CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

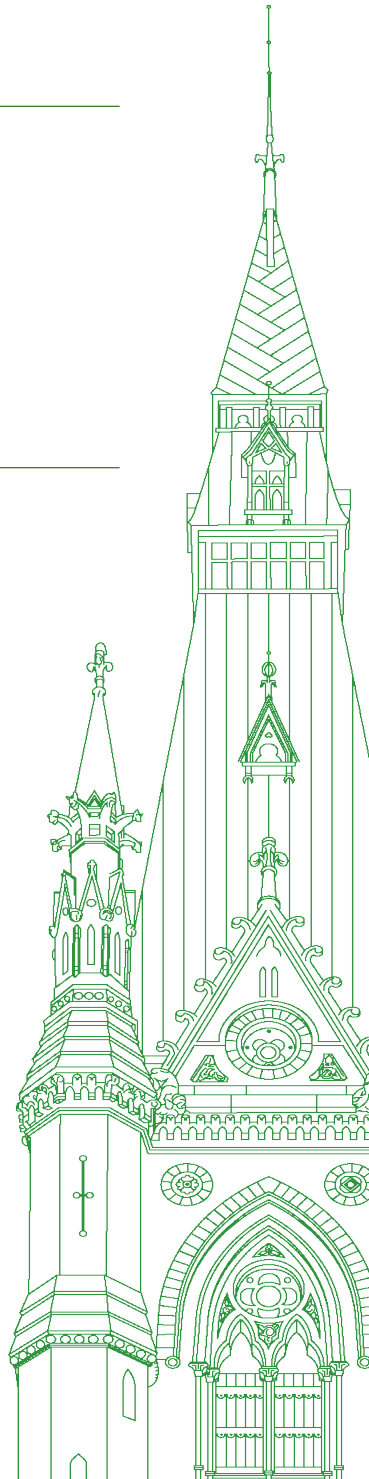
45e LÉGISLATURE, 1re SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 051

Le jeudi 29 octobre 2026



Présidente : Judy A. Sgro

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 29 octobre 2026

● (1535)

[*Traduction*]

La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)): Bonjour à tous. Bienvenue à la 51 e réunion du Comité permanent du commerce international.

Comme vous le savez tous, nous commençons une étude sur les manufacturiers canadiens. J'ai besoin de votre appui afin d'adopter un budget de 12 750 $ pour la réaliser.

Y a-t-il des questions ou des commentaires? Sommes-nous tous d'accord?

Des députés: D'accord.

La présidente: Merci beaucoup.

Je tiens à ce que vous sachiez que l'on envisage de demander à faire un déplacement, en tant que comité du commerce international, en Indonésie et à Singapour. Si certains d'entre vous ont des idées à ce sujet, ou qu'ils souhaitent ajouter quelque chose ou partager quoi que ce soit avec les responsables de la logistique afin que nous ayons le plus d'information possible, pourriez-vous nous le faire savoir ou en parler au greffier?

Allez-y, monsieur Simard.

[*Français*]

Mario Simard (Jonquière—Hébertville—Pays-des-Bleuets, BQ): Madame la présidente, je veux juste m'assurer de quelque chose. Pour que ce soit accepté par notre chef, il faut que ce soit hors des semaines parlementaires. Je voulais juste réitérer cette petite précision.

[*Traduction*]

La présidente: Vous devriez sans doute vérifier auprès de votre chef. Il nous faudra encore beaucoup de temps pour déterminer ce qu'impliquerait ce déplacement et si nous obtiendrons les ressources nécessaires. L'idée, c'est de permettre aux responsables de la logistique de savoir combien les billets et les séjours à l'hôtel coûteront afin qu'ils établissent un budget. Ils s'adresseront au Sous-comité des budgets de comité pour le faire approuver.

Si vous avez des idées à ce sujet, je vous invite à m'en faire part ou à les communiquer au greffier.

Allez-y, madame Kusie.

Stephanie Kusie (Calgary Midnapore, PCC): Je vous remercie, madame la présidente.

Je lance une idée aux membres du Comité. Étant donné que la vérificatrice générale a présenté ce matin un rapport sur le système de Gestion des cotisations et des recettes de l'Agence des services frontaliers du Canada, il faudrait peut-être faire venir le ministre ou de hauts fonctionnaires de l'Agence pour qu'ils réagissent au rapport de la vérificatrice générale.

Je vous laisse y réfléchir, les membres du Comité et vous.

Merci.

La présidente: Y a-t-il des commentaires à ce sujet?

Nous verrons ce qu'en penseront les membres. Merci.

Notre prochaine réunion aura lieu le 3 novembre, et nous poursuivrons l'étude sur les fabricants canadiens. À titre d'information, pour ce qui est de la nomination par décret, le greffier travaille encore à fixer une date. Ce sera peut-être le 3 ou le 17 novembre prochains. Nous attendons des confirmations. Le jeudi 5 novembre, étant donné la présentation du budget, il n'y aura pas de réunion.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le mardi 20 octobre 2026, celui-ci entreprend son étude de l'aide fédérale pour les activités de commerce international des fabricants canadiens.

Nous accueillons aujourd'hui, pour l'Institut canadien de la construction en acier, Amir Jamshidi, président-directeur général de Niik Steel, par vidéoconférence, et Rita Rahmati, directrice des affaires publiques, par vidéoconférence.

De l'Excellence in Manufacturing Consortium, nous accueillons Raf Khan, directeur des initiatives manufacturières.

De STC Manufacturier, nous accueillons Martin Ouellet, président-directeur général.

Bienvenue à tous. Je vous suis reconnaissante d'avoir pris le temps de vous joindre à nous aujourd'hui.

Nous allons donner la parole à Mme Rahmati et à M. Jamshidi.

Rita Rahmati (directrice, Affaires publiques, Institut canadien de la construction en acier): Madame la présidente, mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie de nous avoir invités.

Je suis accompagnée d'un des membres de notre conseil d'administration, Amir Jamshidi, président de Niik Steel, une entreprise située à Nanaimo, en Colombie-Britannique.

L'Institut canadien de la construction en acier représente l'industrie sidérurgique secondaire, y compris les transformateurs qui construisent les infrastructures essentielles en acier au Canada. Le secteur de la construction sidérurgique emploie directement près de 30 000 travailleurs, répartis de Terre-Neuve jusqu'à l'île de Vancouver. Au cours des deux dernières années, nos membres composent avec l'instabilité commerciale massive qu'engendrent les droits de douane injustifiés que les États-Unis imposent à l'industrie sidérurgique canadienne. Nous sommes reconnaissants au gouvernement de ce qu'il a fait pour soutenir l'industrie dans cette conjoncture tumultueuse, notamment grâce à des mesures déterminantes telles que la politique « Achetez canadien », la surtaxe sur les produits dérivés de l'acier et l'Initiative régionale de réponse tarifaire, qui aide des membres comme Niik Steel.

L'Institut est fortement favorable aux mesures commerciales stratégiques qui visent à réagir aux pratiques commerciales déloyales et à protéger l'industrie sidérurgique canadienne, y compris les producteurs. Parallèlement, les mesures commerciales doivent être revues régulièrement pour éviter qu'elles n'aient de conséquences imprévues pour les utilisateurs en aval. Certaines mesures récentes, y compris les contingents tarifaires, ont créé des problèmes d'approvisionnement majeurs pour l'industrie de la construction sidérurgique en général. Ces contingents sont en effet basés sur les volumes d'importation de 2024, qui ne correspondent ni à la demande actuelle, ni aux exigences relatives aux projets, ni à la capacité de production nationale, le tout exacerbé par le fait que Stelco laisse depuis quelque temps ses laminoirs écrouisseurs et ses galvaniseurs en veilleuse, ce qui réduit d'autant la disponibilité des produits d'acier concernés au pays.

Les membres transformateurs à travers le Canada continuent de rapporter qu'ils ont du mal à obtenir des produits essentiels, notamment la tôle d'acier et l'acier en bobine, dans les délais nécessaires à l'exécution des projets.

Je cède maintenant la parole à mon collègue Amir Jamshidi, qui vous donnera son point de vue en tant que propriétaire d'une entreprise qui est directement confrontée à ces problèmes.

Amir Jamshidi (président-directeur général, Niik Steel, Institut canadien de la construction en acier): Merci, madame Rahmati.

Comptant plus de 100 employés à son effectif, Niik Steel est l'un des plus grands transformateurs de produits sidérurgiques profilés de la région de Vancouver. Nous fabriquons l'acier qui structure des bâtiments: colonnes, poutres, charpentes contreventées, escaliers, plateformes. L'acier sert à construire des tours commerciales et résidentielles, des hôpitaux, des écoles, des installations communautaires et des logements à prix raisonnable ainsi qu'à réaliser des projets industriels. Nos activités visent surtout la Colombie-Britannique, mais nous avons parfois des projets dans Washington et en Alaska.

J'aimerais vous donner une idée de l'effet concret dans notre usine des problèmes dont Mme Rahmati a parlé.

La tôle d'acier et l'acier en bobine sont les produits que nous avons le plus de mal à obtenir. La tôle entre dans la fabrication d'à peu près tout ce que nous construisons. Une colonne ne peut pas sortir de nos ateliers sans sa plaque de base. Quand la tôle est en retard, tout le projet est sur la glace.

Dans le cas d'un transformateur de la Colombie-Britannique, le problème est encore pire. Les usines canadiennes se trouvent à des milliers de kilomètres de distance, de sorte que chaque tonne d'acier met des semaines à nous arriver tout en impliquant des coûts de fret sensibles. Les transformateurs de l'Ouest ont toujours pallié le problème avec de l'acier importé. Or, actuellement, les contingents à l'importation s'épuisent souvent dans les heures qui suivent leur autorisation, habituellement au bénéfice des plus gros acheteurs et négociants, qui sont en mesure de s'engager pour des volumes énormes en une seule journée. Les transformateurs comme nous ne peuvent pas faire le poids, alors soit nous payons les droits de douane supérieurs, soit nous attendons. Or, quand nos contrats prévoient un prix fixe, un calendrier fixe et une clause de dommages-intérêts fixés en argent, aucune de ces deux options n'est envisageable.

Je vais illustrer le problème par un exemple concret. Il y a un projet municipal qui vise trois tours et un centre communautaire. Lorsque nous avons signé le contrat, en décembre dernier, l'acier coûtait environ 60 ¢ la livre. En l'espace d'un an, compte tenu des droits de douane et des contingents tarifaires, le même matériau a atteint 1,32 $, soit plus du double. Par conséquent, l'une de ces trois tours est maintenant sur la glace. La demande pour cet immeuble est toujours là, mais à cause du prix actuel de l'acier, les travaux ont été interrompus.

Les transformateurs travaillent selon des contrats à prix fixe, habituellement sans clause d'indexation ni clause tarifaire pour se protéger. Les aciéries vendent leurs produits au prix courant, alors les augmentations de coûts nous sont automatiquement refilées. C'est nous qui les absorbons. Parallèlement, la pénurie de tôle et d'acier en bobine est bien réelle. Chaque retard se traduit pour nous par des risques commerciaux et juridiques, ce qui, au fil du temps, érode notre capacité concurrentielle alors que notre industrie perd déjà des plumes.

J'en viens ainsi à mon plus gros problème. Quand les propriétaires sont confrontés à des risques et à une instabilité aussi graves, ils n'attendent pas: ils revoient leurs plans afin d'utiliser d'autres matériaux. Or, une fois qu'un projet tourne le dos à l'acier, le travail en question ne revient pas par la suite. C'est une perte pour les transformateurs canadiens, c'est une perte pour les aciéries canadiennes et c'est une perte pour tous les travailleurs que les mesures sont censées protéger.

Merci. Je redonne la parole à Mme Rahmati.

● (1540)

Rita Rahmati: En conclusion, l'Institut canadien de la construction en acier recommande au gouvernement de se pencher sur la capacité de production nationale et le marché de la demande de la part des utilisateurs en aval afin de cerner les lacunes en cause, pour ensuite ajuster les niveaux des contingents tarifaires en fonction des besoins actuels du marché et en tenant compte des éventuelles exemptions pour les pays signataires d'accords de libre-échange.

Le Canada doit protéger son industrie sidérurgique contre la concurrence déloyale tout en faisant le nécessaire pour que les fabricants transformateurs aient l'assurance qu'ils arriveront à se procurer leurs intrants névralgiques, de manière à ce qu'ils mènent à bon terme les projets d'infrastructure dont le pays a besoin.

Merci. Nous serons heureux de répondre à vos questions.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Khan. Je vous en prie.

Raf Khan (directeur, Initiatives manufacturières, Excellence in Manufacturing Consortium): Madame la présidente, mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie de me donner la possibilité de témoigner aujourd'hui.

Je m'appelle Raf Khan et je suis directeur des initiatives manufacturières à l'Excellence in Manufacturing Consortium.

Travaillant avec plus de 18 000 fabricants qui comptent 700 000 employés, nous sommes le plus grand consortium manufacturier du Canada. Le secteur manufacturier emploie 1,8 million de Canadiens et il représente environ 10 % de notre PIB. Il se constitue en immense majorité de PME, qui comptent dans bien des cas parmi les principaux employeurs de leur région. Ces entreprises sont très compétentes et innovantes, mais elles manquent souvent de ressources pour étendre leurs activités sur le marché international. Cette réalité doit être au cœur de toutes les discussions sur la diversification de l'activité commerciale.

En me préparant pour aujourd'hui, j'ai parlé directement avec des fabricants, et les expériences qu'ils m'ont rapportées font ressortir trois messages.

Primo, il doit être plus facile pour les fabricants de chercher des débouchés à l'étranger. Il y a les accords commerciaux utiles que le Canada a signés et l'aide considérable d'organismes comme le Service des délégués commerciaux, Développement économique Canada et la Banque de développement, mais les petits acteurs ont parfois du mal à s'y retrouver dans les usages en matière de relations avec la clientèle, dans les marchés et dans les règlements qui ne leur sont pas familiers.

Un fabricant de Walkerton, en Ontario, envisage de se lancer dans les marchés latino-américains. Il a reçu de très bons renseignements du Service des délégués commerciaux, mais il a du mal à déterminer quelles entreprises ont besoin de ses produits spécialisés. Il a besoin d'un accompagnement direct pour faire le lien entre ses capacités de fabrication et les acheteurs qualifiés.

À l'Excellence in Manufacturing Consortium, nous nous y affairons au moyen d'Industry Connect, une initiative qui vise à accroître la visibilité des capacités de fabrication canadiennes et à faire découvrir des perspectives d'affaires aux entreprises. C'est particulièrement important dans des secteurs stratégiques comme la défense et l'aérospatiale, où les fabricants peuvent avoir les capacités, mais pas les certifications ou les relations nécessaires pour se lancer.

Secundo, la diversification requiert des mesures de soutien utilitaires et l'établissement de relations durables. Un fabricant dans le domaine de l'outillage et des systèmes d'automatisation industriels de London, en Ontario, s'est récemment taillé une place durable sur le marché européen grâce à ses relations d'affaires avec des multinationales qui menaient déjà des activités en Amérique du Nord, ce qui fait ressortir la possibilité de tirer parti des investissements étrangers au Canada afin de créer des débouchés à l'étranger pour les fournisseurs d'ici.

Un autre fabricant de London, pour sa part spécialisé dans l'équipement de levage industriel, s'est installé dernièrement en Allemagne. Il a embauché des employés sur place et il a expédié de l'équipement là-bas, mais il ne s'attend pas à ce que ses activités soient viables avant trois ans. Quand je lui ai demandé comment le gouvernement pourrait l'aider, sa réponse a été simple: de l'aide financière pour contrebalancer les dépenses initiales d'accès à un nouveau marché, notamment pour l'embauchage d'un vendeur là-bas, la mise en place de locaux à bureaux et l'établissement d'un plan de marketing. Ce serait un moyen d'atténuer les risques financiers qu'implique une expansion à l'étranger de manière donner à l'entreprise de meilleures chances de pérenniser ses activités là-bas.

Tertio, pour soutenir la concurrence à l'échelle mondiale, il faut d'abord avoir une base manufacturière solide au pays. À ce qu'ils nous disent, les fabricants redoutent de plus en plus les répercussions des restrictions du Canada relatives à l'importation d'acier. Il y en a un qui a expliqué se sentir pressé comme un citron: il doit composer à la fois avec le prix de l'acier, qui a quasiment doublé, et les lourds droits de douane que les États-Unis appliquent sur ses produits finis. Ses coûts de production grimpent alors même qu'il a de plus en plus de mal à faire face à la concurrence dans son plus grand marché d'exportation, et ces pressions se répercutent sur sa clientèle canadienne. Un fabricant d'emballages de la Colombie-Britannique a récemment exprimé des craintes semblables au sujet de matériaux essentiels qu'il est difficile de se procurer au pays. Ces exemples montrent pourquoi les politiques commerciales doivent tenir compte de l'ensemble de la chaîne de valeur manufacturière, de manière à soutenir les fabricants canadiens tout en préservant la capacité concurrentielle de ceux qui sont en aval.

Pour conclure, je veux formuler trois recommandations.

Premièrement, il faudrait soutenir les plateformes dirigées par l'industrie qui recensent les capacités de fabrication au Canada et qui et mettent les fabricants en relation avec des acheteurs qualifiés, de manière à combiner ces efforts avec ceux des délégués commerciaux et des organismes d'approvisionnement.

Deuxièmement, il faudrait mettre en place une initiative nationale coordonnée de diversification du commerce manufacturier qui réunirait le gouvernement, les associations de l'industrie et les fabricants dans le but d'apporter une aide directe et accessible aux PME qui se lancent dans un nouveau marché.

Troisièmement, il faudrait voir à ce que les politiques commerciales et industrielles améliorent la capacité concurrentielle et productive du secteur manufacturier canadien au pays.

Depuis près de 30 ans, l'Excellence in Manufacturing Consortium travaille aux côtés des fabricants partout au Canada en les aidant à consolider leurs activités et à rivaliser avec la concurrence ainsi qu'en leur faisant découvrir des perspectives d'affaires. Nous savons ce que leurs entreprises peuvent faire, mais aussi les obstacles qu'elles rencontrent. En travaillant main dans la main, l'industrie et le gouvernement seraient en mesure de bâtir une économie manufacturière plus solide et mieux connectée, une économie concurrentielle chez nous et mieux positionnée pour réussir à l'étranger.

Je vous remercie et je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

● (1545)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Khan.

Monsieur Ouellet, vous avez la parole pour cinq minutes.

[*Français*]

Martin Ouellet (président-directeur général, STC Manufacturier): Merci beaucoup, madame la présidente.

Mesdames et messieurs les membres du Comité, nous vous remercions de nous donner l'occasion de présenter la réalité de STC Manufacturier et des difficultés d'approvisionnement en acier satiné — aussi appelé « *galvanneal* » en anglais — auxquelles notre entreprise doit faire face.

STC Manufacturier fabrique des portes et des cadres d'acier. Nous sommes en activité depuis 1994. Notre siège social est situé au Saguenay, au Québec, et nous exploitons deux usines, une au Saguenay et une à Longueuil. Nous employons 70 personnes, réparties dans ces deux établissements.

Notre activité repose sur un accès régulier à l'acier nécessaire à la fabrication. La disponibilité de cette matière et la prévisibilité de son coût sont des conditions essentielles à la planification de la production et au respect de nos engagements envers nos clients.

Notre secteur est essentiel à la construction et à la fabrication de portes et cadres d'acier. Les portes et cadres d'acier coupe-feu sont des éléments incontournables dans la construction de bâtiments multilogements, commerciaux et institutionnels. Notre secteur contribue ainsi à la réalisation de projets qui répondent aux besoins des collectivités et aux normes de sécurité incendie des bâtiments.

STC Manufacturier est membre de l'Association canadienne des fabricants de portes d'acier, qui regroupe 17 membres au Canada, dont 11 en Ontario, 5 au Québec et 1 dans les Maritimes. Notre préoccupation s'inscrit donc dans une chaîne manufacturière canadienne qui dépasse les activités de notre seule entreprise.

Notre message, c'est que les fabricants canadiens doivent pouvoir compter sur un approvisionnement fiable en acier adapté à leurs besoins.

J'aimerais parler du retrait d'une source canadienne importante.

Nous nous présentons devant vous pour vous exposer un grave problème d'approvisionnement en acier satiné. Selon notre connaissance du marché, deux producteurs canadiens desservaient ce segment: ArcelorMittal Dofasco et Stelco.

Cleveland-Cliffs, société mère de Stelco, a confirmé en octobre 2026 la mise à l'arrêt pour une durée indéterminée des lignes de galvanisation de Stelco. Il s'agit de l'arrêt de ces activités, et non de la fermeture complète de l'entreprise. Cette décision fragilise une source d'approvisionnement importante pour les utilisateurs canadiens.

Pour STC Manufacturier, cette situation s'accompagne de deux préoccupations: une augmentation rapide du coût de l'acier et une menace...

[*Traduction*]

La présidente: Pardon, monsieur Ouellet.

Pourriez-vous ralentir un tout petit peu? Nos interprètes ont du mal à vous suivre.

Je vous remercie.

[*Français*]

Martin Ouellet: D'accord, excusez-moi.

Cette situation s'accompagne de deux préoccupations: une augmentation rapide du coût de l'acier et une menace sur la continuité de l'approvisionnement. Même lorsque nous sommes en mesure d'absorber un prix plus élevé, il faut encore pouvoir obtenir la matière première nécessaire à la production.

Je vais vous donner des exemples de hausses du prix de l'acier qu'il y a eu pour vous montrer concrètement ce qu'il se passe. Souvent, on se reporte à ça. Pour une feuille d'acier standard que nous payions 49,62 $ en mai, nous payons présentement 84 $. En janvier, nous allons la payer 98 $. Ce qu'implique cette estimation des coûts, c'est que, chaque fois que nous consommons 1 000 feuilles d'acier, ça nous coûte 34 450 $ de plus en raison du coût de l'acier. La consommation de 1 000 feuilles d'acier, ça semble gros, mais, pour nous, c'est deux jours de production. Donc, en deux jours, c'est 34 000 $ de plus de frais que nous avons à payer. Nous refilons la facture, mais ce n'est pas toujours facile de refiler la facture.

Il y a l'effet des droits de douane américains sur l'acier qui perturbe les débouchés des producteurs canadiens et ajoute des pressions sur l'ensemble de la chaîne. Pour les fabricants qui transforment cet acier au Canada, cette instabilité se répercute sur les possibilités d'approvisionnement et sur la prévisibilité des coûts. Notre préoccupation est que les difficultés du commerce international finissent par compromettre la disponibilité de la matière première dont nous avons besoin. Il y a aussi l'incertitude liée aux droits de douane que le Canada a imposés sur les importations. Beaucoup d'importateurs refusent présentement d'aller chercher de l'acier galvanisé, de l'acier satiné à l'extérieur du pays pour plusieurs raisons, notamment les coûts et les droits de douane qui s'appliquent.

Par ailleurs, l'acier galvanisé voyage difficilement en mer. Selon notre expérience, les bobines d'acier satiné sont sensibles à la corrosion lorsqu'elles sont exposées à l'humidité et à la condensation dans les cales des navires. L'importation comporte aussi un risque de recevoir de la matière endommagée, de subir des pertes ou de retarder la production. Trouver de l'acier à l'étranger ne garantit pas de le recevoir dans un état permettant son utilisation.

Le cumul des contraintes d'approvisionnement, la hausse des prix et l'incertitude liée aux droits de douane et aux transports compliquent nos achats, nos soumissions et notre production. Une pénurie pourrait aussi toucher les livraisons destinées aux projets de multilogements, aux projets commerciaux et aux projets institutionnels. Présentement, selon moi, nous sommes en perte de souveraineté concernant notre approvisionnement au Canada en acier satiné. La sécurité de l'approvisionnement des fabricants canadiens et la prévisibilité des règles commerciales devraient être au cœur de l'examen de cette situation.

Merci. Je suis désolé si j'ai pris trop de temps de parole.

● (1550)

[*Traduction*]

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Ouellet.

Passons maintenant aux questions.

Monsieur Guglielmin, vous avez la parole.

Michael Guglielmin (Vaughan—Woodbridge, PCC): Merci, madame la présidente.

Je remercie les témoins de leurs déclarations préliminaires. Avant d'être élu, j'ai passé ma carrière dans l'industrie des centres de services acier, alors j'entends beaucoup de consentements unanimes en ce qui concerne la pénurie de l'offre. C'est la même chose à peu près partout, surtout en ce qui concerne les produits enduits, mais maintenant aussi l'acier laminé à chaud.

Madame Rahmati, je vais commencer par vous. Nous savons que le prix de base de l'acier laminé à chaud et, ne nous le cachons pas, des produits enduits a plus ou moins doublé au pays depuis 12 mois, voire moins que ça. Les problèmes d'approvisionnement sont aussi sur toutes les lèvres. Constatez-vous ces problèmes d'approvisionnement et pensez-vous qu'ils mettent en péril les projets de vos membres?

Rita Rahmati: C'est indéniable. Des membres de partout au Canada nous en parlent, d'un océan à l'autre. Tout le monde subit ces problèmes. Je dirais que le prix de certains produits a carrément doublé en à peine six mois. Ce n'est même pas une année entière. Sur un an, la hausse est probablement encore plus marquée.

En tout cas, c'est ce que nous constatons, tant pour les produits pliés à froid que pour ceux qui sont laminés à chaud. Dans notre industrie particulière, la construction en acier, c'est le prix de la tôle d'acier et de l'acier en bobine qui pose le plus de problèmes, mais c'est aussi difficile sur le plan de l'approvisionnement.

Les prix ont tellement grimpé que certains de nos membres n'ont pas été en mesure de soumissionner pour des projets, et nous avons les mêmes échos du côté des entrepreneurs. D'autres témoins, dans d'autres secteurs, vous ont dit aujourd'hui qu'ils ont des problèmes semblables, avec des conséquences sur leur travail et leur capacité à mener les choses à bien.

Je pense que M. Jamshidi pourrait également parler d'autres projets qui ont aussi...

Michael Guglielmin: Y a-t-il un risque que les gens commencent à miser sur d'autres matériaux, en délaissant les produits de l'acier?

Rita Rahmati: Oui, c'est ce qui nous préoccupe à long terme, et j'entends par là d'ici un an ou deux. Les projets qui ont déjà été attribués se poursuivent dans l'ensemble tels quels s'il avait été convenu d'utiliser de l'acier, mais vu l'instabilité du prix et de la disponibilité de l'acier, nous craignons que les futurs contrats commencent à faire appel à d'autres matériaux.

Michael Guglielmin: J'aimerais parler un instant des contingents tarifaires. Je pense que nous sommes tous conscients de ce qui motive le gouvernement. Il y a un problème du fait que des pays, de mauvais joueurs, comme la Chine, font du dumping d'acier dans notre marché. Évidemment, en ce sens, nos aciéries doivent être protégées. Or, depuis très longtemps, il y a constamment une sorte de problème de capacité et, souvent, les centres de services et les fabricants canadiens se font dire les uns comme les autres de s'approvisionner à l'étranger. Un autre témoin, tantôt, a parlé des entreprises de la côte Ouest en expliquant qu'en raison de la distance entre les centres de l'industrie sidérurgique et la côte Ouest, elles comptent souvent sur les produits importés.

À ce que je comprends, le régime de contingents tarifaires qui a été mis en place est très complexe, et il y aurait des problèmes d'accès et de contingents qui s'épuisent dans les 30 minutes qui suivent leur autorisation. Je me demande simplement si vous pourriez me dire ce que vos membres vous disent à ce sujet.

● (1555)

Rita Rahmati: Nous représentons plus de 100 transformateurs, et pas le moindre de ceux avec qui j'ai parlé au cours des derniers mois a réussi à bénéficier du programme de contingents tarifaires pour obtenir de l'acier en exemption de droits. Je ne sais pas qui y arrive. Ce sont probablement les grands fabricants et les gros producteurs. Beaucoup de PME, les entreprises qui en ont le plus besoin, des entreprises canadiennes, sont incapables d'obtenir une part du contingent exempt de droits.

Michael Guglielmin: Pensez-vous qu'il y en a qui profitent du système en entreposant les produits en grande quantité, sous douane, pour ensuite les sortir dans les heures qui suivent l'autorisation des contingents?

Rita Rahmati: C'est exactement ce qu'on nous rapporte. On nous dit même qu'il y a eu un produit où le contingent a été entièrement épuisé en moins de 30 minutes.

Michael Guglielmin: Vous avez également dit dans votre déclaration préliminaire que les contingents tarifaires sont basés sur les niveaux d'importation de 2024, ce qui n'est vraiment pas suffisant compte tenu des volumes actuels et des attentes relatives à la production sur le marché en ce moment. Pensez-vous qu'il faudrait les revoir?

Rita Rahmati: C'est certain, puisque les chiffres pour 2024 ne correspondaient qu'à une seule année. Comme on le sait, la construction est un domaine où l'activité fluctue. Les besoins changent d'une année à l'autre. Depuis le début, nous disons qu'il faudrait se fonder au minimum sur la moyenne de quelques années. De plus, à l'heure actuelle, le gouvernement du Canada, et c'est formidable, investit davantage dans des projets d'envergure au Canada. Il y a le Bureau des grands projets. Beaucoup de chantiers seront lancés au cours des prochaines années, mais pour que ces chantiers se terminent à temps, il faudra que l'offre suffise à répondre à la demande.

Nous pensons que le chiffre doit être revu. Le marché a changé. Certaines aciéries ont dû fermer leurs portes ou apporter des changements temporaires. En plus, puisque Stelco abandonne le secteur sidérurgique, une révision complète s'impose dans le cas de l'acier.

Michael Guglielmin: De toute évidence, le fait que Stelco mette en veilleuse ses chaînes de production d'acier enduit aggrave le problème. Auriez-vous une recommandation à faire au gouvernement sur l'approche à adopter pour revoir les contingents tarifaires?

Rita Rahmati: Il faut travailler avec l'ensemble de l'industrie, y compris le secteur secondaire, sans s'en tenir au secteur primaire. Il faut se pencher sur la capacité totale au pays, par produit, puis sur la demande du marché, mais pas seulement la demande actuelle: celle qu'il y aura d'ici un an ou deux.

Si l'offre sur le marché national ne suffit pas à répondre à la demande dans le marché national, il faut alors soit hausser les contingents, soit envisager des exemptions, qu'elles soient temporaires ou à long terme.

Divers pays sont de bons partenaires commerciaux. Il y en a avec qui nous avons des accords de libre-échange. Je suis tout à fait d'accord pour dire qu'il ne faudrait pas ouvrir le marché à un pays qui fait du dumping d'acier, surtout pas à la Chine. Il y a une surtaxe chinoise, qui est à part des contingents tarifaires. On pourrait durcir les mesures à ce chapitre pour remédier au dumping d'acier, mais nous aurions intérêt à miser davantage sur les pays avec qui nous avons conclu un accord de libre-échange.

Michael Guglielmin: Monsieur Khan, [*difficultés techniques*].

La présidente: [*Difficultés techniques*] prochain tour.

Monsieur Naqvi, vous avez la parole.

Yasir Naqvi (Ottawa-Centre, Lib.): Merci beaucoup, madame la présidente.

Je tiens à remercier tous les témoins de leur présence et de leurs témoignages utiles.

Si j'ai présenté cette motion, c'était principalement dans le but d'entendre directement le point de vue du secteur manufacturier sur la meilleure façon de contribuer à la diversification des marchés, puisque le gouvernement canadien s'efforce de diversifier notre portefeuille commercial et d'explorer des marchés autres que les États-Unis et le Mexique.

Mes questions iront dans ce sens.

Je vais commencer par M. Khan.

Je vous remercie de votre témoignage et de vos recommandations. Je vous suis également reconnaissant de nous avoir rapporté ce que vous disent vos membres.

Voyons s'il est possible de tirer quelques détails au clair relativement aux trois choses dont vous avez parlé, et en premier lieu l'idée de faciliter la recherche de débouchés ou de nouveaux marchés à l'étranger. Je pense que vous avez mentionné un accompagnement direct dans le cadre d'un programme appelé « Industry Connect ». Je suppose que votre organisme s'en occupe.

Pouvez-vous nous expliquer en quoi consiste ce programme, comment il fonctionne et de quelle façon il aide les fabricants canadiens à accéder à de nouveaux marchés dans le monde?

Raf Khan: Bien sûr. Notre consortium met au point l'application « Industry Connect », qui permettra de répertorier les capacités de transformation des fabricants.

Pour qu'un fabricant vende ses produits ou même détermine qui pourrait s'en servir... Il ne s'agit pas seulement de comprendre ce qu'il vend. Les capacités de transformation, ce sont les divers types d'équipement, de technologies et de procédés qui sont employés pour faire quelque chose. Ce sont elles qui permettent d'ouvrir des perspectives à l'étranger ou auprès d'autres manufacturiers, puisqu'ils comprennent beaucoup mieux comment ils peuvent coopérer.

● (1600)

Yasir Naqvi: Avez-vous créé ce programme en réaction à ce que vous avaient dit vos membres? Est-il conçu pour fournir un service direct?

La deuxième partie de la question, la voici: quels sont vos indicateurs? Comment déterminez-vous si le programme atteint ses objectifs?

Raf Khan: Pour être honnête, l'application n'en est probablement qu'à ses premiers balbutiements. Nous venons de commencer le travail. Moins de 100 entreprises au Canada ont commencé à y inscrire des renseignements.

À long terme, l'indicateur ultime, ce sera le nombre d'entreprises qui obtiendront de nouveaux contrats grâce à cette plateforme.

Yasir Naqvi: D'accord.

Le deuxième point que vous avez soulevé concernait l'accompagnement direct en vue de pérenniser les relations et, si je ne m'abuse, la possibilité de faire des ventes sur place.

Là encore, du point de vue de votre organisme, de quoi s'agirait-il? Serait-ce une aide de l'État pour que les entreprises puissent embaucher des vendeurs? Les services des délégués commerciaux dans différents marchés ne suffisent-ils pas à fournir ce genre de services aux entreprises qui envisagent d'accéder à un nouveau marché?

Raf Khan: Déjà, je pense que le Service des délégués commerciaux fait vraiment de l'excellent travail. J'ai entendu beaucoup de bons commentaires de la part de certains membres au cours des derniers mois.

Tout revient au fait qu'il s'agit de petites entreprises qui ne savent pas par où commencer. Par exemple, nous aidons les fabricants à se lancer dans le domaine de la défense. Certains d'entre eux aimeraient faire la transition, mais c'est un processus très complexe. À vrai dire, les gens ne savent tout simplement pas par où commencer.

À long terme, nous aimerions qu'il soit possible de collaborer avec des organismes comme le Service des délégués commerciaux, Développement économique Canada, la Banque de développement du Canada et ainsi de suite, en nous concentrant en particulier sur l'aide aux petites entreprises.

Yasir Naqvi: Il s'agit d'offrir du soutien axé surtout sur les PME du secteur manufacturier.

Dans le contexte actuel, y a-t-il des marchés particuliers que le Canada devrait cibler et une approche que nous pourrions recommander au gouvernement d'adopter dans le cadre de la présente étude?

Raf Khan: Voilà une question difficile.

Le Canada a déjà des accords commerciaux. Nous ne disons pas qu'il faut en conclure davantage. Il s'agit plutôt de tirer parti de ceux qui sont déjà en vigueur. On pourrait envisager d'aller jusqu'à mettre en place un service de conciergerie pour aider les fabricants à déterminer les relations d'affaires qu'ils doivent établir dans les marchés étrangers.

Yasir Naqvi: Monsieur Ouellet, avez-vous quelque chose à dire sur ce que propose M. Khan? Quels types d'aides le gouvernement du Canada pourrait-il offrir aux fabricants canadiens pour les aider à accéder à de nouveaux marchés dans le monde?

[*Français*]

Martin Ouellet: Je n'osais pas prendre part à la discussion, mais c'est notre réalité de petit entrepreneur. Notre entreprise comprend 70 employés et nous avons un chiffre d'affaires d'à peu près 11 millions de dollars. Notre entreprise est quand même une moyenne entreprise, et non une très petite entreprise.

Effectivement, pour ce qui est de découvrir ou d'explorer de nouveaux marchés, nous sommes dans cette situation, ne serait-ce qu'au Canada, dans notre cas. Nous nous consacrons à temps plein à notre production et au service aux clients que nous avons présentement. Pour faire ça, ça nous prendrait des ressources de l'extérieur pour nous soutenir. C'est vraiment à cet égard que nous pourrions avoir de l'aide, surtout quand nous nous tournerons vers l'extérieur du pays. Je regarde des marchés comme l'Europe, mais, pour que je puisse me déplacer en Europe, il faut que mon équipe soit capable de nous soutenir et d'adapter les produits, parce que les produits ne sont pas les mêmes en Europe qu'au Canada et en Amérique. Il faut adapter les produits et ça prend toute une équipe qui est derrière ça pour nous soutenir en tant que PME.

Je pense que c'est sur ce plan que ça aurait le plus de retombées si l'aide gouvernementale était là pour nous soutenir, peut-être par les canaux dont M. Khan parlait [*difficultés techniques*], mais il faut soutenir les entreprises pour qu'elles puissent embaucher des ingénieurs, des techniciens et, aussi, des gens à l'étranger qui vont travailler pour nous, parce que nous devons nous déplacer et nous devons continuer de faire tourner l'entreprise chaque jour pour servir nos clients actuels. Nous ne pouvons pas moins servir nos clients actuels pour développer des nouveaux marchés. Donc, c'est notre réalité chaque jour [*difficultés techniques*] le faire, mais pour ce qui est des moyens, c'est plus difficile.

● (1605)

[*Traduction*]

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Simard. Allez-y, s'il vous plaît, pour six minutes.

[*Français*]

Mario Simard: Merci, madame la présidente.

Comme M. Ouellet est trop volubile, on va lui donner encore un peu de temps.

Dans votre déclaration d'ouverture, monsieur Ouellet, vous avez très bien démontré la situation dans laquelle vous êtes. Je comprends que la feuille d'acier satiné coûtait 49 $ au mois de mai, qu'aujourd'hui, elle coûte 84 $ et qu'au mois de janvier, elle coûtera 98 $. Ça veut dire que, d'ici le mois de janvier, si on fait la distinction entre mai et janvier prochain, le prix de vos intrants, de la feuille d'acier satiné, aura quasiment doublé. Je comprends donc très bien ce que ça représente sur deux jours pour vos coûts de production, et vous l'avez bien illustré.

Ce que je comprends, moi, c'est qu'il y a Stelco, présentement, qui fait ça au Canada, et que l'autre fabricant serait ArcelorMittal. Il n'y a pas d'autres sources d'approvisionnement pour vous.

Est-ce qu'il y a des sources d'approvisionnement aux États-Unis? Ces sources-là seraient, en quelque sorte, assujetties à des droits de douane. C'est ce que je comprends.

Martin Ouellet: C'est exact. Toutes les importations des États-Unis sont assujetties à des droits de douane, mais le prix de l'acier américain est beaucoup plus élevé que le prix de l'acier canadien dans la même catégorie d'acier. Donc, en plus de payer des droits de douane, nous paierions encore plus cher la livre d'acier.

Mario Simard: Je comprends d'une discussion précédente que nous avons eue ensemble que vous arrivez à vous approvisionner parce que vous êtes un joueur qui consomme beaucoup de feuilles d'acier. Donc, vous avez un historique là-dedans. Toutefois, un plus petit joueur qui a quand même besoin de cet acier satiné dans sa chaîne de production serait peut-être désavantagé par le manque d'offre qu'on voit présentement au Canada.

Martin Ouellet: C'est exact. Les petits joueurs et les joueurs qui consomment beaucoup vont chacun avoir un pourcentage de la tarte. Si la tarte est plus petite, il y a des gens qui vont avoir une part plus petite. Nous avons déjà des ententes signées, mais ce n'est pas le cas de tout le monde. Dans ce cas-là, il risque de manquer d'acier sur le marché.

Mario Simard: Je ne sais pas si vous avez cette information, mais, à l'heure actuelle, pour faire la distinction entre ce que produisait Stelco et ce que produit ArcelorMittal, quelle perte cela représente-t-il? Est-ce qu'on a perdu 50 % de la production?

Vous semblez m'indiquer que vous ne pouvez pas me dire ça.

Martin Ouellet: Je ne peux pas répondre à cette question. Je ne connais pas les volumes, mais, ce que je comprends, c'est que le volume de Stelco était plus important que celui d'ArcelorMittal.

Mario Simard: D'accord.

Donc, Stelco et ArcelorMittal doivent fournir de l'acier à l'ensemble du Canada, y compris ici.

Martin Ouellet: Oui.

Mario Simard: C'est la même chose.

Martin Ouellet: Il n'y a pas beaucoup de producteurs de portes et de cadres d'acier. Il y en a un à Edmonton, mais les producteurs de portes et cadres d'acier coupe-feu sont situés en Ontario et au Québec.

Mario Simard: Les producteurs sont en Ontario et au Québec.

Martin Ouellet: Les plus gros joueurs sont principalement en Ontario, mais il y a aussi de gros joueurs au Québec.

Mario Simard: C'est une réalité qui est plus locale. Donc, théoriquement, vous refilez le coût des intrants au suivant, comme vous venez de le dire, car vous n'avez pas le choix.

Est-ce que vous commencez déjà à voir des clients qui essaient de chercher des produits de remplacement aux portes d'acier ou qui diminuent leurs commandes?

Martin Ouellet: Oui, et ils vont considérer l'importation de portes et de produits finis d'autres pays, dont la Chine. La Chine produit des portes et elle en vend un peu en Colombie-Britannique, mais beaucoup aux États-Unis. Donc, les clients vont sûrement considérer ça. Ça va les pousser vers ça, parce qu'ils sont obligés de s'approvisionner.

Il faut comprendre que, s'il manque une porte coupe-feu dans un bâtiment, la porte n'ouvre pas. Que ce soit une école, un hôpital ou un bâtiment de quatre logements avec une cage d'escalier, si la porte coupe-feu n'est pas là, les résidants ne peuvent pas entrer dans la maison.

Mario Simard: Les normes de construction font que le produit que vous faites est essentiel. Dans un contexte où le gouvernement fédéral se lance dans une stratégie de construction massive par le truchement de Maisons Canada, vous devenez un joueur quand même essentiel.

Est-ce exact?

Martin Ouellet: Les cadres et les portes, c'est simple: c'est une porte dans un cadre. Toutefois, c'est essentiel pour la protection. C'est de la protection passive contre le feu, les incendies et leur propagation. Donc, s'il n'y en a pas, il n'y a pas de bâtiment. Dans la stratégie de développement visant à faire des multilogements pour que tout le monde ait un logement, les portes et les cadres d'acier sont essentiels.

● (1610)

Mario Simard: Selon ce que je comprends, il y a un autre défi. Vous n'en avez pas parlé, mais je veux quand même le soulever, parce que ça fait partie de l'ensemble des facteurs que le secteur manufacturier a à affronter. Il y a toujours le défi des travailleurs étrangers temporaires et du temps qui s'écoule lorsqu'on essaie de renouveler un permis.

Pouvez-vous nous dire quelques mots là-dessus?

Martin Ouellet: Ça s'ajoute aux autres éléments. Il y a eu la pandémie de COVID-19, la pénurie de main-d'œuvre liée à la baisse du nombre de travailleurs étrangers temporaires et les difficultés en lien avec le renouvellement des permis.

Maintenant, il y a l'augmentation du coût de l'acier. Donc, c'est sûr que, depuis quatre ou cinq ans, nous y goûtons sérieusement, dans notre domaine d'activité. La question des travailleurs étrangers temporaires est quelque chose qu'il faut régler rapidement. Il faut remettre ce programme en place pour nous aider et pour permettre aux entreprises de respirer.

Je crois que madame la présidente me fait signe.

[*Traduction*]

La présidente: On s'efforce d'accorder autant de temps à tout le monde afin que tous aient la possibilité de poser des questions, mais il ne reste que sept secondes.

Je ne pense pas que vous puissiez poser une question, monsieur Simard. Vous êtes bon là-dedans, mais je doute que vous y arriviez en sept secondes.

Passons à Mme Kronis. Vous disposez de cinq minutes.

Tamara Kronis (Nanaimo—Ladysmith, PCC): Merci beaucoup. Je suis heureuse d'être ici aujourd'hui.

J'ai été ravie d'apprendre que M. Jamshidi allait être des nôtres. Niik Steel est un exemple formidable, car c'est un grand employeur de ma circonscription, Nanaimo—Ladysmith, et ses employés sont vraiment dévoués et dynamiques.

C'est toujours un plaisir pour moi de passer du temps en sa compagnie. L'une des choses que j'admire tout particulièrement chez Niik Steel, c'est que l'entreprise fait une utilisation très judicieuse de la technologie et qu'elle fait des investissements très réfléchis à la fois en matière de technologie et d'équipement afin d'améliorer la productivité, et ce, d'une manière qui vise toujours à créer plus d'emplois dans notre région.

Je tiens à remercier chaleureusement M. Jamshidi des efforts qu'il a déployés afin de m'expliquer que les difficultés qu'éprouvent les transformateurs d'acier en aval ne concernent pas uniquement l'accès à de nouveaux marchés, mais qu'elles découlent en fait d'un ensemble complexe de problèmes interdépendants qui sont associés à l'offre et à la demande.

J'espère, monsieur Jamshidi, que vous pourrez nous expliquer pourquoi les effets des problèmes liés à l'approvisionnement en acier et des contingents tarifaires se font sentir davantage dans l'Ouest canadien que dans d'autres régions du pays.

Amir Jamshidi: Merci beaucoup, madame Kronis. Je vous suis reconnaissant de votre commentaire. C'est toujours un plaisir de discuter avec vous des difficultés auxquelles nous nous heurtons au quotidien.

Lorsque les contingents tarifaires ouvrent au début du trimestre, ils sont utilisés en quelques minutes ou en quelques heures. Ce sont les négociants qui sont assujettis aux contingents, pas nous, les transformateurs. En fait, les transformateurs, les entreprises qui construisent les infrastructures canadiennes, n'ont pas accès à des produits importés à prix concurrentiel en l'absence d'offre intérieure. Par conséquent, les délais de mise en production sont plus longs, les coûts sont plus élevés et la compétitivité diminue par rapport aux transformateurs américains, car leur accès à l'acier est plus fiable.

Ces problèmes sont particulièrement graves dans l'Ouest canadien et en Colombie-Britannique, où les contraintes d'approvisionnement et les goulots d'étranglement dans le transport mettent en péril de grands projets.

Nous voulons être clairs. Nous soutenons la production d'acier au Canada. Notre industrie a besoin d'un secteur sidérurgique national fort, mais les politiques actuelles nuisent involontairement aux fabricants et aux transformateurs en aval. Si nous n'agissons pas, le travail, le Canada continuera de perdre du travail, des emplois et des employés dans le secteur de la transformation, au profit d'autres pays.

Tamara Kronis: Merci beaucoup de souligner ce fait.

Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur l'importance des relations avec nos voisins du Sud en Colombie-Britannique — ou sur tout autre sujet qui vous semble pertinent — ainsi que sur les relations avec nos partenaires asiatiques? En effet, une des particularités de la vie dans l'Ouest, c'est la distance considérable qui nous sépare de Hamilton. Il faut compter une journée en voiture pour se rendre presque jusqu'en Californie, mais il faut quatre ou cinq jours pour traverser le pays jusqu'au centre du Canada.

Pouvez-vous nous parler de l'incidence de cette réalité sur l'économie et sur les routes commerciales vers l'Asie?

Amir Jamshidi: Oui. Comme je l'ai mentionné dans ma déclaration, la Colombie-Britannique a toujours eu accès à de l'acier importé. Depuis la mise en place des contingents tarifaires et des limites, nous n'avons plus cette possibilité. Ce qui se passe ici, c'est que le coût de l'acier augmente. Le prix de la matière première augmente quand nous en faisons l'acquisition. C'est nous, les transformateurs, qui doivent absorber ces coûts. À défaut de quoi, nous sommes assujettis à des dommages-intérêts prédéterminés, il ne faut pas l'oublier.

Je vais vous donner un exemple. Je pense que nous avons déjà parlé du projet du 937, rue View, à Victoria. C'est un projet de logements abordables d'environ 200 unités. Depuis plus de deux ans, nous travaillons avec ce promoteur qui a fait le choix délibéré d'avoir recours aux services d'une entreprise canadienne. Il aurait pu s'adresser à une entreprise chinoise, mais il a préféré que le travail soit fait au Canada et il a embauché un fabricant de la région, c'est-à-dire nous.

Depuis, le promoteur a fait face à une hausse faramineuse des coûts de près de 2 millions de dollars à cause des droits de douane et de l'escalade des prix. À cela s'ajoute le fait qu'il est impossible de savoir avec certitude quand les matériaux arriveront. Le financement pour les logements abordables est fixe et les marges sont très minces, et il n'y a pas de latitude pour absorber une telle augmentation des coûts. Si les livraisons n'arrivent pas à temps, nous, les transformateurs, sommes assujettis à des dommages-intérêts prédéterminés pour des retards dont nous ne sommes pas responsables.

Imaginez que vous vouliez vous approvisionner en acier dans l'Est du pays alors qu'aucune date n'est établie. Cela prend des mois. Comme vous l'avez signalé à juste titre, la distance entre Vancouver et la Californie est beaucoup plus courte que celle qui sépare Vancouver et l'Ontario.

● (1615)

Tamara Kronis: Vous avez dit que...

La présidente: Je suis désolée, madame Kronis, mais votre temps de parole est écoulé.

Tamara Kronis: Merci.

La présidente: Madame Lapointe, vous avez la parole.

[*Français*]

Linda Lapointe (Rivière-des-Mille-Îles, Lib.): Merci beaucoup, madame la présidente.

Je remercie les témoins d'être avec nous aujourd'hui.

Je vous remercie, messieurs Ouellet et Khan, et je remercie les témoins qui sont avec nous en mode virtuel.

Monsieur Ouellet, vous avez dit tantôt que vous fabriquiez des portes et des cadres d'acier. On comprend que, s'il n'y a pas de porte, il n'y a pas de bâtiment. Vous avez parlé tantôt de mesures d'aide fédérales.

Concernant l'aide gouvernementale envisagée, vous avez dit qu'il faudrait que ça vous aide à embaucher des ingénieurs et des techniciens pour vous aider à mettre au point des produits et à les exporter.

J'aimerais que vous nous parliez de la façon dont vous verriez cela, directement.

Martin Ouellet: Je voulais justement en parler avec M. Naqvi après la rencontre.

Pour mettre au point un nouveau produit, et même pour vendre nos produits existants à l'extérieur, nous devons toujours nous adapter en ce qui concerne l'aspect technique. Dans notre cas, il faut obtenir des certifications coupe-feu, et, pour plusieurs entreprises, il y a d'autres règles à respecter. Par exemple, nous vendons des produits à Halifax, et les règles y sont différentes, car les produits doivent résister aux ouragans. Il faut donc adapter nos produits relativement à ça.

Pour que nous puissions vendre nos produits à l'extérieur, ça prend des ingénieurs et des techniciens. Ça prend des gens qui font la mise en marché, qui vont aller apprendre ce qui se fait ailleurs et qui vont ensuite rapporter l'information à l'usine pour que nous puissions adapter nos produits et les faire certifier. Il y a beaucoup de choses à faire. Ça semble facile, et on pourrait dire qu'on a juste à aller vendre les produits en Europe, mais c'est beaucoup plus difficile que ça, et ça prend beaucoup plus de temps.

À la limite, on peut rêver, mais nous pourrions avoir droit à de l'aide financière que nous pourrions commencer à rembourser trois ou quatre ans plus tard sur les redevances de notre marché, des marchés supplémentaires qui auront été développés. Ce serait à coût nul, au début, pour nous. Nous prendrions le risque avec le gouvernement, mais nous pourrions rembourser l'aide financière trois ou quatre ans plus tard.

Même quand il s'agit d'un client local, ça prend deux ou trois ans avant qu'on puisse développer le marché et qu'il y ait une rentabilité adéquate. On pourrait dire qu'il y a de l'aide gouvernementale pour engager du personnel et soutenir ce personnel, mais que, dans trois ans, il faudra commencer à rembourser cette aide sur les ventes supplémentaires qui seront faites dans le cadre de cette exportation.

Ce type de programme pourrait être intéressant pour les entreprises, et je crois que les gens seraient beaucoup plus intéressés, dans cette optique. Chaque jour, il faut faire tourner notre entreprise et, en plus, développer des marchés. Pour les petites ou moyennes entreprises, ou PME, ça demande beaucoup d'énergie, et il faut donc aller chercher des choses à l'externe.

Linda Lapointe: D'après ce que je comprends, vous avez de la difficulté en ce qui concerne l'approvisionnement en produits de base et en ce qui concerne le recrutement de la main-d'œuvre, les prix et toute l'incertitude qu'on vit.

Martin Ouellet: Nous en avons plein nos bottes chaque jour.

Linda Lapointe: J'ai beaucoup de sympathie pour vous, sincèrement. J'ai été entrepreneure et...

Martin Ouellet: Je ne changerais pas d'emploi, mais il y a beaucoup de risques. Il y a beaucoup d'incertitude présentement, depuis que notre voisin du Sud joue à des jeux.

Nous voulons continuer nos activités, et nous voulons nous développer. Je pense que c'est important de vouloir se développer. Moi, je fais ça pour augmenter le produit intérieur brut,ou PIB, du pays.

● (1620)

Linda Lapointe: On construit des maisons. Donc, il faut mettre des portes.

Martin Ouellet: Il faut mettre des portes, mais on construit des entreprises et on veut participer à la croissance économique du pays.

Linda Lapointe: Vous avez dit tantôt que votre entreprise a ouvert ses portes en 1994.

Martin Ouellet: Oui, c'était en 1994. J'ai racheté l'entreprise familiale en 2018. Mes enfants vont prendre la relève dans quelques mois, et je vais continuer à travailler avec eux. Nous voulons continuer à nous développer dans ce domaine.

Linda Lapointe: Tantôt, vous avez dit que, si vous envoyiez vos produits comme l'acier satiné à l'extérieur, il y aurait des risques de rouille en raison du transport en bateau.

Martin Ouellet: Dans la cale d'un bateau, ce n'est pas la même chose que dans un conteneur. On peut le transporter en conteneur beaucoup plus facilement. Il y a beaucoup moins de risques, mais, dans une cale de bateau, c'est plus humide. Ce n'est pas la même chose.

Linda Lapointe: D'accord, merci.

Monsieur Khan, ma prochaine question s'adresse à vous.

Vous avez parlé de l'automatisation. Si vous voulez que l'automatisation de votre production se fasse, il faut former les travailleurs.

Le soutien fédéral permet-il de bien combiner l'achat de l'équipement, l'intégration et la formation?

[*Traduction*]

La présidente: Veuillez répondre brièvement.

Raf Khan: Sauf erreur de ma part, votre question porte sur la formation nécessaire en matière d'automatisation.

C'est un gros problème à l'heure actuelle, parce que les fabricants mettent rapidement en œuvre l'automatisation et la robotique afin d'améliorer leur productivité, mais bien franchement, la formation fait défaut. Le risque existe bel et bien, car il faut procéder rapidement au perfectionnement des compétences de notre main-d'œuvre pour répondre aux besoins du secteur.

La présidente: Je dois vous interrompre, monsieur Khan. Merci. Le temps est écoulé.

Monsieur Simard, vous avez deux minutes.

[*Français*]

Mario Simard: Merci beaucoup, madame la présidente.

Monsieur Ouellet, vous avez bien fait remarquer que, dans la chaîne d'approvisionnement qui vise à construire plus de logements, vous devenez un élément stratégique. Je sais que ça va probablement figurer dans notre rapport.

On a parlé de la situation en ce qui concerne les travailleurs étrangers temporaires, ce qui est un de vos problèmes. Je pense que le gouvernement arriverait à faciliter la vie du secteur manufacturier simplement en réduisant les coûts et les délais d'attente lorsque vous faites des demandes de permis. Je pense que vous êtes aussi d'accord sur cette observation.

Voici ce que j'aimerais savoir. Au fond, ce qu'on a à faire, présentement, c'est de s'assurer que vous surmontez la crise. Peut-être que les choses vont se stabiliser. Le gouvernement est en discussion avec Stelco pour voir ce qui peut être fait.

Quelles mesures à court terme peuvent vous aider à surmonter cette crise?

Relativement aux coûts des intrants et à la difficulté d'exporter des produits aux États-Unis, quelles mesures à court terme pourraient vous aider?

Nous avons déjà proposé une forme de subvention salariale, parce que nous avons vécu une crise semblable lors de la pandémie de COVID-19. Cela pourrait-il vous donner un coup de main?

Martin Ouellet: La subvention salariale pourrait certainement nous donner un coup de main, mais, pour ce qui est des intrants, il faut trouver d'autres sources d'approvisionnement. Le gouvernement fédéral pourrait peut-être nous aider à trouver d'autres sources d'approvisionnement. Il pourrait les mettre en place et soutenir ça. À la limite, il pourrait enlever les droits de douane sur l'acier satiné qui arrive des États-Unis. Nous paierions plus cher, mais, au moins, nous n'aurions pas à payer des droits de douane de 50 % là-dessus.

Mario Simard: Vous n'auriez pas de droits de douane à payer.

Martin Ouellet: C'est exact. Je parle des contre-mesures tarifaires.

Mario Simard: Il s'agirait d'enlever les contre-mesures tarifaires sur l'acier satiné.

Martin Ouellet: Si on a vraiment un problème sur le plan de l'approvisionnement, on peut trouver d'autres sources. L'entreprise Stelco dit qu'elle ne fait pas d'argent avec sa production d'acier satiné, mais elle ne veut pas la vendre. C'est bizarre.

[*Traduction*]

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. McKenzie, qui a trois minutes, puis à Mme Acan, qui aura elle aussi trois minutes. Cela mettra fin à cette série de questions.

David McKenzie (Calgary Signal Hill, PCC): Merci, madame la présidente.

Vous avez toute ma sympathie, madame Rahmati et monsieur Jamshidi. Je n'envie pas la situation que vous avez décrite et dans laquelle vous menez vos activités commerciales.

Au sujet des contingents tarifaires, j'aimerais savoir comment on pourrait déterminer à quoi ressemblerait la voie à suivre. Il me semble que vous en avez parlé, madame Rahmati, et que vous avez dit que ces contingents sont établis d'après les statistiques d'importation de 2024.

Avez-vous entrepris des pourparlers avec des instances fédérales autres que le présent comité afin d'établir clairement que vous subissez ce genre de pressions et que votre situation est très peu enviable? Participez-vous à ce genre de discussions et est-ce que le gouvernement vous écoute?

● (1625)

Rita Rahmati: Absolument, nous participons à des discussions. Il faut savoir que les problèmes se sont aggravés au cours des derniers mois. Nous étions à Ottawa la semaine dernière, et nous avons rencontré des députés de votre caucus ainsi que des représentants du gouvernement. Nous avons parlé de ces problèmes. L'équipe de Janice Charette est au courant. Finances Canada aussi est au courant.

J'espère que nous aurons un répit dans les prochaines semaines ou les prochains mois. Nous en avons besoin très bientôt pour réussir à signer des contrats et pour garantir les emplois de nos travailleurs.

David McKenzie: S'il y a une augmentation des contingents, vous attendez-vous à ce que les produits viennent surtout des États-Unis?

Nous avons évoqué le fait que la Chine vend de l'acier à un prix inférieur à son coût de production, ce qui préoccupe beaucoup de gens. De manière générale, il s'agit d'une pratique commerciale destructrice. Est-ce que vous vous approvisionneriez davantage auprès des États-Unis?

Rita Rahmati: Traditionnellement, les États-Unis ont été l'un de nos principaux fournisseurs pour de nombreux produits essentiels. Certaines sources ont rapporté aujourd'hui que la moitié des importations d'acier galvanisé vient toujours des États-Unis, malgré, je crois, la hausse... On parle des neuf derniers mois, mais je crois qu'en dépit des droits de douane de 50 % qui sont en vigueur actuellement, nous continuerons de nous approvisionner aux États-Unis. Étant donné que les droits de douane sont beaucoup plus élevés maintenant, peut-être que d'autres fournisseurs se manifesteront. Il y a d'autres pays avec lesquels nous avons conclu des accords de libre-échange et auprès desquels nous pourrions nous approvisionner; il y a de nombreuses options à part la Chine.

David McKenzie: S'agirait-il de pays asiatiques? Y a-t-il des pays que vous considérez en particulier?

Rita Rahmati: Il y a la Corée du Sud, Taïwan et l'Allemagne. Il y a aussi quelques autres pays.

Amir, y a-t-il des pays que vous souhaitez mentionner en particulier?

Amir Jamshidi: Il y a des pays européens, l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Je crois que n'importe quel pays avec lequel nous avons conclu un accord de libre-échange pourrait assurément nous aider à pallier la pénurie actuelle.

David McKenzie: Merci beaucoup.

Monsieur Ouellet, il me reste à peine quelques secondes.

Ai-je bien compris que l'acier galvanisé produit par Stelco est maintenant un produit qui pourra difficilement...? Si c'est bien ce que j'ai compris, envisagez-vous d'autres sources d'approvisionnement?

[*Français*]

Martin Ouellet: Stelco a mis fin à sa production d'acier galvanisé. En fait, il ne s'agit pas de l'acier galvanisé. Il ne faut pas confondre l'acier galvanisé et l'acier satiné. Ce qui est argent, c'est l'acier galvanisé, mais, ce qui a un fini satiné, c'est l'acier satiné. C'est la production d'acier satiné qui a été mise à l'arrêt.

[*Traduction*]

La présidente: Madame Acan, vous avez trois minutes.

Sima Acan (Oakville-Ouest, Lib.): Merci, madame la présidente.

Je remercie tous les témoins qui se sont joints à nous aujourd'hui.

Monsieur Khan, l'EMC travaille directement avec les fabricants pour accroître leur productivité, former leur main-d'œuvre et les aider à adopter de nouvelles technologies, ce qui est essentiel pour soutenir la concurrence au pays et à l'étranger. Votre travail vous donne un point de vue précieux sur les avantages pratiques qui découlent du soutien offert aux entreprises par le gouvernement.

Je voudrais d'abord parler de l'accès aux marchés internationaux. Les accords commerciaux sont porteurs de possibilités, mais les entreprises doivent être en mesure d'en tirer parti. Le gouvernement fédéral en a fait une priorité.

D'après le travail effectué par EMC auprès des fabricants, comment évaluez-vous si ceux-ci tirent parti des accords commerciaux dont le Canada est signataire? Quelles sont vos constatations?

Raf Khan: Je pense que certains fabricants en tirent parti, mais pas en nombre suffisant du côté des petites entreprises. Comme je l'ai dit dans ma déclaration liminaire, pour ces entreprises, il est difficile de savoir quelles sont les ressources à leur disposition et même, parfois, par où commencer.

Comme je l'ai dit, il y a d'excellents programmes, mais je pense qu'il faut faire un effort particulier pour aller à la rencontre des fabricants là où ils en sont et créer des moyens pour faciliter leur participation.

Sima Acan: Que nous recommanderiez-vous de faire pour aborder ces entreprises? Faudrait-il passer par des associations corporatives locales ou par notre site Web? Que recommanderiez-vous?

Raf Khan: Je vous recommanderais de rassembler les organisations principales — dont les délégués commerciaux, Exportation et développement Canada et la Banque de développement du Canada — ainsi que des organismes provinciaux et même municipaux.

Il y a beaucoup d'occasions à saisir et de ressources qui peuvent être utilisées, mais je pense qu'il faut surtout veiller à les présenter d'une manière compréhensible pour les fabricants.

Sima Acan: C'était ma deuxième question, en fait. Avant de passer à cela...

Les gouvernements fédéral et provinciaux offrent divers programmes, et même des programmes de soutien régionaux, pour les fabricants qui souhaitent percer un nouveau marché d'exportation. À part trouver les programmes de soutien, dans quelle partie du système est-il le plus difficile de s'y retrouver? Que feriez-vous pour simplifier le processus?

Raf Khan: À mon avis, les renseignements fournis par les délégués commerciaux sur le terrain sont extrêmement utiles et fournissent beaucoup d'informations, mais il faut faire le lien avec les occasions d'affaires. C'est là que se situe la lacune en ce moment. Les délégués commerciaux ne sont d'aucune aide pour identifier où se situe parfois ce [*difficultés techniques*].

● (1630)

La présidente: Merci beaucoup pour vos précieuses observations. Nous vous en sommes très reconnaissants et nous savons que vous traversez une période difficile. Nous vous écoutons tous et nous essayons de trouver des solutions pour vous aider. Je vous remercie d'avoir comparu ici aujourd'hui.

Nous allons suspendre la séance un instant pour accueillir les témoins suivants.

● (1630)

_____(Pause)_____

● (1635)

La présidente: Nous reprenons la séance.

Pour la deuxième heure de notre réunion, nous accueillons le président de Linamar Agriculture, Kurt Buehler, qui représente l'Association of Equipment Manufacturers et qui participe par vidéoconférence. Nous recevons, en personne, Fiona Cook, directrice exécutive de l'Association canadienne des fonderies. Enfin, Rosalie Forgues, économiste principale de Québec International, se joint à nous par vidéoconférence.

Bienvenue à tous.

Je dois rappeler aux témoins que les membres du Comité peuvent poser des questions en français ou en anglais. Si vous avez besoin de l'interprétation, veuillez prendre un moment pour préparer votre oreillette. Tout le monde a son casque d'écoute, alors tout devrait bien aller.

Nous allons commencer par la déclaration liminaire de M. Buehler. Vous avez la parole pour cinq minutes.

Kurt Buehler (président, Linamar Agriculture, Association of Equipment Manufacturers): Merci.

Madame la présidente, mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie de m'avoir invité à comparaître devant vous aujourd'hui au nom de l'Association of Equipment Manufacturers, ou AEM.

Je m'appelle Kurt Buehler. Je suis le président de Linamar Agriculture. Je comparais en ma qualité de membre du conseil d'administration du secteur agricole de l'AEM.

L'AEM représente plus de 1 100 fabricants et fournisseurs d'équipement dans les secteurs de l'agriculture, de la construction, de la foresterie, de l'exploitation minière et des services publics. Au Canada, notre industrie soutient plus de 147 000 emplois, apporte une contribution d'environ 24 milliards de dollars par année à l'économie et génère 54 milliards de dollars en ventes et en exportations. Nos membres fabriquent l'équipement qui permet de construire des routes, des maisons, des ports, des infrastructures énergétiques et des projets d'exploitation de minéraux critiques, ce qui fait de cette industrie un contributeur essentiel à la croissance économique et à la productivité du Canada.

Aujourd'hui, j'aimerais vous faire part de trois observations.

Premièrement, l'AEM appuie les efforts visant à accroître les débouchés sur les marchés mondiaux pour les fabricants canadiens. Parallèlement, nous estimons que la diversification des échanges commerciaux et des relations commerciales solides en Amérique du Nord doivent aller de pair.

Les États-Unis demeureront le marché prioritaire des fabricants canadiens d'équipement non routier. Depuis la signature du Pacte de l'automobile en 1965, il y a eu une grande intégration de nos chaînes d'approvisionnement, les composants traversant souvent la frontière plusieurs fois avant l'assemblage final. Il est donc essentiel que l'ACEUM soit robuste et prévisible pour offrir aux fabricants la certitude dont ils ont besoin pour prendre des décisions à long terme concernant les investissements et les emplois ici, au Canada.

Par ailleurs, le réseau croissant d'accords commerciaux conclus par le Canada crée, pour les fabricants, des occasions d'accéder à de nouveaux marchés. Il faudrait maintenant chercher à aider un plus grand nombre d'entreprises canadiennes à transformer cet accès au marché en réussite commerciale.

Le gouvernement et l'industrie peuvent travailler ensemble dans le cadre de missions commerciales coordonnées. Ils peuvent aussi offrir une aide pratique à l'exportation et déployer des efforts continus pour s'attaquer aux obstacles réglementaires et non tarifaires. Les investissements dans les infrastructures propices au commerce sont aussi importants pour que les produits canadiens puissent se rendre jusqu'aux clients de manière efficace et fiable.

Deuxièmement, nos chances de réussite à l'échelle internationale sont étroitement liées à notre compétitivité ici, au pays.

La fabrication d'équipement moderne est de plus en plus une fabrication de pointe. L'automatisation, les technologies de précision, les données et les nouveaux processus de production changent non seulement l'équipement que nous produisons, mais aussi la façon dont nous le produisons. Le Canada a l'occasion de miser sur sa solide base manufacturière en créant un environnement qui encourage les entreprises à continuer d'investir dans les installations, la machinerie, l'innovation et la technologie.

Les gens sont importants, eux aussi. Notre secteur emploie des ingénieurs, des gens de métiers spécialisés, des techniciens, des machinistes, des soudeurs et des mécaniciens. Nous saluons les efforts qui visent à améliorer les programmes d'apprentissage, l'apprentissage intégré au travail et la formation dirigée par l'industrie, ainsi que les programmes d'immigration qui aident à remédier aux véritables pénuries de main-d'œuvre qualifiée.

Nous encourageons également la collaboration continue entre le gouvernement et les fabricants en ce qui concerne la politique réglementaire, afin d'élaborer des politiques publiques rigoureuses et d'offrir aux entreprises la prévisibilité qui leur est nécessaire pour investir et innover.

Troisièmement, nous croyons que le Canada peut soutenir une industrie nationale dynamique de l'acier et de l'aluminium tout en veillant à ce que les fabricants canadiens demeurent concurrentiels à l'échelle mondiale. Nos membres sont attachés aux fournisseurs canadiens solides et fiables, mais la fabrication d'équipement peut exiger des qualités, des caractéristiques, des composants ou des quantités qui ne sont pas toujours offerts ici.

C'est un domaine où l'équilibre est important. Les mesures commerciales devraient protéger les producteurs canadiens contre les pratiques commerciales déloyales tout en tenant compte des besoins des fabricants en aval qui emploient des Canadiens, qui investissent dans les collectivités et qui sont en concurrence avec d'autres sur le marché mondial pour attirer des clients.

Lorsqu'il n'y a pas d'option commercialement viable au pays, des programmes de remise transparents et rapides peuvent contribuer à l'atteinte de cet équilibre. Continuer de consulter nos producteurs et nos fabricants peut aider à réduire au minimum les effets imprévus ailleurs dans la chaîne d'approvisionnement canadienne.

● (1640)

Les fabricants d'équipement canadiens veulent continuer à construire ici, à investir ici et à exporter de l'équipement fabriqué ici à des clients du monde entier. Des relations commerciales nord-américaines solides et prévisibles, un environnement concurrentiel pour les investissements dans le secteur manufacturier et des efforts concrets pour diversifier nos échanges commerciaux internationaux peuvent tous contribuer à l'atteinte de cet objectif.

L'AEM est impatiente de continuer à travailler de manière constructive avec les parlementaires pour soutenir le secteur manufacturier canadien, les travailleurs canadiens et les collectivités qui font croître notre industrie.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Buehler.

Madame Cook, vous avez un maximum de cinq minutes.

Fiona Cook (directrice exécutive, Association canadienne des fonderies): Merci, madame la présidente et mesdames et messieurs les membres du Comité. C'est un plaisir de participer à cette importante étude sur la diversification des échanges commerciaux et la compétitivité du secteur manufacturier canadien.

Je comparais aujourd'hui au nom de l'Association canadienne des fonderies. Notre organisation est le porte-parole national de l'industrie canadienne de la fonderie.

Le secteur canadien de la fonderie est un maillon essentiel de la chaîne d'approvisionnement du secteur manufacturier du pays. Nos entreprises transforment l'acier, l'aluminium et d'autres métaux en pièces coulées et en composants techniques utilisés dans les secteurs de l'automobile, de l'aérospatiale, de la défense, de la construction navale, de l'agriculture, de l'exploitation minière, de l'énergie, de la construction, du transport ferroviaire, des infrastructures municipales et de l'équipement lourd. Autrement dit, si on construit quelque chose au Canada, il y a de bonnes chances pour qu'une fonderie canadienne y ait apporté sa contribution.

Dans une moindre mesure, on peut dire la même chose pour un nombre considérable de produits fabriqués aux États-Unis. Nous exportons, ou plutôt nous exportions, près des deux tiers de notre production au sud de la frontière. Nous avons été durement touchés par les droits de douane américains qui sont entrés en vigueur le 1er avril dernier, et qui ont lourdement touché les produits dérivés. Ces droits s'appliquent évidemment à l'aluminium et à l'acier, mais aussi au cuivre, qui est utilisé dans les alliages de bronze et de laiton.

Le secteur génère des revenus annuels d'environ 3 milliards de dollars, soutient environ 9 000 emplois directs ainsi que 27 000 emplois indirects et induits, soit trois fois plus que les emplois directs. D'après la définition de Statistique Canada, il y a environ 200 fonderies d'un bout à l'autre du Canada. Une fonderie peut n'employer que deux personnes, et elle ne fait pas nécessairement partie des grandes chaînes d'approvisionnement du secteur manufacturier. La plupart sont de petites et moyennes entreprises qui exercent leurs activités dans des collectivités un peu partout au pays. Il y a bien quelques multinationales, mais la majorité des fonderies, probablement autour de 95 % d'entre elles, sont des PME.

Aujourd'hui, j'aimerais porter trois points à l'attention du Comité.

Premièrement, la compétitivité commence chez nous. Les fonderies canadiennes affrontent la concurrence sur les marchés internationaux tout en menant leurs activités au sein des chaînes d'approvisionnement hautement intégrées de l'Amérique du Nord. Nos clients s'attendent à un approvisionnement fiable, à des prix concurrentiels et à un accès à des intrants essentiels. Lorsque des perturbations commerciales se produisent, les fonderies en ressentent les effets immédiatement, mais elles les ressentent aussi plus tard, à cause de la réduction de la demande. Par exemple, nous approvisionnons des aciéries, et nous subissons les répercussions des droits de douane appliqués à ce secteur, qui s'ajoutent aux droits qui sont appliqués à nos envois au sud de la frontière. L'augmentation des coûts réduit les marges de profit, retarde les décisions d'investissement et rend les fabricants canadiens moins compétitifs par rapport à leurs concurrents étrangers.

J'aimerais dire un mot à propos de l'incertitude. Au Québec, il y a une grande fonderie qui allait faire des investissements considérables dans une région assez éloignée de la province, ce qui aurait vraiment aidé cette région, mais elle a décidé de repousser cette décision, bien sûr, comme l'ont fait beaucoup d'autres fonderies.

Deuxièmement, les droits de douane et l'incertitude commerciale, comme je viens de le mentionner, nuisent aux investissements liés à l'emploi. Les fonderies font face à des coûts plus élevés, à une diminution de la prévisibilité et à une pression croissante de la part des concurrents internationaux. C'est une réalité que l'on constate dans les marchés publics. Il y a beaucoup de fonderies qui ne sont pas canadiennes. Nous espérons que les marchés publics suivront davantage une politique d'achat au Canada à l'avenir.

Comme je l'ai déjà dit, les entreprises ont dû réévaluer leurs dépenses en immobilisations, leurs projets d'amélioration de la productivité ainsi que leurs plans d'embauche et d'expansion. Les pressions que subissent les fonderies ne se limitent pas à elles, puisqu'elles approvisionnent pratiquement toutes les industries manufacturières. En effet, ces pressions se propagent aux chaînes d'approvisionnement des secteurs de l'automobile, de la construction, des infrastructures, de l'agriculture, de l'exploitation minière, de l'énergie, de la défense et des transports.

Troisièmement, le Canada a besoin d'une stratégie concrète en matière de fabrication et de commerce. La diversification des échanges commerciaux est importante, et certains de nos membres explorent des marchés en Europe et en Asie du Sud-Est, mais la diversification à elle seule ne peut pas remplacer la compétitivité. L'un de nos grands problèmes, comme vous l'ont dit les témoins précédents, je crois, c'est l'accès à une main-d'œuvre qualifiée.

● (1645)

De nombreuses fonderies sont situées dans des régions éloignées, mais certaines se trouvent aussi en milieu urbain. Dans les régions éloignées, beaucoup d'entreprises ont eu recours au programme des travailleurs temporaires. Nombreux sont nos membres qui aimeraient y voir une voie d'accès à la résidence permanente, car ils font venir des gens qu'ils forment — ce qui coûte de l'argent —, et ces gens doivent repartir après s'être intégrés dans la collectivité.

La présidente: Je suis désolée, madame Cook, je dois vous interrompre pour que nous puissions entendre les autres témoins.

Madame Forgues, vous avez la parole.

[*Français*]

Rosalie Forgues (économiste principale, Québec International): Mesdames, messieurs, chers membres du Comité, je vous remercie de m'avoir invitée à intervenir aujourd'hui au sujet de l'aide fédérale aux activités de commerce international des fabricants canadiens, une question centrale qui dépasse largement le seul point des entreprises exportatrices. C'est effectivement fondamental pour la préservation ainsi que l'optimisation de la compétitivité et de la pérennité de nos entreprises.

À titre d'agence de développement économique de la grande région de Québec, Québec International a des mandats qui couvrent la prospection d'investissements étrangers, le soutien à la productivité et à l'innovation, l'attraction et la rétention de talents, la promotion de l'environnement d'affaires, l'entrepreneuriat technologique et le soutien aux deux pôles d'excellence, à savoir le secteur technocréatif en jeux vidéo et animation, ainsi que les sciences de la vie et technologies de la santé. Un dernier volet de notre mission, mais non le moindre, couvre le développement des marchés, raison pour laquelle je suis présente parmi vous aujourd'hui.

Étant d'ailleurs membre du réseau des organismes régionaux de promotion des exportations, ou ORPEX, Québec International bénéficie d'une proximité privilégiée avec les entreprises et d'une compréhension directe des difficultés qu'elles rencontrent, notamment par le truchement d'activités sur le terrain, de webinaires à l'échelle provinciale et de tables rondes.

Dans un contexte de tensions commerciales persistantes qui accélèrent la réorganisation des chaînes d'approvisionnement et la diversification des marchés, les organismes de développement économique jouent un rôle stratégique. En 2025, seulement grâce à ces activités de développement de marchés, les entreprises accompagnées par notre organisation ont généré des retombées économiques de l'ordre de 31,2 millions de dollars, et notre organisation a réalisé 2 112 heures d'accompagnement et soutenu 44 projets d'exportation et de commercialisation.

Mario Simard: Pardon, madame la présidente. Quand je vois des interprètes sourire, c'est qu'il y a quelqu'un qui parle trop vite.

Voilà, c'est un code entre nous.

[*Traduction*]

La présidente: Pouvez-vous parler un peu plus lentement, s'il vous plaît?

[*Français*]

Rosalie Forgues: D'accord.

Par l'intermédiaire de ces services de préparation commerciale, de maillage et de création de corridors économiques, nous agissons comme catalyseur de croissance et de diversification des entreprises.

Ce mandat revêt actuellement une importance particulière alors qu'historiquement, au Canada et au Québec, comme dans les régions de la Capitale-Nationale et de la Chaudière-Appalaches, rayon de couverture de Québec International, nos entreprises ont bâti leurs relations commerciales principalement sur un axe nord-sud à plus de 68 %. Bien que ces relations demeurent importantes, force est de constater qu'elles ne doivent plus être les seules sur lesquelles repose la croissance des entreprises et que l'accompagnement doit être accru pour qu'on puisse tirer pleinement parti des accords commerciaux en place. Ajoutons que si les menaces tarifaires sont ciblées, l'incertitude, pour sa part, ne l'est pas, et elle porte parfois plus préjudice que la matérialisation de la menace elle-même.

Le Canada compte près de 48 000 entreprises exportatrices, dont plus de 80 % emploient moins de 50 personnes. Pour ces PME, en regard du contexte géopolitique, la diversification des marchés est devenue une nécessité stratégique. Or, l'accès à de nouveaux marchés exige du temps, du capital et une capacité d'absorption du risque qui peuvent mettre sous pression les liquidités et les ratios d'endettement. C'est précisément dans ce contexte que les mesures de soutien gouvernementales prennent toute leur importance.

À ce sujet, les mesures de soutien destinées aux manufacturiers canadiens qui composent avec les répercussions cumulatives des tensions commerciales depuis janvier 2025 sont importantes. Ces interventions le sont particulièrement pour les secteurs manufacturiers stratégiques de pointe et émergents, qui se trouvent au cœur des efforts de diversification, d'innovation et de montée en productivité de l'économie canadienne. Lorsqu'elles sont bien ciblées, ces interventions contribuent à atténuer certaines défaillances de marché et à limiter la propagation des chocs économiques à l'ensemble de la chaîne de valeur.

Effectivement, ces variations peuvent fragiliser la trésorerie des entreprises, même lorsque celles-ci demeurent fondamentalement viables à long terme. En facilitant l'accès au financement et en réduisant temporairement les contraintes par rapport à la liquidité, les interventions publiques permettent de préserver le capital productif, les compétences et les relations commerciales.

Le milieu salue également les nouvelles mesures fiscales fédérales, notamment la Mégadéduction à la productivité. Dans un contexte où les entreprises doivent renforcer leur compétitivité, diversifier leurs marchés et composer avec un environnement commercial plus fragmenté, les mesures qui favorisent l'investissement productif constituent un levier particulièrement pertinent.

En conclusion, la diversification de nos marchés, l'accélération des investissements productifs, le soutien à la modernisation des entreprises et la réduction des obstacles à la croissance constituent des leviers complémentaires et non mutuellement exclusifs. Ensemble, lorsqu'ils sont soutenus par des mesures ciblées, ils permettent non seulement d'améliorer la résilience de nos fabricants à l'égard des chocs externes, mais également d'accroître durablement la capacité du Canada à attirer les investissements et à soutenir des emplois de qualité.

Je vous remercie de votre attention. Je serai heureuse de répondre à vos questions.

● (1650)

[*Traduction*]

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant aux questions.

Madame Kusie, vous disposez de six minutes.

Stephanie Kusie: Merci beaucoup, madame la présidente.

[*Français*]

Je remercie les témoins d'être ici aujourd'hui.

[*Traduction*]

Madame Cook, voulez-vous présenter votre troisième point avant que je commence à poser des questions? Vous aviez trois points, mais avez seulement pu parler de deux d'entre eux. Je pourrais vous laisser 30 secondes pour que vous puissiez nous en faire part.

Fiona Cook: Il s'agissait de mettre en place une stratégie commerciale, surtout en ce moment, pour aider nos fonderies à traverser la crise. En ce qui concerne certains des programmes offerts par le gouvernement fédéral, certains membres de l'Association signalent que les réponses ne viennent pas assez vite et que les exigences manquent de clarté.

Dans l'Initiative régionale de réponse tarifaire, en particulier, il est question de soutien de la liquidité et de projets de réorientation. Certains membres ont présenté une demande le 8 septembre, dès le lancement de l'Initiative, et ils n'ont toujours pas reçu de réponse. C'est un problème et il faut accélérer le traitement des demandes. Les entreprises doivent comprendre ce qui se passe. Apparemment, on leur demande des renseignements qu'elles ont déjà fournis.

Ces programmes sont très importants et très appréciés, mais je pense qu'ils ont besoin d'être peaufinés.

Stephanie Kusie: On pourrait faire mieux, manifestement. Je vous remercie pour ce troisième point.

Pour commencer, je suis ravie de vous revoir, madame Cook. À votre connaissance, combien y a-t-il de travailleurs, directs et indirects, dans l'industrie canadienne de la fonderie?

Fiona Cook: L'industrie compte 9 000 emplois directs et 27 000 emplois indirects et induits. Les emplois induits sont ceux qui sont liés aux dépenses dans la collectivité, et ainsi de suite.

Stephanie Kusie: Quel a été l'effet des droits de douane américains sur les fonderies canadiennes jusqu'à maintenant?

Fiona Cook: Leur effet est dévastateur, surtout pour celles qui dépendent fortement des marchés d'exportation. Certaines fonderies fournissent du matériel pour les réseaux d'aqueducs ou pour la construction, et il s'agit là surtout de clients canadiens, mais dans les secteurs comme l'industrie automobile, en particulier, il y a tout un... Dans la région de Windsor et d'Oshawa, les fonderies font toutes parties de grappes importantes qui fournissent des pièces pour l'industrie automobile. Nos membres sont durement touchés par la situation.

Stephanie Kusie: Quel est à peu près le pourcentage des produits de fonderie et des exportations qui prennent le chemin des États-Unis?

Fiona Cook: C'est près des deux tiers.

Stephanie Kusie: Quelles pourraient être les conséquences pour l'industrie de la fonderie si le Canada et les États-Unis ne parviennent pas à un accord sur les produits qui sont actuellement visés par les droits de douane?

Fiona Cook: Plus cela dure, plus nous perdons de clients. Quand on perd des relations déjà établies, il est difficile de les rétablir par la suite. J'aime souligner la statistique suivante: la taille des industries canadiennes est d'environ un dixième de celle des industries américaines, comme notre population. Cependant, le secteur américain de la fonderie est 20 fois plus gros que son équivalent canadien. Cela est dû en grande partie au complexe militaro-industriel, mais encore...

● (1655)

Stephanie Kusie: De nombreuses industries ont parlé de l'importance de la certitude dans le contexte de l'escalade des perturbations commerciales entre le Canada et les États-Unis. Vous et vos membres partagez-vous ce sentiment au sujet de la nécessité d'un climat de certitude?

Fiona Cook: Absolument... surtout pour les investissements. Comme je l'ai dit, beaucoup de décisions sont repoussées.

Stephanie Kusie: Pensez-vous que le gouvernement doit reprendre les négociations au sujet de l'ACEUM?

Fiona Cook: Je pense que le gouvernement retournera à la table des négociations lorsqu'il y aura une entente digne d'être signée. J'espère que cela sera plus tôt que tard, mais ma réponse est oui.

Stephanie Kusie: Merci.

Monsieur Buehler, tout d'abord, je tiens à vous dire que je suis une grande admiratrice de Linda Hasenfratz. J'ai eu l'occasion de la rencontrer et de travailler avec elle au sein de la Commission trilatérale. Si vous avez l'occasion de lui parler, transmettez-lui mes salutations.

Votre entreprise, Linamar, fait partie d'un réseau mondial de fabrication qui entretient des liens étroits avec le marché nord-américain. Il en va de même pour l'Association of Equipment Manufacturers, ou AEM. Pourriez-vous nous parler plus en détail de certaines des répercussions que l'incertitude commerciale persistante entre le Canada et les États-Unis a sur vos organisations?

Kurt Buehler: Je pense que les répercussions ont été beaucoup plus directes sur nos clients. Ce manque de certitude a réellement entraîné un changement dans les habitudes d'achat de nos clients et dans les facteurs qu'ils prennent en compte lors de ces achats. L'impact du commerce, et plus particulièrement des échanges commerciaux avec les États-Unis, est indéniablement important. En ce qui concerne les entreprises de l'AEM du domaine de l'agriculture, environ 46 % de l'équipement que nous produisons ici au Canada franchissent la frontière et sont exportés vers les États-Unis. Dans le secteur de la construction, ce chiffre est encore plus élevé; il atteint 76 %.

Les répercussions, en particulier sur nos activités au nord et au sud de la frontière, sont considérables. Nous constatons indéniablement une incertitude dans l'ensemble de nos marchés mondiaux, ce qui a une incidence sur les investissements en capital et la volonté de dépenser au sein de Linamar et dans l'ensemble de nos secteurs d'activité.

Stephanie Kusie: À quel point le réseau d'approvisionnement nord-américain en matière d'équipement agricole est-il intégré?

Kurt Buehler: En ce qui concerne l'équipement agricole en particulier, je peux citer l'exemple d'une entreprise comme MacDon. En règle générale, 30 % de nos composants proviennent des États-Unis. Dans d'autres entreprises, en particulier les plus petites, ce pourcentage peut atteindre 50 %, voire 70 %, les produits traversant la frontière pour être assemblés à un niveau supérieur. Il peut s'agir d'un sous-ensemble fabriqué au Canada puis expédié aux États-Unis, et le produit fini est ensuite acheté ici, ou l'inverse. Nous constatons un niveau d'intégration important entre les chaînes d'approvisionnement canadiennes et américaines.

La présidente: Merci beaucoup.

Madame Lapointe, vous avez la parole pour six minutes.

[*Français*]

Linda Lapointe: Merci beaucoup, madame la présidente.

Je souhaite la bienvenue à tous les témoins, et je les remercie d'être avec nous.

Ma première question s'adresse à vous, madame Forgues. En passant, mon collègue de Québec, M. Lavoie, a dû s'absenter aujourd'hui, mais il vous fait ses salutations.

Notre gouvernement soutient la diversification des marchés. Selon vos analyses et votre expérience, quel est le principal obstacle, une mission commerciale ou une première vente?

Rosalie Forgues: C'est une excellente question.

Le premier obstacle se dresse possiblement davantage à l'étape de la première vente qu'à l'étape de la mission commerciale. On voit que, présentement, l'accès au capital n'est pas ce qui réfrène le plus les entreprises. C'est plutôt l'adoption de technologies, sur le plan stratégique, et l'incertitude.

Une fois qu'elles ont eu accès à la première vente, les entreprises s'ouvrent à un plus large public, à une plus large tribune pour vendre l'ensemble de leurs produits. On voit que certaines entreprises souffrent du fait que nous ne sommes pas ce que l'on appelle des « primoadoptants » quant à certaines de nos technologies ou certains de nos produits.

Une fois que le produit est adopté et qu'il a fait ses preuves sur le marché, il devient plus simple de faire d'autres ventes.

Linda Lapointe: Merci.

Ma prochaine question s'adresse à vous, madame Cook.

Tantôt, vous avez dit que les deux tiers de ce que nous produisons ici étaient exportés aux États-Unis, mais que, ce que le marché américain produit, c'est 20 fois plus que ce que nous produisons.

Est-ce que ça veut dire que nous n'utilisons pas tellement ce que nous produisons?

Vous dites que la production aux États-Unis est 20 fois plus grande que la nôtre, mais, malgré tout, vous dites que les deux tiers de notre production s'en vont aux États-Unis.

Est-ce parce que notre marché n'est pas assez grand?

● (1700)

Fiona Cook: C'est peut-être une raison, mais il y a aussi l'intégration des chaînes d'approvisionnement dans des domaines comme l'automobile, l'équipement agricole, et ainsi de suite.

Linda Lapointe: Ce sont vos chiffres. N'est-ce pas?

Fiona Cook: Oui, c'est cela.

Linda Lapointe: D'accord.

Quand nous nous sommes rencontrées, il n'y a pas longtemps, vous m'avez dit que les projets d'infrastructures de défense créeraient justement des débouchés pour les fonderies canadiennes, y compris au Québec, évidemment.

Que pourrions-nous faire pour avoir plus de commandes dans notre chaîne d'approvisionnement?

Vous avez parlé de la politique « Achetez canadien ». J'aimerais avoir vos commentaires là-dessus.

Fiona Cook: Justement, on peut se pencher directement sur l'approvisionnement gouvernemental et la politique « Achetez canadien ». Je pense que c'est très important. La défense peut développer des produits à double usage. C'est important de se pencher là-dessus.

Nous souhaitons vraiment que les ministères et organismes s'engagent dans cette voie.

Linda Lapointe: Il s'agit donc de s'assurer que l'achat canadien se retrouve dans toute la chaîne d'approvisionnement.

Fiona Cook: Oui, c'est cela.

Linda Lapointe: Merci.

Monsieur Buehler, vous avez parlé de la machinerie agricole. Tantôt, en réponse à une question posée par ma collègue, vous avez dit qu'environ 30 % du contenu était américain.

Est-ce qu'on doit continuer de travailler sur la politique « Achetez canadien » et s'assurer que tout provient du Canada? Est-ce qu'il nous manque des pièces qui viennent du Canada?

[*Traduction*]

Kurt Buehler: C'est intéressant, car nous avons assurément adapté nos sources d'approvisionnement en composants. Je pense que nous avons identifié une exposition significative aux contre-mesures tarifaires, et le gouvernement a pris des mesures positives en matière de remises.

En tant qu'organisation, nous avons examiné les reclassifications, l'approvisionnement, et ce genre de choses. La mise en place de mesures d'atténuation mobilise les services d'ingénierie, des douanes et des achats, entre autres; ainsi, ces changements de fournisseurs peuvent poser des défis liés à la validation, en particulier à court terme dans le secteur agricole et même pour certains types d'équipements de construction, pour traiter l'ensemble de ces éléments.

Nous disposons certes de solutions de rechange sur le marché national, mais pas pour tous les produits. Qu'il s'agisse d'aciers ou de composants spécialisés, la mise en place d'une base d'approvisionnement canadienne pour ces produits prend du temps, et leur rentabilité peut s'avérer difficile à atteindre. Même si ces produits sont disponibles, il y a à la fois un coût direct lié au contournement des droits de douane et un coût lié au choix de l'affectation de notre temps et de nos ressources pour développer notre réseau de fournisseurs canadiens.

[*Français*]

Linda Lapointe: Merci.

Vous travaillez dans le secteur de la machinerie agricole.

La Mégadéduction à la productivité a-t-elle eu un effet sur votre secteur d'activité, le secteur dans lequel vous travaillez?

[*Traduction*]

La présidente: Veuillez répondre brièvement.

Kurt Buehler: Pour nous, et non pour nos clients...? Est-ce bien la question?

[*Français*]

Linda Lapointe: Oui.

[*Traduction*]

Kurt Buehler: Nous considérons que des investissements importants dans la productivité et dans nos installations sont indispensables pour rester compétitifs au Canada. En tant qu'entreprise de taille moyenne à grande, nous constatons clairement les déficits de compétences et la nécessité d'être plus compétitifs et plus tournés vers l'international, ce qui passe par des investissements dans l'automatisation, les cobots et tout ce qui nous permettra d'être plus productifs.

Il est certain que des mesures telles que la superdéduction et d'autres programmes que le gouvernement actuel et les gouvernements précédents ont mis en place et continuent d'encourager nous permettent d'être compétitifs à l'international. C'est là, combiné à bon nombre de nos atouts en tant qu'entreprises canadiennes résolument tournées vers l'innovation et la valorisation de nos marchés canadiens et nationaux pour les exporter vers ces marchés internationaux, que nous pouvons réellement générer...

● (1705)

La présidente: Je suis désolée de vous interrompre.

Monsieur Simard, vous avez la parole pour six minutes.

[*Français*]

Mario Simard: Merci beaucoup, madame la présidente.

Madame Cook, dans votre déclaration d'ouverture, vous avez fait remarquer, tout comme M. Ouellet, que la question de l'accès à la main-d'œuvre était un problème et qu'il y avait peut-être du travail à faire sur le Programme des travailleurs étrangers temporaires. Je vous dis ça parce que j'espère que ce sera consigné dans le rapport que nous allons faire comme une piste de solution pour le secteur manufacturier.

J'aimerais me concentrer un peu plus avec vous sur la question de l'aluminium. Je viens du Saguenay—Lac-Saint-Jean, où sont situées les grandes alumineries. J'ai quelquefois l'impression que le gouvernement ne fait pas suffisamment la distinction entre les alumineries primaires et le secteur de la transformation de l'aluminium. Le problème, présentement, se pose surtout pour les transformateurs d'aluminium, qui n'ont pas la possibilité de pousser les droits de douane au suivant.

Dans votre déclaration d'ouverture, vous avez parlé de la capacité des fonderies. Selon vous, d'habitude, dans les secteurs d'activité, le ratio est de 1 pour 10, tandis que, lorsqu'on parle des fonderies, ce ratio est de 1 pour 20, quand on se compare aux Américains. Ça ne s'applique pas dans le secteur de l'aluminium. Nous sommes les principaux producteurs d'aluminium en Amérique du Nord, et sans nous, les Américains ne sont pas en mesure de répondre à leurs besoins, ils sont donc captifs. Cependant, ils ne sont pas captifs lorsqu'il est question de la transformation de l'aluminium.

Je ne sais pas si vous êtes au fait des répercussions de la prime appelée « prime Midwest ». Il s'agit de cette prime qu'on doit payer sur l'aluminium, qui inclut le transport et les coûts de préparation. Donc, une tonne d'aluminium coûte la même chose, qu'elle soit consommée dans ma région, au Saguenay—Lac-Saint-Jean, où elle est produite, ou qu'elle soit consommée dans le Midwest américain.

Plusieurs personnes croient qu'on pourrait donner un coup de main aux transformateurs d'aluminium si on arrivait à jouer sur cette prime. Je ne sais pas si c'est quelque chose que vous avez étudié, de votre côté.

Votre association travaille-t-elle là-dessus?

Fiona Cook: C'est sûr que nous sommes étroitement en contact avec le secteur de l'aluminium, parce que nous fournissons aussi ses usines primaires et ses usines de transformation.

Ce qui est intéressant, dans le cas du secteur des fonderies, c'est que nous pourrions dire que c'est ce secteur qui est à l'origine du recyclage. Alors, nous achetons des « ingots ». Est-ce que c'est ça qu'on dit?

Mario Simard: On dit « lingots ».

Fiona Cook: C'est du métal recyclé.

Mario Simard: C'est donc de la refonte, et l'industrie automobile achète ça. La particularité, c'est qu'il n'y a pas de droits de douane sur la refonte, aux États-Unis.

Je reviens sur ce que vous avez dit sur le programme Pivoter pour se propulser, de la Banque de développement du Canada, ou BDC. Ce serait bien si vous pouviez documenter ça.

On a réussi à le faire pour le secteur forestier. Initialement, il fallait avoir un chiffre d'affaires de 2 millions de dollars et plus. On a fait descendre ça à 1 million de dollars, en réponse aux demandes des entrepreneurs forestiers, qui n'ont pas toujours des chiffres d'affaires élevés. Or, on s'est rendu compte qu'une majorité de gens dans le secteur forestier ne connaissaient pas les critères d'admissibilité. Ils essuyaient des refus sans savoir pourquoi.

Est-ce possible pour vous de nous fournir ce type de renseignements sur vos membres? Quels sont les délais de réponse? Quel type de refus essuient-ils? Reçoivent-ils une explication concernant le refus?

Je pense que ça pourrait aider le Comité à améliorer les outils que le gouvernement fédéral s'est donnés pour répondre à la crise.

Est-ce quelque chose que vous pourriez faire?

Fiona Cook: Absolument, ça nous ferait plaisir.

Mario Simard: Je vous remercie.

Monsieur Buehler, vous avez dit quelque chose de fort important dans votre déclaration d'ouverture, et j'aimerais que vous nous en parliez davantage. Le Canada va rester dépendant du marché américain. Présentement, le gouvernement fait grand bruit de la possibilité de développer de nouveaux marchés. Je suis en phase avec ça, et je suis d'accord. Toutefois, on sait très bien que, développer des nouveaux marchés, ça ne se fait pas à court terme. Ça se fait sur le long terme, et les marchés de remplacement vont être difficiles à mettre en place. Le Canada est un peu captif du marché américain.

Notre solution la plus viable n'est-elle pas de trouver une façon de renégocier l'Accord Canada—États-Unis—Mexique pour que tout le monde soit gagnant?

Qu'est-ce que le marché américain représente pour vous? J'aimerais avoir vos commentaires là-dessus.

● (1710)

[*Traduction*]

Kurt Buehler: Je ne maîtrise pas directement les enjeux liés à ce que je recommanderais dans le cadre de l'ACEUM, mais je dirais qu'il nous faut préserver cette certitude dans les échanges commerciaux nord-américains, notamment grâce à un ACEUM solide et durable ou à un accord post-ACEUM. Chaque fois que nous parlons d'accès à de nouveaux marchés, nous devons garder à l'esprit que notre base et la source principale de notre commerce et de notre compétitivité se trouvent en Amérique du Nord. Nous devons trouver un moyen de concilier ces deux aspects: négocier un accord ambitieux tout en accordant une importance égale à sa mise en œuvre, tant pour nos nouveaux marchés que pour nos relations existantes avec les États-Unis.

[*Français*]

Mario Simard: Merci beaucoup.

[*Traduction*]

La présidente: Il vous reste 27 secondes.

[*Français*]

Mario Simard: C'est la péréquation québécoise.

[*Traduction*]

La présidente: C'est très aimable.

Allez-y, monsieur Mantle.

Jacob Mantle (York—Durham, PCC): Merci, madame la présidente.

Je tiens à remercier nos témoins de leur présence et de leurs précieux témoignages sur ce sujet.

Madame Cook, je vais commencer par vous.

Selon vous, quelle proportion de vos membres de l'industrie de la fonderie importe des composants ou des intrants essentiels des États-Unis vers le Canada?

Fiona Cook: Je n'ai pas en main les chiffres précis. Je vous ferai parvenir ma réponse à ce sujet. Je sais que certaines machines et certains équipements proviennent des États-Unis, tout comme certains des lingots que j'ai mentionnés précédemment.

Une de nos entreprises a d'ailleurs réussi à obtenir des remises pour ces produits, car elle n'avait pas trouvé d'équivalent canadien. Je vous reviendrai avec un chiffre plus précis, mais je dirais qu'environ 30 % d'entre elles le font, selon l'endroit où elles sont situées.

Jacob Mantle: D'accord. Je comprends.

Diriez-vous que les membres concernés sont touchés par les contre-mesures tarifaires ou les surtaxes que le Canada a imposées sur les marchandises américaines?

Fiona Cook: Oui, mais encore une fois, je n'ai pas vraiment entendu grand-chose à ce sujet, à part quelques cas précis. C'est assurément le cas pour la machinerie et l'équipement.

Jacob Mantle: Merci.

Vous avez mentionné dans votre déclaration préliminaire qu'environ les deux tiers de vos membres exportent leurs produits vers les États-Unis. Il est donc évident que les droits de douane américains sur leurs marchandises ont un effet dévastateur. Pourriez-vous nous donner une idée de la situation actuelle de ces entreprises? Peuvent-elles survivre dans les conditions actuelles?

Si ce n'est pas le cas, dans combien de temps votre industrie pourrait-elle subir des dommages plus permanents?

Fiona Cook: Je pense que nous allons constater des répercussions concrètes au cours des six prochains mois. Elles essaient toutes simplement de tenir le coup. Beaucoup d'entre elles s'efforcent également de conserver leurs salariés. Encore une fois, il s'agit d'une main-d'œuvre qualifiée. Elles ont investi dans ces personnes et tentent de les garder. Il y a eu pas mal de licenciements, mais pas de réduction complète de la production. Je dirais que d'ici six mois, nous commencerons à constater l'ampleur réelle de l'impact.

Jacob Mantle: Si certains de ces problèmes ne sont pas résolus, vous vous attendez à davantage de licenciements, à des ralentissements sur les chaînes de production et à d'autres conséquences de ce type au cours des six prochains mois.

Fiona Cook: Oui, je dirais que c'est inévitable.

Jacob Mantle: Merci.

Monsieur Buehler, j'ai quelques questions pour vous également, en particulier concernant le domaine agricole.

Linamar est un important fabricant de matériel agricole, je crois. Dépendez-vous des importations en provenance des États-Unis pour la fabrication de ces pièces ou de ce matériel agricole au Canada?

Kurt Buehler: On peut envisager cela de plusieurs façons.

En ce qui concerne l'acier, que ce soit au sein des entreprises du groupe Linamar ou dans l'ensemble de l'industrie, nous sommes certainement bien approvisionnés pour certaines nuances d'acier. L'un des défis auxquels nous sommes confrontés réside dans le fait que certaines spécifications, résistances et compositions spécialisées ne sont pas facilement disponibles au Canada. Il est donc urgent de trouver des moyens de permettre à ces entreprises de poursuivre leurs activités et d'avoir accès à l'approvisionnement. Je sais que ce sujet a été abordé lors de la précédente réunion du Comité.

Ce problème se pose également lorsqu'on aborde l'interdépendance de certains autres éléments clés de l'approvisionnement: des technologies qui ne sont pas nécessairement pleinement développées ici au Canada ou qui sont liées à certaines industries. Pour certains produits liés au caoutchouc et certains produits électroniques particuliers, la capacité de mettre au point, en très peu de temps, un produit canadien équivalent est limitée. Nous le constatons nettement dans l'ensemble de nos entreprises industrielles, et parmi les nombreux fournisseurs ou réseaux avec lesquels nous sommes en contact au sein de l'AEM.

● (1715)

Jacob Mantle: Merci.

J'ai une dernière question. Pouvez-vous nous dire dans quelle mesure votre entreprise est affectée — ou non — par les contre-mesures tarifaires ou les surtaxes canadiennes appliquées à certains de ces produits américains?

Kurt Buehler: Encore une fois, nous avons pris des mesures efficaces en ce sens. Du côté de l'agriculture, il y a les dispositions du chapitre 98 du tarif douanier harmonisé des États-Unis, qui permettent à certains équipements agricoles de franchir la frontière. Le chapitre 99 a été introduit dans le cadre de la récente loi. Cela nous a permis de réduire considérablement notre exposition aux contre-mesures tarifaires. Bien sûr, il y a eu beaucoup d'activité sur le plan des remises, de la classification et de l'approvisionnement, entre autres choses.

L'atténuation de ces risques mobilise en soi des ressources techniques. Il y a notamment les formalités douanières et toutes sortes de mesures d'approbation de la qualité. Il faut garder à l'esprit que nous pouvons atténuer ces droits de douane sans pour autant éliminer les coûts. Encore une fois, c'est beaucoup plus difficile lorsqu'une organisation est un peu plus petite, car les compétences et les ressources nécessaires pour que ces entreprises puissent poursuivre leurs activités sont assurément considérables. Lorsque nous abordons des sujets tels que les remises et les politiques, nous devons vraiment maintenir autant que possible le contact entre le gouvernement et l'industrie, maintenir le dialogue...

La présidente: Merci, monsieur Buehler.

Je suis désolée, mais je dois donner la parole à chacun.

Monsieur Ehsassi, vous disposez de cinq minutes.

L'hon. Ali Ehsassi (Willowdale, Lib.): Merci, madame la présidente.

Je remercie aussi les témoins. Vos témoignages nous sont en effet très utiles.

Je vais commencer par Mme Cook.

Merci pour votre exposé. Si je ne me trompe pas, vous êtes la seule personne à avoir soulevé la question de la main-d'œuvre. Je pense qu'il serait juste de dire qu'en ce qui concerne ce gouvernement, tout tourne autour de… Nos priorités numéro un, deux et trois sont de construire, construire et construire.

Pourriez-vous nous en dire plus sur vos préoccupations concernant la main-d'œuvre? Dites-nous si vous avez des suggestions sur la manière dont nous pourrions régler ce problème, et si notre main-d'œuvre est assez nombreuse pour mener à bien tous les projets que nous envisageons.

Fiona Cook: Oui, c'est assurément une source de préoccupation à plus long terme. Bien sûr, avec la main-d'œuvre actuelle, les entreprises vont se disputer ce bassin de travailleurs, ce qui rend les choses plus difficiles.

Comme je l'ai mentionné, bon nombre de nos entreprises, notamment au Québec, comptent sur une main-d'œuvre étrangère. Tout ce qui peut être fait au sujet du programme des travailleurs étrangers temporaires… Cependant, une fois que ces personnes ont été formées et qu'elles font partie intégrante d'une collectivité, il devrait y avoir, dans l'idéal, une voie vers la résidence permanente. Ce n'est pas ce qui se passe dans de nombreux cas. Je pense que c'est un enjeu qui mérite d'être examiné.

Il faut également se demander quelle est la définition d'une main-d'œuvre qualifiée. Ce ne sont pas toujours les compétences qui nous viennent à l'esprit. Or, nous avons également besoin de ces compétences professionnelles. J'ai aussi entendu dire qu'il faut beaucoup de temps pour faire venir une personne au pays.

L'hon. Ali Ehsassi: Absolument.

Vos remarques portent-elles vraiment sur les régions rurales, ou s'appliqueraient-elles de manière générale à l'ensemble du pays?

Fiona Cook: Cela concerne surtout les régions éloignées, car là-bas, il n'y a pas beaucoup d'entreprises. La majeure partie de la main-d'œuvre se dirige vers les régions plus urbaines. Tout le monde ne souhaite pas travailler dans le secteur manufacturier. Malheureusement, c'est une réalité à laquelle nous sommes confrontés.

Notre secteur s'efforce constamment de montrer qu'il se modernise sur le plan technologique, et les gens ont l'impression de pouvoir améliorer les choses lorsqu'ils travaillent. Comme je l'ai dit, lorsqu'on fait venir des personnes de l'étranger, elles doivent se sentir valorisées. Être capable d'offrir… encore une fois, c'est vraiment important.

L'un des membres de l'association employait des Philippins, qui étaient vraiment d'excellents travailleurs. Ils ont dû retourner dans leur pays.

● (1720)

L'hon. Ali Ehsassi: J'en suis désolé.

Si vous permettez, je vais m'adresser à M. Buehler.

Dans votre déclaration préliminaire, vous avez souligné qu'il était formidable que nous nous concentrions sur de nouveaux marchés, mais que le gouvernement pourrait mieux expliquer où l'accès aux marchés serait possible et fournir des conseils pratiques aux entreprises canadiennes. Pourriez-vous nous en parler davantage, si vous avez des idées à ce sujet?

Kurt Buehler: Certainement.

En fin de compte, notre message doit être le suivant: il faut continuer à négocier des accords ambitieux, mais accorder une importance égale à la manière dont nous les mettons en œuvre ou dont nous les utilisons. Le gouvernement devrait faciliter l'accès des fabricants à certains programmes, tels que les remboursements ou les reports de droits de douane, et aider ces entreprises à gérer les coûts au sein des chaînes d'approvisionnement transfrontalières. Encore une fois, cela vaut pour toutes les frontières.

Il y a également les défis liés à la manière de conquérir des clients et de pénétrer ces marchés avec des produits compétitifs, c'est-à-dire technologiquement supérieurs. Dans le cas de l'agriculture, il s'agit de trouver comment travailler de manière plus productive sur le terrain et d'augmenter les rendements. Il s'agit également d'établir des relations et de mettre en place les plans d'affaires qui soutiendront ces efforts au sein de l'Union européenne ou en Inde, et qui permettront à ces entreprises de briller ou de réussir.

La présidente: Merci beaucoup.

C'est au tour de M. Simard, pour deux minutes.

[*Français*]

Mario Simard: Merci beaucoup, madame la présidente.

Je voudrais revenir sur le commentaire de mon collègue M. Ehsassi à propos de la main-d'œuvre.

Vous avez très bien répondu à cette question, madame Cook.

J'aimerais voir ce qu'il en est de votre côté, madame Forgues.

Je sais que votre organisation est semblable à Promotion Saguenay, qui a une mission semblable à la vôtre et qui se trouve dans ma région. D'ailleurs, Promotion Saguenay fait de la question des travailleurs étrangers temporaires un cheval de bataille, parce que ce problème est criant dans ma région.

Vous savez probablement, comme moi, que le coût de la vie est moins élevé en région que dans les grands centres urbains. Lorsqu'on parle d'emplois à bas salaire dans le Programme des travailleurs étrangers temporaires, il faut être conscient que les salaires offerts aux employés qui sont là depuis plus d'une vingtaine d'années sont des fois moins élevés que les salaires de ceux qui occupent des postes que le ministère considère comme étant à bas salaire.

À Québec, devez-vous composer avec cette même dynamique, qui rend difficile le Programme des travailleurs étrangers temporaires?

Rosalie Forgues: Je vous remercie de la question.

Nous devons effectivement affronter des défis similaires dans la grande région de Québec — à ce titre, j'inclus également Lévis, qui se situe dans le grand centre urbain, mais en périphérie de la ville de Québec —, en particulier dans certains secteurs. Je pense non seulement au secteur manufacturier, mais aussi au secteur de la construction, compte tenu de l'ensemble des grands projets publics et privés qui sont en cours en immobilisation corporelle non résidentielle. C'est nécessairement une pression qui est mise sur nos entreprises et, à ce titre, nous misons sur la pluralité des aides qui existent pour répondre aux difficultés liées au contexte actuel.

Si l'incertitude provient de nos voisins du Sud, elle provient également de manière endogène de notre système. Ça fait nécessairement partie de ce qu'on regarde. En ce qui concerne le renouvellement de la main-d'œuvre dans la grande région de Québec, notre région est la seule des huit principales régions métropolitaines de recensement canadiennes qui n'atteint pas son taux de renouvellement.

Si on compare le nombre de jeunes qui sont sur le point où qui viennent d'entrer sur le marché du travail au nombre de personnes qui vont le quitter, il y a approximativement 91 jeunes pour 100 retraités.

Les défis liés au renouvellement des travailleurs étrangers temporaires de même que leur rémunération ajoutent nécessairement de la pression sur les entreprises.

Mario Simard: Je vous remercie.

[*Traduction*]

La présidente: Votre temps de parole est écoulé. Merci.

Ce sera maintenant M. Au et M. Naqvi pour trois minutes chacun.

Chak Au (Richmond-Centre—Marpole, PCC): J'ai une question à poser à Mme Cook.

Vous avez mentionné que les deux tiers de vos membres exportent vers les États-Unis.

Fiona Cook: Oui, les deux tiers des exportations vont aux États-Unis.

Chak Au: Quelles sont les répercussions négatives? De combien vos volumes d'exportation vers les États-Unis ont-ils baissé à l'heure actuelle? Ont-ils chuté de 20 % ou de 30 %?

Fiona Cook: Jusqu'à maintenant, la baisse est d'environ 25 % à 30 %.

Chak Au: D'accord.

J'ai une deuxième question.

Nous parlons tous de diversification, mais jusqu'à présent, dans quelle mesure cela a-t-il permis de compenser les pertes que vous avez subies aux États-Unis?

● (1725)

Fiona Cook: Je dirais que, à ce jour, c'est très peu. J'ai mentionné que bon nombre de nos membres s'efforcent de développer ces marchés, en Europe et en Asie du Sud-Est, mais cela prend du temps. De plus, ils doivent tenir compte des coûts de transport. Parfois, il n'est tout simplement pas rentable d'expédier à l'étranger compte tenu du contexte actuel, où les frais de transport sont assez élevés.

Chak Au: Je vois.

Fiona Cook: Nous avons également un certain nombre de membres dans le secteur aérospatial. Là encore, il y a aussi la question de la certification, et l'obtention des certifications requises en Europe prend du temps.

Chak Au: Le gouvernement a déclaré qu'il vaut mieux ne pas avoir d'accord que d'avoir un mauvais accord. D'après ce que j'ai entendu, d'après ce que vous avez dit dans votre témoignage et d'après ce qu'ont déclaré de nombreux autres témoins aujourd'hui, il me semble que ne pas avoir d'accord, c'est en soi un mauvais accord. N'ai-je pas raison?

Fiona Cook: Oui. Nous sommes pris entre l'arbre et l'écorce. Lorsqu'on conclut un accord, il faut s'assurer que celui-ci sera durable et qu'aucune autre mesure ne viendra s'y ajouter par la suite. J'ignore si c'est possible. Idéalement, oui, nous aimerions beaucoup qu'un accord soit conclu, mais encore une fois…

Chak Au: L'incertitude, c'est ce qu'il y a de pire.

Fiona Cook: Oui, l'incertitude, pour une entreprise, c'est terrible.

Chak Au: Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

C'est au tour de M. Naqvi.

Yasir Naqvi: Merci beaucoup.

Je tiens à remercier encore une fois tous les témoins de leurs témoignages très éclairants.

Il me semble évident, et c'est ce que je constate lorsque je m'entretiens avec mes concitoyens, que nous aimerions tous avoir accès au marché américain et nord-américain. L'ALENA était un très bon accord, tout comme l'ACEUM. Nous espérons que toutes les parties à l'accord respecteront leurs engagements, afin que nous puissions continuer à faire des affaires.

En l'absence d'un accord, bien sûr, nous devons continuer de développer d'autres marchés dans le monde. Nous ne pouvons pas nous contenter d'attendre qu'un jour, on frappe à notre porte et qu'on nous offre un accord avantageux… Nous continuerons d'essayer, mais je tiens vraiment à me concentrer sur les autres possibilités.

Je vais commencer par vous, monsieur Buehler. Je suis heureux de vous revoir et je vous remercie de votre témoignage.

Dans votre déclaration, vous avez mentionné trois éléments essentiels. Le premier concernait la réussite locale et la compétitivité locale au Canada. Le deuxième portait sur les talents. Le troisième concernait les intrants liés à l'acier et à l'aluminium.

Pourriez-vous nous faire part de vos réflexions sur le premier élément et nous dire ce qui est nécessaire pour améliorer la compétitivité des fabricants d'équipements au Canada? Quelles mesures de soutien ou quels changements de politique préconisez-vous de la part du gouvernement canadien pour permettre à votre industrie d'explorer des marchés au-delà des États-Unis et du Mexique?

Kurt Buehler: Oui, je pense qu'il existe de très bons exemples au Mexique où l'on peut tirer parti de cette mission commerciale coordonnée. Comment attirer ces nouveaux clients? Je pense qu'il existe déjà de bons programmes, tels que le programme d'impact commercial d'Exportation et développement Canada. J'ai mentionné tout à l'heure la nécessité d'innover et de continuer à promouvoir des programmes comme le Réseau canadien d'automatisation et d'intelligence agroalimentaire, la recherche scientifique et le développement expérimental, et ce type d'activités, afin de renforcer la compétitivité grâce aux compétences au sein de ces organisations, notamment celles des ingénieurs, et de permettre à ces entreprises d'aller de l'avant.

À mon sens, nous devons être en mesure d'offrir un véritable avantage concurrentiel par rapport à un produit existant si nous voulons percer un nouveau marché, sinon nous ne serons qu'un acteur parmi tant d'autres. Cela vaut aussi bien pour le secteur agroalimentaire que pour des domaines plus particuliers et peut-être plus capitalistiques, tels que le matériel agricole ou l'équipement de construction.

Yasir Naqvi: Pouvez-vous nommer des défis précis auxquels votre entreprise ou les membres de votre association font face lorsqu'ils envisagent d'autres marchés au-delà de l'Amérique du Nord, que ce soit en Europe ou en Asie? Où se situent les lacunes? Comment améliorer la situation pour que les fabricants canadiens puissent décrocher tel contrat ou telle commande, afin que l'on ait une chaîne d'approvisionnement solide reliant le Canada à ces régions du monde?

Kurt Buehler: Je dirais qu'il y a deux catégories. D'une part, dans n'importe lequel de ces marchés, une mission commerciale est certes utile, mais il s'agit avant tout d'être capable de comprendre la culture locale et de déterminer comment votre entreprise va apporter de la valeur ajoutée et réinjecter cette valeur au Canada. Il s'agit davantage de ces défis culturels et de certaines menaces; il s'agit donc d'améliorer une partie du soutien apporté par EDC et de mieux intégrer et comprendre ces économies.

D'autre part, je pense que le problème réside dans les infrastructures. En 2024, les grèves qui ont touché les ports de Vancouver et de Montréal ont porté préjudice aux entreprises canadiennes. Certes, certaines entreprises ont été particulièrement touchées, mais cela a nui à notre image dans la mesure où nous avons été perçus comme peu fiables. Nos infrastructures doivent être fiables et permettre à nos entreprises de faire ce qu'elles font le mieux.

● (1730)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Buehler.

Je remercie également tous nos témoins. Ces informations sont très précieuses et très utiles pour les membres du Comité. Merci beaucoup.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la Loi sur le droit d'auteur. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre des communes.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la Loi sur le droit d'auteur.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante : https://www.noscommunes.ca

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

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the Copyright Act. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the Copyright Act.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Also available on the House of Commons website at the following address: https://www.ourcommons.ca