une empreinte carbone de base à laquelle elles ne peuvent pas échapper et que des percées technologiques sont nécessaires pour réduire cette empreinte carbone.

Ensuite, en mobilisant les membres et les PME, nous pouvons développer un savoir-faire privatif que nous espérons pouvoir vendre en 2028, par exemple, aux Chinois pour les aider à comprendre qu'ils produisent 28 % des émissions de gaz à effet de serre dans l'économie mondiale. Nous pourrions même aider les États-Unis à le comprendre et à commencer à développer leurs technologies pour qu'ils s'y attaquent, parce qu'ils sont responsables de 22 % des émissions de gaz à effet de serre dans le monde.

Nous considérons comme très important de nous assurer du maintien de la production d'acier vert et bleu au Canada. Il peut s'agir d'une usine en Saskatchewan ou en Alberta, de la construction de navires à Vancouver ou, dans notre cas, de la construction de cadres de locomotive que le SIS Group vend au Pérou et au Chili et du savoir-faire privatif pour être en mesure de le faire. Il est très important de nous assurer de traiter notre industrie comme une grappe de chaînes d'approvisionnement, parce que c'en est vraiment une. La goutte d'eau dans l'océan qu'est Essar Algoma représente 10 000 autres emplois dans la collectivité. Bref, chaque emploi perdu et chaque dollar perdu ont des répercussions considérables.

• (1710)

**M. Terry Sheehan:** Je vous remercie énormément de vos commentaires.

J'aimerais poser une question aux représentants d'Essar. À la page 144 du budget de 2016, il était question des recours commerciaux: « Renforcer la réponse du Canada face au commerce déloyal ». Comment cela a-t-il aidé l'industrie? Nous aimons toujours présenter des exemples d'endroits où cela fonctionne lorsque nous apportons des changements. Dans le cadre de ce processus, le gouvernement a aussi consulté les producteurs et les syndicats pour recueillir leurs commentaires. Pouvez-vous nous donner d'autres exemples de recours commerciaux que nous pourrions adopter?

**M. Kalyan Ghosh:** Comme je crois avoir entendu Mike le dire, le point le plus important à comprendre concernant le problème des importations déloyales au pays est que, lorsque vous en arrêtez un, un autre prend sa place. Le deuxième problème est qu'une grande partie provient d'entreprises sidérurgiques qui appartiennent à des sociétés d'État et qu'il est impossible de lutter contre les gouvernements.

Le problème qui est survenu en 2015 concernait uniquement les importations. Les importations en Amérique du Nord étaient pratiquement deux fois plus élevées qu'à l'habitude, ce qui a mené à la crise. Même si Algoma éprouvait d'autres difficultés, n'eût été cette crise, Algoma ne se serait peut-être pas placée à la fin de 2015 sous la protection de la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies.

Les processus sont modifiés, et je crois que le gouvernement est sur la bonne voie. Cependant, je crois que l'élément important est qu'il faut des processus beaucoup plus flexibles et plus adaptés, compte tenu de la volatilité de la bourse des marchandises dans lequel nous évoluons.

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Monsieur Ghosh, je m'excuse. J'ai l'impression de toujours vous interrompre, et je m'en excuse.

Passons maintenant à notre deuxième série de questions. Nous nous attendons à ce que se fasse entendre d'ici quelques minutes l'appel pour aller voter. Pour la deuxième série de questions, vous aurez donc seulement trois minutes.

Les libéraux ont la parole en premier.

Monsieur Peterson, vous avez trois minutes.

**M. Kyle Peterson:** Merci, monsieur le président.

Merci à tous nos témoins d'avoir participé aujourd'hui et d'avoir donné votre important point de vue concernant notre étude. Nous vous en savons gré.

Je vais commencer par la Hamilton Chamber.

Pouvez-vous nous donner une idée de l'importance de l'industrie de l'acier pour votre collectivité et votre chambre de commerce?

**M. Huzaifa Saeed:** Absolument. J'ai parlé brièvement de la chaîne d'approvisionnement que nos collègues ont aussi mentionnée. Un point intéressant concernant l'acier d'Hamilton n'est pas seulement qu'il s'agit de Dofasco et de Stelco — ce sont des noms bien connus — mais bien qu'il s'agit d'entreprises qui sont en affaires depuis plus d'un siècle et qui fabriquent des tuyaux et des produits à valeur ajoutée. Je pense que lorsque l'acier est vendu à des prix inférieurs sur le marché, bon nombre de ces entreprises ne sont pas en position de prendre des mesures à grande échelle avec le TCCE contrairement à certaines multinationales. Je pense que pour elles, il est vraiment nécessaire qu'un système soit automatiquement en place. Ce n'est pas une situation où elles pourront prendre des mesures unilatérales.

L'autre défi est que, à leur sens, l'industrie de l'acier de demain sera un créneau, dans lequel elles pourront se spécialiser au moyen de la R-D et d'investissements en immobilisations, ou dans lequel elles seront achetées par un grand conglomérat qui les aidera à évoluer. Ce sont les deux seules options qu'elles voient. Leur troisième option ne semble pas convenir aux gouvernements à l'échelon fédéro-provincial, et il faut que les gouvernements s'écartent. Elles ont très peur de ce qu'elles voient aux États-Unis en ce qui concerne les protections environnementales, les recours commerciaux, et les programmes protectionnistes Buy America et America First. Elles sont incapables d'être concurrentielles à ce niveau.

• (1715)

**M. Kyle Peterson:** Je comprends.

Je veux prendre quelques instants pour aborder l'industrie dans une optique mondiale, car nous nous concentrons tous, à juste titre, sur le dumping, surtout celui de la Chine. Il ne fait aucun doute que

la majeure partie du dumping nous vient de là. Nous avons aussi parlé de la Corée.

Dans quelle mesure ce dumping influe-t-il sur votre capacité d'exporter? Y a-t-il du dumping dans d'autres marchés et, en conséquence, votre entreprise n'a pas non plus de possibilités d'exporter? Est-ce aussi un facteur qui joue un rôle ici?

**M. Kalyan Ghosh:** Voulez-vous parler des exportations en provenance d'Amérique du Nord?

**M. Kyle Peterson:** Oui.

**M. Kalyan Ghosh:** Au plan logistique ou structurel, la situation de l'industrie est telle que les coûts de la logistique ne nous permettent pas d'aller, disons, en Europe. Voilà le problème. Si quelqu'un doit entrer sur le marché, les mêmes coûts s'appliquent au plan de la logistique, mais s'il est question d'une entreprise d'État, les coûts sont sans conséquence.

**M. Kyle Peterson:** De toute évidence, votre principal marché d'exportation est le marché états-unien.

**M. Kalyan Ghosh:** Oui.

**M. Kyle Peterson:** Cependant, les Américains doivent ressentir les effets d'une partie de ce dumping eux aussi, alors cela a-t-il des conséquences sur vous? J'en déduis que votre marché d'exportation a aussi rétréci à cause de cela, comme même les débouchés vers les États-Unis?

**M. Roger Paiva:** J'aimerais simplement faire remarquer que dans notre cas, la moitié des barres d'armature qu'on utilise au Canada viennent de sources étrangères. Nous devrions pouvoir fournir toutes les barres d'armature à l'industrie canadienne parce que nous n'aurions aucun obstacle au plan logistique. Ce serait les barres d'armature les moins chères. Comme mon collègue l'a dit, pour nous, exporter vers d'autres marchés devient une question de logistique étant donné que cela nous coûte beaucoup plus cher.

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Monsieur Ritz, la parole est à vous pour trois minutes.

**L'hon. Gerry Ritz (Battlefords—Lloydminster, PCC):** Merci, mesdames et messieurs, de vos présentations aujourd'hui. Je suis désolé que nous manquions de temps.

La chose qui me frappe est qu'il y aura toujours la propriété mondiale, mais ce qui nous préoccupe, ce sont les emplois locaux, directs et indirects. Peu importe qui est propriétaire de l'entreprise, c'est là que les chèques de paie sont envoyés.

Nous avons tenu bien des bonnes discussions sur les recours commerciaux, et je suis d'accord avec vous, bien sûr. Nous y sommes confrontés dans un certain nombre de dossiers. Cela concerne autant la souplesse et le caractère opportun des recours commerciaux que les règles qui l'entourent. Donald Trump affirme maintenant que même si l'OMC formule une recommandation sur quelque chose, il pourrait ne pas la suivre, ce qui va à l'encontre du commerce fondé sur des règles.

J'allais approfondir un peu plus. Quelqu'un a parlé des mesures frontalières; notre problème est que nous produisons toujours plus d'acier que nous pouvons en utiliser au Canada, si bien que nous devons écouler ailleurs la majeure partie de notre production. Comment faire pour élaborer des mesures frontalières qui ne vous créent pas de problèmes lorsque vous essayez d'exporter vers un autre marché lorsqu'il vous rend la pareille?

**M. Trevor Harris:** Je pense que c'est la difficulté légitime que l'industrie et le gouvernement doivent surmonter.

**L'hon. Gerry Ritz:** C'est, en quelque sorte, le dernier recours.

**M. Trevor Harris:** Nous sommes très étroitement intégrés à l'industrie de l'acier en Amérique du Nord. Je pense qu'on a mentionné plus tôt que plus de 80 % de nos exportations vont directement aux États-Unis et qu'un autre pourcentage important va ensuite au Mexique. Nous exportons donc très peu d'acier à l'extérieur de l'Amérique du Nord.

**L'hon. Gerry Ritz:** Il s'agit de l'acier qui quitte le Canada, mais il...

**M. Trevor Harris:** Dans le marché américain, l'échange est presque un contre un. Les Américains exportent presque autant au Canada que nous exportons vers le sud.

**L'hon. Gerry Ritz:** Nous construisons certaines choses, ils construisent certaines choses, et ensuite, nous faisons un échange.

**M. Trevor Harris:** Nous devons maintenir un certain équilibre. Si vous prenez par exemple le secteur de l'automobile, c'est là que cela devient inéquitable, car il est si étroitement intégré. Lorsque nous vendons notre acier à une usine aux États-Unis et que nous essayons de faire concurrence à une usine américaine, nous sommes forcés d'absorber... Je vais donner un prix, même s'il n'y a pas de prix standard en raison du plafonnement et de l'échange; disons 20 \$ de coûts liés au carbone par tonne d'acier. Si le concurrent états-unien n'a pas les mêmes coûts, nous devons trouver une façon de rendre ce marché intégré plus égalitaire afin que les règles du jeu soient les mêmes pour tout le monde.

Malheureusement, impossible de répondre à cette question aujourd'hui, alors c'est une chose sur laquelle nous continuerons d'insister auprès du gouvernement.

**L'hon. Gerry Ritz:** D'accord. Et nous menons une autre étude sur l'ALENA en tant que tel, et une bonne partie des sujets que nous abordons aujourd'hui jetteront les bases de nos discussions sur l'ALENA et la géopolitique liée à un marché nord-américain fort qui affronte des économies grandissantes comme la Chine et l'Inde. Alors ce que vous dites aujourd'hui est très important.

Avez-vous remarqué une demande considérable, l'an dernier, en ce qui concerne l'infrastructure au Canada? Avez-vous vraiment vu une

hausse de la demande d'acier de construction, pour les ponts et les tuyaux? Je sais qu'il y a de la demande pour des tuyaux, monsieur Winkler.

**M. Conrad Winkler:** Premièrement, nous applaudissons aux mesures qui ont été prises au Canada pour approuver les infrastructures des oléoducs. Elles pourraient avoir une incidence énorme. Une fois construites, elles seront remarquables.

• (1720)

**L'hon. Gerry Ritz:** Y compris l'oléoduc Keystone.

**M. Conrad Winkler:** Le tuyau est déjà produit pour Keystone, alors cela n'aura pas...

**L'hon. Gerry Ritz:** Il est déjà prêt dans les chantiers de ma région.

**M. Conrad Winkler:** Exactement, donc le tuyau de l'oléoduc Keystone est déjà prêt.

Mais il est clair que l'infrastructure des oléoducs, et le développement équilibré, sont vraiment cruciaux pour notre avenir. Les investissements de plus de 200 millions de dollars dans la technologie de pointe dont nous parlions en constituent vraiment une partie fondamentale. Je vais en parler.

**M. Roger Paiva:** Je pourrais simplement dire que dans le cas de Gerdau, des barres d'armature, le pays en a utilisé davantage et notre part du marché a diminué. C'est la réalité.

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Monsieur Ritz, je vais devoir vous demander d'arrêter ici. Je m'excuse auprès des témoins. J'ai l'impression que nous vous avons un peu floués, ce qui est injuste, mais c'est ainsi que fonctionne le système parlementaire, pour le meilleur ou pour le pire. C'est généralement pour le meilleur.

Nous vous savons gré d'avoir témoigné devant nous aujourd'hui. Si vous avez d'autres commentaires à présenter par écrit, je vous encourage à les transmettre au greffier, et nous les intégrerons aussi à notre rapport.

Merci du temps que vous nous avez accordé. La séance est levée.







Publié en conformité de l'autorité  
du Président de la Chambre des communes

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

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 du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

Published under the authority of the Speaker of  
the House of Commons

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

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 Parliament of Canada Web Site at the following address: <http://www.parl.gc.ca>