

d'acier, tandis que ses livraisons représentent environ 4 p. 100 des importations américaines.

Tout compte fait, pas moins des deux tiers des exportations d'acier des États-Unis sont destinées aux autres pays d'Amérique du Nord, qui fournissent à ce pays presque un tiers de ses importations. Si je fais état de ces chiffres, c'est parce qu'ils montrent bien que nous sommes en présence d'un marché continental intégré, au bénéfice des trois partenaires de l'ALENA.

Cette situation a également des incidences sur les marchés en amont et en aval. C'est ainsi que, pour chaque livraison d'un dollar d'acier aux États-Unis, les producteurs canadiens d'acier y achètent pour 1,20 dollar en fournitures. L'acier canadien représente également un intrant essentiel pour de nombreux fabricants américains et, donc, un important élément de leur compétitivité.

Les aciéries des deux côtés de la frontière achètent leurs matières premières auprès des mêmes fournisseurs et, dans de nombreux cas, elles partagent la propriété de ces sources d'approvisionnement. Les ventes aux consommateurs se font habituellement par appel d'offres et sur la base de l'approvisionnement à l'échelle continentale, avec pour corollaire des livraisons juste-à-temps et une homologation rigoureuse des fournisseurs.

Voyez l'accroissement des investissements transfrontaliers dans ce secteur d'activité : plus de la moitié des membres de l'Association canadienne des producteurs d'acier possèdent des installations aux États-Unis ou participent à des coentreprises avec des aciéries américaines. En outre, au moins trois entreprises sidérurgiques américaines détiennent des participations dans des sociétés canadiennes.

Le fait que le Canada n'ait été visé ni dans les ententes américaines de limitations volontaires de 1984 ni dans celles de 1989 témoignait du caractère intégré de notre marché (et a, par conséquent, rendu d'autant plus difficile à comprendre le fait que notre pays fasse, lui aussi, l'objet de la multitude de mesures antidumping prises subitement par les États-Unis il y a deux ans).

Les industries de l'acier canadienne et américaine entretiennent des relations extraordinairement étroites, non seulement du fait de leurs associations ou de leurs activités communes de R-D [recherche et développement], et non seulement parce qu'elles font toutes deux l'expérience de relations avec le même syndicat, mais aussi en raison de l'existence de liens directs au niveau des sociétés :

- Lorsque le haut fourneau de Dofasco s'est brisé, la société a reçu des appels téléphoniques de toute l'Amérique du Nord de gens qui lui proposaient leur aide.