



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

45<sup>e</sup> LÉGISLATURE, 1<sup>re</sup> SESSION

---

# Comité permanent de l'industrie et de la technologie

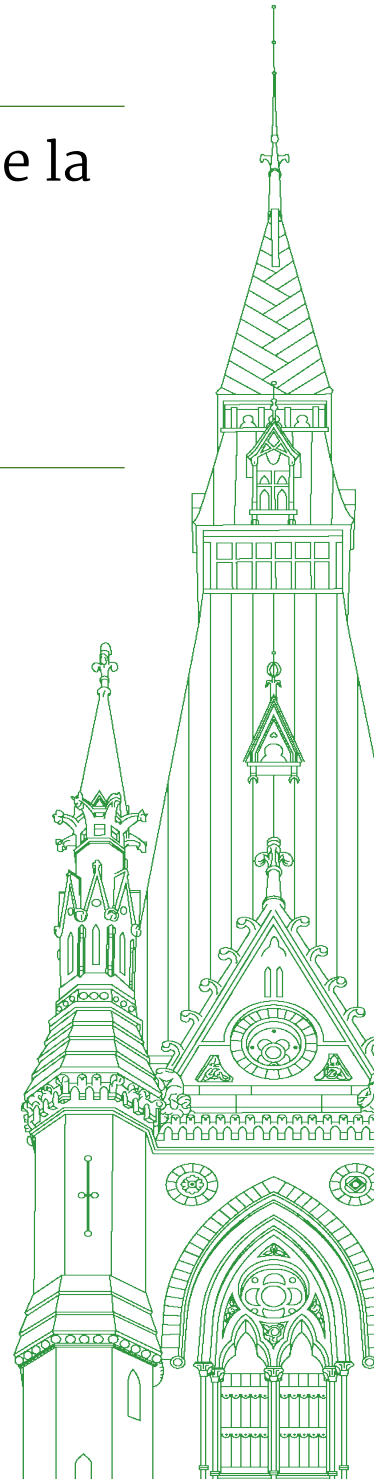
TÉMOIGNAGES

**NUMÉRO 033**

Le lundi 20 avril 2026

---

Président : Ben Carr





## Comité permanent de l'industrie et de la technologie

Le lundi 20 avril 2026

• (1530)

[Français]

**Le président (Ben Carr (Winnipeg-Centre-Sud, Lib.)):** Bonjour et bon après-midi, tout le monde.

J'espère que vous avez passé une bonne fin de semaine chez vous.

[Traduction]

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, et à la motion adoptée par le Comité la semaine dernière, nous commençons une étude d'urgence sur les conséquences des droits de douane américains sur l'économie et la chaîne d'approvisionnement dans les secteurs de la métallurgie et de la fabrication de pointe au Canada.

Je souhaite la bienvenue aux trois témoins qui sont des nôtres pour la première heure de notre séance.

Je constate également que quelques nouveaux membres du Comité se joignent à nous aujourd'hui.

Monsieur Lewis, je vous souhaite de nouveau la bienvenue.

À titre de rappel pour nos témoins dans la salle, si vous n'utilisez pas votre oreillette, veuillez la placer sur l'autocollant devant vous afin de protéger la santé et le bien-être de nos interprètes. Je peux confirmer que tous les tests audio ont été effectués avec les participants en ligne.

Sur ce, chers collègues, j'aimerais souhaiter la bienvenue à nos témoins. De l'Association canadienne des fabricants de moules, nous recevons Nicole Vlanich, directrice générale. De l'entreprise Laval Tool & Mould Ltd., nous accueillons Jonathon Azzopardi, directeur général et président. De Liard Industries, Isabelle Liard, présidente, se joint à nous par vidéoconférence.

Vous disposerez de cinq minutes chacun pour nous faire part de vos observations préliminaires, après quoi nous céderons la parole à nos collègues autour de la table qui disposeront d'une période pré-établie pour vous poser leurs questions et approfondir le sujet avec vous.

Je tiens à remercier les députés, leur personnel et les témoins qui sont ici aujourd'hui malgré le très court préavis. Nous n'avions pas discuté de la tenue de cette étude avant jeudi de la semaine dernière. Il est très inhabituel de pouvoir prendre toutes les dispositions nécessaires pour tenir une séance de comité dans un délai aussi bref. C'est grâce aux efforts de coordination de la greffière, du personnel de son bureau, des députés et, bien sûr, des témoins, que nous pouvons entamer rapidement le dialogue au sujet de cette question d'une importance cruciale.

Sur ce,

[Français]

Madame Liard, vous avez la parole pour les cinq prochaines minutes.

**Isabelle Liard (présidente, Liard Industries):** Bonjour à tous.

Je vous remercie de me donner l'occasion de m'exprimer.

Je représente une PME manufacturière de la région de Joliette. Ça fait plus de 50 ans que nous existons. Nous fabriquons de l'équipement spécialisé sur mesure en acier industriel. Au fil des ans, nous avons développé des relations d'affaires solides avec des clients américains d'envergure. Plus de 60 à 70 % de notre chiffre d'affaires est aux États-Unis.

Avant le 8 avril, comme vous le savez, l'article 232 de la loi américaine sur l'expansion du commerce visait seulement certains produits, principalement des produits structurels. Dans notre cas, ça représentait seulement 5 % de notre chiffre d'affaires, donc la majorité de nos produits n'étaient pas visés. Comme vous le savez, des droits de douane de 50 % étaient appliqués sur le contenu en acier qui était non américain. Pour nous, ça représentait environ 5 à 8 % de la valeur d'un projet lorsque c'était appliqué.

Depuis le 8 avril, la situation est complètement différente. Maintenant, c'est 25 % sur la valeur totale de la facture commerciale, et ce, pour pratiquement tous les produits en acier. Pour notre entreprise, c'est une hausse directe de 25 % de notre prix de vente à l'exportation. C'est un montant que nous sommes incapables d'absorber. Nous ne pouvons pas réduire nos prix de vente de 25 %, ce qui fait que nous devenons vraiment moins compétitifs sur le marché américain.

Ce que j'ai compris, c'est qu'il y avait peut-être certaines exceptions pour certains produits. Il y aurait peut-être des droits de douane de 15 % sur certains produits jusqu'en 2027, mais ce n'est pas très clair pour moi. Il pourrait aussi y avoir des droits de douane de seulement 10 % si 95 % de notre acier était américain. Il est presque impossible pour notre entreprise de s'approvisionner exclusivement en acier américain, surtout pour la plaque, qui provient pratiquement juste du Canada, sans compter que l'acier américain coûte très cher comparativement aux produits canadiens. Ça représente des répercussions majeures sur notre entreprise.

Depuis un an, nous essayons de développer des relations avec de nouveaux clients dans de nouveaux marchés. Par contre, nous sommes des sous-traitants pour des équipementiers. Nous fabriquons ce que les clients nous demandent. C'est de l'équipement fait sur mesure. C'est un marché de proximité. Il est difficile pour notre entreprise de faire de l'exportation à l'extérieur de l'Amérique du Nord. De plus, le marché canadien est quand même plus limité que le marché américain. Il est quand même difficile de nous passer des ventes aux États-Unis.

Depuis l'annonce des droits de douane, il y a un an, nous travaillons fort pour essayer d'améliorer notre productivité, mais l'application de droits de douane de 25 % a des conséquences majeures, surtout parce qu'ils ont été appliqués rapidement.

Grâce à Développement économique Canada, nous avons fait des investissements. Nous avons acheté une machine pour améliorer notre productivité grâce à l'Initiative régionale de réponse tarifaire, qui a été mise en place à l'automne. Nous avons investi 1,3 million de dollars dans un nouvel équipement numérique. Par contre, l'équipement n'a pas encore été mis en place. Ce sera fait dans les prochains mois. Le gain en productivité n'étant pas immédiat non plus, nous nous demandons dans le contexte actuel si nous serons capables de rentabiliser cet investissement.

À court terme, le plus important pour notre entreprise est vraiment de soutenir notre liquidité et de garder notre main-d'œuvre. Nous avons, bien sûr, des employés hautement qualifiés, mais il est difficile de les remplacer. Près de 30 % de notre main-d'œuvre est composée de travailleurs temporaires, qui sont essentiels à notre entreprise. Si nous les perdons, nous risquons de ne pas être capables de poursuivre nos activités.

C'est sûr que nous avons vraiment besoin d'un programme de soutien à l'emploi pour garder nos travailleurs et pour soutenir notre liquidité. Il faudrait aussi avoir accès à un soutien rapide et accessible pour ce qui est du développement des marchés, parce que c'est coûteux pour notre entreprise.

De plus, nous devons continuellement communiquer avec des experts en matière de droits de douane pour nous tenir au courant et avoir du soutien, ce qui représente des coûts extrêmement élevés pour notre entreprise, soit de 100 \$ à 200 \$ l'heure. Il est important que nous ayons accès à de l'aide afin de mieux comprendre les règles et de nous adapter. Il faudrait avoir une flexibilité afin de garder et de ne pas perdre nos travailleurs étrangers temporaires.

Voilà ce que je voulais dire dans les cinq minutes qui m'ont été allouées.

• (1535)

**Le président:** Merci beaucoup, madame Liard.

[Traduction]

Monsieur Azzopardi, vous avez la parole pour les cinq prochaines minutes.

**Jonathon Azzopardi (président-directeur général, Laval Tool & Mould Ltd.):** Bonjour, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du Comité.

Je tiens tout particulièrement à vous remercier de m'avoir invité aujourd'hui pour vous présenter mon exposé concernant les mesures d'urgence à mettre en œuvre dans le contexte des droits de douane imposés en vertu de l'article 232 et de leur impact sur le secteur canadien de la fabrication de moules et de la métallurgie.

Je m'appelle Jonathon Azzopardi. Je suis propriétaire et PDG de Laval International, et je siège également au conseil d'administration de l'Association canadienne des fabricants de moules.

Le moment semble bien choisi pour vous présenter un aperçu des récentes modifications apportées aux droits de douane américains au titre de l'article 232, et notamment de leur application étendue à la valeur totale des produits fabriqués au Canada contenant de l'acier. Ces changements constituent une importante menace qui ne

cessera de prendre de l'ampleur pour le secteur canadien de la fabrication de moules et pour l'industrie métallurgique dans son ensemble. Il ne s'agit aucunement d'une mesure commerciale isolée et temporaire. Ces modifications traduisent une orientation stratégique délibérée et structurée qui risque, à terme, d'affaiblir systématiquement le secteur canadien de la fabrication de pointe.

Contrairement à la hausse tarifaire initiale proposée de 50 %, qui aurait entraîné des perturbations graves et immédiates, la structure tarifaire progressive maintenant imposée, avec des droits de douane de 10 % à 15 % de 2026 à 2027, puis de 20 % à 25 % par la suite, représente un défi stratégique de taille dans une perspective à long terme. Cette approche progressive crée des pressions prévisibles et à longue échéance sur les coûts. Elle permet une érosion graduelle de la compétitivité canadienne et encourage le transfert progressif de la production et des décisions d'approvisionnement vers les États-Unis. Cela ne doit pas être interprété comme une tactique de négociation à court terme. Il s'agit plutôt d'un mécanisme structuré conçu pour influencer sur les décisions d'investissement industriel à long terme.

Il existe un précédent évident à cette approche stratégique. Les États-Unis ont déjà mis en œuvre des mesures commerciales et industrielles qui ont eu pour effet, comme prévu, de déplacer la production et les capacités dans le secteur de l'automobile. L'application proposée des droits de douane au titre de l'article 232 montre bien que l'on cesse de cibler uniquement les usines d'assemblage final pour s'attaquer au reste de la chaîne d'approvisionnement en amont, et notamment à la fabrication de moules, à l'outillage et à la métallurgie. Les conséquences pour l'industrie canadienne sont de vaste portée. Elles s'étendent bien au-delà de la seule fabrication de moules pour toucher les moulistes, les métallurgistes, les concepteurs de systèmes d'automatisation et de montages, les aciéries et les chaînes d'approvisionnement manufacturières au sens large.

L'application de ces droits de douane à la valeur totale des produits finis, plutôt qu'aux seuls intrants en acier, affecte de manière disproportionnée les produits techniques à forte valeur ajoutée, pénalisant ainsi la main-d'œuvre, l'ingénierie et l'innovation canadiennes. C'est le secteur dans lequel nous évoluons.

Les efforts visant la diversification au-delà des marchés américains peuvent apporter un certain soulagement à court terme, mais ils n'effacent pas les dommages structurels causés en Amérique du Nord. La fabrication de moules emploie quelque 58 000 personnes dans un secteur qui contribue directement au PIB, à hauteur de bien plus de 2,5 milliards de dollars. Ce qui est plus alarmant encore, c'est l'impact sur la chaîne d'approvisionnement au sens large qui soutient des centaines de milliers d'emplois, soit environ 16 milliards de dollars de notre PIB, cette industrie comptant pour environ 12 % du PIB total du Canada.

Les tensions commerciales persistantes en Amérique du Nord causent une vulnérabilité stratégique. Elles affaiblissent la chaîne d'approvisionnement continentale intégrée, renforcent la résilience des producteurs étrangers à bas coûts et risquent de permettre à des concurrents extérieurs de gagner des parts de marché en Amérique du Nord. Le Canada, les États-Unis et le Mexique ont un intérêt commun à maintenir une base industrielle solide et compétitive.

Compte tenu de l'urgence de la situation et de l'ampleur du risque encouru, une intervention fédérale immédiate s'impose. Nous exhortons respectueusement le gouvernement canadien à collaborer avec ses homologues américains afin de remédier à l'application des droits de douane prévus à l'article 232 sur la valeur totale des marchandises; à plaider en faveur d'une exemption pour les moules et l'outillage; à demander une application des droits de douane strictement limitée à la teneur en acier; à souligner l'importance d'une fabrication nord-américaine intégrée dans le cadre de l'ACEUM; à reconnaître l'effet domino sur l'ensemble des métallurgistes et des industries de la chaîne d'approvisionnement; et à préparer une mesure de soutien ciblée au cas où les délais de résolution seraient prolongés.

Des décisions commerciales sont prises au moment où l'on se parle pour faire face à cette pression sur les prix. Une fois que la production aura été réorientée, il sera difficile de rattraper les pertes subies sur le marché. Les répercussions sur la chaîne d'approvisionnement sont généralisées et ne vont cesser de s'aggraver, et les risques de licenciements sont imminents.

Le 4 avril dernier, notre industrie qui était jusque là rentable est devenue déficitaire du jour au lendemain.

En conclusion, l'application actuelle des droits de douane au titre de l'article 232 pose un défi structurel et stratégique au secteur manufacturier canadien. Les données issues du secteur automobile montrent comment une telle pression stratégique soutenue peut en venir à redessiner le déploiement géographique d'une industrie. Comme des pressions similaires s'exercent désormais sur les industries en amont, c'est maintenant tout l'écosystème manufacturier canadien qui est en péril.

Merci.

• (1540)

**Le président:** Merci beaucoup.

Madame Vlanich, vous avez la parole pour un maximum de cinq minutes.

**Nicole Vlanich (directrice générale, Canadian Association of Moldmakers):** Je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître devant vous aujourd'hui au nom de l'Association canadienne des fabricants de moules et de ses membres.

Notre association représente les fabricants canadiens de moules et un vaste réseau d'entreprises d'outillage, d'usinage, d'automatisation et de fabrication de pointe qui soutiennent l'effort de production au Canada et en Amérique du Nord. Je suis ici aujourd'hui parce que l'environnement tarifaire actuel des États-Unis, avec notamment l'article 232, représente une préoccupation sérieuse et immédiate pour notre secteur et pour la compétitivité du Canada dans le domaine manufacturier.

Notre industrie n'est peut-être pas toujours très visible aux yeux du public, mais elle est essentielle aux activités manufacturières modernes. Les moules, les matrices, les accessoires et autres outils de précision sont les instruments nécessaires à la fabrication de produits dans les secteurs de l'automobile, de l'aérospatiale, des appareils médicaux, de l'emballage, des biens de consommation, des matériaux de construction et de l'équipement industriel. Sans outillage, les programmes de fabrication ne sont pas lancés, les chaînes de production ne fonctionnent pas et les chaînes d'approvisionnement ralentissent.

C'est aussi une industrie à grande échelle. Les fabricants de moules canadiens exportent pour quelque 7 milliards de dollars par année aux États-Unis. Environ 75 % de la fabrication de moules au Canada se fait en Ontario, où l'on trouve dans la région de Windsor-Essex la plus grande grappe de fabricants de moules en Amérique du Nord avec des exportations annuelles de 2,4 milliards de dollars.

Ce secteur est également profondément lié au commerce transfrontalier. Quand on parle de moulage et d'outils connexes, il n'est pas question d'un simple créneau. Il s'agit en fait d'une industrie dont l'apport est essentiel à la fabrication en aval des deux côtés de la frontière. Nos chaînes d'approvisionnement sont profondément intégrées et dépendent les unes des autres. Nous sommes des partenaires manufacturiers, et la question dont vous êtes saisis aujourd'hui n'est pas purement théorique. En ce moment même, des décisions commerciales doivent être prises. Des projets font l'objet de soumissions et des clients déterminent l'orientation que prendront les futurs programmes d'outillage. Les entreprises canadiennes évaluent si elles ont besoin d'une présence aux États-Unis simplement pour rester concurrentielles, et c'est pourquoi il est aussi urgent d'agir.

L'une des principales préoccupations de nos membres est que le traitement tarifaire actuel ne reflète pas la véritable nature de ces produits. La valeur d'un moule ne se limite pas à l'acier qu'il contient. Sa valeur vient de l'ingénierie, de la conception, de l'usinage à commande numérique par ordinateur, des logiciels, du polissage, des essais, de la gestion de projet et des gens de métier hautement qualifiés qui ont été mis à contribution pour le produire. Lorsque les tarifs sont appliqués à la valeur totale du produit fini, plutôt qu'à la seule teneur en acier, ils pénalisent de façon disproportionnée l'activité de fabrication à valeur ajoutée. Cela crée un désavantage structurel pour les entreprises canadiennes qui rivalisent dans un marché nord-américain intégré.

Il y a également une grande incertitude du point de vue de l'administration et de la conformité. Même les courtiers en douane expérimentés indiquent qu'il y a de la confusion concernant la classification, les exigences en matière de documentation et le traitement de certains produits. De nombreuses petites et moyennes entreprises n'ont pas les ressources internes nécessaires pour gérer l'évolution rapide d'exigences frontalières qui sont très techniques. Cette incertitude devient un coût en soi.

Je tiens également à souligner que les moules et les matrices sont des catégories d'outils industriels étroitement liées. Ils s'adressent souvent aux mêmes clients, utilisent des matériaux similaires, dépendent des mêmes métiers spécialisés et sont fabriqués à l'aide de bon nombre des mêmes processus avancés. Comme il existe un tel traitement différencié entre des secteurs d'outillage aussi étroitement liés, il serait bon de s'assurer que les politiques en place sont adaptées à la réalité de l'industrie.

Par ailleurs, le Canada n'est pas la source du problème que ces mesures étaient censées régler. Le Canada est un allié de confiance, un partenaire de l'ACEUM et l'un des constituants d'une économie manufacturière intégrée. De nombreuses entreprises canadiennes achètent de l'acier, des composants, des revêtements, des logiciels et des services aux États-Unis. De même, de nombreux fabricants américains comptent sur la capacité d'outillage canadienne pour ce qui est de la qualité, de la rapidité d'exécution, de l'ingénierie, de l'expertise et de la réactivité. L'érosion de cette relation ne renforce pas l'Amérique du Nord; elle l'affaiblit. Cela risque également de pousser l'approvisionnement et l'investissement vers des concurrents étrangers à l'extérieur de notre continent.

Nos membres souhaitent engager de toute urgence des négociations continues avec leurs homologues américains au sujet du traitement des moules, des outils et d'autres produits manufacturés à valeur ajoutée en vertu de l'article 232. Il est de plus nécessaire de demander des exemptions ou un traitement révisé lorsque les produits font clairement partie de la chaîne d'approvisionnement intégrée de l'Amérique du Nord. Il est également important que les secteurs de l'outillage étroitement interreliés, comme ceux des moules et des matrices, soient traités de manière uniforme lorsque leurs processus de fabrication, leurs matériaux et leurs utilisations finales se chevauchent dans une large mesure.

Enfin, si les délais de résolution sont prolongés, des mesures de soutien temporaires aideraient les entreprises canadiennes viables à gérer l'incertitude actuelle pendant que des solutions à plus long terme sont envisagées.

Mesdames et messieurs les membres du Comité, il n'est pas seulement question ici de droits de douane. Il s'agit de savoir si le Canada conserve la capacité industrielle spécialisée dont il a su se doter au fil des générations. Si cette capacité disparaît, si les investissements cessent ou si les travailleurs qualifiés quittent le secteur, la reprise sera difficile, coûteuse et lente. Nous avons l'occasion de réagir maintenant, stratégiquement et en partenariat avec l'industrie.

• (1545)

Merci.

**Le président:** Merci beaucoup, madame Vlanich.

Chers collègues, nous allons passer à notre première série de questions.

Monsieur Lewis, vous avez la parole pour une période de six minutes.

**Chris Lewis (Essex, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président, et merci beaucoup au Comité de tenir d'urgence cette discussion très importante ici aujourd'hui.

Je vais d'abord m'adresser à M. Azzopardi.

Quelles seront les répercussions immédiates si nous ne parvenons pas à régler la question des droits de douane imposés à l'industrie? Je ne veux même pas parler des régions. Je pense à l'industrie canadienne dans son ensemble. Quel est l'impact immédiat? Peut-on s'attendre à ce que des entreprises ferment bientôt leurs portes? Combien d'emplois allons-nous perdre? Que faut-il craindre le plus dans ce contexte?

**Jonathon Azzopardi:** C'est une question à deux volets. Le premier impact, c'est ce que nous ressentons dans l'immédiat. Pour tous les produits que nous avons dans notre usine et au titre desquels des contrats ont déjà été signés, les devis n'incluaient pas ces

10 % supplémentaires. Nous espérons en fait que ce sera 10 %. Ce pourrait aussi être 15 %. En raison de l'ambiguïté, cela pourrait même atteindre 50 %. Aucune industrie au Canada ne pourrait supporter un coup aussi dur sur ses résultats financiers.

La plupart des fabricants réalisent des bénéfices nets inférieurs à 10 %, de sorte que tout ce qui dépasse 5 % rendra leurs activités non rentables. S'ils peuvent envisager de s'approvisionner aux États-Unis, ils explorent cette possibilité. Les petites et moyennes entreprises ne le feront pas. Elles vont simplement fermer leurs portes. Au bout du compte, vous verrez probablement que l'industrie perdra du terrain ou quittera le Canada assez rapidement, parce qu'il n'y a pas vraiment d'incitatif à rester au pays dans de telles conditions.

• (1550)

**Chris Lewis:** Merci, monsieur Azzopardi.

Dans votre déclaration préliminaire, vous avez parlé de programmes de soutien possibles. S'agit-il de programmes d'une durée de trois mois? Est-ce pour six mois? Est-ce pour un an? Comment sauver l'industrie dès maintenant pour éviter de la perdre? Je crois qu'une fois qu'une industrie est partie, elle est disparue à jamais.

Pouvez-vous nous en dire plus sur les commentaires que vous avez faits plus tôt dans votre déclaration préliminaire?

**Jonathon Azzopardi:** Monsieur Lewis, vous avez tout à fait raison. Lorsqu'une industrie quitte un pays, elle ne revient pas. Nous l'avons déjà constaté dans le secteur de l'automobile. Une fois ces usines fermées, elles rouvrent très rarement.

La possibilité de faire changer d'idée à ces entreprises une fois qu'elles auront déménagé ne se concrétisera probablement pas parce qu'il est trop coûteux pour nous de délocaliser une industrie, surtout compte tenu du travail que nous faisons, qui exige l'utilisation de machines très techniques et spécialisées. Je dis à la plupart des gens qu'une seule machine dans mon atelier coûte plus cher que la totalité de l'usine, sa construction et le terrain sur lequel elle se trouve. Ce n'est pas facile à déplacer, alors une fois que c'est parti, c'est perdu pour de bon.

Pour répondre au reste de votre question, je ne pense pas nécessairement que nous ayons de bonnes chances de sauver nos entreprises si la situation actuelle devait perdurer plus que deux ou trois mois. Il faut comprendre que c'est une industrie vieillissante. La plupart de nos propriétaires ont 65 ans et plus. Ils ne resteront pas là pour essayer de se battre et de repartir à zéro. La majorité envisage de fermer leur entreprise, de la déménager ou d'essayer de la vendre.

Le problème, c'est que, du jour au lendemain, les multiples de valorisation pour ces entreprises ont été réduits de moitié, sinon davantage, parce qu'elles ne sont plus rentables. Personne n'achètera aujourd'hui une entreprise qui n'est pas rentable. Elle va simplement fermer ses portes ou déménager.

**Chris Lewis:** Merci.

Encore une fois, je vais revenir à vous, monsieur Azzopardi, puis je passerai à Mme Vlanich.

Monsieur Azzopardi, combien d'employés avez-vous à Laval?

**Jonathon Azzopardi:** À l'heure actuelle, nous en comptons 132.

**Chris Lewis:** S'il y a 132 employés et que nous supposons que bon nombre d'entre eux vivent au sein d'un ménage de deux personnes ou plus, cela représente beaucoup de nourriture sur la table de Canadiens qui ne serait pas là sans ces emplois. Est-ce exact?

**Jonathon Azzopardi:** C'est exact.

**Chris Lewis:** D'accord. Merci, monsieur Azzopardi.

Je vais passer à Mme Vlanich.

Dans vos observations liminaires, vous avez parlé du Michigan. J'ai trouvé cela très intéressant. Parmi vos membres, combien sont du Michigan et combien sont canadiens? Combien des membres de votre association sont américains et combien sont canadiens?

**Nicole Vlanich:** Ce serait un ratio d'environ 80-20. Les Canadiens comptent pour 80 % de nos membres. Nous en avons environ 20 % aux États-Unis, notamment au Michigan.

**Chris Lewis:** Il doit bien sûr y avoir une forte intégration entre ces 80 % et les 20 %. Ces moules vont et viennent de part et d'autre de la frontière. Peu importe l'outil, il y a des allers-retours.

Madame Vlanich, en fin de semaine, le premier ministre a prononcé un discours devant les Canadiens. Entre autres priorités, il a mis en lumière la stratégie de divorce de plus en plus élaborée de son gouvernement à l'égard des États-Unis, le plus grand partenaire commercial du Canada et l'économie la plus riche du monde. Dans cette allocution, M. Carney a laissé entendre que la prise en compte de la nature profondément intégrée de la chaîne d'approvisionnement nord-américaine tenait de la pure nostalgie.

À l'heure actuelle, les emplois créés par vos membres dépendent de cette relation. Est-ce simplement de la nostalgie, ou est-ce la triste réalité à laquelle vous et vos membres, que cela vous plaise ou non, êtes confrontés?

**Nicole Vlanich:** Je ne saurais vous dire ce que le premier ministre Carney ou le président Trump peuvent penser. Au nom de nos membres, je peux toutefois vous confirmer que ce sont de vraies entreprises, de vrais emplois et de vraies familles qui sont touchés. Ils ont besoin d'une solution.

**Chris Lewis:** Il y a environ un mois, notre chef, Pierre Poilievre, se trouvait à Windsor, où il a réclamé un pacte de l'automobile, ce qui a été rejeté.

Sur ce, monsieur, je cède le reste de mon temps de parole.

Merci beaucoup.

**Le président:** Merci, monsieur Lewis.

Monsieur Bardeesy, la parole est à vous pour six minutes.

[Français]

**Karim Bardeesy (Taiaiaiko'n—Parkdale—High Park, Lib.):** Merci.

Je vais juste poser quelques questions pour mieux comprendre ce qui se passe dans les secteurs et les entreprises des témoins.

Madame Liard, pourriez-vous nous indiquer, avec des chiffres plus ronds, quelle proportion de vos ventes est réalisée au Canada, aux États-Unis et à l'extérieur?

**Isabelle Liard:** Oui. Nous avons un chiffre d'affaires de 5 millions de dollars. Alors, si on multiplie ça par 0,7, ça fait 3,5 millions de dollars de ventes aux États-Unis. Le reste des ventes se fait au Canada.

• (1555)

**Karim Bardeesy:** N'y a-t-il rien à l'extérieur de l'Amérique du Nord?

**Isabelle Liard:** Non. Nous sommes vraiment un sous-traitant en fabrication d'équipement mécanique. Il est donc pratiquement impossible pour nous de sortir de l'Amérique du Nord.

**Karim Bardeesy:** Monsieur Azzopardi, je vous pose la même question: quelle proportion de vos ventes est effectuée au Canada, aux États-Unis et à l'extérieur?

[Traduction]

**Jonathon Azzopardi:** Nous pourrions affirmer que plus de 90 % des produits aboutiront aux États-Unis, de manière directe ou indirecte. Ce que je veux dire par là, c'est que même si j'expédie des produits au Mexique ou à l'intérieur du Canada, leur destination finale sera probablement les États-Unis. On peut donc facilement parler de 90 %. Pour ce qui est des ventes en volume, je dirais que les États-Unis représentent probablement 80 % et le Canada représente les 20 % restants.

**Karim Bardeesy:** Monsieur Azzopardi, que disent vos clients américains au sujet de ce qui s'est passé et des décisions qui s'imposent à eux actuellement?

**Jonathon Azzopardi:** C'est une question complexe, monsieur Bardeesy.

J'ai pris l'initiative d'appeler chacun de mes clients tous les mois depuis l'entrée en vigueur des droits de douane pour m'assurer que nous restons en contact, non seulement pour discuter de ce qui se dit de ce côté-là de la frontière, mais aussi pour comprendre ce qui se dit réellement en coulisses. Nos clients souhaitent faire des affaires avec le Canada. Il est de plus en plus difficile de mener des activités commerciales dans un tel contexte d'incertitude. L'incertitude est aussi néfaste que les droits de douane. Aujourd'hui, elle est aggravée par des droits de douane qui font qu'il n'est plus possible de faire des affaires avec le Canada.

Nous constatons que même les PDG de ces entreprises aux États-Unis boivent le Kool-Aid, tout en admettant qu'il est empoisonné, si vous voyez ce que je veux dire. Ils n'ont pas le choix.

En réalité, ils font quelque chose de bien pire. Ils n'envoient même pas ce travail aux États-Unis. Il ne va ni au Canada ni aux États-Unis. J'ai donné six raisons à cela, que vous pouvez consulter dans mon mémoire. La majeure partie va au Mexique. Une fois que ce travail part au Mexique, il ne revient ni aux États-Unis ni au Canada.

**Karim Bardeesy:** Vous avez parlé de 130 employés ou membres de l'équipe. Que leur dites-vous en ce moment et que vous disent-ils?

**Jonathon Azzopardi:** Nous avons déjà connu ce genre de situation, mais jamais à une telle échelle. Nous allons continuer à diversifier notre clientèle et à chercher des moyens d'atténuer autant que possible les effets de la crise, mais notre marge de manœuvre est limitée.

Nous avons des propositions et des stratégies d'atténuation qui nous permettront de gagner entre trois et six mois. Cependant, si la situation demeure inchangée, au cours des 12 prochains mois, nous devrons régler une facture d'environ 5 millions de dollars de droits de douane imposés par les États-Unis. Comme nous ne gagnons qu'environ 2,5 millions de dollars, nous devons prendre des mesures d'ici là.

[Français]

**Karim Bardeesy:** Madame Liard, je reviens brièvement à vous.

Au cours des 12 derniers mois, il y a eu des mesures de soutien quand il y avait des droits de douane. À part une entente à propos des droits de douane eux-mêmes, qu'est-ce que vous cherchez comme appui du gouvernement?

**Isabelle Liard:** C'est sûr que, pour l'instant, j'aimerais avoir du soutien pour garder mes employés au travail. C'est ça qui est le plus inquiétant, parce que je ne veux pas perdre mes employés. Ce sont des travailleurs extrêmement qualifiés. Si le travail diminue, le temps qu'on se réorganise, qu'on trouve des solutions ou que le Canada négocie avec les États-Unis, des travailleurs risquent de partir. On a beau tout régler, si mes employés ne sont plus là, je ne pourrai pas continuer à fabriquer de l'équipement. Il faut absolument maintenir les employés au travail. Garder mes employés, c'est ma priorité.

Depuis six mois, l'ouvrage a quand même un peu diminué avec les droits de douane. Même s'il n'y en avait pas beaucoup, il y avait quand même de l'incertitude aux États-Unis, ce qui faisait qu'il y avait moins d'investissements dans les entreprises là-bas. Alors, j'ai gardé tous mes employés depuis le début de la crise, l'été passé. Souvent, on travaille sur des améliorations d'usine ou des choses comme ça. Concrètement, à peu près 50 % de ma main-d'œuvre, depuis l'été passé, ne travaille pas sur des produits que je vais vendre. Alors, présentement, nous nous appuyons sur notre flux de trésorerie, mais ça ne pourra pas être viable à long terme.

**Karim Bardeesy:** Merci.

[Traduction]

Monsieur Azzopardi, madame Vlanich, je voudrais vous poser la même question. Outre le règlement du conflit commercial, à quels types de mesures de soutien vous attendez-vous, tant pour l'entreprise que pour le secteur?

**Jonathon Azzopardi:** Pour ajouter à ce que ma collègue a déjà dit, je vais aborder la question sous un angle différent et plus global. Je vais répondre au nom de mon secteur. Nous comprenons que notre rôle sera celui d'un agneau sacrificiel, d'un bouclier humain, pour le gouvernement et le pays à court et à long terme. Cependant, vous devez faire preuve de bienveillance et de respect envers nous en nous expliquant quel est le plan. S'agit-il d'un plan sur deux ou trois mois? D'un plan sur six mois? D'un plan sur un an? Ma réponse varierait en fonction de chacun de ces scénarios.

Vous devez admettre la réalité et comprendre que ce que vous nous demandez, c'est de nous placer en première ligne d'une guerre commerciale avec les États-Unis. Nous sommes en première ligne. En nous préparant à cela, nous nous préparons à faire face aux risques qui pèsent sur nos entreprises. Nous jouons l'avenir de nos employés et nous ne savons pas vraiment combien de temps la situation va durer.

Vous m'avez demandé de vous dire quelles mesures de soutien doivent être prises. Je vous demande quant à moi de nous dire quel est le plan. Vous nous demandez de tenir bon pour l'instant, mais nous ne savons vraiment pas combien de temps la situation va durer. Si vous me dites que c'est jusqu'en juillet, nous pourrions probablement nous en sortir. Si vous me dites que cela va durer bien plus longtemps, alors nous devons mettre en place des mesures importantes pour pouvoir soutenir les entreprises. À l'heure actuelle, pour toutes les raisons que j'ai données, le Canada et les États-Unis, sont les deux vilaines sœurs. Ce qui part ne reviendra jamais.

Combien de temps voulez-vous que nous tenions bon?

• (1600)

**Le président:** Notre temps est écoulé, madame Vlanich, mais je vous accorde 30 secondes pour répondre à la question, si vous le souhaitez.

**Nicole Vlanich:** D'accord.

Je dirai simplement, en quelques mots, qu'en réalité, au-delà de l'ACEUM, un accord commercial équitable entre le Canada et les États-Unis, et de la possibilité d'un retour à la normale, il n'y a pas de stratégie à long terme. En ce qui concerne le court terme, je dirais la même chose: tout dépend de la période dont nous parlons. Selon que l'on parle de quelques mois ou d'une période plus longue, nos demandes seront légèrement différentes.

**Le président:** Merci, monsieur Bardeesy.

[Français]

Monsieur Ste-Marie, la parole est à vous pour six minutes.

**Gabriel Ste-Marie (Joliette—Manawan, BQ):** Merci, monsieur le président.

Bonjour, chers collègues.

Je remercie les témoins de leur présence à la réunion du Comité, aujourd'hui, pour discuter de cet enjeu, qui ne semble pas encore suffisamment pris en considération par le gouvernement. Souhaitons que cette étude contribue à lui faire prendre conscience de la gravité de cette situation et de l'importance d'agir.

Madame Liard, je vous remercie de votre allocution. Si je résume, votre entreprise existe depuis plusieurs décennies. C'est une entreprise de type PME familiale dans le domaine de la métallurgie. Les exportations aux États-Unis représentent 70 % de son chiffre d'affaires. Je me souviens que, lors du début des annonces de droits de douane du président Trump, il y a un an, vous aviez beaucoup d'inquiétudes et vous n'étiez pas les seuls. Il y a plusieurs PME dans le secteur métallurgique dans votre région, et aussi un peu partout au Québec et en Ontario.

Selon ce que vous nous avez dit, la plupart des produits que vous exportiez n'étaient pas visés par les droits de douane, mais maintenant, en annexe du nouveau décret, il y a une liste de produits beaucoup plus considérable qui a été ajoutée. De ce fait, l'ensemble des produits que vous exportez sont visés par les droits de douane et la nouvelle façon de les calculer n'est plus de 50 % sur la composante en acier ou en aluminium dans le produit, mais plutôt de 25 % de la valeur finale globale du produit. Est-ce bien ça?

**Isabelle Liard:** Oui, c'est exact.

**Gabriel Ste-Marie:** Je pense qu'il est vraiment important que mes collègues comprennent ça. Même si c'étaient des produits en acier et en aluminium, ils n'étaient pas visés par les droits de douane jusqu'au décret publié au début du mois d'avril. Dans le cas de votre entreprise, les anciens droits de douane étaient d'environ 5 %, selon ce que vous dites.

**Isabelle Liard:** Oui, c'est exactement ça. Les droits étaient d'environ 5 % parce que, avant, la liste touchait beaucoup l'acier structurel, tout l'équipement qui était mécanique et des pièces usinées. Nous fournissons aux États-Unis beaucoup de pièces seulement usinées comme pièces de remplacement. De telles pièces n'étaient pas du tout touchées par les droits de douane. Ce que je comprends, c'est que toutes les pièces contenant de l'acier feront désormais l'objet d'un droit de douane de 25 %. Maintenant, chaque semaine, toutes les pièces que j'exporte vont coûter 25 % plus cher.

**Gabriel Ste-Marie:** Donc, si rien n'est fait, pour votre entreprise, c'est une situation intenable. Si la situation créée par le nouveau décret perdurait, votre entreprise ne serait plus viable.

**Isabelle Liard:** En effet, et c'est ce qui nous inquiète le plus. Nous ne savons pas encore comment ça va réagir aux États-Unis. Nous n'avons pas encore eu de rétroaction de nos clients américains sur ça. Je crois qu'eux-mêmes ne comprennent pas tellement ce qu'il se passe. C'est pour ça qu'il y a tout le temps un décalage entre ce qui se dit et ce qui se fait dans la réalité.

Avec certains de nos clients américains, nous avons des relations fidèles de plus de 20 ou 40 ans. Par contre, quand la fidélité signifie que ça coûte 25 % plus cher, c'est parfois moins là, surtout sur le plan de l'usinage. Ça, ils sont capables de le faire faire aux États-Unis.

Donc, oui, je pense que ça met en péril les entreprises comme la mienne. D'ailleurs, au Québec, il y a des milliers d'entreprises comme la mienne. J'ai beaucoup de sous-traitants dans la transformation et dans l'acier qui vont aussi être en péril, indirectement, parce qu'ils fournissent des entreprises exportatrices.

• (1605)

**Gabriel Ste-Marie:** En effet, c'est très préoccupant. Le fait que votre entreprise, une PME familiale en exploitation depuis plusieurs décennies, soit touchée de plein fouet par ce nouveau décret est représentatif.

Vous m'aviez fait part d'un article paru dans le journal *Les Affaires* et qui se basait sur une étude: en Ontario et au Québec, plus de 50 % des produits exportés aux États-Unis qui contiennent de l'acier ou de l'aluminium pourraient être visés par ces droits de douane.

Partout au Québec, il y a des PME comme la vôtre, qui ont des clients aux États-Unis, qui exportent et qui, du jour au lendemain, se trouvent frappées par ces nouveaux droits de douane. C'est vraiment inquiétant.

**Isabelle Liard:** C'est vraiment inquiétant, en effet.

Vous savez, il y a 15 ou 20 ans, nous développons notre marché américain. C'était tout le temps ça, l'objectif. Il fallait exporter. Plus ça allait, plus nous exportions nos produits.

Maintenant, nous nous retrouvons confrontés à une évolution des ventes qui n'est plus viable. Il faut nous retourner de bord et essayer de développer des clients canadiens, qui sont déjà très sollicités en ce moment.

Souvent, mes clients canadiens exportent vers les États-Unis. Eux aussi vont être touchés par ça. Ce sont mes sous-traitants, ce sont mes clients et ce sont des entreprises comme la mienne qui sont touchées. Ça représente donc beaucoup d'entreprises et beaucoup d'emplois.

**Gabriel Ste-Marie:** Merci beaucoup. C'est bien inquiétant, votre exposé est très clair.

Le décret mentionne que si on utilise uniquement de l'acier américain, le tarif ne sera pas de 25 %, mais de 10 %. Vous disiez que, pour vous, c'est impossible, parce que ce ne sont pas toutes les sortes d'acier qui sont faites aux États-Unis. De plus, l'acier américain est beaucoup plus cher. Enfin, on a ici aussi une industrie de production d'acier qui doit continuer à fonctionner.

**Isabelle Liard:** Nous avons une très belle industrie de production d'acier. L'acier canadien, c'est un acier de qualité abordable. Pour ma part, dans ce que je fabrique, 80 % de mon acier est canadien. Si je demande à mes fournisseurs de ne plus me fournir en acier canadien, mais en acier américain, ils vont me répondre qu'ils n'en ont pas ou qu'il est difficile d'en avoir.

Les États-Unis ne sont pas de grands producteurs d'acier, ils sont de moins grands producteurs d'acier que nous. Ils gardent l'acier pour eux parce que l'importer leur coûte de l'argent. Donc, c'est sûr que, là, ils en vendent moins à l'extérieur.

C'est difficile pour nous. Il est impossible d'avoir 95 % d'acier américain dans mes produits canadiens. Ça ne sera pas possible.

**Gabriel Ste-Marie:** En effet, c'est très clair. Je vous remercie beaucoup.

Le fait qu'il y ait...

**Le président:** Monsieur Ste-Marie, malheureusement...

**Gabriel Ste-Marie:** D'accord. Je pourrai poser mes questions dans un autre tour de parole.

Merci beaucoup.

**Le président:** Il y aura un autre tour de parole, effectivement.

[Traduction]

Madame Borrelli, la parole est à vous pour cinq minutes.

**Kathy Borrelli (Windsor—Tecumseh—Lakeshore, PCC):** Merci beaucoup à tous les témoins d'être présents aujourd'hui malgré un préavis aussi court. Comme nous le savons tous, c'est un problème vraiment énorme pour le secteur de la fabrication de moules, ainsi que pour tous les secteurs qui utilisent des métaux et ceux qui exportent vers les États-Unis.

Monsieur Azzopardi, dans quelle mesure un accord commercial à long terme est-il essentiel à la survie de l'industrie de la fabrication de moules?

**Jonathon Azzopardi:** C'est essentiel. C'est crucial. Je pense que nous nous leurrons si nous pensons qu'il pourra y avoir un secteur industriel manufacturier au Canada sans les États-Unis.

**Kathy Borrelli:** Quelle est la valeur approximative des marchandises que votre entreprise expédie aux États-Unis? Quelle est la proportion? Quel est le volume de vos ventes au Canada et quel est celui de vos ventes aux États-Unis?

**Jonathon Azzopardi:** Je reviens à ce que j'ai dit tout à l'heure. C'est probablement 90 %.

Je vais vous donner un exemple. Nous fabriquons des motomachines. Les produits arrivent au Québec et le Québec les transforme en produits finis. On en vendra probablement 9 sur 10 aux États-Unis et on vendra l'autre au Canada. Que nous voulions l'admettre ou non, même lorsque nous expédions au Canada, ces produits dépendent toujours du consommateur américain.

**Kathy Borrelli:** Que peut faire le gouvernement pour soutenir votre entreprise? Je sais que vous avez mentionné plusieurs choses, mais quelle est la mesure la plus importante ou quelles sont les deux ou trois mesures principales qu'il peut prendre pour vous aider dès maintenant?

**Jonathon Azzopardi:** Outre l'évidence — conclure un accord —, si l'on se place dans une perspective à court terme, les entreprises perdent de l'argent chaque jour, ce qui signifie que les banques vont probablement commencer à leur retirer leur appui. Ces entreprises dépendent de marges de crédit pour fonctionner. Elles vont devoir être soutenues immédiatement par Exportation et développement Canada, EDC, ou la Banque de développement du Canada, la BDC. Ce serait la première chose.

Quant à la deuxième, si nous ne parvenons pas à conclure un accord commercial avec les États-Unis, nous devons être en mesure de réduire leurs pertes afin qu'elles puissent se permettre d'absorber les 10 % aujourd'hui. Comme je l'ai dit précédemment, leurs bénéfices sont inférieurs à 10 %. Les 10 % supplémentaires rendront leurs activités non rentables. Il faut maintenant les convaincre de demeurer au Canada, ce qui peut se faire à l'aide de subventions ou d'autres moyens de soutenir leurs activités. À l'heure actuelle, elles envisagent de déménager ou de fermer leurs portes.

• (1610)

**Kathy Borrelli:** Merci.

Madame Vlanich, je vous pose la même question.

Dans quelle mesure un accord commercial à long terme est-il essentiel à la survie de l'industrie de la fabrication de moules?

**Nicole Vlanich:** C'est absolument essentiel. Sans accord commercial, il n'y aura plus d'industrie de la fabrication de moules au Canada. Cela a des répercussions sur la chaîne d'approvisionnement manufacturière. La fabrication de moules constitue la première étape. Si elle venait à disparaître, ce serait dommageable pour le secteur manufacturier du Canada.

Il y a des répercussions des deux côtés de la frontière. C'est pourquoi il est mutuellement avantageux pour les deux pays de parvenir à un accord.

**Kathy Borrelli:** Votre association compte de nombreux membres. Avez-vous une estimation de la valeur des marchandises qu'ils expédient chaque année aux États-Unis?

**Nicole Vlanich:** Je pourrai vous fournir l'information plus tard. Je n'ai pas les chiffres précis, mais nous savons que 80 % de leur production est envoyée aux États-Unis.

Nous savons également que, de par la nature même de notre secteur, les marchandises font l'objet de multiples allers-retours. D'après ce que nous comprenons, compte tenu de la manière dont les droits de douane sont actuellement établis, chaque fois qu'un produit traverse la frontière, toute la valeur qui lui a été ajoutée est désormais soumise à des droits de douane.

**Kathy Borrelli:** Que demanderiez-vous au gouvernement pour que les membres de votre association puissent bénéficier de soutien pour leurs entreprises?

**Nicole Vlanich:** Il faut parvenir à un accord. S'asseoir à la table des négociations avec nos amis américains. Ce sont nos partenaires. Dans le domaine de l'industrie manufacturière, nous fonctionnons plus ou moins comme une seule et même entité. Il faut s'asseoir à la table et parvenir à un accord afin que nous puissions tourner la page et reprendre nos activités.

**Kathy Borrelli:** Merci.

J'aimerais vous poser la même question, madame Liard.

Dans quelle mesure un accord commercial à long terme est-il essentiel à la survie de l'industrie de la fabrication de moules, et donc à votre entreprise?

[Français]

**Isabelle Liard:** C'est sûr qu'une entente à long terme est primordiale. On doit absolument négocier avec les États-Unis afin de réduire les droits de douane. Il est difficile pour les PME comme la nôtre, qui exportent aux États-Unis, de vivre seulement en vendant leurs produits au Canada. Donc, oui, ça prend absolument une entente à long terme avec les États-Unis.

[Traduction]

**Le président:** Merci beaucoup, madame Borrelli.

Madame O'Rourke, la parole est à vous pour cinq minutes.

**Dominique O'Rourke (Guelph, Lib.):** Merci beaucoup.

Nous avons tous le même objectif. Nous voulons tous un secteur manufacturier de pointe solide. Je suis la députée de Guelph. Notre région est un pôle de la fabrication de pointe. Nous voulons tous qu'un accord commercial soit conclu avec les États-Unis.

En ce qui concerne l'acier et l'aluminium, le Crédit pour les grandes entreprises touchées par les droits de douane est déjà en place. Est-ce un programme qui conviendrait, à court terme, pour permettre aux entreprises du secteur de tenir le coup jusqu'à ce que nous ayons davantage de certitudes? Je me demande si ce programme ou le Fonds de réponse stratégique peut répondre à ce besoin, et si vous avez des discussions à ce sujet avec la ministre.

**Jonathon Azzopardi:** Je pense être sans doute le mieux placé pour répondre à la question.

Oui, nous avons déjà eu accès au Fonds de réponse stratégique et nous l'utilisons. Je peux vous expliquer de quelle façon. Il s'agit de renforcer notre compétitivité afin de tenter de récupérer une partie du travail que nous avons perdu au profit de l'Union européenne. Il ne s'agit pas vraiment de récupérer quoi que ce soit des États-Unis et je vais vous expliquer pourquoi. C'est parce que les droits de douane sont désormais le problème. Ce n'est pas notre compétitivité et ce n'est pas notre efficacité. À présent, le fardeau repose sur nos clients. C'est-à-dire que dès qu'ils achètent un moule chez nous, soit ils paient les droits de douane de 10 %, soit nous les absorbons.

Nous essayons d'être plus compétitifs dans un monde qui n'a plus rien à voir avec la compétitivité à ce stade-ci. Cela ne va pas résoudre le problème. Est-ce que cela nous permettra de repousser un peu le problème? Oui, peut-être lorsque nous aurons réglé la question une fois pour toutes. Or, pour l'instant, le principal problème est que les clients nous demandent chaque jour non seulement d'égaliser les prix, mais aussi de les battre et nous avons maintenant ces droits de douane de 10 % ou 15 % qui pèsent sur nous.

Il y a un point dont nous n'avons pas parlé au cours de la réunion et que vous devez comprendre. Pour en arriver à ces droits de douane de 10 %, nous devons acheter de l'acier américain. L'acier américain coûte plus cher en raison de toutes les mauvaises décisions que nos amis américains ont prises, mais nous sommes également pénalisés lorsque nous importons cet acier américain. Le gouvernement ne tient pas compte du fait que cela continue de nous placer dans une situation désavantageuse. Il y a un effet punitif. Ce ne sont pas des contre-mesures tarifaires, ce sont des droits de douane punitifs. Ils ne font qu'affaiblir davantage notre position alors que nous essayons de rester compétitifs. Nous achetons de nouvelles machines et nous embellissons notre usine, c'est ce que nous faisons, mais à un moment donné, nous devons affronter la réalité: si nos activités ne sont pas rentables, elles ne le sont pas.

Ces décisions sont prises de plus en plus tôt et de plus en plus vite. Je pense sincèrement que nous devons commencer à nous attaquer au problème. Des solutions existent. Nous avons besoin que le gouvernement canadien se batte pour nous. Cela ne se fera pas ici, à Ottawa. Cela se fera à Washington. Nous avons besoin d'un horizon temporel. Nous devons commencer à travailler ensemble.

Je vais être honnête avec vous. Nous envisageons déjà d'engager nous-mêmes des consultants, car nous pensons que nous n'arrivons à rien.

• (1615)

**Dominique O'Rourke:** Il ne fait aucun doute que tout le monde souhaite parvenir à une situation plus sûre pour tous nos fabricants et, en particulier pour les secteurs les plus touchés — l'acier, l'aluminium, le cuivre, l'automobile et la fabrication de pointe. Nous nous entendons tous là-dessus.

La question portait sur le Crédit pour les grandes entreprises touchées par les droits de douane, qui a servi à soutenir les secteurs de l'acier et de l'aluminium, et c'est toujours le cas. Il y a ensuite le Fonds de réponse stratégique. Il y a l'Initiative régionale de réponse tarifaire et je suppose que c'est celle dont vous parlez. Puis, des liquidités offertes par EDC ou la BDC seraient également une option.

Une autre stratégie m'intéresse. J'aimerais savoir si l'industrie aide les entreprises à examiner leurs codes du système harmonisé. D'après ce que j'ai compris, de grandes organisations comme Martinrea et Linamar ont pu revoir leurs codes et elles se sont ainsi retrouvées dans une situation légèrement plus favorable.

Est-ce là un soutien que l'industrie peut offrir aux petites et moyennes entreprises, étant donné qu'il est si difficile pour elles de faire tout cela tout en poursuivant leurs activités?

**Nicole Vlanich:** À titre d'association qui représente un secteur d'activité, nous avons fourni ces renseignements. Nous avons organisé de nombreuses séances d'information. Nous avons fait appel à des courtiers en douane et à d'autres experts pour aider nos membres à s'assurer qu'ils utilisent les bons codes du système harmonisé.

Le problème, ce sont les coûts supplémentaires liés aux droits de douane. Ces entreprises doivent être en mesure de mener leurs activités. Bon nombre de nos entreprises membres ont 10 employés ou moins, et elles n'ont donc pas de grands bureaux qui sont en mesure de s'occuper de ce genre de problèmes. Elles ont simplement besoin de pouvoir poursuivre leurs activités. Toutes les mesures de soutien offertes et les discussions sur la diversification vers de nouveaux marchés n'approcheront même jamais les échanges que nous avons

avec les États-Unis. Il est impossible, peu importe où dans le monde nous menons des affaires, d'égaliser le volume d'affaires que nous réalisons avec les États-Unis. Il n'y a aucun moyen d'y échapper.

Nos membres tirent parti des mesures de soutien qui sont offertes. Notre association les aide avec les codes du système harmonisé et d'autres choses, mais ils continuent de faire savoir qu'ils ont besoin d'un accord. Il faut un ACEUM.

**Dominique O'Rourke:** Nous sommes tous d'accord.

**Le président:** Je vous remercie, madame O'Rourke. Malheureusement, votre temps est écoulé.

**Dominique O'Rourke:** C'est dommage! J'allais justement poser ma meilleure question.

**Le président:** Peut-être que l'un de vos collègues sera généreux et vous cédera une partie de son temps.

[Français]

Monsieur Ste-Marie, c'est à nouveau à vous. Vous avez la parole pour deux minutes et demie.

**Gabriel Ste-Marie:** Merci, monsieur le président.

Madame Liard, en deux minutes, pouvez-vous nous reparler de l'importance des travailleurs temporaires? Vous disiez qu'ils représentent 30 % de votre main-d'œuvre. Ce sont des travailleurs spécialisés: des soudeurs, des machinistes ou des opérateurs, entre autres. Pourquoi est-il impossible d'en trouver ici?

Est-ce que ce que le gouvernement a fait, c'est-à-dire prolonger d'un an la durée des permis de travail, est suffisant? Sinon, que doit faire le gouvernement à ce sujet?

**Isabelle Liard:** En effet, les travailleurs temporaires représentent 30 % de ma main-d'œuvre. Il est difficile de trouver des travailleurs qualifiés au Québec. En effet, les centres de formation sont pratiquement vides, donc il n'y a pas de travailleurs qualifiés dans ces métiers qui en sortent. Quand j'affiche des postes, je ne reçois pratiquement pas de CV. Quand j'en reçois, ce sont ceux de gens qui sont à l'étranger. Donc, c'est pratiquement impossible d'en avoir. Nous faisons des efforts tous les ans. Je continue d'afficher des postes en permanence. J'ai affiché des postes de soudeurs dernièrement, et j'ai reçu des CV de concierges. Malheureusement, au Québec, les métiers qualifiés sont vraiment touchés par une pénurie de main-d'œuvre.

Oui, il y a eu une prolongation d'un an, mais ce n'est pas suffisant. Dans un an, que va faire le gouvernement? Va-t-il encore prolonger les permis d'une année? Un an, ça va vite. Souvent, ça prend six mois pour faire une demande de renouvellement de permis. Déjà là, c'est six mois. Ensuite, il faut recommencer et refaire une demande de renouvellement de permis. C'est donc un problème.

Nous avons assez de stress lié aux États-Unis et aux droits de douane, nous n'avons pas besoin aussi du stress lié au fait de garder nos travailleurs temporaires. En tant qu'entrepreneure établie depuis deux ans, je vous dirais que c'est assez complexe. Nous n'avons pas besoin d'être stressés par notre gouvernement au sujet des travailleurs temporaires. Si le gouvernement pouvait nous aider, nous lui en serions reconnaissants.

• (1620)

**Gabriel Ste-Marie:** Oui, il y a toute la question liée aux États-Unis.

Toutefois, sur la question des travailleurs temporaires, le gouvernement pourrait agir vite, et pas juste dire qu'il va prolonger les permis d'un an et, peut-être, l'année suivante, les prolonger encore d'un an. Il pourrait donner un peu de stabilité.

Dans votre présentation, vous parliez de la nécessité de communiquer continuellement avec des experts en douane à propos de tous les changements, ce qui coûte cher. Donc, vous nous avez dit qu'un soutien sur ce plan serait bienvenu. Dans les 30 secondes qui restent, pouvez-vous nous en dire plus?

**Isabelle Liard:** C'est extrêmement compliqué en ce moment. Je dirige une petite entreprise d'une trentaine d'employés, et je pense que beaucoup d'entreprises comme la mienne sont dans la même situation chaque fois qu'il y a de nouvelles mesures.

Lundi dernier, j'ai appris dans *La Presse* qu'il y aurait des droits de douane de 25 % sur mes produits. Donc, la panique s'installe. Nous cherchons, nous communiquons et nous ne comprenons pas vraiment. La seule façon de nous en sortir est de communiquer avec des experts en douane qui coûtent 200 \$ de l'heure. C'est comme ça depuis l'été dernier. Je dois passer à peu près 5 à 10 heures par semaine pour essayer de comprendre si j'ai les bons codes du système harmonisé, m'assurer que mes productions sont qualifiées, et faire mes déclarations d'acier et de contenu en acier.

Donc, ce n'est pas facile. Ce que j'aurais aimé, c'est que le gouvernement ait une ligne d'aide pour les entrepreneurs, pour répondre à leurs questions et les soutenir, au lieu de les laisser payer des gens 200 \$ de l'heure pour leur indiquer comment faire et ce qu'il se passe.

**Gabriel Ste-Marie:** C'est très clair. Je vous remercie beaucoup.

Merci, monsieur le président.

**Le président:** Merci, monsieur Ste-Marie.

Monsieur Gourde, je vous souhaite la bienvenue au Comité permanent de l'industrie et de la technologie. Vous avez la parole pour cinq minutes.

**Jacques Gourde (Lévis—Lothbinière, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président. Ça me fait plaisir d'être ici.

Madame Liard, hier, le premier ministre a parlé à la population. Il semblait dire qu'avant, les exportations étaient une occasion, mais que, maintenant, elles sont devenues un problème.

Est-ce que des discours comme celui que nous avons entendu hier vous rassurent?

**Isabelle Liard:** Tout ce qui se dit est bien beau. Je comprends qu'il faut essayer de ne plus dépendre des États-Unis, mais, dans ce cas, qu'est-ce qu'on fait? Vers quoi est-ce que je me tourne? Qu'est-ce que je fais? Où dois-je vendre mes produits?

L'année dernière, à l'automne, le gouvernement du Québec et le gouvernement du Canada ont fait de grosses annonces pour les mines et l'hydroélectricité. Ce sont des projets d'envergure que j'aimerais voir se réaliser à court terme, parce que de tels projets pourraient aider l'industrie de la transformation métallurgique au Québec. En effet, quand on construit une mine ou qu'on agrandit une centrale, ça prend de l'équipement mécanique et des fournisseurs. Il faudrait qu'il y ait un règlement pour que ce soit des entreprises canadiennes qui puissent fournir ces équipements.

Je trouve que c'est une occasion qui devrait être saisie rapidement par le Canada. Si on veut arrêter de dépendre des États-Unis

dans mon domaine, il va falloir stimuler l'industrie canadienne grâce à des investissements.

**Jacques Gourde:** Est-ce que ce que le gouvernement a mis en place est une solution viable à court, à moyen et à long termes, ou bien est-ce que c'est juste un pansement ou, pire, est-ce que ça va empirer votre situation financière?

**Isabelle Liard:** Excusez-moi, j'ai raté le début de la phrase.

**Jacques Gourde:** Je parlais du programme de prêts mis en place par le gouvernement pour aider les entreprises. Est-ce que ça peut être une solution viable à court et à moyen termes, ou est-ce que ça pourrait plutôt empirer votre situation financière s'il n'y a pas de solution?

**Isabelle Liard:** En ce moment, je ne veux pas contracter d'autres prêts. Si le gouvernement me prête de l'argent, il va falloir que je le rembourse. Ce n'est pas ce dont j'ai besoin. Je ne veux pas m'endetter plus alors qu'il y a une diminution des ventes. J'ai aussi des prêts à rembourser à la banque, alors, idéalement, nous ne prendrions pas cette avenue.

**Jacques Gourde:** Merci.

Monsieur Azzopardi, est-ce que le programme de prêts peut vous aider ou est-ce que ça va empirer la situation financière de votre entreprise? Je pense que le gouvernement a déjà mis un genou à terre relativement aux nouvelles négociations avec les Américains pour enlever les droits de douane.

[Traduction]

**Jonathon Azzopardi:** Je suis d'accord avec mes collègues. Le prêt n'est pas une bonne option.

Nous venons de parler des moyens de protéger notre rentabilité. Moins la rentabilité est élevée, moins nous sommes en mesure de rembourser les prêts. Nous devons également démontrer au gouvernement que nous sommes une entreprise rentable et viable. À cause de ces mesures, nous n'arriverons pas à atteindre cette norme, de sorte que les prêts ne seront pas nécessairement utiles même si nous réussissons à les obtenir.

Encore une fois, comme je l'ai déjà dit, on essaie de bâtir une entreprise, mais quelqu'un doit acheter le produit. La compétitivité a ses limites. Les 10 à 25 % ne suffiront pas. Lorsqu'on fait le calcul, on se rend compte qu'aucune industrie ne peut survivre plus de 18 mois au Canada avec des droits de douane de 25 %, peu m'importe les montants investis, le nombre de machines achetées et les travaux effectués dans une usine pour tenter d'accroître la viabilité de l'entreprise. Personne ne survit avec des droits de douane de 25 %. Aucun plan ne permettra d'y arriver.

Même l'industrie automobile vous a déjà démontré qu'elle ne peut pas trouver de solution à ce problème. Comment les petites et moyennes entreprises pourraient-elles y arriver?

C'est bien. Comprenez-moi bien. Vous m'avez demandé ce que je dis à mes employés. Nous payons le bâtiment... Je viens d'acheter une machine flambant neuve. Je viens de contracter un prêt auprès du gouvernement fédéral parce que je pars du principe que le soleil se lèvera demain matin. Je me fonde sur cette conviction, mais si cela ne se produit pas et que nous n'avons pas d'accord, un grand nombre d'entreprises n'auront probablement d'autre choix que de déménager aux États-Unis, et ce n'est pas beaucoup mieux là-bas. Le Mexique est l'étape suivante.

• (1625)

[Français]

**Jacques Gourde:** Madame Vlanich, est-ce que vous avez l'impression que le gouvernement et ses partenaires font tous les efforts possibles? Est-ce que le premier ministre est prêt à mettre sa tête sur le billot pour défendre votre industrie? Les négociations vont se terminer d'une manière ou d'une autre, mais il faudrait que la conclusion soit positive.

[Traduction]

**Nicole Vlanich:** Je ne sais pas à quels types de réunions et de discussions le premier ministre participe et je ne souhaite pas en parler, mais ce que je sais, c'est que notre industrie compte sur l'aide du gouvernement pour continuer d'exister.

En ce qui concerne les prêts, par exemple, les entreprises ne peuvent pas se permettre d'avoir recours à des prêts pour se maintenir à flot. Elles ont déjà commis cette erreur au début de la transition vers les véhicules électriques, puis les contrats ont été annulés. Elles se sont retrouvées dans l'obligation de payer de l'équipement qui avait été acheté précisément pour construire des véhicules électriques, et ces pièces n'ont jamais été fabriquées. Je peux comprendre qu'elles hésitent à contracter des prêts pour un autre projet lorsqu'il n'y a aucune garantie qu'elles seront encore en activité dans un an.

[Français]

**Jacques Gourde:** Avez-vous l'impression...

**Le président:** Merci, monsieur Gourde. Votre temps de parole est malheureusement écoulé.

[Traduction]

Monsieur Bains, vous avez la parole. Vous avez cinq minutes.

**Parm Bains (Richmond-Est—Steveston, Lib.):** Je vous remercie, monsieur le président.

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

Nous avons beaucoup parlé des droits de douane et des défis qu'ils posent. Nous avons également entendu aujourd'hui que la Cour suprême des États-Unis commence à rembourser certains de ces droits, mais je pense que les vraies solutions dont nous avons parlé ici doivent encore être... Les négociations doivent avoir lieu.

J'aimerais discuter de la question, peut-être avec vous, madame Vlanich. Vous avez parlé du secteur canadien des machines pour les moules, les outils et les matrices, et vous avez mentionné l'aérospatiale. J'ai des antécédents dans ce domaine et cela m'intéresse. Pourriez-vous nous parler un peu des 16 milliards de dollars qui ont été mentionnés?

Le secteur des machines pour les moules, les outils et les matrices réalise des exportations de l'ordre de 6 à 8 milliards de dollars par année vers les États-Unis. Avez-vous d'autres données pour les 10 milliards de dollars restants, ventilés entre la consommation nationale et les exportations ailleurs qu'aux États-Unis?

**Nicole Vlanich:** Je n'ai pas ces renseignements sous la main, mais ils sont tirés du rapport du réseau de machines Trillium. Je peux obtenir ces renseignements pour vous, ainsi que d'autres données.

**Parm Bains:** Oui, s'il vous plaît, et vous pourriez nous en dire davantage sur les répercussions dont vous parlez sur les divers secteurs — l'automobile étant bien sûr le plus important et celui dont

nous avons beaucoup parlé ici — et sur la manière dont ces répercussions se répercuteront tout au long des chaînes d'approvisionnement jusqu'aux consommateurs, secteur par secteur. Y en a-t-il d'autres? J'ai mentionné l'aérospatiale.

**Nicole Vlanich:** Les fabricants de moules sont présents dans presque tous les domaines. Tout objet en plastique que vous possédez a été fabriqué à partir d'un moule. Le secteur automobile représente effectivement une grande partie de la fabrication de moules, surtout à Windsor-Essex. Des emballages aux produits de consommation, en passant par les appareils médicaux, l'aérospatiale, la défense, les lunettes et les étuis de téléphones cellulaires, tout le monde possède quelque chose qui a été créé avec un moule. Cela aurait donc des répercussions sur tous les secteurs.

• (1630)

**Parm Bains:** Encore une fois, nous avons parlé un peu des outils et des différents secteurs. Tous ces secteurs seront touchés. Vous pourriez peut-être nous parler un peu des difficultés auxquelles vous avez déjà fait face en ce qui concerne les droits de douane. Est-ce que cela s'est déjà produit? Comment votre industrie a-t-elle réagi à une telle situation?

J'aimerais également savoir dans quelle mesure votre organisme s'est fait entendre et ce que vous faites actuellement sur le terrain, à Washington D.C.

**Nicole Vlanich:** Nos membres ont toujours été conformes à l'ACEUM. Les droits de douane n'ont jamais été un sujet de préoccupation avant 2025. En 2025, ils ont été frappés par des droits de douane. À titre d'exemple, l'an dernier, l'un de nos membres a été frappé de droits de douane de 1 500 \$ pour le passage d'un moule de l'autre côté de la frontière. Aujourd'hui, ces droits s'appliquent à la valeur totale de la commande, et il paie plus de 30 000 \$ pour ce même produit. Les répercussions sont considérables.

Auparavant, nos membres se conformaient toujours à l'ACEUM, de sorte qu'ils n'avaient pas à craindre de se voir imposer des droits de douane sur les marchandises qu'ils envoyaient de l'autre côté de la frontière. C'est le type de situation que nous devons rétablir au bout du compte.

**Parm Bains:** J'aimerais maintenant m'adresser à vous, monsieur Azzopardi. Vous avez parlé de votre participation à des discussions qui ont eu lieu à Washington D.C. J'aimerais vous poser une question semblable au sujet de ce que vous faites en ce moment. Vous avez dit que vous parlez aux gens avec qui vous travaillez. Vous appelez vos clients. Êtes-vous allé là-bas? Avez-vous participé à des discussions? Soutiennent-ils ces discussions?

**Jonathon Azzopardi:** Étonnamment, nous recevons beaucoup de soutien aux États-Unis. Comme je l'ai déjà dit, ils boivent le Kool-Aid, même s'ils savent qu'il est empoisonné. Ils n'aiment pas la situation actuelle. Ils essaient de trouver des solutions de rechange. Nous trouvons des solutions de rechange, mais je préférerais ne pas en parler ici. Nous pourrions en parler au cours d'une rencontre individuelle.

Il existe des possibilités liées aux codes du système harmonisé. Nous savons que les matrices qui traversent la frontière aujourd'hui sont exemptées. Les moules devraient également être exemptés. Ce sont des occasions faciles à saisir. Nous pouvons collaborer avec le gouvernement fédéral pour nous adresser aux intervenants du Bureau du représentant américain au Commerce qui peuvent prendre ces décisions et nous aider à prendre des mesures immédiates.

Nous devons nous faire entendre auprès du gouvernement fédéral. C'est la raison pour laquelle nous sommes ici aujourd'hui. Ensuite, nous devons organiser des rencontres individuelles avec les ministres qui peuvent nous aider et qui peuvent intervenir en notre nom à Washington, même si je vous ai dit que nous embauchons des consultants. Nous envisageons sérieusement de faire appel à des consultants. On nous demande de le faire pour que des représentants commencent à défendre nos intérêts à Washington.

**Parm Bains:** Je vous remercie.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur Bains.

Chers collègues, nous avons terminé la première heure.

Je tiens à remercier sincèrement les trois témoins d'avoir comparu aujourd'hui.

Nous savons que c'est une période très difficile pour vous personnellement, pour tous ceux que vous représentez et, par conséquent, pour leurs familles et les collectivités environnantes. Je vous suis reconnaissant d'avoir pris le temps de vous joindre à nous aujourd'hui pour nous aider à mieux comprendre les défis à relever. N'hésitez pas à communiquer avec nous si vous avez des réflexions ou d'autres communications à soumettre à l'évaluation du Comité. Nous serons certainement ravis de les recevoir.

Chers collègues, nous allons suspendre temporairement la séance. Nous reviendrons ensuite pour la deuxième heure.

• (1630) \_\_\_\_\_ (Pause) \_\_\_\_\_

• (1640)

**Le président:** Bon retour, chers collègues. Nous entamons la deuxième heure de questions sur les droits de douane imposés en vertu de l'article 232 et, en particulier, sur les répercussions sur les fabricants de moules et la fabrication directe et indirecte au Canada.

Nous accueillons quelques nouveaux témoins aujourd'hui. Tout d'abord, M. Cyrus Jebely, le président de Cap-Thin Molds, est avec nous dans la salle. Nous accueillons également, de Cavalier Tool & Manufacturing Limited, M. Chris Vander Park, directeur des affaires internationales, ainsi que Mme Diane Ricci Woodiwiss.

Monsieur Vander Park, si je ne me trompe pas, vous parlerez au nom de l'organisme.

Enfin, nous accueillons Mme Catherine Blanchet, vice-présidente du développement des affaires chez Prexor Inc., qui se joint à nous en ligne et a confirmé sa présence à très court préavis, soit il y a environ une heure. Merci beaucoup.

Madame Blanchet, nous pourrions peut-être vous entendre en premier. Vous disposez de cinq minutes pour faire votre déclaration préliminaire.

[Français]

**Catherine Blanchet (vice-présidente, Développement des affaires, PREXOR):** Je m'adresse à vous en ma qualité d'ingénieure, de copropriétaire de PREXOR Optimoule et de membre du conseil d'administration de la Canadian Association of Moldmakers.

PREXOR est une entreprise québécoise cumulant plus de 40 ans d'expertise dans la conception et la fabrication de moules de haute précision pour des secteurs stratégiques tels que les secteurs médical et de la défense.

L'industrie manufacturière, dont celle du moule, est déjà menacée de disparition en raison d'une concurrence directe et déloyale de la part de pays à bas coût depuis presque 25 ans. Ces menaces continues, et soudaines dans le cas des États-Unis, continuent d'éroder le secteur.

PREXOR, qui emploie seulement 30 personnes, est désormais le plus grand mouliste au Québec, une position acquise à la suite des fermetures successives de nombre de mes confrères. Nos capacités nationales s'érodent et notre indépendance en sera affectée. À l'instar de l'autonomie alimentaire instaurée après les deux guerres mondiales, l'autonomie manufacturière est aujourd'hui une nécessité vitale.

Soixante pour cent de la production de mon entreprise est destinée aux États-Unis. C'est la clientèle qui justifie la poursuite de nos opérations. Avec ces nouveaux droits de douane, l'incertitude entourant le fait de faire des affaires avec le Canada grandit dans la perception de nos clients, et ces derniers risquent de se tourner vers d'autres pays qui demandent de plus bas coûts et qui requièrent moins de droits de douane.

PREXOR n'a pas les moyens d'engager de lobbyistes ni de déménager ses effectifs. Nous devons fermer nos portes à moyen terme si rien ne change. Notre industrie repose sur un savoir-faire nécessitant des années de formation spécialisée et de compagnonnage sur de l'équipement complexe et de haute valeur. Une fois ces compétences et ces investissements perdus, ces capacités de production ne peuvent pas être rétablies du jour au lendemain.

Pour garantir une chaîne d'approvisionnement souveraine et assurer sa défense, le Canada doit pouvoir compter sur une industrie manufacturière indépendante, qu'il s'agisse de la fabrication de casques pare-balles, de chenilles de chars d'assaut ou de radars adaptés au froid du Grand Nord canadien.

L'industrie manufacturière a démontré son agilité lors de la pandémie, en produisant d'urgence du matériel de protection. Elle est à la base de chaque bien produit au Canada. Cette industrie a besoin d'un soutien gouvernemental immédiat pour survivre, pour préserver sa main-d'œuvre et pour garantir que le Canada ne dépendra pas de nations tierces pour sa sécurité.

• (1645)

**Le président:** Merci beaucoup.

[Traduction]

Monsieur Vander Park, je vous cède la parole. Vous avez cinq minutes.

**Chris Vander Park (responsable des affaires internationales, Cavalier Tool & Manufacturing Ltd.):** Je vous remercie, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du Comité, de me donner l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui.

Je m'appelle Chris Vander Park. Je suis directeur des affaires internationales chez Cavalier Tool & Manufacturing. Je suis accompagné de Diane Ricci Woodiwiss, notre dirigeante principale des finances.

Cavalier Tool est une entreprise familiale de fabrication de moules par injection de plastique située à Windsor, en Ontario. Nous sommes en activité depuis 50 ans, et nous concevons et fabriquons des moules par injection de plastique de précision. Il s'agit des outils en amont qui permettent la production dans les secteurs de l'automobile, des biens commerciaux, des produits agricoles, des véhicules récréatifs, de la construction, de l'aérospatiale et de l'industrie de pointe. En termes simples, nous fabriquons des choses qui permettent de fabriquer des choses.

Nous exploitons trois usines à Windsor, en Ontario, et notre troisième usine a profité d'un agrandissement important en janvier 2025. Cet investissement était fondé sur des perspectives de stabilité, de croissance à long terme et de participation continue aux chaînes d'approvisionnement manufacturières intégrées à partir de janvier 2025 et au-delà. Nous sommes fiers de faire partie du secteur manufacturier de pointe du Canada et de la chaîne d'approvisionnement nord-américaine hautement intégrée, et fondée sur le coût, la qualité, la fiabilité et une exécution prévisible.

La fabrication s'appuie sur des règles claires, durables et cohérentes tout au long de la vie d'un projet. Au cours de la dernière année, cette cohérence s'est érodée. En effet, depuis février 2025, les règles régissant l'expédition de moules par injection canadiens aux États-Unis ont changé sept fois. Notre entreprise évolue donc dans un environnement où les exigences changent continuellement, même si elle est pleinement conforme à l'ACEUM. Ces changements ne se sont pas limités à une seule mesure ou politique. Il y a eu, entre autres, l'imposition de droits de douane, des suspensions de l'application de la loi, le rétablissement d'exceptions, l'élargissement de la portée, la fin des droits de douane imposés en vertu de l'IEEPA, la reclassification des moules par injection en produits dérivés en vertu de l'article 232 et, plus récemment, un changement fondamental dans la façon dont la valeur douanière est calculée — encore une fois, en vertu de l'article 232.

Chaque changement a obligé les fabricants comme nous à revoir les prix, à revoir les contrats, à réévaluer les calendriers de livraison et à gérer les risques commerciaux. Dans de nombreux cas, les projets étaient déjà bien avancés.

Les moules par injection ne sont pas des produits de base. Il s'agit d'immobilisations sur mesure conçues et fabriquées sur de nombreux mois et des milliers d'heures de travail spécialisé. Les coûts, les calendriers et la planification de la capacité sont définis bien avant que les moules ne soient expédiés. Lorsque les règles commerciales changent en cours de route, les risques commerciaux affectent principalement le fabricant, les clients retardent les décisions ou rouvrent les négociations, les projets sont interrompus ou ralentis, et la planification devient défensive plutôt que stratégique.

En conséquence directe de changements répétés dans la réglementation, Cavalier Tool a été forcée de modifier sa façon de mener ses activités. Toutes les listes de prix que nous publions aujourd'hui s'accompagnent d'un avertissement selon lequel les droits ou suppléments imposés par le gouvernement ne sont pas inclus dans ces prix et que les frais applicables au moment de l'expédition sont la responsabilité du client. Ce type d'avertissement n'existait pas dans notre secteur auparavant. Ce n'est pas une précaution juridique. Ce n'est pas une stratégie de négociation. Cela reflète le fait que nous n'avons aucune certitude quant aux règles qui s'appliqueront lorsque nous expédierons un outil.

Les prix assortis de conditions font hésiter les clients. Ce n'est pas parce qu'ils doutent de la qualité ou de la capacité canadiennes,

mais parce qu'ils ne sont plus en mesure de quantifier clairement les risques financiers ou les risques liés à la livraison auxquels ils s'exposent. Lorsque cette hésitation devient fréquente, le nombre de commandes diminue, les programmes sont reportés, les décisions en matière d'investissement sont retardées et le travail se déplace ailleurs. Une fois ces occasions disparues et la capacité industrielle érodée, il est exceptionnellement difficile de récupérer cette part du marché, même si nous fonctionnons dans le cadre de l'ACEUM.

Notre industrie est résiliente. Nous nous sommes adaptés pendant des décennies, mais l'incertitude en jeu a fondamentalement changé. Imaginez que vous négociez l'achat d'une nouvelle voiture. Vous acceptez un certain prix, vous obtenez le financement nécessaire et vous retournez chez le concessionnaire pour prendre possession de la voiture, mais vous vous rendez compte que son prix a augmenté de 15 %. Vous refuseriez, vous iriez ailleurs et vous ne reviendriez pas. C'est ce que font nos clients lorsque les règles changent sans cesse.

Je vous remercie.

• (1650)

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Vander Park.

Monsieur Jebely, vous avez la parole. Vous avez cinq minutes.

**Cyrus Jebely (président, Cap-Thin Molds):** Merci, monsieur le président.

Je m'appelle Cyrus Jebely. Je suis le fondateur et le président de Cap-Thin Molds, une entreprise manufacturière située à Mississauga, en Ontario.

Bonjour, mesdames et messieurs les membres du Comité. Je tiens à vous remercier de me donner l'occasion de vous parler des droits de douane canado-américains actuellement imposés aux entreprises, et plus particulièrement au titre de l'article 232.

Cap-Thin Molds est un fournisseur important de moules d'injection de haute précision, au service des industries de l'alimentation et des boissons, du secteur médical et des soins personnels. Notre entreprise a été fortement touchée par les droits de douane américains récemment mis en place, qui affectent à la fois nos produits et les services que nous fournissons à nos clients aux États-Unis.

Pour illustrer l'impact économique réel de cette situation, j'aimerais vous présenter un exemple concret tiré d'un projet récent. Un moule d'injection à 72 cavités, d'une valeur de 900 000 dollars américains, et utilisé pour produire des bouchons en plastique destinés à l'emballage de boissons, a été expédié à un client américain en novembre 2025. En raison des droits de douane imposés le 15 août 2025, des frais supplémentaires de 35 000 dollars américains se sont ajoutés au coût du projet. Il convient de noter que le contrat du projet avait été signé avant l'annonce de ces droits de douane, de sorte que cette somme était totalement inattendue et n'a pas été prise en compte dans le prix initial du projet.

Un moule identique à 72 cavités a été expédié au même client le 14 avril. En raison de l'arrivée de nouveaux droits de douane en vertu de l'article 232, qui sont entrés en vigueur le 6 avril, ce projet a été frappé par des droits de douane nettement plus élevés, s'élevant à 135 000 dollars américains. Cet exemple illustre une multiplication par près de quatre de la charge douanière sur le même produit en moins de six mois, soulignant l'impact financier significatif et imprévisible que les récents changements de politique commerciale peuvent avoir sur les projets de fabrication transfrontaliers.

StackTeck est une autre entreprise canadienne, située à Brampton, en Ontario, et membre de l'Association canadienne des fabricants de moules. C'est également un fournisseur majeur de moules d'injection pour les industries de l'alimentation et des boissons, du secteur médical et des soins personnels, ainsi que des emballages industriels. La société expédie chaque année environ 42 millions de dollars américains de moules et de systèmes d'automatisation à des clients américains. StackTeck emploie 281 personnes dans la région du Grand Toronto et achète pour plus de 30 millions de dollars américains de biens et de services chaque année auprès d'entreprises locales de la région.

Nous avons tous constaté un impact négatif sur nos volumes d'activité à la suite des droits de douane sur l'acier imposés l'année dernière en vertu de l'article 232. Un projet type peut aller de 500 000 dollars américains à 2,5 millions de dollars américains. Un droit de douane de 15 % dépasse largement les fonds pour éventualités que nos clients peuvent généralement absorber. Avec ce nouveau droit de douane de 15 %, qui devrait passer à 25 % en 2028, nous aurons beaucoup de mal à rester compétitifs face à nos concurrents européens et asiatiques. Si ces droits de douane faramenteux ne sont pas réduits, nous pensons que cela réduira considérablement notre volume de commandes et nous obligera finalement à délocaliser une partie importante de nos activités aux États-Unis.

• (1655)

Nos chaînes d'approvisionnement...

**Le président:** Monsieur Jebely, je vais profiter du moment où vous buvez cette gorgée d'eau pour vous signaler que nous avons dépassé le temps imparti. Je vous accorde 20 secondes pour conclure votre exposé liminaire.

**Cyrus Jebely:** D'accord. Je serai bref. Permettez-moi d'aborder le tout dernier point.

Je tiens à souligner que pendant la pandémie de COVID-19, notre secteur a été désigné comme essentiel et est resté pleinement opérationnel tout au long des confinements afin d'assurer la continuité des chaînes d'approvisionnement critiques, notamment celles des emballages alimentaires et des produits médicaux.

Je vous remercie.

**Le président:** Merci beaucoup.

[Français]

Nous allons commencer la période de questions.

Monsieur Gourde, vous avez la parole pour six minutes.

**Jacques Gourde:** Merci, monsieur le président. Je vais partager mon temps de parole avec Mme Borrelli dans 2 minutes 55 secondes.

Madame Catherine Blanchet, j'ai l'impression qu'on fait une course contre la montre présentement pour sauver les industries comme la vôtre. Vous avez parlé d'un soutien immédiat du gouvernement. Est-ce que vous pouvez apporter davantage de précisions sur ce dont vous avez besoin pour sauver votre industrie?

**Catherine Blanchet:** Ce dont nous avons besoin, c'est que cette incertitude cesse. Il faut négocier avec les États-Unis pour que notre industrie manufacturière survive. Il est surprenant de voir que l'industrie manufacturière représente seulement 15 % de l'économie, mais c'est quand même la base de l'économie. Il faut que les négociations reprennent avec les États-Unis.

Si je vous disais que je veux des subventions, de l'aide financière, oui, je veux bien qu'on me donne de l'argent pour survivre, mais ce que je veux, c'est que l'incertitude cesse. Nous voulons faire des affaires. C'est ce que nous voulons faire.

**Jacques Gourde:** Le discours d'hier du premier ministre à la nation semblait inquiétant. Il disait que les États-Unis sont devenus un problème au lieu de représenter des occasions d'affaires.

Êtes-vous inquiète de la suite des choses?

**Catherine Blanchet:** Ça fait des années que je travaille sur la diversification de mes marchés. Par contre, travailler sur la diversification des marchés autres, ça ne se fait pas du jour au lendemain. Avant de pouvoir dire que nous allons changer d'approche et vendre nos produits en Europe, ça va prendre plusieurs années. Des moules, c'est très lourd, c'est gros. Il est difficile de percer un nouveau marché et s'il faut envoyer nos produits en Europe, ce sera difficile. Nous ne pouvons pas changer de modèle d'affaires du jour au lendemain, parce que ça prend des années. Même si les manufacturiers sont reconnus pour être agiles, ça prend des années avant de percer de nouveaux marchés et d'entrer dans de nouveaux pays. Nous ne pourrions pas y parvenir si rapidement que ça.

• (1700)

**Jacques Gourde:** Avez-vous la perception que le gouvernement vous a abandonnée?

**Catherine Blanchet:** Écoutez, si je répondais à cette question, ce serait faire de la politique. Moi, je suis ici pour dire ce qui se passe et dire à mon gouvernement que nous avons besoin d'aide. Pour ce qui est de mes impressions sur ce qu'il fait ou ce qu'il ne fait pas, je préfère ne pas me prononcer sur ce genre de question. Veuillez m'en excuser.

**Jacques Gourde:** Merci, madame Blanchet.

C'est tout pour moi.

[Traduction]

**Kathy Borrelli:** Merci, monsieur le président.

Monsieur Vander Park, dans quelle mesure un accord commercial à long terme est-il essentiel à la survie de l'industrie de la fabrication de moules?

**Chris Vander Park:** Sans cela, nous ne survivrions pas.

**Kathy Borrelli:** Monsieur Jebely, je vous pose la même question. Dans quelle mesure un accord commercial à long terme est-il essentiel à la survie de l'industrie?

**Cyrus Jebely:** Ma réponse est la même. L'industrie ne survivra pas sans cela. C'est indubitable.

**Kathy Borrelli:** Monsieur Vander Park, nous avons entendu dire que les droits de douane peuvent atteindre jusqu'à 50 % de la valeur totale du produit. Quelle incidence ce coût a-t-il sur votre capacité à proposer des devis compétitifs, et constatez-vous que les clients sont prêts à payer ce supplément?

**Chris Vander Park:** C'est une question piège. Pour l'instant, nous n'avons pas modifié nos devis. Nous n'avons pas augmenté nos prix. Nos devis restent inchangés. Nous établissons un devis en fonction de nos chiffres.

Le problème se pose au moment de l'expédition. Le 18 août 2025, lorsque le premier droit de douane sur l'acier est entré en vigueur, notre prix sur l'acier a augmenté de 50 %. Le 6 avril, lorsque le dernier droit de douane a été mis en place... Quand nous achetons de l'acier américain, nous devons payer des droits de douane en plus du surcoût que nous avons déjà versé pour cet acier. Nous sommes doublement, voire triplement pénalisés. Nous devons ensuite retourner voir nos clients et leur dire: « Nous avons besoin de 15 % de plus. » Ce n'est pas réaliste. Ce n'est pas un plan à long terme. C'est une solution à très brève échéance.

C'est une conversation que Mme Woodiwiss, mes associés et moi-même avons chaque jour avec nos clients. Nous parlons des coûts, du temps qu'ils pourront survivre en payant ces frais, ou que nous conserverons ce client.

**Kathy Borrelli:** Constatez-vous que les clients retardent, annulent ou réorientent leurs commandes? Dans l'affirmative, vers qui se tourment-ils à la place?

**Chris Vander Park:** Ils retardent leurs commandes, c'est certain. L'année dernière, notre secteur — encore une fois, Mme Vlanich connaît peut-être les chiffres exacts — a enregistré une baisse de 15, 20 ou 30 % des ventes dans la fabrication de moules. Où ces gens vont-ils? Encore une fois, ils se tourment vers l'étranger. Les droits de douane au titre de l'article 232 qui ont été mis en place favorisent vraiment les pays à bas coûts en dehors du Canada.

**Kathy Borrelli:** Ces pays peuvent-ils offrir le même niveau de qualité que votre entreprise?

**Chris Vander Park:** Je vais dire non, mais chaque jour, ils deviennent plus concurrentiels.

Je vais le formuler ainsi: je voyage constamment dans le monde. Nous réinventons notre ligne d'arrivée chaque jour. Nous le faisons grâce à la technologie. Nous le faisons grâce à l'automatisation. Nous le faisons grâce aux puces d'identification par radiofréquence. Nous le faisons grâce à des personnes brillantes qui font des choses fûtées.

Nous réinventons notre ligne d'arrivée. En revanche, lorsque je me rends dans un pays à bas coûts et que je visite un atelier, je sais à quoi ressemblera sa ligne d'arrivée, car c'est nous qui l'avons créée. Chaque jour, ces pays s'efforcent de nous rattraper. Or, chaque fois que notre industrie subit un soubresaut ou qu'une chose comme l'article 232 fait grimper nos prix de l'acier, il ne faut pas oublier qu'ils payent leur acier une fraction de notre prix.

**Kathy Borrelli:** Merci beaucoup.

**Le président:** Merci, madame Borrelli.

[Français]

La parole est à vous, monsieur Ste-Marie.

Non, excusez-moi, je suis allé trop loin dans ma liste.

[Traduction]

Monsieur Ma, vous avez la parole pour six minutes.

**Michael Ma (Markham—Unionville, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Bienvenue à tous les témoins. Mes questions s'adressent à vous tous, alors n'hésitez pas à intervenir pour y répondre.

Cette série de questions nous permettra d'évaluer les répercussions économiques immédiates auxquelles vous pourriez être confrontés. La première est la suivante: pouvez-vous quantifier

l'impact financier direct que ces modifications tarifaires ont eu sur vos activités, que ce soit les coûts des intrants, des contrats perdus ou des marges amincies?

Madame Woodiwiss, vous pouvez commencer.

• (1705)

**Diane Ricci Woodiwiss (comptable professionnelle agréée, Cavalier Tool & Manufacturing Ltd.):** Nous ne pouvons accepter une augmentation de 15 % des coûts sur aucun de nos contrats. Nos marges sont très serrées. Nous évoluons dans un secteur très concurrentiel, et de ce fait, absorber une hausse de 15 % n'est tout simplement pas envisageable.

Concrètement, lorsque l'outil est expédié aux États-Unis, nous devons payer ce droit de douane dans les 10 jours. Je dois ensuite le facturer à nos clients. Je suis dans l'attente de ce paiement, ce qui constitue une forte pression financière, car nous devons surveiller notre trésorerie.

**Michael Ma:** Monsieur Jebely, allez-y.

**Cyrus Jebely:** Au-delà de la trésorerie, de mon point de vue, je ne peux pas quantifier la perte d'un client avec lequel j'ai établi une relation depuis plus de 20 ans pour une raison qui n'a rien à voir avec moi, mon équipe ou mon entreprise. Je ne peux pas quantifier cela. Je ne peux pas vous dire quelle est la valeur en dollars, car une fois qu'ils sont partis, ils sont perdus.

**Michael Ma:** Allez-y, madame Blanchet.

[Français]

**Catherine Blanchet:** Je vais reprendre ce que mes collègues ont dit: 15 %, c'est plus élevé que notre marge de profit habituel, c'est même supérieur à celle-ci. Une fois qu'un client est parti, aller le rechercher demande 100 fois plus d'efforts qu'aller le chercher la première fois.

[Traduction]

**Michael Ma:** Merci.

Voici ma question complémentaire.

Quels ajustements opérationnels avez-vous été obligés de faire, comme retarder les investissements en capital, réduire les quarts de travail ou réaffecter la production?

Je vais commencer par M. Vander Park ou Mme Woodiwiss.

**Diane Ricci Woodiwiss:** Au départ, nous envisagions une expansion de 4 millions de dollars cette année. Nous avons dû la suspendre. Nous avions prévu acheter du matériel supplémentaire, mais nous avons également renoncé à ce projet.

En ce qui concerne les employés, nous adaptons les horaires de travail, mais nous ne recrutons pas pour le moment. Les embauches sont suspendues. Nous devons nous assurer... Nous avons besoin d'ouvriers vraiment spécialisés et il est difficile d'en trouver. Nous essayons de garder ceux que nous avons aussi longtemps que possible, mais ce sera difficile si la situation perdure.

**Michael Ma:** Allez-y, monsieur Jebely.

**Cyrus Jebely:** C'est une question très difficile, parce qu'en tant que propriétaires d'entreprises ou qu'entrepreneurs, on essaie constamment d'améliorer les services et les produits. Face à de telles incertitudes qui, comme je l'ai dit, n'ont rien à voir avec nos activités, il est très difficile de prendre des décisions pour l'année qui vient alors que l'on n'a aucune idée de ce qu'elle réserve. On est confronté à la triste réalité de ne pas savoir quoi faire pour l'avenir parce que l'on ne nous a pas dit ce qui se passera.

**Michael Ma:** Merci.

Madame Blanchet, je vous pose la même question.

[Français]

**Catherine Blanchet:** Nous avons nous aussi déjà engagé des investissements, même à l'automne dernier, malgré l'incertitude, pour toujours rester à la fine pointe de la technologie. C'est notre stratégie pour survivre: toujours avoir les meilleurs employés possible, les mieux formés possible. Nous l'avons fait, mais ça date tout de même du 1<sup>er</sup> avril. Ça a été très soudain pour nous tous, mais nous n'avons pas annulé ces commandes.

Ce qu'un entrepreneur aime dans la vie, c'est investir, améliorer. Là, pour la première fois de notre vie, nous sommes incapables de le faire, incapables d'avoir une vision d'entreprise. Nous n'en avons plus. Ce n'est jamais arrivé avant.

[Traduction]

**Michael Ma:** Je comprends. Merci.

J'aimerais revenir sur ce que Mme Woodiwiss a dit au sujet de la main-d'œuvre.

Pouvez-vous nous parler des répercussions sur la main-d'œuvre que vous observez déjà ou que vous prévoyez, y compris les mises à pied, le gel de l'embauche ou la réduction des heures de travail?

La question s'adresse à tout le monde, mais je vais commencer par vous.

**Diane Ricci Woodiwiss:** À l'heure actuelle, nous en sommes plutôt au gel de l'embauche. Nous n'avons procédé à aucune mise à pied. Comme je l'ai dit, c'est très difficile, car il est compliqué de trouver du personnel qualifié dans notre secteur, nous ne voulons donc en aucun cas en arriver là. Malheureusement, si la situation devait continuer, il serait très difficile de...

• (1710)

**Chris Vander Park:** Si je peux ajouter quelque chose, en ce qui concerne l'effet immédiat, il n'est pas encore visible parce que la situation est nouvelle. Nous avons des projets en cours. Nous devons terminer ces contrats. Nous devons créer les outils commandés.

Ce qui nous inquiète, c'est de ne pas savoir ce qui va se passer ensuite. Nos vendeurs m'appellent maintenant tous les jours pour me demander ce qui va se passer. Qu'est-ce qui s'en vient? Quoi dire aux clients? Comment établir le devis d'un projet?

Dans l'immédiat, nous avons du travail. Nous ne voulons pas mettre les gens à pied, et nous avons trois ou quatre mois de travail. Après cela, nous ne savons pas ce qui se passera.

**Michael Ma:** C'est à cause de l'incertitude. N'est-ce pas?

**Chris Vander Park:** Oui.

**Le président:** Monsieur Ma, malheureusement, il ne reste plus de temps, mais il y aura d'autres occasions pour poser des questions aux témoins.

[Français]

Monsieur Ste-Marie, finalement, vous avez la parole pour six minutes.

**Gabriel Ste-Marie:** Oui, « finalement ». Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vous salue tous, chers témoins. Je vous remercie de votre présence et de partager votre réalité avec nous. C'est vraiment préoccupant. Souhaitons qu'on arrive à une solution pour que votre industrie puisse continuer à bien faire des affaires, avec certitude.

Madame Blanchet, j'aimerais savoir quelle est la part de votre chiffre d'affaires basée sur les exportations auprès de clients américains.

**Catherine Blanchet:** Actuellement, c'est 60 %.

**Gabriel Ste-Marie:** D'accord. C'est beaucoup.

Avant le décret publié début avril, de combien étaient en moyenne les droits de douane sur les produits que vous exportiez?

**Catherine Blanchet:** La réponse est zéro pour cent.

En effet, si nous utilisions l'acier américain, il n'y avait pas de droits de douane. Il y a toujours une faille dans le système et nous l'exploitions tous: nous achetions de l'acier américain. Même si l'acier américain ne pouvait pas fournir tout le monde, tout le temps, nous arrivions à en avoir. C'était cependant de plus en plus difficile parce qu'il n'y en avait pas assez pour tout le monde. De plus, les produits de la défense passaient en premier, ce qui fait que tous les autres produits devaient passer après.

Il y avait tout de même toujours une incertitude. Chaque fois qu'un nouveau client nous appelait, il y avait une interrogation autour des droits de douane. Tout ce discours en arrière, tout ce bruit crée aussi beaucoup d'incertitude.

**Gabriel Ste-Marie:** Merci.

Depuis plus d'un an, en fin de compte, ça a pu être zéro pour cent, en trouvant les façons de faire. Cependant, l'incertitude était tout le temps là.

À présent, depuis le décret, selon votre compréhension, les tarifs seront de 10 % même si on utilise l'acier américain. Est-ce bien ça?

**Catherine Blanchet:** Non, ça ne tient plus.

Nos produits étaient tarifés à 50 % sur le coût de l'acier utilisé dans le moule. Les moules peuvent valoir de 50 000 \$ à 100 000 \$. Ce sont des biens de très grande valeur. L'acier pouvait composer une partie du tout, par exemple, 20 %. Nos moules étaient donc tarifés à 50 % sur l'acier, sauf si c'était de l'acier américain.

Toutefois, aujourd'hui, les droits de douane s'appliquent sur la valeur du moule, c'est-à-dire sur les 50 000 \$ ou les 100 000 \$. Ils s'élèvent à 15 000 \$ si le moule vaut 100 000 \$. Il n'y a plus de faille dans le système. Il n'y a aucune possibilité de contourner les règles.

**Gabriel Ste-Marie:** D'accord, merci.

Donc, les droits de douane sont de 15 %, parce que vos produits sont considérés comme de la machinerie ou de l'équipement industriel. Il en sera ainsi jusqu'à la fin de 2027. Après ça, ils seront de 25 %, selon le décret américain.

Est-ce que je comprends bien?

**Catherine Blanchet:** Oui.

**Gabriel Ste-Marie:** C'est vraiment décourageant.

Comment avez-vous pris connaissance de ces changements du 2 avril apportés au décret, qui est entré en vigueur le 6 avril?

**Catherine Blanchet:** Comme je siége au conseil d'administration de la Canadian Association of Moldmakers, ou CAM, j'en ai été avertie. Un important mouliste de Windsor l'a su et a appelé. Même le conseil d'administration de l'Association ne le savait pas. C'est arrivé durant le congé de Pâques. Le mercredi avant Pâques, ça a été dit on ne sait où et, le lundi de Pâques, nous avons reçu un appel. C'est arrivé du jour au lendemain. Je l'ai su parce que je siége au conseil d'administration de la CAM.

**Gabriel Ste-Marie:** Merci beaucoup.

En effet, votre association a été vraiment rapide. Selon ma lecture de la situation, il y a une tonne de secteurs économiques et de filières qui sont touchés par ça, et vous avez été de loin les premiers à intervenir et à y porter attention parce que le décret vous touche.

Jusqu'à maintenant, le gouvernement du Canada ne semble pas pleinement conscient de l'incidence de ces nouveaux droits de douane qui, pour la première fois, ne respectent plus l'Accord Canada–États-Unis–Mexique de libre-échange. En effet, le gouvernement des États-Unis s'était engagé et avait signé un traité visant à respecter des règles convenues, puis indirectement, il en est venu à ne plus les respecter. Les Américains disent que c'était pour simplifier le calcul, qu'il aurait été trop compliqué de calculer les droits, qui passeraient à 15 %, puis à 25 % sur l'ensemble du produit. En faisant ça, les droits effectifs ont explosé. Je suis un peu découragé.

Croyez-vous qu'il est possible d'avoir une entente avec le gouvernement américain afin de rapidement abolir ces droits de douane?

• (1715)

**Catherine Blanchet:** C'est à vous de me le dire. Nous comptons sur la diplomatie canadienne pour en arriver à une entente.

**Gabriel Ste-Marie:** Il n'y a rien pour me rassurer.

Selon la lecture que j'en fais, ce décret semble contredire deux décrets précédents. Il ne respecte donc pas l'ACEUM. On a tarifé la valeur d'un produit final, ce qui va à l'encontre du décret de 50 % sur l'acier et l'aluminium. Maintenant, le taux effectif est beaucoup plus élevé.

Lors du premier mandat de M. Trump, il y avait eu des poursuites judiciaires aux États-Unis contre ce tarif, qu'on a arrêté d'imposer lorsque l'ACEUM a été ratifié.

Êtes-vous en contact avec vos clients des États-Unis? Comment réagissent-ils? Pensent-ils faire des poursuites contre l'administration américaine pour repousser ce dernier décret?

**Catherine Blanchet:** Ça dépend des clients. Je ne leur ai pas parlé à tous. Nous sommes une petite entreprise et ne pouvons pas être partout à la fois.

Je ne peux pas répondre en ce moment.

**Gabriel Ste-Marie:** D'accord, merci.

J'aurai d'autres questions à mon prochain tour de parole.

**Le président:** Merci, monsieur Ste-Marie.

[Traduction]

Monsieur Lewis, vous avez la parole pour cinq minutes.

**Chris Lewis:** Merci, monsieur le président.

Merci à tous les témoins. Je sais que vous êtes tous très occupés à essayer de maintenir vos entreprises à flot. Le simple fait que vous soyez ici compte beaucoup pour le Comité. C'est très important.

Monsieur Vander Park, j'adore le slogan « produire des choses qui fabriquent des choses ». C'est brillant. Notre comité essaie de réparer les choses qui produisent des choses qui fabriquent des choses.

Dans votre déclaration préliminaire, vous avez dit que vous n'aviez pas changé vos devis. Vous êtes donc pris avec les choix faits il y a un an. Soit vous livrez les outils, quels qu'ils soient, soit vous les gardez. Je ne peux même pas imaginer combien d'heures-personnes, peut-être jusqu'à 1 500, sont requises pour un seul outil. Par conséquent, si vous ne le livrez pas, vous ne serez pas payé. De toute évidence, la majorité des entreprises auxquelles vous expédiez vos produits au Michigan ne seraient pas payées.

Je crois comprendre que vos activités ne se limitent pas au secteur automobile. J'aimerais vraiment décortiquer tout cela pour le Comité. Je pense que vous aviez un outil qui avait nécessité environ 1 500 heures-personnes et que vous alliez vendre pour environ 244 000 \$. Vous alliez payer des droits de douane de 1 500 dollars américains sur cet outil. Après l'entrée en vigueur des droits de douane au titre de l'article 232, ils s'élèvent maintenant à environ 36 000 \$ pour ce seul outil.

Est-ce exact, monsieur?

**Chris Vander Park:** Votre description est exacte.

**Chris Lewis:** Est-ce encore vrai aujourd'hui — parce que ces informations remontent peut-être à quelques semaines? Y a-t-il de nouveaux aspects dont vous aimeriez faire part au Comité?

**Chris Vander Park:** Bien sûr, car c'était le premier. Si nous avions livré cet outil le Vendredi saint ou le jeudi précédent, cela aurait coûté 1 500 \$, c'est tout. Le lundi suivant, l'outil était toujours dans notre atelier. Il est toujours là aujourd'hui.

Depuis, évidemment, nous avons eu d'autres contrats. Maintenant, j'ai une employée qui s'occupe à temps plein des droits de douane, ce que nous n'avions pas auparavant. Elle m'a fait part de quatre outils que notre client a demandé d'expédier cette semaine et dont les contrats avaient été négociés en mai dernier. Nous avions dit que nous absorberions tous les droits de douane — c'est ainsi que nous avons obtenu la commande — en fonction des règles en vigueur en mai. Nous nous attendions, en fonction du tarif sur l'acier qui est entré en vigueur le 18 août, à ce qu'il y ait des droits de 25 375 \$ sur ces quatre outils. Ces droits, si nous devons les expédier aujourd'hui, s'élèveraient maintenant à 130 347 \$.

• (1720)

**Chris Lewis:** D'accord. Merci.

**Chris Vander Park:** Puis-je ajouter quelque chose?

**Chris Lewis:** S'il vous plaît.

**Chris Vander Park:** Le propriétaire, alors que je lui parlais au téléphone aujourd'hui, m'a dit: « Chris, je ne sais pas quoi faire. Nous avons négocié de bonne foi avec un très bon client de longue date et nous avons dit que nous absorberions les droits de douane. » Il a dit: « Est-ce que j'expédie les outils, je paie les droits, mais ce client ne nous confiera plus de travail? Est-ce que je garde les outils, je lui fais payer les droits et il ne nous enverra plus de travail? Je ne sais pas quoi faire. »

**Chris Lewis:** Merci, monsieur Vander Park.

Ces chiffres sont ahurissants et effrayants. Mon cœur saigne pour votre secteur, et surtout pour vous en particulier.

Madame Ricci Woodiwiss, en tant que responsable des finances au sein de la même entreprise, comment faites-vous pour maintenir l'entreprise à flot? Quelle est votre approche? Quelle est votre recette miracle pour naviguer dans cette tempête?

**Diane Ricci Woodiwiss:** Je dois travailler en étroite collaboration avec notre équipe de gestion de programme et notre équipe des ventes, parce que, malheureusement, pour survivre, les droits de douane doivent être payés par les clients. Nous devons les leur facturer. Nous parlons aux clients. Nous négocions les modalités de paiement. Malgré tout, il semble que nous devons faire le premier paiement et, avec un peu de chance, le client nous remboursera plus tard.

Comme je l'ai dit plus tôt, cela nous affecte beaucoup, car nous devons mettre fin à tout réinvestissement au sein de l'entreprise pour préserver nos liquidités.

**Chris Lewis:** Je vous remercie de cette réponse.

J'ai entendu ce que vous avez dit de manière très claire au sujet de votre main-d'œuvre. Il y a de l'incertitude. L'incertitude préoccupe tout le monde, des plus hautes sphères du gouvernement aux travailleurs dans les ateliers. Les métiers spécialisés sont extrêmement importants pour votre secteur, et cela ne passe pas inaperçu.

Monsieur Jebely, j'aimerais m'adresser à vous.

**Le président:** Monsieur Lewis, malheureusement, votre temps est écoulé. Je suis désolé.

**Chris Lewis:** Mon temps est écoulé? Oh, mon Dieu.

Peut-être que dans votre prochaine intervention, vous pourriez parler du fait que cela ne touche pas seulement le secteur automobile. Tous les autres sont aussi touchés.

Merci, monsieur le président.

**Le président:** Merci.

Monsieur Bains, vous avez la parole pour cinq minutes.

**Parm Bains:** Merci, monsieur le président.

Encore une fois, je remercie les témoins de s'être joints à nous et de nous faire part des problèmes qui se posent actuellement dans le secteur du moulage. Le deuxième groupe de témoins nous a fait savoir que la planification est soumise à beaucoup d'incertitudes et d'imprévisibilité, et que cela pose des défis.

J'aimerais d'abord m'adresser à M. Jebely.

Pourriez-vous nous dire combien de temps à l'avance vous devez passer les commandes pour les intrants lorsque vous réalisez un projet et que vous recevez une commande, et comment les droits de douane ont nui à la prévisibilité du coût de ces intrants?

Ultimement, j'aimerais en venir aux recommandations. Des témoins précédents nous ont fait part de leurs recommandations à l'intention du gouvernement. Vous pourriez peut-être partager les vôtres.

**Cyrus Jebely:** Je vous ai donné l'exemple de deux moules en six mois. Les droits de douane pour un s'élevaient à 35 000 dollars américains, et à 135 000 dollars pour l'autre. Je n'ai aucune idée à combien ils s'élèveront pour le troisième. Comment suis-je censé

planifier mes activités? Si un client doit payer les droits, cela bouleverse bien sûr les négociations. La certitude est essentielle pour notre entreprise. Nous ne pouvons pas fournir de devis pour un projet sans savoir quels coûts auront été ajoutés lorsque le produit sera terminé.

Il y a une chose que je tiens à dire à tout le monde ici: les effets ne se limitent pas au secteur automobile. Ils touchent tout le secteur manufacturier au Canada. Mon entreprise se spécialise dans les moules qui fabriquent des bouchons pour les emballages alimentaires — des produits que tout le monde utilise et dont on tient pour acquise la fabrication. Et c'est très bien ainsi, car nous misons sur l'efficacité. Nos clients adorent nos produits. Les moules que nous fabriquons permettent de produire des articles en plastique utilisés aux États-Unis, au Canada et au Mexique. Tout est lié. C'est ainsi depuis des décennies.

Les droits de douane, l'absence de négociation et la confusion nuisent aux entreprises.

● (1725)

**Parm Bains:** En juillet, les États-Unis et la Corée du Sud ont conclu un accord commercial. Il visait à éviter des droits de douane élevés avant la date limite du 1<sup>er</sup> août. La Corée du Sud a accepté d'investir 350 milliards de dollars aux États-Unis et d'ouvrir ses marchés. Malgré cela, Donald Trump a annoncé l'imposition de droits de douane supplémentaires de 15 % sur de nombreuses importations sud-coréennes. Encore une fois, la prévisibilité qu'ils auraient pu négocier ne s'est pas matérialisée. Nous comprenons que c'est le genre de défi auquel notre pays est confronté.

Encore une fois, j'aimerais entendre des recommandations — des solutions faciles que nous pouvons mettre en œuvre.

Je vais passer à monsieur...

**Cyrus Jebely:** Je pourrais vous en donner une. Je suis désolé de vous interrompre.

J'étais à Washington la semaine dernière. Une chose que j'ai apprise là-bas — ce sont nos clients américains et nos homologues américains à Washington qui nous l'ont dit —, c'est que pour les secteurs de l'aérospatiale et de la défense, les États-Unis considèrent le Canada comme un partenaire essentiel. Nous devons en tirer parti. J'ai noté ici que si un secteur — qu'il s'agisse de l'automobile ou de la fabrication de moules — de l'écosystème manufacturier s'effondre, cela aura des conséquences sur l'ensemble de l'écosystème. Cela affectera les capacités des entreprises spécialisées dans l'aérospatiale ou la défense. Nous pouvons négocier, mais nous devons nous présenter à la table des négociations. Nous devons dire aux États-Unis: « Vous êtes notre plus grand client. Nous ne partions pas. Nous sommes ici pour conclure une entente. »

C'est la recommandation que je fais au nom de mon entreprise et de l'Association canadienne des fabricants de moules. Notre gouvernement doit aller là-bas et ne pas revenir tant qu'un accord n'aura pas été conclu, quel qu'il soit. Nous avons besoin de certitude. Faire traîner la situation pendant des mois et des années, en se contentant de beaux discours, ne sauvera pas le secteur manufacturier. C'est la triste réalité.

**Parm Bains:** Je vais passer à...

**Le président:** Soyez bref, monsieur Bains. Il reste environ 10 secondes. Je vais vous laisser poser une question.

**Parm Bains:** Si l'on vise la diversification vers d'autres marchés, êtes-vous optimiste quant à la possibilité d'y arriver?

**Chris Vander Park:** Voulez-vous dire pour vendre sur d'autres marchés?

**Parm Bains:** Oui... sur les marchés autres qu'américains.

**Chris Vander Park:** Il nous est impossible de vendre hors des États-Unis, de vendre un outil en Chine. Il est impossible de vendre un outil en Inde. Il est très peu probable que nous vendions des outils en Europe. Notre monde est intégré aux États-Unis. C'est un résultat de l'ACEUM. C'est sur cette base que nous avons bâti notre entreprise. L'imposition de droits de douane de 10 % sans distinction, même si je n'utilise que de l'acier américain, contrevient totalement à l'accord commercial.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Bains.

[Français]

Monsieur Ste-Marie, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

**Gabriel Ste-Marie:** Merci, monsieur le président.

J'invite les témoins à ne pas hésiter à relancer leurs clients aux États-Unis. Je leur rappellerais que la poursuite aux États-Unis qui s'est rendue jusqu'en Cour suprême pour faire invalider les droits de douane généraux a été engagée par un regroupement de PME américaines. On a aussi vu les cultivateurs américains faire reculer le gouvernement sur les fertilisants. Malheureusement, ces processus sont bien longs, mais peut-être que juste négocier avec le président américain, qui ne respecte même pas l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, n'est pas la seule option qu'on a devant nous.

Madame Blanchet, la situation va probablement changer avec les élections de mi-mandat l'automne prochain, mais c'est dans longtemps, dans plusieurs mois. Il y a la question des travailleurs qualifiés. Comment est-ce qu'on doit les conserver et passer à travers cette tempête si, dans le pire des scénarios, on devait attendre encore plusieurs mois, jusqu'aux élections de mi-mandat? Est-ce qu'une subvention salariale ponctuelle ciblée serait la bienvenue, même si ce n'est pas ce qu'on veut, le temps que la situation se régularise avec notre voisin du sud?

**Catherine Blanchet:** C'est un bon point. Il faut absolument trouver le moyen de conserver nos employés. En plus, beaucoup de mes employés sont des travailleurs étrangers. Il faut trouver le moyen de les conserver, parce que ça prend des années et des années avant d'être un bon ouvrier. Les contrats de fabrication de moules, comme on vous l'a expliqué, s'étalent sur deux ou trois mois. On a encore deux ou trois mois devant nous, mais après, il faut trouver un moyen de conserver ces emplois chez nous.

• (1730)

**Gabriel Ste-Marie:** D'accord, merci.

En 30 secondes, si le gouvernement déployait de grands projets ou sa stratégie industrielle de défense rapidement, est-ce qu'à court terme, vous évaluez qu'il serait en mesure de donner des contrats qui pourraient profiter à votre industrie et lui permettre de passer à travers cette période difficile?

**Catherine Blanchet:** Oui. Je travaille déjà dans la défense, je suis capable d'en prendre plus et je voudrais le faire. S'il les déployait rapidement, nous pourrions tout de suite retomber sur nos pattes et les accepter.

**Gabriel Ste-Marie:** Merci beaucoup. Mon temps est écoulé.

Je remercie tous les témoins et je les invite à ne pas hésiter à écrire au Comité s'ils ont d'autres idées et d'autres réalités à nous faire connaître pour nous tenir au courant de la situation.

Merci, monsieur le président.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Ste-Marie.

[Traduction]

Monsieur Lewis ou madame Borrelli, vous avez la parole. Je ne sais pas si vous allez partager votre temps. Vous disposez de cinq minutes à vous deux.

La parole est à vous.

**Kathy Borrelli:** Monsieur Vander Park, que peut faire le gouvernement pour soutenir votre entreprise? Que lui demanderiez-vous? Est-ce que vous demanderiez une plus grande clarté? Demanderiez-vous des négociations commerciales fructueuses? Demanderiez-vous un soutien financier pour ces droits supplémentaires que vous devez payer?

**Chris Vander Park:** Je ne peux pas vous donner une réponse définitive. Je peux vous dire que, maintenant, j'ai besoin de stabilité. J'ai mentionné tout à l'heure ne pas savoir ce qui s'en vient. Je ne sais pas comment vendre mes produits. Nous avons du travail en cours. Nous ne savons pas quoi dire à notre équipe des ventes. Nous ne savons pas quoi dire à nos clients qui se demandent pourquoi ils nous confieraient un projet que nous avons estimé à, disons, 1 million de dollars, si nous ne pouvons pas leur dire ce qu'il leur coûtera dans six mois lorsque nous l'expédierons. Ils ne peuvent pas prévoir leurs dépenses en immobilisations ou leurs structures. J'ai besoin de stabilité. Il faut se débarrasser de l'incertitude.

De nouveau, pour être tout à fait clair — et je ne peux pas parler de politique, parce que je ne veux pas parler des États-Unis ou de qui que ce soit d'autre —, on a l'ACEUM. On a des politiques. On a des choses en place. Il faut simplement être en mesure de les respecter. Sinon, ce sera très difficile pour l'ensemble du secteur manufacturier canadien.

**Kathy Borrelli:** J'ai entendu parler d'entreprises qui envisagent déjà de s'implanter aux États-Unis. Avez-vous entendu parler de cela parmi vos pairs?

**Chris Vander Park:** C'est sûr. Nous faisons exactement la même chose. Nous n'avons pas le choix. Nous ne pouvons pas faire autrement que d'y songer. J'ai entendu Jonathon dire la même chose tout à l'heure. Ils explorent d'autres pistes.

Le propriétaire de notre entreprise a investi et engagé des millions de dollars et il dit chaque jour: « Chris, d'un trait de plume, mon monde a basculé. » Il a suffi que d'une proclamation.

**Kathy Borrelli:** Merci beaucoup.

M. Lewis prendra le reste de mon temps.

**Chris Lewis:** Ma première question fait suite à une question de la dernière série. Elle s'adresse à M. Jebely.

Je vous ai entendu dire, de façon indirecte, je suppose, qu'il n'y a pas que le secteur de l'automobile qui est touché. Cela va bien au-delà du secteur automobile.

J'ai beaucoup entendu de propos semblables. Aussi bête que cela puisse paraître — mais ce n'est pas ridicule —, même les litières, les poubelles moulées, les bacs que l'on achète chez Home Depot et tout ce genre de choses pourraient être touchés.

Voici ma question pour vous: y a-t-il aux États-Unis quelqu'un capable de prendre le relais pour assurer la poursuite des activités de l'ensemble du secteur, ou bien les États-Unis ont-ils absolument besoin des fabricants canadiens — les fabricants de moules, d'outils et de matrices, ainsi que les constructeurs automobiles — pour assurer leur viabilité?

**Cyrus Jebely:** Il n'y a pas de remplaçants immédiats pour les entreprises canadiennes aux États-Unis. Si la relation d'affaires entre le Canada et les États-Unis prend fin, les entreprises américaines se tourneront probablement vers l'Asie en raison du coût. C'est la triste réalité. Ce n'est pas que les entrepreneurs le veulent, mais ils n'ont pas vraiment le choix. C'est cela ou ils essaient de convaincre les entreprises canadiennes de déménager aux États-Unis.

• (1735)

**Chris Lewis:** Merci. Il me reste un peu moins d'une minute. Je vais revenir un instant à M. Vander Park, s'il vous plaît.

Je suis très content d'avoir cette conversation avec vous. De l'autre côté de la table, tout le monde a parlé d'incertitude. Vous avez parlé de stabilité.

Il me reste environ 30 secondes. Combien de temps votre entreprise peut-elle survivre avec les tarifs actuels en vertu de l'article 232?

**Chris Vander Park:** Je ne peux pas vous parler des liquidités ou vous donner de montant précis. Tout ce que je peux vous dire, c'est que l'incertitude de l'équipe de vente ne permet pas de vendre un seul outil.

J'utilise l'analogie de la voiture. Si le concessionnaire continue d'augmenter ses prix de 15 % chaque fois, il ne pourra pas vendre ses voitures. Cette incertitude ne crée aucune stabilité dans notre secteur. Peu importe qu'il s'agisse de mon voisin ou de nos concurrents, il n'y a pas de stabilité. Nous ne savons pas à quoi nous attendre. Nous ne savons pas où nous en serons demain. Nous avons besoin d'aide.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Lewis et madame Borrelli.

Madame O'Rourke, vous avez la parole pour cinq minutes.

**Dominique O'Rourke:** M. Vander Park et tous les témoins ici présents, nous nous réunissons ici aujourd'hui avec la ferme intention d'avoir une conversation non partisane parce que je pense que l'ensemble du gouvernement est conscient de ce à quoi vous faites face. Vous avez dit négociateur de bonne foi avec vos clients. Je pense que le Canada négocie aussi de bonne foi avec ses homologues américains, mais ce partenaire n'est pas de bonne foi.

Monsieur Jebely, vous avez dit que tout a changé d'un trait de plume. Nous savons tous qui tient le crayon, alors je vous invite tous à collaborer pour trouver des solutions pour vous et vos travailleurs.

Je représente la circonscription de Guelph, où il y a 16 500 emplois dans la fabrication de pointe. Je vous appuie donc totalement, de tout coeur, comme on le dit en français. Nous voulons tous de la stabilité. Nous avons besoin d'un bon accord qui sera respecté par nos homologues américains. Nous voulons tous la même chose.

Je serais curieuse de savoir si vous travaillez avec FedDev et si vous avez envisagé de contracter un prêt en liquidités et de vous prévaloir du Fonds de réponse stratégique ou de l'Initiative régionale de réponse tarifaire. Ces mesures ont toutes été présentées il y

a un an et faisaient partie du budget de 2025. Ces outils sont-ils utiles?

Si oui, tant mieux. Sinon, de quels autres outils auriez-vous besoin dans l'immédiat? Nous allons nous battre pour vous. De quoi auriez-vous besoin à moyen terme?

**Diane Ricci Woodiwiss:** Nous avons regardé les solutions proposées par FedDev. Je crois qu'il y a un projet qui va venir à échéance ou qui sera interrompu le 1<sup>er</sup> mai. Nous nous penchons là-dessus.

S'il y avait quoi que ce soit qui pourrait nous aider sur le plan des salaires, ce serait bien, mais malheureusement, cela nuit à notre clientèle. Nous perdons notre clientèle. Ce sera très difficile à reconstruire. Si nos commandes s'en vont en Chine, il sera difficile de récupérer ce travail. Nous avons besoin de mesures immédiates pour nous aider.

**Dominique O'Rourke:** Je vais vous demander de préciser à quoi cela pourrait ressembler. Avez-vous vu des preuves, ces dernières semaines, que des commandes sont envoyées en Chine? Nous voulons tous éviter cela. À quoi pourrait ressembler cette aide?

**Diane Ricci Woodiwiss:** Comme M. Vander Park l'a dit, nous y travaillons en ce moment. Nous y travaillons. Nous maintenons nos employés en poste. Nous y travaillons. Mais ce n'est pas clair. Nous ne savons pas ce qui s'en vient. Lorsque des droits de douane nous ont été imposés pour la première fois, en février 2025, il a fallu six semaines avant de recevoir notre première commande. Est-ce que la même chose va se reproduire quand nous aurons fini et expédié nos commandes en cours? Je n'en suis pas certain.

Tout est tellement incertain. Rien n'est clair. Il est difficile de dire ce qui nous aiderait dans six semaines comme nous ne savons rien en ce moment.

• (1740)

**Dominique O'Rourke:** Je vais céder mon temps de parole à M. Bardeesy.

**Karim Bardeesy:** Monsieur Vander Park, vous vouliez intervenir. Je poserai ma question après.

**Chris Vander Park:** J'allais simplement dire que c'est tellement nouveau que nous n'en connaissons pas encore les répercussions.

Les fonds de FedDev sont là. C'est formidable. Cela dit, un prêt ne peut pas vraiment nous aider, parce que si nous n'avons pas de travail, nous ne pourrions pas le rembourser. Le programme de FedDev a été suspendu vendredi dernier. Il a ensuite été reconduit. Je vous remercie. Nous évaluons quelques options, mais s'il y a une réponse, je ne l'ai tout simplement pas encore pour vous en ce moment. L'incertitude derrière...

Madame Ricci Woodiwiss, j'avais totalement oublié que nous n'avons pas reçu de commande pendant six semaines en février de l'année dernière, en 2025, lorsque les tarifs ont été annoncés. En six semaines. Nous recevons normalement 10 commandes par semaine.

**Karim Bardeesy:** J'ai une question ou une remarque pour M. Jebely.

Votre description de l'étendue des secteurs que sert votre entreprise était impressionnante. Pensez-vous que le public, qui est l'utilisateur final de ces produits, est conscient de la place que vous occupez?

**Cyrus Jebely:** Très peu. Me demandez-vous si les gens connaissent ces produits ou s'ils savent ce que fait notre entreprise?

**Karim Bardeesy:** Oui, les produits.

**Cyrus Jebely:** Très peu. Ils ne sont pas aussi au courant qu'ils le devraient.

**Karim Bardeesy:** Je voulais simplement dire, au nom des membres du gouvernement de ce côté-ci, que nous vous avons entendus aujourd'hui, vous ainsi que le groupe de témoins précédent. C'est très grave. Nous entendons dans les témoignages très concrets que vous nous présentez qu'il y a certaines choses que nous pouvons retrouver, avec nos collègues d'en face et au sein du gouvernement.

Nous savons qu'il s'agit d'une étude en trois réunions, mais nous avons l'intention de nous battre pour les mesures qui peuvent aider dans l'immédiat, tout en gardant à l'esprit que nous n'avons tout simplement pas le contrôle des outils à l'autre bout qui rendent les choses si difficiles. Devant tout ce qui ne fonctionne pas avec les États-Unis, nous allons travailler très fort pour nous assurer de pouvoir vous soutenir pendant cette période très difficile.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Bardeesy.

Chers collègues, je vais exercer brièvement ma prérogative de président pour poser une question.

Monsieur Vander Park, ma question s'adresse à vous.

L'objectif d'un tarif est, en définitive, de réduire les coûts pour les consommateurs du pays. Dans ce cas-ci, il s'agit des États-Unis. D'après les discussions que vous avez eues avec vos homologues américains, quels seront les effets de ces tarifs sur le coût des produits pour eux? Il me semble que le plus susceptible de se produire, c'est qu'ils vont cesser d'obtenir ces produits de vous, des produits probablement de meilleure qualité à meilleur prix. Ils vont passer à une production exclusivement américaine, si la baisse dont vous parlez dans vos prévisions se poursuit, et il ne faudra pas beaucoup de temps avant que les prix augmentent.

Pouvez-vous nous dire très brièvement si la décision de l'administration américaine va avoir une incidence positive ou négative sur le consommateur américain?

**Chris Vander Park:** Le principal produit qui compose le moule d'injection est évidemment l'acier. Nous l'achetons directement de l'usine. Il y a une usine à Sorel, au Québec. Il y a une usine à Chicago et il y en a une autre en Pennsylvanie. Le prix de l'acier a bondi de 25 % depuis l'annonce des tarifs, des tarifs de février 2025 sur l'acier. Le prix des moules a augmenté de 25 %. C'est exactement comme vous le dites: les prix aux États-Unis vont augmenter au point où les tarifs ne changeront rien. Combien de temps faudra-t-il pour cela? Je ne peux pas vous le dire. Vous frappez en plein dans le mille: c'est contre-productif.

**Le président:** J'espère vraiment que nos amis et homologues américains pourront nous aider à expliquer pourquoi le libre-échange est si avantageux des deux côtés de la frontière.

Chers témoins, merci beaucoup de vous être libérés pour nous. Comme je l'ai dit au groupe précédent, nous comprenons que c'est une période très difficile sur les plans personnel et professionnel, non seulement pour vous et vos organisations, mais aussi pour tous ceux dont le gagne-pain dépend de votre réussite. Nous vous sommes reconnaissants de nous faire part de vos réflexions. S'il y a d'autres renseignements que vous aimeriez que le Comité prenne en considération, vous êtes toujours libres de nous les fournir par l'entremise de la greffière. Nous nous ferons un plaisir d'en prendre connaissance.

Chers témoins, je vais maintenant vous laisser partir. Nous devons très rapidement régler quelques petites questions propres aux travaux du Comité. Encore une fois, merci d'avoir pris le temps de venir nous rencontrer.

Chers collègues, j'ai une petite chose à régler. Ce n'est pas la première fois que nous passons par là. Nous devons adopter un budget pour ces trois réunions. N'oubliez pas qu'il s'agit de prévisions très élevées et non de ce que nous allons réellement dépenser. Nous avons ici un devis de 21 500 \$. Nous serons loin de ça. Nous avons simplement besoin de votre approbation pour pouvoir réserver cette salle.

**Des députés:** D'accord.

**Le président:** Je vois qu'il y a consentement unanime. Je déclare ce budget approuvé.

Monsieur Guglielmin, il est inhabituel que j'accorde la parole à un membre après l'examen de questions administratives, mais je crois comprendre que vous avez une question à me poser, alors je vais vous donner l'occasion de le faire.

• (1745)

**Michael Guglielmin (Vaughan—Woodbridge, PCC):** Merci, monsieur le président.

J'aimerais simplement que vous fassiez le point pour le Comité. Le 12 mars, nous avons adopté une motion afin que la ministre de l'Industrie compare ici pendant deux heures au sujet du budget principal et du budget supplémentaire des dépenses. Nous devons faire rapport des crédits à la Chambre au plus tard le 26 mars. Cette période est écoulée. Je me demande simplement si vous pourriez nous donner des nouvelles sur la comparaison de la ministre.

**Le président:** Je peux effectivement vous donner des nouvelles, monsieur Guglielmin.

Il y a deux ou trois choses. La première chose à noter, c'est que, malheureusement, le ministre Solomon va devoir reporter sa comparaison du 4 mai. Cependant, son absence permettra à la ministre Joly de comparaître. Il y a deux comparutions prévues pour elle sur deux questions distinctes. La première date confirmée par son bureau est le 4 mai, de 15 h 30 à 16 h 30. La ministre et ses fonctionnaires comparaitront alors dans le cadre de notre étude sur les véhicules électriques. Puis, quelques semaines plus tard, le 25 mai, de 15 h 30 à 16 h 30, la ministre Joly, comparaitra de nouveau avec ses fonctionnaires pour discuter du budget principal des dépenses et de l'objet du budget supplémentaire des dépenses (C).

Est-ce que cela répond à votre question, monsieur Guglielmin?

**Michael Guglielmin:** Oui.

Cependant, la motion que nous avons adoptée prévoyait qu'elle compare pendant deux heures. Est-ce que cela tient toujours? J'ai vous ai plutôt entendu parler d'une heure.

**Le président:** Ce sont les dates et les heures que j'ai. Nous en ferons part au cabinet de la ministre. Comme vous le savez, le Comité n'a pas le pouvoir d'obliger les ministres à respecter les dispositions d'une motion adoptée par un comité, même si je peux assurément souligner à l'équipe de la ministre, par l'entremise de la greffière, que le Comité a demandé une certaine période de temps et que nous encourageons la ministre et son équipe à faire de leur mieux pour l'accommoder. Pour l'instant, ce sont les deux dates qu'on nous a données.

**Michael Guglielmin:** Merci.

Dans vos communications, vous pourriez peut-être simplement indiquer à la ministre et à son équipe qu'il serait très important pour les Canadiens qu'elles comparaissent pendant les deux heures demandées. Compte tenu de tout ce à quoi nous sommes confrontés et de toutes les différentes pressions qui pèsent sur nous, je pense que les Canadiens veulent entendre ce qu'elle a à dire.

**Le président:** C'est noté. Merci, monsieur Guglielmin.

Chers collègues, cela nous mène à la fin de la réunion d'aujourd'hui. Nous nous reverrons jeudi.

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>