



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 063 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 23 mars 2017

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 23 mars 2017

•(1615)

[Traduction]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)):
Bienvenue, chers témoins.

Mesdames et messieurs, un peu de silence, s'il vous plaît. Nous ne sommes pas à la Chambre en ce moment. Nous tentons d'obtenir que tout le monde se calme. Les gens sont fébriles après tous ces votes à la Chambre. Pardonnez-nous notre retard. C'est ainsi que les choses se déroulent ici.

Ceci est la dernière séance que nous tenons dans le cadre de notre étude de l'industrie de l'acier, de ses répercussions à l'échelle internationale et de l'état de l'industrie de l'acier ici, au Canada.

Trois témoins sont assis à la table avec nous aujourd'hui, notamment les représentants de Tenaris, du Groupe ADF inc., et d'ArcelorMittal Dofasco. De plus, nous accueillons Carolina Gallo, d'ABB, qui se joint à nous par vidéoconférence. Bienvenue à la séance du Comité.

Nous allons tenter d'avoir une bonne discussion au cours de l'heure dont nous disposons. Nous allons vous céder la parole, mais, si vous pouviez limiter la durée de votre exposé à cinq minutes, nous vous en serions reconnaissants. Ensuite, nous dialoguerons avec les députés.

Je pense que nous allons passer immédiatement à Mme Gallo, d'ABB, qui témoignera par vidéoconférence.

Mme Carolina Gallo (vice-présidente, Affaires publiques, ABB Canada): Bonjour. Je tiens à vous remercier de m'avoir invité à témoigner aujourd'hui au nom de mon entreprise, ABB Canada, dans le cadre de votre étude de la capacité de l'industrie canadienne de l'acier à soutenir la concurrence internationale.

Je suis vice-présidente des Affaires publiques et des Communications générales à ABB Canada. Mon exposé d'aujourd'hui est axé sur le personnel, la technologie et l'avenir de l'écosystème de l'innovation au Canada.

Je suis une citoyenne canadienne née d'immigrants qui ont fui les conflits et la pauvreté de l'Europe d'après-guerre. La plupart des membres de ma famille ont travaillé dans des usines du Québec et de l'Ontario qui appartenaient à des Canadiens et qui fabriquaient du ciment et du matériel industriel. Je suis le premier membre de ma famille élargie à avoir obtenu un diplôme universitaire.

Au profit des membres du Comité, je préciserai qu'ABB est une entreprise d'envergure mondiale, dont le siège social se trouve à Zurich. Elle est née de la fusion d'une entreprise suédoise, appelée ASEA, et d'une entreprise suisse, appelée Brown Boveri, qui ont laissé au Canada une ancienne empreinte liée à des systèmes électriques et à l'automatisation d'usines de pâtes et papiers. Au Canada, l'entreprise emploie 4 000 Canadiens qui sont des experts en électricité et en automatisation. Nous sommes présents dans plus de 50 endroits qui se trouvent partout au pays.

Au Canada, nous sommes le principal fournisseur de technologies d'électrification, comme des systèmes de courant continu à haute tension destinés à Hydro-Québec ou au projet de lien maritime. Nous fournissons également à l'entreprise PotashCorp, en Saskatchewan, du matériel comme le plus grand treuil d'extraction minière de la planète. De plus, nous fournissons des systèmes d'électrification pour alimenter en électricité les oléoducs et les gazoducs.

Nous travaillons également dans le domaine de la robotique et de l'automatisation de la fabrication. Ces secteurs font partie des sujets que j'aborderai au cours de mon exposé d'aujourd'hui. À mon avis, l'automatisation est la clé du rapatriement des emplois au Canada.

Certains de nos clients sont membres de l'industrie sidérurgique du Canada, des États-Unis, et du monde entier. Je ne parlerai pas de la fabrication de l'acier. Nos clients — dont certains sont assis dans la salle aujourd'hui — sont les experts en ce qui concerne leurs produits et leurs marchés. Toutefois, le message que j'aimerais transmettre aujourd'hui a trait à la révolution de la technologie de l'information qui se déroule en ce moment dans le contexte de la durabilité, des préoccupations énergétiques, de la COP22, de la perturbation du modèle d'alimentation électrique des services publics, et de l'intégration d'une énergie propre et renouvelable dans les modèles industriels.

En outre, une autre révolution est en cours, et elle s'appelle « Industrie 4.0 ». Elle survient à l'endroit où les gens et les machines se portent à la rencontre d'Internet. Selon le McKinsey Global Institute, au cours des huit prochaines années, l'Internet des objets, ou IdO, de la quatrième révolution industrielle représentera une occasion d'affaires de 11,1 billions de dollars, soit plus de 10 % du PIB mondial.

Le premier point de mon exposé a trait au personnel. Le défi en matière de main-d'oeuvre qu'ABB — et nos clients — doit relever est lié à la difficulté de trouver des employés ayant les compétences techniques appropriées, ainsi que la capacité de communiquer efficacement et de collaborer pour contribuer à la productivité.

L'avenir de cette main-d'oeuvre repose sur les millénaires. Cette génération est la plus branchée de l'histoire, et ses membres utiliseront leur réseau de contacts pour se trouver un nouveau milieu de travail, si leurs besoins ne sont pas satisfaits. Ce sont des experts en informatique et des natifs de l'ère numérique, et ils communiquent à l'aide de courriels et d'applications comme WhatsApp, Facebook, LinkedIn, Twitter — et j'en passe.

Cela pourrait être une bonne nouvelle pour l'industrie sidérurgique et d'autres industries qui ont déjà intégré des logiciels et l'automatisation dans leurs processus et leurs activités. Cependant, le danger réside dans la croyance que cette révolution numérique n'est qu'une mode, que certaines industries sont moins susceptibles d'être entièrement numérisées, ou que cette transformation est moins nécessaire pour celles-ci. De nos jours, tout est tellement instable et imprévisible que les cycles économiques ont été comprimés. Il ne suffit plus de savoir à quoi votre entreprise ressemblera dans un cycle de deux, trois ou quatre ans. Vous devez maintenant savoir où vous en serez dans six mois.

L'ère numérique n'est pas seulement « numérique ». C'est véritablement une nouvelle façon de penser et de faire les choses. Je m'adresse à vous depuis un campus de 90 millions de dollars que nous nous apprêtons à inaugurer officiellement. Le campus est complètement décloisonné. Si vous pouviez apercevoir ce qui se trouve de chaque côté de moi, vous constateriez que tout est vitré.

Notre milieu de travail est complètement ouvert. Je suis vice-présidente, et mon patron n'a pas de bureau, tout comme moi d'ailleurs. Nous utilisons tous des bureaux à la carte. Ce concept de pointe s'appelle Milieu de travail 2020, un milieu de travail où la collaboration et la transparence sont à l'ordre du jour, qu'on soit PDG ou spécialiste de la TI, comme la personne assise avec moi.

J'aimerais remercier Robert Baronian, qui est assis avec moi.

• (1620)

Nous travaillons dans un espace de collaboration parfaitement plat, parce que le travail en temps réel ou en parallèle fait partie des démarches qui rendent une entreprise efficace.

Le président: Pardonnez-moi, souhaitez-vous conclure? Le temps que nous vous avons accordé est écoulé.

Mme Carolina Gallo: Ma conclusion est que l'impression 3D et l'ère numérique représentent des perspectives d'avenir. De plus, le quotient numérique des entreprises montre que 90 % des entreprises les plus performantes du palmarès Fortune 500 sont celles qui exercent leurs activités dans un environnement entièrement numérique.

Merci beaucoup.

Le président: Merci.

Nous allons maintenant passer à M. Donnelly, qui représente Dofasco.

M. Sean Donnelly (président-directeur général, ArcelorMittal Dofasco): Merci.

Bonjour, mesdames et messieurs.

Je m'appelle Sean Donnelly, et je suis PDG d'ArcelorMittal Dofasco, le plus grand producteur canadien d'acier laminé à plat. Je suis également président de l'Association canadienne des producteurs d'acier, qui a témoigné devant vous plus tôt en mars. De plus, je siège au conseil d'administration de l'American Iron and Steel Institute, et je suis membre du Conseil du partenariat pour le secteur canadien de l'automobile.

D'entrée de jeu, permettez-moi de dire qu'ArcelorMittal Dofasco se réjouit de l'engagement que le gouvernement du Canada a pris dans le cadre du budget de 2017 en vue d'améliorer sa capacité de défendre les fabricants canadiens contre le dumping et la subvention d'importations en mettant en oeuvre des mesures qui moderniseront, en fait, le système canadien des recours commerciaux. Ces modifications législatives et réglementaires amélioreront l'application des recours commerciaux, remédieront au contournement des

droits, et permettront une meilleure prise en compte des distorsions du marché et des prix. Ces mesures ont bénéficié d'un appui considérable des fabricants et des associations commerciales dans tout le Canada.

J'ai suivi les délibérations du Comité au cours des dernières semaines, et je remercie tous les participants du temps et des efforts qu'ils ont consacrés à cette étude. Je suis ravi de pouvoir, moi aussi, ajouter un peu de contexte à votre étude.

Pour répondre à la question posée, à savoir si l'industrie sidérurgique canadienne peut être concurrentielle à l'échelle internationale, pour ArcelorMittal Dofasco, la réponse est un oui retentissant. En fait, Dofasco est l'une des entreprises les plus performantes du groupe ArcelorMittal — la plus grande société sidérurgique du monde, qui est présente dans 60 pays. Au Canada, ArcelorMittal emploie plus de 9 500 travailleurs répartis dans sept unités opérationnelles, qui comprennent l'extraction minière, la fabrication de l'acier, et la finition pour l'acier poli à plat au carbone, long et sur mesure.

L'industrie de l'acier est une industrie à forte concentration technologique qui exige beaucoup de capitaux. En fait, à ArcelorMittal Dofasco, nous disons souvent que nous sommes une entreprise technologique qui fabrique de l'acier. Nous comptons sur l'innovation en matière de procédés et de produits pour réussir dans l'industrie sidérurgique nord-américaine et mondiale.

Cela dit, nous savons que notre personnel est notre avantage concurrentiel. Vous connaissez probablement notre slogan de longue date: « Notre fort, c'est l'acier. Notre force, nos employés » — et nous continuons d'adhérer à cette croyance. À Hamilton, nous comptons 5 000 employés et sommes responsables de 20 000 emplois indirects.

La vague de départs à la retraite que nous connaissons depuis un certain temps se poursuit, et nous embauchons sur le marché du travail depuis les cinq dernières années. Près de 30 % de notre effectif compte cinq années ou moins d'expérience au sein de l'entreprise, et nous continuerons à recruter environ 300 nouveaux employés au cours des prochaines années. Ces nouveaux employés réaliseront sous peu que l'apprentissage et le perfectionnement sont des engagements fondamentaux à ArcelorMittal Dofasco — que ce soit au travail, dans la salle de cours ou même à l'extérieur du lieu de travail. En fait, ArcelorMittal Dofasco exploite le seul campus nord-américain de l'université mondiale ArcelorMittal University.

Sur le plan des dépenses en immobilisations, entre 2013 et 2015, Dofasco a investi plus de 1,3 milliard de dollars dans les installations de Hamilton. Entre 2016 et 2018, nous investirons 1,5 milliard de dollars de plus. Ces investissements visent autant les produits que les procédés, y compris de nouvelles lignes de finition ainsi que des travaux de restauration, et ils illustrent notre engagement en matière d'innovation. Cette innovation découle de la collaboration avec nos collègues internationaux, de notre installation mondiale de recherche et développement à Hamilton, de grappes locales à Hamilton et des contributions et de la force de nos employés.

Je le répète, le budget de 2017 que le gouvernement a annoncé hier créera un tableau national de la stratégie économique de la fabrication de pointe dans le but d'accroître les exportations à valeur ajoutée, en plus d'établir des supergrappes d'innovation, y compris dans le domaine de la fabrication de pointe, qui accéléreront la croissance économique. ArcelorMittal Dofasco a hâte de faire équipe avec le gouvernement pour mener à bien ces deux initiatives.

En tant qu'unité d'une grande multinationale, nous devons rivaliser avec nos propres installations afin d'obtenir des capitaux. Si le fait de nous concentrer sur l'innovation au moyen de l'amélioration continue nous différencie et nous permet de demeurer au premier plan dans notre industrie, nous avons également besoin de cadres réglementaires provinciaux et fédéral qui maintiennent la compétitivité des coûts de même qu'une politique qui assure un marché où le commerce est équitable — tous des facteurs qui influent sur les décisions relatives à l'investissement direct étranger.

Alors que le budget canadien a été divulgué, nous attendons les mesures budgétaires de la nouvelle administration américaine. Des mesures qui, comme certains l'ont laissé entendre, ont le potentiel d'influer négativement sur les échanges commerciaux des chaînes d'approvisionnement nord-américaines, notamment de l'acier.

Lors de témoignages antérieurs, les membres ont entendu parler de la structure du marché de l'acier en Amérique du Nord. Permettez-moi de répéter que l'industrie sidérurgique canadienne est considérablement liée à celle de nos clients et de nos fournisseurs aux États-Unis, et qu'il y a une balance commerciale. En 2016, plus de 10 millions de tonnes métriques d'acier, d'une valeur approximative de 12 milliards de dollars, ont été échangées entre nos deux pays. Par ailleurs, le Canada et les États-Unis font des échanges d'acier équitables, puisqu'il n'y a ni dumping ni décret de subvention entre les deux pays.

Si nous considérons ArcelorMittal Dofasco en particulier, plus de 25 % de nos expéditions sont envoyées aux États-Unis, et plus de la moitié de ces expéditions visent l'industrie automobile américaine. De plus, nous sommes l'unique producteur de fer blanc du Canada, et comme les principaux fabricants de boîtes de conserve ont déplacé leurs exploitations du Canada aux États-Unis, la plus grande part de notre production de fer blanc y est exportée.

Les changements apportés aux politiques américaines aux États-Unis auront une incidence sur les fabricants canadiens. D'éventuels rajustements des taxes aux frontières, l'élargissement des politiques d'achat aux États-Unis, particulièrement dans le cas de projets privés, de même que l'élargissement des règles commerciales des États-Unis qui peuvent entraîner le détournement des importations d'acier au Canada sont tous des thèmes très préoccupants parce qu'ils perturberaient le fonctionnement efficace des chaînes d'approvisionnement.

• (1625)

En ce qui concerne la renégociation de l'Accord de libre-échange nord-américain, le Canada doit demeurer vigilant pour faire en sorte que notre économie ne soit pas désavantagée à la suite de la renégociation. Nous croyons qu'il y a une occasion d'adopter une approche nord-américaine qui augmenterait la base manufacturière en Amérique du Nord et la part du marché des chaînes d'approvisionnement, y compris de l'acier.

Le président: Veuillez conclure, monsieur Donnelly.

M. Sean Donnelly: En résumé, nous sommes un leader mondial de l'innovation en matière de procédés et de produits, et nous resterons centrés sur l'amélioration continue de ce qui est en notre pouvoir. Nous continuerons également à défendre les bonnes politiques commerciales et économiques pour créer un milieu où tous les fabricants peuvent se livrer une concurrence efficace. Ce faisant, nous favoriserons l'investissement direct étranger pour nos affaires et pour le Canada.

Nous nous réjouissons à l'idée qu'ArcelorMittal Dofasco connaisse un avenir prometteur au Canada en tant que fabricant novateur et technologiquement avancé.

Je vous remercie d'avoir pris le temps de m'écouter.

Le président: Merci, monsieur.

Nous allons maintenant passer à M. Ducharme, qui représente Groupe ADF Inc.

[Français]

M. Éric Ducharme (vice-président, ventes, Groupe ADF inc.): Mesdames et messieurs, bonjour. Je me nomme Éric Ducharme et je suis vice-président des ventes pour le Groupe ADF inc.

Le Groupe ADF est un joueur incontournable en ce qui a trait à la fabrication de structures d'acier au Canada. Les produits et services de la société sont destinés principalement à l'industrie de la construction non résidentielle, ce qui veut dire les tours de bureaux, les complexes récréatifs, les installations aéroportuaires, les complexes industriels et les infrastructures de transport.

La société exploite une usine de 630 000 pieds carrés située à Terrebonne, au Québec, et compte plus de 350 employés. Le Groupe ADF est reconnu pour son expertise dans les domaines de l'ingénierie et de la gestion de projets, ainsi que pour son importante capacité de fabrication.

Force est de constater que, depuis la grande récession de 2008, notre industrie assiste à un accroissement sans précédent de l'octroi de contrats d'envergure à des firmes localisées en Chine et en Corée, mais aussi dans des pays européens comme l'Angleterre et l'Espagne. Dans un contexte de mondialisation des marchés, cela peut nous apparaître normal. Cependant, l'industrie de la fabrication de pièces d'acier lourdes destinées à nos infrastructures et à nos complexes industriels est menacée par la venue de ces nouveaux joueurs, issus principalement de pays qui arrivent à produire des éléments de structures métalliques à des prix de 40 à 50 % inférieurs au prix du marché.

Malgré des investissements de plus de 75 millions de dollars au cours des 15 dernières années dans des technologies permettant de réduire nos coûts de revient, incluant des systèmes de gestion intégrée des opérations, des logiciels performants de conception, des équipements numériques ainsi que de la formation du personnel, le Groupe ADF subit, depuis une dizaine d'années, des pressions inexplicables, voire indues, à cause du prix de vente des structures livrées au Canada et manufacturées par des concurrents internationaux. C'est un niveau de concurrence que, dans certains cas, nous n'arrivons pas à expliquer.

Par exemple, pour le projet du nouveau pont Champlain présentement en construction, près de 900 000 heures de travaux connexes à la structure d'acier auront été octroyées à des firmes espagnoles. Étant donné que les salaires moyens de l'industrie en Espagne sont d'environ 19,5 euros l'heure et que les normes environnementales et de santé et sécurité sont équivalentes à celles du Canada, la différence de prix ne peut pas être justifiée par des écarts salariaux, environnementaux ou qui relèvent de la santé et sécurité au travail.

Comment expliquer cela? Quel avantage concurrentiel ces entreprises étrangères détiennent-elles par rapport aux entreprises canadiennes? Ont-elles accès à des subventions gouvernementales ou à des crédits d'impôt? Devrions-nous faire comme les États-Unis et élaborer une « Buy Canadian Act » pour nos projets publics?

Récemment, une clause prescrivant que les achats soient effectués aux États-Unis ou au Canada a été incluse dans les devis concernant la construction du pont Gordie-Howe, qui va relier les villes de Windsor et de Detroit. Il est clair que cette initiative va permettre une saine compétition nord-américaine et qu'elle aura des répercussions positives sur nos économies respectives.

Finalement, méfiez-vous des grands donneurs d'ouvrage qui, publiquement, prétexteront que leur décision d'acheter à l'étranger est attribuable à un manque de capacité dans le pays pour répondre aux demandes de leurs projets. Entre autres, plusieurs projets dans l'Ouest canadien ont été octroyés à des fabricants chinois et coréens. J'ai personnellement participé à ces négociations avec ces mêmes donneurs d'ouvrage, et je vous confirme que, autour de la table, on ne parlait pas de capacités, mais bien de prix. De plus, n'importe quel fabricant canadien d'envergure moyenne ou majeure vous confirmera que la surcapacité de nos usines nous force à exporter notre production.

En guise de conclusion, je dirai qu'il demeure impératif que notre industrie soit protégée contre l'invasion d'une nouvelle grappe d'entreprises internationales dites à rabais et que soit considérée davantage la valeur des retombées économiques qu'un projet d'envergure fabriqué localement peut procurer au pays, entre autres le savoir-faire de nos firmes d'ingénierie, les retombées salariales, la sous-traitance et l'impôt sur le revenu.

Nous recommandons qu'une enquête soit lancée afin de nous éclairer sur les écarts qui existent entre nos prix de vente et ceux fournis par les entreprises internationales mentionnées un peu plus tôt dans le cadre de projets de ponts et de structures d'envergure.

Aussi, nous jugeons que les mesures actuelles mises en place par le gouvernement canadien pour protéger notre industrie sont insatisfaisantes. Nous recommandons donc un renforcement de ces mesures.

Je vous remercie de votre attention.

• (1630)

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur.

Nous allons maintenant passer à M. McHattie, qui représente Tenaris.

M. David McHattie (vice-président, Relations institutionnelles Canada, Tenaris): Merci de m'offrir l'occasion de contribuer à votre étude. L'industrie en général et nos activités au Canada traversent une période critique. Nous sommes reconnaissants aux divers partis d'apporter leur soutien, en ce qui concerne particulièrement l'efficacité des recours commerciaux, dont il a été question dans le budget déposé hier et dans les deux budgets précédents, avec l'appui de plusieurs partis.

Je m'appelle David McHattie et je suis responsable des relations institutionnelles au Canada pour Tenaris. Je travaille depuis 20 ans dans cette entreprise, où j'ai été un des trois premiers employés. J'étais alors chargé de la planification stratégique, commerciale, industrielle et économique, et je m'occupe maintenant des relations institutionnelles.

En plus de mon travail rémunéré, je suis vice-président de Manufacturiers et Exportateurs du Canada et je suis membre du conseil d'administration de l'Association canadienne des services pétroliers. J'ai en outre participé à quelques études de la chambre de commerce. Je suis en mesure de parler de la fabrication de pointe, des produits manufacturés pour l'industrie canadienne de l'énergie en général et, plus précisément, de Tenaris.

Pour vous situer, je vous décrirai brièvement l'entreprise, ainsi que les défis et les occasions qui se présentent. Je terminerai en vous exposant ce que je considère comme une occasion en or que le gouvernement a de travailler avec l'industrie.

Tenaris est une des plus importantes entreprises sidérurgiques du monde, particulièrement sur le plan de la capitalisation boursière. Il s'agit non seulement d'une excellente entreprise sidérurgique, mais aussi d'un chef de file parmi les compagnies offrant des services aux champs pétrolifères. À titre de chef de file de la fabrication de pointe, nous fabriquons des tuyaux d'acier ayant de nombreuses applications, principalement dans les secteurs du développement énergétique et de l'exploitation du pétrole et du gaz.

Nous sommes présents là où il y a du pétrole et du gaz, y compris au Canada, qui se trouve être le quatrième marché du monde en ce qui concerne les produits suivants: l'acier moulé, la tuyauterie, les raccords filetés et les accessoires utilisés dans le secteur de l'exploitation et de l'extraction de pétrole et de gaz; les tuyaux de canalisation qui transportent les produits vers les installations; et les tuyaux à l'intérieur des installations qui permettent la valorisation du pétrole et du gaz.

Tenaris possède trois installations de fabrication et neuf points de service au Canada. Nos trois installations de fabrication se trouvent à Sault Ste. Marie, à Calgary et à Nisku, en périphérie d'Edmonton.

Tenaris est un fabricant de pointe de produits à forte valeur ajoutée. Voilà pourquoi nous sommes intéressés. Nous ne fabriquons pas nécessairement de l'acier au Canada; nous en achetons aux fabricants d'acier canadiens, nos partenaires d'affaires. Nous travaillons ensemble afin de concevoir l'acier dont l'industrie de production d'énergie a besoin. Nous investissons continuellement dans nos processus de fabrication. Avant la dernière crise qui a frappé le secteur de l'énergie, nous investissions quelque 100 millions de dollars tous les trois ou quatre ans dans nos installations de fabrication.

Parmi les multiples raisons pour lesquelles nous sommes ici, au Canada, figurent nos précieux clients de l'industrie gazière et pétrolière. C'est un marché important pour l'exploitation de notre pétrole et de notre gaz. Tenaris est un acteur d'envergure mondiale, qui est au Canada pour effectuer de la fabrication et ajouter de la valeur à l'industrie, une industrie qui possède l'ampleur, la distinction et la compétitivité pour prospérer de manière durable.

Tenaris peut-elle affronter la concurrence internationale à partir du Canada? La réponse est oui. Le marché est suffisamment vaste. Les prix doivent toutefois être fonction d'une saine concurrence. Or, les recours commerciaux efficaces rendent possible cette saine concurrence.

Les politiques commerciales constituent un des principaux fondements de nos décisions d'investissement. Il s'agit d'une industrie stratégique. Voici certains des défis relatifs aux politiques commerciales, qui sont au nombre de trois: la surcapacité, ses causes et ses répercussions; l'importance des règles régissant les recours commerciaux; et le lien avec la compétitivité en ce qui concerne l'investissement en capital.

Nous avons tous entendu parler du problème de surcapacité. Lors de grands forums internationaux, le premier ministre a bien fait valoir l'intérêt qu'a le Canada à résoudre ce problème d'envergure mondiale.

J'aimerais approfondir brièvement la question. Nous savons que la surcapacité s'élève à 700 millions de tonnes métriques d'acier, soit 45 fois la taille du marché canadien.

•(1635)

Nous devons penser à ce qu'il y a en aval, et ce n'est que le début du problème dans l'industrie sidérurgique. Il existe une surcapacité de produits fabriqués en acier. Je remercie mon collègue d'avoir fait remarquer qu'il s'agit d'un problème mondial. Je suis enchanté de voir que vous vous y intéressez, et je pense que nous pouvons travailler ensemble pour le résoudre.

Pour ce qui est des produits que nous fabriquons...

Le président: Monsieur, pourriez-vous conclure votre exposé?

M. David McHattie: Oui.

Le principal problème qui se pose aujourd'hui est celui des pratiques commerciales inéquitables. Environ 600 contestations commerciales ont été déposées dans le monde, dont bon nombre concernent l'acier et des produits en acier. Nous avons été confrontés à des difficultés et comprenons l'importance des recours commerciaux pour les résoudre. En ce qui concerne les trois mesures prises hier dans le budget au sujet des situations particulières sur le marché, des décisions sur le champ d'application et du contournement, l'absence de ces outils nous a été préjudiciable. Nous nous attendons à ce que ces mesures permettent à l'industrie canadienne de l'acier et des produits d'acier d'être plus concurrentielle, et nous vous savons gré de prendre ces mesures et de nous apporter votre soutien.

Je traiterai enfin des occasions qu'a le Canada d'être concurrentiel. Nous avons annoncé aujourd'hui que nous avons relancé notre usine de Calgary, en grande partie en raison des mesures prises quant aux recours commerciaux, à la manière collégiale dont nous abordons ce problème mondial et à la façon dont le Canada continuera d'affronter la concurrence. Ainsi, nous rétablissons quelque 150 postes à Calgary et avons ajouté environ 350 emplois à l'usine de Sault Ste. Marie au cours des six derniers mois en raison des mesures prises au chapitre des recours commerciaux. Nous voulons profiter de ces mesures pour créer des emplois concrets dans nos communautés, dans vos communautés et dans la chaîne d'approvisionnement complète, qui englobe l'extraction du minerai de fer, l'élaboration de l'acier, les produits d'acier et leur utilisation. Voilà qui rend les Canadiens concurrentiels dans toute notre industrie. Il s'agit d'un ingrédient important, et nous vous remercions de porter attention à notre industrie et de prendre des mesures pour l'appuyer.

•(1640)

Le président: Merci à tous les témoins. À titre de député de Sydney, en Nouvelle-Écosse, je dirais simplement que nous fabriquons de l'acier depuis 100 ans et que nous comprenons les difficultés que rencontre l'industrie.

Avant de laisser la parole aux députés, je voudrais souhaiter la bienvenue à certains députés en visite, c'est-à-dire MM. Duvall et Bratina, tous deux de Hamilton.

Bienvenue.

M. Sheehan, de Sault Ste. Marie, est également parmi nous.

Nous sommes ravis de vous voir.

Nous allons maintenant commencer nos échanges avec les députés, qui disposent de cinq minutes. Nous commencerons par les conservateurs.

Monsieur Hoback, vous avez la parole.

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

Je remercie les témoins d'avoir eu la patience d'attendre pendant la procédure de vote.

J'ai beaucoup de questions et pas suffisamment de temps. Je dispose de cinq minutes, mais je voudrais probablement passer 45 minutes à traiter de l'impression 3-D et de la manière dont cette toute nouvelle technologie influence la logistique et changera toute notre société au cours des 10 ou 15 prochaines années. Mais comme je l'ai indiqué, je ne dispose que de cinq minutes.

Je parlerai peut-être de notre empreinte carbone et de la taxe sur les émissions de carbone dont il est question ici, au Canada, et qui est pour vous source de concurrence à l'étranger. Je veux traiter brièvement de la question. Je veux aussi parler de notre compétitivité et du fait que nous perdons du terrain parce que nous ne sommes plus concurrentiels, comme MEC l'a fait remarquer. Le secteur manufacturier canadien ne dispose pas d'un avantage concurrentiel par rapport à d'autres secteurs dans le monde.

Le gouvernement vient d'investir 245 milliards de dollars dans la banque d'infrastructure et de développement de la Chine et s'est engagé à y verser 1 milliard de dollars prochainement. Votre industrie profitera-t-elle de ces investissements effectués en Chine?

M. Sean Donnelly: Je répondrai à la première question sur la taxe sur les émissions de carbone.

M. Randy Hoback: En fait, j'y reviendrai peut-être brièvement. Peut-être pourriez-vous répondre à la deuxième question en premier, puis je reviendrai à la taxe sur les émissions de carbone.

M. David McHattie: Je peux y répondre. L'industrie sidérurgique canadienne est principalement orientée vers les biens utilisés au Canada et est donc peu susceptible de bénéficier substantiellement des investissements effectués à l'étranger. À l'heure actuelle, pratiquement aucun droit n'est imposé sur les produits importés au Canada. Au mieux, cela pourrait représenter un risque pour nous. Je considère toutefois que si nous adoptons une approche holistique en prenant nos décisions d'approvisionnement, notamment en choisissant d'acheter des biens à faible empreinte de carbone, effectuons des investissements dans le carbone et sensibilisons nos clients tout au long de la chaîne d'approvisionnement, nous pourrions en tirer un profit net.

M. Randy Hoback: C'est ce qui m'irrite un peu, car je connais les exigences que vous devez satisfaire au Canada. Je sais qu'au cours de séances précédentes du Comité, nous avons envisagé la possibilité de mesurer le nombre de kilogrammes de carbone émis par tonne d'acier produit, puis de comparer cette quantité à celles produites en Inde et en Chine. Si nous nous intéressons à l'empreinte carbone mondiale, nous devrions tout faire pour améliorer nos usines si c'est le facteur qui compte et si nous nous soucions de l'environnement et de notre empreinte carbone. N'en conviendriez-vous pas?

M. David McHattie: J'en conviens parfaitement. Nous pouvons toutefois diffuser de l'information pour que les clients sachent que lorsqu'ils décident d'acheter un produit fabriqué en Chine, ils acquièrent quelque chose qui a produit trois fois plus d'émissions de gaz à effet de serre, et que s'ils choisissent d'acheter un produit issu de la chaîne d'approvisionnement du Canada, ils prennent une bonne décision, que je qualifierais presque d'éthique.

M. Randy Hoback: Cela nous ramène à la question de la compétitivité, alors. Vous payez pour obtenir le degré d'efficacité qui se traduit par une réduction des émissions, alors que la Chine ne le fait pas.

Aidez-moi à comprendre la situation. Vous devez affronter la concurrence de l'acier à empreinte carbone élevée que les Chinois importent ici, alors que nous imposons une multitude de règlements qui vous empêchent de le faire. Cela vous rend la tâche impossible.

Quelles mesures devrions-nous prendre à la frontière, alors, pour tenir compte du fait que ces produits entrent au pays sans que l'environnement ne soit considéré dans les facteurs de coût?

• (1645)

M. Sean Donnelly: Je pense que c'est la question clé. C'est une question de compétitivité et de traitement à la frontière. Vous savez que l'Union européenne envisage d'imposer des taxes sur les émissions de carbone. Notre entreprise propose d'imposer ces taxes à la frontière. J'ignore s'il faut aller jusque là, mais il faut tenir compte de l'endroit où le carbone est émis.

Vous avez raison: des témoins ont indiqué au Comité que l'acier chinois produit trois fois plus de CO₂ par tonne que l'acier canadien, non seulement à cause de la production, mais aussi du transport de charbon entre l'Australie et la Chine. Tous ces facteurs entrent en ligne de compte.

M. Randy Hoback: Exactement. Il faut penser à tous les maillons de la chaîne.

M. Sean Donnelly: Il faut également tenir compte du transport de l'acier entre la Chine et le Canada.

M. Randy Hoback: C'est le portrait réel de l'empreinte carbone de cet acier tout au long de la chaîne.

Je suis contrarié quand je parle avec les représentants commerciaux du gouvernement. Tout d'abord, ils affirment qu'on peut absorber tout cela. Je leur fais remarquer que cela fait beaucoup à absorber. Quand je leur demande s'ils peuvent imposer une taxe environnementale à la frontière pour tenir compte des émissions de carbone, ils me répondent qu'ils ne pensent pas pouvoir le faire, puisque cela constituerait un obstacle non tarifaire au commerce.

Comment pouvons-nous affronter la concurrence, alors?

M. David McHattie: Je peux répondre à cette question.

En théorie, on peut l'affronter, à condition de traiter les produits nationaux de la même manière que les importations. Si on commençait à mesurer l'empreinte que font les produits canadiens au chapitre des gaz à effet de serre, on pourrait commencer à le faire à la frontière. En utilisant la même méthode — et la World Steel Association en a une qui pourrait être utile —, on pourrait commencer à mesurer...

M. Randy Hoback: Mais il faudrait alors recourir à la réglementation au lieu de...

Le président: Monsieur Hoback, pardonnez-moi de vous interrompre, mais votre temps est écoulé. Peut-être qu'un de vos collègues pourra clore la question.

Nous allons maintenant passer du côté des libéraux.

Monsieur Bratina, vous avez la parole.

M. Bob Bratina (Hamilton-Est—Stoney Creek, Lib.): Pour être entièrement transparent, je tiens à préciser que j'ai commencé à travailler pour Dofasco en 1964, où au moins sept membres de ma famille ont travaillé au fil des ans. J'ai donc une affinité particulière avec cette entreprise.

J'aimerais interroger Sean Donnelly en premier. Pouvez-vous expliquer le contournement en termes compréhensibles? De quoi s'agit-il? En quoi cette pratique nuit-elle à l'industrie sidérurgique?

M. Sean Donnelly: Merci, Bob. Je peux vous fournir des exemples concrets.

Par exemple, si les États-Unis imposent des droits à l'importation sur l'acier de Chine, on peut faire passer cet acier par le Vietnam — ce ne sont que des situations hypothétiques, bien entendu — avant de l'importer aux États-Unis afin d'éviter ces droits. Cela se fait, mais ce n'est qu'un des mécanismes utilisés.

La situation est encore pire maintenant que les États-Unis prennent des mesures anti-contournement. Si cet acier entre au Canada, ce qui peut bien arriver, pour être ensuite envoyé aux États-Unis, nous aurions des problèmes en raison de la politique « Buy America ». Les Chinois voient le Canada comme une voie de contournement pour faire entrer leur acier aux États-Unis.

Cela concerne la transformation de l'acier et ce qui est considéré comme le pays d'origine. C'est toutefois un problème important, et nous nous réjouissons qu'on l'ait réglé en partie dans le budget présenté hier.

M. Bob Bratina: Combien de temps faut-il pour résoudre un problème avec les recours commerciaux? S'agit-il d'un problème persistant?

M. David McHattie: De façon générale, le système canadien fonctionne de manière relativement efficace du début à la fin. Le processus officiel dure neuf mois. Nous commençons à travailler peut-être trois mois en amont.

Nous pouvons vous remettre une liste contenant environ sept méthodes de contournement. J'aimerais en ajouter une, que nous observons nous-mêmes aujourd'hui. Nous avons réussi à obtenir une décision contre la Chine, laquelle établit une valeur normale et un prix de vente équitable. Les Chinois exportent encore leur produit au Canada à ce prix, tout en le vendant à un prix inférieur sur le marché où nous nous concurrençons. C'est illégal, et quelqu'un obtient un rabais à l'extérieur du système pour compenser la différence. Nous ne disposons pas de ce processus pour intervenir et nous ne pourrions agir jusqu'à ce que le budget soit mis en oeuvre. Je recommande donc que nous le mettions en oeuvre le plus rapidement possible pour que nous puissions présenter des preuves et inciter les gens à témoigner sur la manière dont les Chinois procèdent pour qu'un groupe de juges puisse prendre une décision à ce sujet.

Nous sommes donc ravis des mesures prises par le gouvernement, puisque le contournement a des répercussions chaque jour sur nous.

M. Bob Bratina: Sean, quelle est la fourchette salariale des employés d'ArcelorMittal Dofasco au Canada, à Hamilton?

M. Sean Donnelly: David et moi en parlions justement plus tôt, comparant les salaires de Calgary à ceux de Hamilton. De façon générale, si on tient compte des salaires, du régime de retraite et des avantages sociaux, le travailleur moyen gagnera en moyenne 100 000 \$ CA.

• (1650)

M. Bob Bratina: Il s'agit donc d'un emploi de classe moyenne convoité. Comment soutenez-vous la concurrence de pays où les salaires sont moins élevés, même en Amérique du Nord? Comment pouvez-vous offrir des salaires et des avantages sociaux semblables alors que les coûts sont différents pour les exploitants d'autres pays?

M. Sean Donnelly: Il faut continuellement s'efforcer d'améliorer l'efficacité et faire preuve d'innovation. Tout comme vous vous appelez votre travail à Dofasco, je me souviens de ma carrière de 35 ans. À mes débuts, nous produisions 2,5 millions de tonnes avec 14 000 personnes, alors que nous produisons maintenant 4,5 millions de tonnes avec 5 000 personnes. C'est ainsi que nous nous en sortons.

M. Bob Bratina: En ce qui concerne les activités de fabrication de pointe de l'entreprise, je me souviens que les cabines des grues étaient grandes ouvertes et que les travailleurs transpiraient devant les fournaises brûlantes. Quand j'ai visité l'entreprise il y a environ un mois, les travailleurs étaient assis devant des écrans dans des cabines climatisées. À quel point les activités de fabrication se sont-elles modernisées?

M. Sean Donnelly: Je ferais remarquer, avec tout le respect qui est dû aux employés de l'industrie sidérurgique, qu'il existe des emplois difficiles; nous avons toutefois fait preuve de beaucoup d'innovation et bien des fonctions sont maintenant automatisées. Vous avez raison; les gens visitent notre usine et demandent où se trouvent les 5 000 employés. Pour vous donner une idée de la situation, environ le tiers de notre effectif est constitué d'employés affectés à l'entretien, dont un grand nombre sont des électrotechniciens hautement spécialisés qui s'occupent du matériel qu'ABB nous fournit. Il s'agit d'équipement clé sur le plan de l'automatisation.

Le président: Votre temps est écoulé.

Nous passons au NPD et à M. Duvall.

M. Scott Duvall (Hamilton Mountain, NPD): Je vous remercie d'être venus, messieurs.

J'ai bien aimé la visite, monsieur Donnelly. C'était excellent. J'ai été métallo pendant 34 ans et demi, et s'il est une chose qui m'a impressionné, c'est l'attention portée à la santé et à la sécurité dans votre usine, ainsi que la propreté. C'est incroyable, comparé à ce que j'ai connu dans les années 1970.

D'autres témoins nous ont parlé du dumping de produits d'acier et des effets que cela produit sur leurs entreprises. Vous pouvez tous répondre. Quels sont les effets sur vos entreprises? Fonctionnent-elles à plein rendement ou à la moitié de leur capacité, à cause du dumping de produits d'acier? Est-ce que cela a causé des pertes d'emplois ou des mises à pied? Pour corriger la situation de manière à ce qu'elle soit plus juste, est-ce que vous augmenteriez votre production et embaucheriez plus d'employés?

M. Sean Donnelly: Je vais laisser Dave répondre après ceci, mais je pense qu'à l'échelle de l'industrie, à l'échelle de l'Amérique du Nord, la sidérurgie fonctionne à environ 77 % de sa capacité. En ce qui concerne ArcelorMittal Dofasco, nous fonctionnons à 100 % de notre capacité.

Il y a deux effets. L'un sur le volume et la capacité de ceux qui ne fonctionnent pas à plein rendement d'augmenter leur production, et l'autre — c'est là que nous le sentons — sur les prix. Quand les prix baissent à cause de pratiques commerciales déloyales, c'est là que nous sentons la perte de la marge, et la pression sur la marge. Cela va causer des pertes d'emplois.

M. David McHattie: Je vais dire la même chose. Quand une entreprise concurrente de l'étranger gagne de façon injuste, nous perdons du volume, et nous employons moins de gens pour exploiter l'usine. Les prix diminuent, et nous avons par conséquent moins de profits à réinvestir dans les installations. Au bout du compte, année après année, si vous avez moins d'argent à investir, vous finissez avec des installations moins productives. C'est la raison pour laquelle

nous nous engageons dans des litiges commerciaux; nous voulons rétablir les conditions du marché afin que le prix soit juste et que nous puissions réinvestir et employer plus de gens.

Selon notre expérience, les litiges commerciaux mènent à un rebond qui dure un certain temps; nous embauchons de nouveau des gens, puis les choses changent. C'est la raison pour laquelle le gouvernement doit continuer de faire preuve de diligence et d'améliorer ses lois commerciales année après année.

M. Éric Ducharme: C'est une excellente question. Depuis six ans, notre entreprise ne fonctionne même pas à 50 % de sa capacité, alors nous en ferions plus avec la même infrastructure et pourrions avoir plus d'employés.

J'ai mentionné le pont Champlain, qui se trouve à 25 minutes de nos installations; nous avons perdu près de la moitié de la production d'acier pour cela, alors c'est toute une occasion manquée. Il y a quelques années, quand il y avait beaucoup d'investissement dans l'ouest du Canada, plus de 125 000 tonnes d'acier que nous aurions pu fabriquer sont allées à ce marché. Ce sont des projets que nous avons manqués, alors les choses pourraient s'améliorer; nous le souhaitons.

• (1655)

M. Scott Duvall: D'autres témoins ont soulevé un autre excellent aspect, concernant l'amélioration de la fermeté et de la rigueur de nos enquêtes relatives aux recours commerciaux, et l'adoption de meilleures règles, et c'était l'aspect de la participation syndicale, que le budget d'hier a reconnue. Voyez-vous des problèmes à la participation des syndicats? Est-ce que la capacité de déposer des plaintes, comme cela se fait dans d'autres pays, serait utile à cette fin?

M. David McHattie: En réalité, vous devez avoir les données économiques — l'état des résultats, les coûts, les données détaillées sur les prix, l'information sur la concurrence — pour monter un bon dossier et pour réaliser le projet, alors d'après moi, il serait très difficile pour les syndicats de déposer des plaintes. Cependant, les engagements d'hier permettant aux syndicats d'offrir du soutien et de présenter des arguments seront utiles, je crois. Cela ajoute une voix. Nous parlons pour nos employés, bien entendu, mais cela peut presque doubler l'effet de ce que nous disons et donner du poids. Nous leurs savons gré de vouloir participer.

Le président: Merci.

Nous passons du côté des libéraux.

Monsieur Sheehan, c'est à vous.

M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.): Je remercie le Comité de me permettre de participer cette fois encore.

Merci aussi aux témoins. Vos exposés étaient excellents.

Félicitations à Tenaris, concernant votre annonce relative à la relance de votre usine de Calgary. Je sais à quel point cela peut stimuler l'activité, compte tenu de votre annonce récente concernant Sault Ste. Marie, alors je vous félicite.

Bob et Scott ont tous les deux posé des questions sur certaines des mesures qui ont été annoncées dans le budget, hier. J'aimerais vous interroger sur deux autres mesures qui ont été annoncées, et je vais commencer par la décision relative au champ d'application. Je vais demander à David McHattie de répondre.

Comment les décisions définissant le champ d'application peuvent-elles aider l'industrie, et en quoi est-ce différent des mesures anti-contournement — semblable, mais différent?

M. David McHattie: Je vais essayer de répondre rapidement. Pour vous donner une idée, nous avons eu gain de cause contre la Chine. Dans les deux années qui ont suivi, un négociant d'un autre pays a soumis une demande à l'ASFC concernant un produit — le même produit pour lequel nous avons eu gain de cause contre la Chine. Ils sont allés dans un autre pays, en Indonésie, y ont ajouté un peu de valeur, sont venus au Canada et ont demandé ce qu'on appelle une « décision anticipée ». C'était une décision confidentielle entre ces parties — entre le gouvernement et cette partie qui voulait le faire —, et nous, les fabricants de ce produit au Canada, n'en avons jamais été informés. Nous n'avons pas eu l'occasion de participer ni n'avons été informés des résultats de cette décision anticipée.

Le processus des décisions définissant le champ d'application assure la transparence, de sorte que les gens qui veulent, d'après nous, contourner des décisions commerciales doivent maintenant faire une demande publique et présenter la preuve. Nous, les producteurs intérieurs, qui employons des Canadiens avons la possibilité de préciser l'effet que cela produit réellement sur nous, de comprendre la décision et d'avoir une tribune publique pour cela.

Pour nous, c'est crucial. On nous a même dit, à la Cour fédérale — nous avons interjeté appel à la Cour fédérale, quand nous avons appris cela —, que nous n'avions pas qualité pour interjeter appel à la Cour fédérale parce que notre entreprise n'était pas partie à la décision initiale. Maintenant, on nous reconnaît des droits d'appel.

Nous croyons que cela aura un effet très positif sur ceux qui subissent les conséquences des pratiques commerciales déloyales.

M. Terry Sheehan: En ce qui concerne la quatrième mesure — il y en a d'autres aussi, moins importantes —, nous avons vu vos commentaires, ceux des syndicats et des producteurs, et nous avons entendu des observations au Comité au sujet de l'économie non marchande. La Chine est une économie non marchande, ainsi que d'autres pays. Pouvez-vous expliquer la situation particulière du marché et la façon dont cela est utile dans ce genre de situation?

M. David McHattie: C'est en fait, d'après nous, l'outil le plus précieux de tous. Il permet maintenant à l'ASFC de faire enquête et de prendre une décision au moment du calcul de la marge antidumping, et ainsi de veiller à tenir compte des coûts et des prix correspondants d'un exportateur, en fonction d'un marché fonctionnel. Si les coûts et les prix sont faussés pour une raison ou une autre, de sorte qu'il y ait sur le marché une situation particulière qui influe sur les coûts, l'ASFC peut maintenant dire: « Il y a un problème avec cela. Je vais utiliser un coût de remplacement qui reflète mieux la réalité et faire le calcul en fonction de la valeur normale ou de la valeur au dumping. » Cela fera grimper la juste valeur au Canada, et les prix courants pourront augmenter, peu importe l'écart qu'il y avait. Nous pourrions réinvestir des profits, embaucher plus de Canadiens et rendre nos installations plus productives.

C'est une très importante occasion pour nous. Les États-Unis et de nombreux autres pays avaient cet outil, alors que le Canada ne l'avait pas. C'est une modernisation fantastique.

• (1700)

M. Terry Sheehan: On a déjà parlé dans le passé de fabrication de pointe. Dans quelle mesure est-ce important pour le secteur, et quels pourraient être certains des plans de modernisation à venir des aciéries au Canada?

M. David McHattie: Je ne peux pas parler comme notre collègue d'ABB de l'allure que prendra la fabrication de l'avenir. C'est déjà cela dans nos installations.

Par exemple, nous pouvons utiliser un portable n'importe où dans le monde et voir les diverses étapes de la chaîne de production. Nous pouvons voir un opérateur changer la vitesse, la température, le couple ou d'autres facteurs de la chaîne de production. L'aspect prédictif de cela donne plus de possibilités d'améliorer le fonctionnement. Cela améliore la productivité, le contrôle de la qualité, et c'est ce que nos clients demandent. La fabrication de pointe est déjà là, et comme l'a dit M. Donnelly, les engagements du gouvernement sont essentiels à nos investissements dans cela.

M. Sean Donnelly: Je comprends ce que disait Carolina à propos d'ABB, mais nous nous penchons sur l'Industrie 4.0, tant du point de vue d'une entité mondiale que locale; comment faire le lien entre les données et les personnes?

Le président: Merci.

Nous passons au deuxième tour, à commencer par les libéraux.

Allez-y, madame Lapointe.

[Français]

Mme Linda Lapointe (Rivière-des-Mille-Îles, Lib.): Merci, monsieur le président.

Bonjour et bienvenue à vous tous. Merci beaucoup d'être avec nous aujourd'hui.

Monsieur Ducharme, j'ai plusieurs questions pour vous aujourd'hui.

Je sais que votre entreprise a des activités de chaque côté de la frontière, tant aux États-Unis qu'au Canada. Si on rouvrait l'ALENA, y verriez-vous certains problèmes ou des améliorations?

M. Éric Ducharme: Cela dépend de ce qu'on en ferait, évidemment.

Dans mon allocution, j'ai donné l'exemple du pont Gordie-Howe. À ma connaissance, c'est la première fois qu'on voit au Canada des clauses qui prescrivent que les achats soient faits au Canada ou aux États-Unis. Ce qui arrivera, c'est que ce projet sera soumis à une compétition nord-américaine.

Parmi les grands projets d'infrastructure au Canada, il y a trois ponts: le pont Gordie-Howe, le pont Champlain et le pont George-Massey, à Vancouver. Tous vont générer une forte demande pour des matières premières, dont l'acier.

Comme je vous l'ai dit, concernant le pont Champlain, il y a déjà 50 % des travaux qui ont été octroyés à des firmes d'Europe.

Quant au pont George-Massey, qui fait présentement l'objet d'un appel d'offres, il est clair qu'une grosse partie de l'acier proviendra d'Asie. La compétition sera internationale et asiatique. Au Canada, peu importe ce qu'on va faire, on n'y arrivera pas.

Pour ce qui est du pont Gordie-Howe, peut-être est-ce en raison de l'influence américaine dans le projet, mais il y a des clauses qui prévoient les achats américains. L'ALENA nous permettra de générer des emplois et de participer à la construction de ce pont. J'y vois beaucoup d'avantages.

À mon avis, cela devrait être davantage mis en place pour les projets publics qui seront financés par nos taxes.

Mme Linda Lapointe: Merci.

Vous avez dit que la moitié des travaux du pont Champlain allaient être effectués par des entreprises étrangères. Parlez-vous de la conception ou des structures d'acier qui arriveront?

M. Éric Ducharme: Je parlais des deux. La moitié des travaux de fabrication seront faits par des entreprises étrangères. Quant aux travaux d'ingénierie, il y a eu un appel d'offres international et des compagnies de plusieurs pays ont soumissionné. La conception sera faite par un amalgame de compagnies internationales et de compagnies locales. En ce qui concerne la fabrication pure des structures métalliques, une moitié de ces travaux sera faite ici et l'autre moitié ailleurs.

Mme Linda Lapointe: Il y a un avantage concurrentiel. Vous avez dit qu'il était difficile de comprendre que les Espagnols aient réussi à obtenir le contrat pour l'acier. D'après ce que j'ai compris, l'acier vient de ce pays. Vous avez aussi dit qu'il fallait faire attention à la Corée et à la Chine.

On a dit au Comité qu'une tonne d'acier qui arrive à Vancouver de la Chine coûte 40 \$. L'acier fabriqué à Hamilton coûte 120 \$ la tonne, et si on l'envoie à Vancouver, cela monte à 200 \$. Je comprends...

• (1705)

M. Éric Ducharme: Il y a un point important qui a été soulevé tantôt. Je parle des mesures qui peuvent être prises pour aider les aciéries. Dans un premier temps, il faut distinguer les matières premières des produits fabriqués. Ce que vous décrivez est différent de la situation que je vis. Pour ma part, je suis un fabricant et je livre un produit final.

Mme Linda Lapointe: Je sais qu'il y a plusieurs sortes d'acier. Si nous utilisons de l'acier provenant de l'étranger pour fabriquer les structures d'acier de tous nos ponts, y aura-t-il une différence dans la qualité du produit fini?

M. Éric Ducharme: Oui. Je ne veux pas créer de controverse ici aujourd'hui, mais je dois dire qu'il y a une différence énorme. La situation liée au pont Champlain n'est pas terminée. En Alberta, il y a eu toutes sortes d'histoires autour de ces projets industriels. Celle qui me vient en tête concerne les fameux modules en acier provenant de la Corée qui, pour pouvoir être transportés, ont dû être découpés en quatre sections. Or à la fin de tout ce processus, le client n'a rien épargné. En fait, il a dû payer plus cher. Ce n'est qu'un exemple parmi d'autres.

Mme Linda Lapointe: D'accord.

D'après ce que j'ai compris, il a été question plus tôt de transparence dans le cadre des soumissions.

Que devrait faire le gouvernement du Canada à cet égard? Devrait-on établir de nouvelles normes? Selon vous, quelles mesures pourraient améliorer l'industrie de l'acier dans son ensemble? Quelles modifications souhaiteriez-vous voir?

M. Éric Ducharme: Je pense à bien des choses.

Dans un premier temps, je crois qu'en tant que fabricants, nous devrions être mieux informés sur les recours dont nous disposons, de façon à ne pas rester dans le rôle de spectateur. Je reprends d'exemple de l'acier provenant d'Espagne. Dans ce cas, quels sont mes recours? Je sais qu'il s'agit de dumping et que cela se situe à 40 ou 50 % au-dessous de ce que cela devrait être. Je suis en mesure de le prouver. Or tout ce que je peux faire, c'est rester assis et regarder la situation.

Donc, quels sont mes recours face au gouvernement? Qu'est-ce que je peux faire pour que, dans la foulée de ma comparution devant

vous et des propos que je vous soumets, des mesures soient prises? C'est une chose à considérer.

Par ailleurs, je reviens sur mon idée d'une « Buy Canadian Act ». Les Américains ont la Buy American Act depuis plusieurs années. Celle-ci est peut-être mal perçue. Aux États-Unis, la Buy American Act s'applique à plusieurs niveaux. Dans le cas des projets de ponts, elle s'applique à 100 %. On parle donc de 100 % des produits et services. Dernièrement, le Groupe ADF s'est fait confier un projet à l'aéroport de New York-LaGuardia. Il s'agit d'un important agrandissement. Dans le cas de cet aéroport, la Buy American Act s'applique à 50 %. On parle donc de 50 % pour les États-Unis et de 50 % pour l'extérieur, ce qui nous permet de participer à ce projet.

Au Canada, je pense que nous pourrions en arriver à cela. Cette possibilité devrait elle aussi être explorée.

Mme Linda Lapointe: Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président: Vous avez nettement dépassé votre temps, alors je dois vous arrêter. Vous aurez peut-être une autre occasion de finir d'exprimer votre pensée.

Il nous reste juste assez de temps pour deux personnes, pendant deux minutes. Nous devons commencer par les conservateurs.

L'hon. Gerry Ritz (Battlefords—Lloydminster, PCC): Merci, monsieur le président. Merci de vos exposés, mesdames et messieurs. La technologie est à n'en pas douter la véritable voie de l'avenir.

Merci à vous aussi, madame Gallo.

On parle beaucoup de dumping. Est-ce qu'il y a effectivement de l'acier qui est livré? Est-ce plutôt seulement les prix qui sont abaissés de manière à faire baisser vos prix?

David, vous avez parlé de cela.

Éric, vous avez aussi parlé du pont Champlain, pour lequel la moitié de l'acier va venir d'ailleurs. En même temps, vous avez mentionné qu'il n'y a pas vraiment d'économie, une fois que l'on tient compte du transport et de tout le reste. J'ai été entrepreneur général dans ma vie antérieure, et s'il n'y avait pas d'économie, je ne le faisais pas.

Qui achète? Dans quelle mesure cet acier arrive-t-il au Canada? Où va-t-il, et qui l'achète, en fait?

M. Éric Ducharme: Oui.

L'hon. Gerry Ritz: Toute plainte antidumping doit venir du manufacturier.

M. Éric Ducharme: Ce que nous avons vu sur le marché... Manifestement, les sociétés espagnoles n'ont pas décidé un bon matin de se rendre au Canada et d'y faire la promotion de leur acier. Ce sont des entrepreneurs en IAC — en ingénierie, en approvisionnement et en construction — qui prennent le travail et qui le donne en sous-traitance.

Pour ce pont en particulier, il y avait un groupe coréen, puis des sociétés canadiennes, ainsi qu'une société espagnole avec une société établie au Canada. L'entrepreneur en IAC espagnol qui participait au projet... on a lancé un appel de soumissions, et il a regardé les prix et dit que si nous prenions de l'acier de sources qu'il avait déjà en Espagne, nous pourrions réduire le prix d'un montant donné, être plus concurrentiels et, en fin de compte, obtenir le travail. C'est là que cela a commencé.

• (1710)

L'hon. Gerry Ritz: D'accord.

La qualité est-elle la même? Tout est conforme aux spécifications.

M. Éric Ducharme: C'est ce que je dis. Je ne veux rien dire de plus ici, mais je prévois des problèmes avec le pont Champlain — cela s'en vient.

L'hon. Gerry Ritz: C'est le problème qu'il y a eu avec le dernier pont.

M. Éric Ducharme: Il y a des problèmes avec cet acier de l'étranger; on peut s'attendre à de sérieux problèmes, et l'entrepreneur va en subir les conséquences.

L'hon. Gerry Ritz: Le travail de génie est fait et les spécifications sont là. Ce que vous dites, c'est qu'il assume un risque.

M. Éric Ducharme: Ce qui est sûr, c'est qu'il devra vivre avec les conséquences.

J'ai mentionné l'exemple de l'Alberta, avec l'acier coréen qui a été importé. J'en suis venu à entretenir de bons rapports avec cet entrepreneur en IAC, et il m'a dit que la structure a fini par leur coûter le double de ce qu'elle aurait coûté au Canada.

L'hon. Gerry Ritz: Donc, il ne ferait plus jamais cela.

M. Éric Ducharme: Je ne crois pas, en effet.

L'hon. Gerry Ritz: Donc ils en ont tiré une leçon.

David, vous avez mentionné les mesures de renforcement du commerce dans le budget de 2017. Je conviens avec vous que c'est un bon début. Le problème, c'est que je vois cela comme étant plus idéaliste que réaliste, parce qu'en fait, dès que vous commencez... Nous avons amorcé des discussions avec la Chine, mené des études complémentaires sur un accord de libre-échange, ainsi que sur l'Accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers entre le Canada et la Chine, ou l'APIE, et autres choses de ce genre.

Cependant, quand est venu le moment de passer à l'étape suivante, nous avons mis un frein à cela, car il fallait garantir à la Chine le statut d'économie de marché. Dès que vous faites cela, vous avez alors tout un éventail de droits compensateurs et de droits antidumping différents. Ce que nous avons dans le budget ne sera d'aucun intérêt pratique. Quand nous aurons soumis le budget aux voix et qu'il aura été adopté, si nous en arrivons au point où la Chine est déjà une économie de marché, nous avons besoin d'un tout nouvel ensemble de règles.

M. David McHattie: D'après nous, le Canada est en excellente position pour négocier un accord de libre-échange avec la Chine, mais vous connaissez les détails de cela plus que moi. En ce qui concerne son statut d'économie de marché, cependant, le Canada est un chef de file mondial avec sa politique, parce que chaque fois que nous déposons une plainte contre la Chine, nous devons démontrer qu'elle n'a pas une économie de marché.

L'hon. Gerry Ritz: Je sais, mais si vous lui accordez ce statut, vous n'avez plus cette raison.

M. David McHattie: En réalité, alors, nous ne devrions rien leur accorder, car nous devons en faire la preuve. Il faudrait qu'ils soient informés au fur et à mesure des négociations. Vous avez déjà le statut d'économie de marché; les producteurs canadiens doivent prouver que vous n'avez pas ce statut.

L'hon. Gerry Ritz: Ils vont à l'OMC. Ils disent qu'ils l'ont, mais ils ne l'ont pas.

Le président: Nous allons devoir nous arrêter ici.

M. David McHattie: Je répondrai un peu à sa question en disant que la situation particulière du marché à moyen terme pourrait être un outil qui nous permettra, si la Chine continue à se comporter de la même manière, d'utiliser les nouveaux outils et de trouver des moyens d'avoir gain de cause contre elle.

L'hon. Gerry Ritz: Oui. C'est très délicat comme situation.

Le président: Merci.

C'est au tour des libéraux.

Madame Ludwig, c'est à vous.

Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.): Je vous remercie pour vos exposés.

Je représente la circonscription de Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, alors je suis manifestement du Canada atlantique. L'industrie de la construction navale est importante pour nous. Elle existe aussi en Colombie-Britannique, à Terre-Neuve, en Nouvelle-Écosse, en Ontario et au Québec. Est-ce que le dumping ou la quantité excédentaire d'acier qui entre au Canada nuit au secteur de la construction navale du Canada?

M. Sean Donnelly: Nous ne fabriquons pas de produits pour la construction navale au Canada, à ArcelorMittal, même si certaines de nos installations ailleurs dans le monde le font. Je ne peux pas répondre à cela.

M. David McHattie: Je crois que nous pouvons dire qu'une industrie canadienne plus concurrentielle et saine favorisera une industrie de la construction navale concurrentielle et saine.

Mme Karen Ludwig: Merci.

Monsieur Ducharme.

M. Éric Ducharme: Malheureusement, cela est en dehors de mon domaine de compétence, alors je ne peux pas répondre à cela.

Mme Karen Ludwig: Madame Gallo?

Mme Carolina Gallo: Le dumping est un peu hors de notre ressort, madame Ludwig. Je dirais que c'est une réalité liée au coût de la production, et tout ce qui contribue au coût de production risque d'avoir un effet négatif sur l'industrie nationale. En ce moment, vous parlez essentiellement à tous mes clients, dans cette pièce, et ce que je peux vous dire, comme fabricant — parce qu'ABB est dans la fabrication —, c'est que nous avons eu un cas de dumping de la part des Coréens que nous avons dû traîner en justice, et nous l'avons fait. Il y a une disposition « Achetez canadien ». Il peut s'agir de quelque chose qui est fabriqué localement au Canada...

Même les sociétés mondiales comme ABB en subissent les effets néfastes quand vous négligez de tenir compte des emplois et des ressources du Canada pour les grands projets.

Mme Karen Ludwig: Merci.

Je vais poser une autre question rapide.

Dans quelle mesure les Chinois investissent-ils dans l'industrie sidérurgique du Canada?

• (1715)

M. David McHattie: À notre connaissance, il n'y a pas de propriétaires étrangers chinois dans l'industrie canadienne de la sidérurgie.

M. Éric Ducharme: Je ne crois pas non plus qu'il y en a.

M. Sean Donnelly: Même chose pour moi.

Mme Karen Ludwig: Excellent. Merci beaucoup, messieurs.

Le président: Merci à vous tous d'être venus, et merci, madame Gallo, d'avoir participé par vidéoconférence. Nous allons terminer là-dessus.

Nous allons préparer un rapport sur notre étude de l'industrie de l'acier, et si vous en voulez des exemplaires, nous vous en enverrons. Il faudra quand même un certain temps avant que le rapport soit traduit et expédié.

Merci beaucoup de vous être joints à nous aujourd'hui.

Nous allons suspendre la séance une minute, puis nous consacrerons cinq minutes aux travaux futurs du Comité. Ensuite, nous devons aller voter à la Chambre.

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>