Peinture et revêtements

PROFIL DE L'INDUSTRIE

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada

108459
INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA

Centres de services aux entreprises d'ISTC et Centres de commerce extérieur

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Commerce extérieur Canada (CEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information, les programmes et l'expérience professionnelle disponibles dans ces deux Ministères en matière d'industrie et de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.

Terre-Neuve

Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-ISTC
Télécopieur : (709) 772-5093

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
National Bank Tower
134, rue Kent, bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower
1801, rue Hollis, 5e étage
C.P. 940, succursale M
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-ISTC
Télécopieur : (902) 426-2624

Nouveau-Brunswick

Assumption Place
770, rue Main, 12e étage
C.P. 1210
MONCTON (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-ISTC
Télécopieur : (506) 851-6429

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria, bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
119, 4e Avenue sud, bureau 401
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 5X2
Tél. : (306) 975-4400
Télécopieur : (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
9700, avenue Jasper,
bureau 540
EDMONTON (Alberta)
T5J 4C3

Yukon

108, rue Lambert, bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655
Télécopieur : (403) 668-5003

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
10e étage
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 2R3
Tél. : (403) 920-8568
Télécopieur : (403) 873-6228

Administration centrale d'ISTC

Édifice C.D. Howe
235, rue Queen
1er étage, tour Est
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 952-ISTC
Télécopieur : (613) 957-7942

Administration centrale de CEC

InfoExport
Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376

Demandes de publica

Pour recevoir un exemplaire de l'une des ... de services aux entreprises ou le Centre de commerce extérieur le plus près de c... ez avec l'un des trois bureaux suivants.

Pour les Profils de l'industrie :
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 704D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-4500
Télécopieur : (613) 954-4499

OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-5716
Télécopieur : (613) 954-6436

K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376
Télécopieur : (613) 996-9709

ISTC 1551 (8/88)
DATE DUE - DATE DE RETOUR

Canada

12R

(V.6.91.09)

HD9505/.C3/I5/1990-91
Canada. Industry, Science
Industry profile.
BFGJ P2 c.2

1990–1991

PEINTURE ET REVÊTEMENTS

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à Industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt-et-unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990–1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988–1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

Michael H. Wilson
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
et ministre du Commerce extérieur

Structure et rendement

Structure

L'industrie de la peinture et des revêtements regroupe les fabricants de peinture, de vernis, de laque, de vernis à la gomme laque (shellac) et de teinture. Elle se divise en deux sous-secteurs, à savoir les enduits pour bâtiment et les revêtements industriels, qui se partagent à peu près également la valeur des expéditions. Cependant, les enduits pour bâtiment (que l'on appelle aussi revêtements commerciaux) représentent 60 % du volume de production. Le sous-secteur du bâtiment est largement tributaire du secteur de la construction, tandis que celui des revêtements industriels dépend surtout des secteurs de l'automobile, des gros appareils ménagers et de l'équipement industriel.

Les enduits pour bâtiment comprennent les peintures pour l'intérieur ou l'extérieur, les apprêts, les peintures d'impression, les vernis et les teintures. Ils sont vendus par des grossistes et des détaillants aux entrepreneurs et aux consommateurs, mais aussi directement, aux grandes entreprises commerciales. Environ 45 % des ventes au détail sont assurées par les petites quincailleries et les magasins d'articles de décoration, 40 % par des grands magasins à succursales comme Canadian Tire, La Baie, Sears et Beaver Lumber (Le Castor Bricoleur), généralement sous les marques de ces détaillants, et le reste, par des magasins appartenant aux fabricants.

Les enduits industriels comprennent les peintures automobiles, les revêtements de boîtes à conserve, les revêtements pour couchage sur bande, les enduits de finition pour meubles et les peintures de signalisation routière. La plupart de ces produits sont vendus à l'utilisateur sans intermédiaire.

Figure 1 — Importations, exportations et expéditions intérieures, 1990

Les peintures et les enduits sont des produits formulés. La substance de base, connue sous le nom de « liant », constitue l'ingrédient filmogène qui détermine dans une large mesure les caractéristiques de rendement de l'enduit. Autrefois, on utilisait des liants naturels comme les huiles de lin ou de soya. Aujourd'hui, afin d'obtenir un meilleur rendement, on utilise presque toujours des polymères synthétiques, notamment des résines produites en grandes quantités comme les résines alkydes, acryliques, vinyliques, époxydes et uréthanes, ou des résines spéciales produites en petites quantités comme les résines polyesters, phénoliques et siliconiques. Le liant est combiné avec des matières de charge qui augmentent le volume du produit, des pigments qui donnent la coloration et des solvants qui règlent le degré de viscosité. Dans la composition de chaque formule entrent également, selon les besoins, de petites quantités de nombreux autres produits chimiques comme les épaississants, les biocides, les plastifiants, les dispersants, les antimousses, les absorbeurs UV, les siccatifs, les émulsifiants et les adhésifs.

En 1990, cette industrie comptait environ 150 établissements qui employaient quelque 8 400 personnes. Elle se caractérise par une concentration de la propriété, puisqu'environ 7 % des entreprises, employant chacune plus de 200 personnes, effectuent 40 % de la valeur des expéditions. Par ailleurs, l'industrie compte un grand nombre de petites entreprises : 70 % des établissements emploient moins de 50 personnes et ne représentent au total que 20 % de la valeur des expéditions. À peu près les deux tiers des grandes entreprises appartiennent à des intérêts étrangers, tandis que la plupart des petites entreprises sont sous contrôle canadien.

En 1990, les entreprises ont expédié environ 1,6 milliards de dollars de marchandises (figure 1). Les exportations, qui représentaient 2 % des expéditions, ont atteint 33 millions de dollars. Les importations, évaluées à 238 millions, représentaient 13 % du marché canadien.

La production régionale se répartit comme suit : 87 % des expéditions proviennent de l'Ontario et du Québec, 12 %, de l'Ouest canadien et 1 %, des provinces de l'Atlantique. Les grands fabricants d'enduits industriels se trouvent pour la plupart dans le sud de l'Ontario, tandis que certains des grands fabricants d'enduits pour bâtiments ont des usines dans plusieurs provinces. Les producteurs régionaux de peintures pour bâtiments desservent les marchés locaux dans tout le pays et font concurrence aux entreprises d'envergure nationale.

La plupart des fabricants achètent leurs matières premières de sociétés chimiques qui les produisent elles-mêmes ou les importent. Quelques-uns des plus grands fabricants d'enduits sont intégrés verticalement, et produisent dans leurs propres usines, au Canada ou à l'étranger, les résines qu'ils utilisent. Selon leur nature, les enduits contiennent plus ou moins de matières premières importées. Pour certains revêtements spéciaux, elles peuvent atteindre 50 % de la valeur des matières utilisées. Dans l'ensemble, l'industrie importe environ 25 % des substances dont elle se sert.

Les fluctuations de l'offre et de la demande entraînent périodiquement des pénuries de matières premières, dont la plus récente, survenue au milieu des années 1980, touchait le dioxyde de titane. Les réserves mondiales de cet important pigment blanc étaient si réduites que les fabricants de peinture se sont vu imposer des quotas. La mise en place de nouvelles installations de production de blanc de titane et une diminution de la demande ont finalement eu raison de cette pénurie vers la fin de la décennie.

Rendement

Au cours de la récession de 1981–1982, le produit intérieur brut de l'industrie (PIB) a chuté bien en deçà des niveaux enregistrés au cours des années 1970. Ce n'est qu'en 1987 qu'il a dépassé les niveaux atteints avant la récession, mais il n'a toujours pas battu les records de la fin des années 1970. Entre 1983 et 1988, le PIB de l'industrie (en dollars constants de 1986) s'est accru à un taux annuel moyen réel de 7,3 %. Il a cependant connu une baisse en 1989, puis en 1990, si bien qu'entre 1983 et 1990, le taux annuel moyen de croissance réelle n'a été que de 2,5 %.

Figure 2 — Total des expéditions et de l'emploi

L'industrie de la peinture et des revêtements approvisionne des marchés stables. Les nouveaux enduits remplacent les anciens sans qu'on observe pour autant d'augmentation sensible de la demande globale, et l'on s'attend à ce que cette tendance se poursuive. Le rendement de cette industrie est fortement cyclique et largement tributaire des cycles d'affaires de ses principaux clients. La forte reprise qu'elle a connue entre 1983 et 1989 traduisait la vigueur de tous les secteurs manufacturiers à cette époque, tandis que le déclin suivant l'année 1989 coïncidait avec le début d'une nouvelle période de récession (figure 2).

Entre 1983 et 1990, le nombre d'établissements est demeuré à peu près constant. Par contre, en réponse à une demande accrue, les effectifs ont augmenté considérablement chaque année, ce qui indique que l'industrie conserve toujours une haute intensité de main-d'œuvre.

Les échanges internationaux se font principalement avec les États-Unis. En 1990, environ 92 % des importations provenaient des États-Unis et 95 % des exportations leur étaient destinées. La majeure partie de l'activité commerciale consiste en enduits spéciaux et industriels. Il se fait peu de commerce international dans le sous-secteur des enduits pour bâtiment, parce que la faible valeur de ces produits ne permet pas de leur ajouter des frais de transport élevés.

Les problèmes que connaît cette industrie au Canada, à savoir la montée des coûts des matières premières, la concurrence acharnée dans le secteur des enduits pour bâtiment au chapitre des prix, la piètre rentabilité et la faible croissance, se retrouvent aussi dans les autres pays industrialisés.

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Cette industrie appartient en grande partie à des multinationales. Celles-ci sont venues installer des usines au Canada parce que les importations de peinture et d'enduits sont assujetties à des droits de douane élevés. En général, les filiales canadiennes de ces sociétés desservent uniquement le marché intérieur. Les principaux facteurs qui influent sur la compétitivité de cette industrie sont la taille des usines, les prix des matières premières et les frais de transport.

En général, les usines canadiennes sont beaucoup plus petites que celles de leurs concurrents américains. Elles produisent rarement des lots de plus de 15 000 litres, alors qu'aux États-Unis, les lots de 45 000 litres sont chose courante. La productivité du secteur est donc plus faible au Canada qu'aux États-Unis. L'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) incitera peut-être les fabricants canadiens à restreindre leurs activités à certains produits et à viser des marchés plus vastes, ce qui leur permettrait de réaliser des économies d'échelle plus importantes.

Au premier rang des coûts de production viennent les matières premières, qui comptent pour 50 % de la valeur des expéditions. En comparaison, la main-d'œuvre et l'énergie ne représentent respectivement que 7 et 1 % de la valeur des expéditions. Une grande quantité des matières premières sont importées, et certaines d'entre elles sont actuellement soumises à des droits de douane. En raison de ces droits et du fait qu'elles sont achetées en petites quantités, les matières premières coûtent environ 5 % de plus au Canada qu'aux États-Unis.

Les frais de transport sont un autre facteur important. Dans le sous-secteur des enduits pour bâtiment, ils peuvent représenter jusqu'à 10 % du prix de vente. C'est pourquoi les entreprises qui exploitent une seule usine et qui ont décidé de desservir l'ensemble du marché national ont de la difficulté à concurrencer les fabricants régionaux qui répondent à la demande locale. Les enduits industriels offrent une meilleure marge bénéficiaire de sorte que l'effet des frais de transport sur le prix de vente est moins marqué. De plus, ces enduits sont souvent expédiés en vrac à des utilisateurs finals, ce qui réduit beaucoup les frais de transport.

Facteurs liés au commerce

Depuis le 1er janvier 1991, le tarif imposé sur les enduits importés des États-Unis est de 3,7 %. Le tarif appliqué sur les produits canadiens exportés aux États-Unis varie de 0,7 à 2,4 % selon leur composition chimique.

Les droits de douane canadiens ont réduit certains avantages relatifs aux coûts que procure aux entreprises américaines un volume de production plus élevé. En vertu de l'ALE, les tarifs douaniers imposés sur les peintures et les enduits seront graduellement éliminés en cinq étapes annuelles et égales d'ici le 1er janvier 1993. Dans le climat concurrentiel des années 1990, les entreprises canadiennes pourraient devoir se spécialiser pour être en mesure de réaliser des lots de fabrication plus importants. Elles devront peut-être aussi ajouter à leurs gammes actuelles de nouveaux produits de haute technologie (procurant des bénéfices plus élevés). Il leur sera plus facile de mettre en œuvre ces deux stratégies si elles étendent leur marché au-delà des frontières canadiennes.

Le tarif imposé par le Canada sur les produits provenant de pays qui bénéficient du statut de la nation la plus favorisée (NPF) est de 9,2 %. Les exportations canadiennes sont soumises à des tarifs de 10 % dans la CE et de 4,6 à 6 % au Japon.

Facteurs technologiques

Bien que les procédés de fabrication des peintures et des enduits soient relativement simples, les fabricants doivent néanmoins posséder une connaissance et une expérience approfondies des matières premières, de leur formulation et des techniques d'assemblage. Au Canada, seules quelques entreprises poursuivent des activités de recherche et de développement (R.-D.) dans ce domaine. La plupart des filiales canadiennes de sociétés étrangères comptent sur leur société mère pour les nouvelles technologies. D'autres attendent des gros producteurs de résines qu'ils mettent au point de nouveaux polymères et des guides d'utilisation, puis ajustent elles-mêmes les formulations selon leurs besoins.

Les questions de qualité de l'environnement, de santé et de sécurité ont suscité une grande partie du développement technologique en cours. Ainsi, les enduits et les peintures sont aujourd'hui considérés comme des sources importantes de composés organiques volatils (COV) qui, lorsqu'ils se combinent aux oxydes d'azote, contribuent à la formation d'ozone troposphérique (au niveau du sol) dans les régions canadiennes à forte densité de population. Cet ozone cause des problèmes respiratoires, attaque la végétation et contribue à la détérioration des matériaux. Le Conseil canadien des ministres de l'environnement élabore actuellement un programme visant à réduire l'utilisation de COV dans les formules d'enduits, et à limiter les émissions provenant des usines qui fabriquent ou utilisent ces produits.

Au cours des vingt dernières années, les formules utilisant l'eau comme principal solvant ont graduellement remplacé celles qui contenaient des solvants pétroliers. En plus de réduire les émissions de COV, les enduits à l'eau sont plus économiques, plus faciles à nettoyer, moins odorants et sèchent plus rapidement. Dans certaines applications toutefois, les résultats désirés ne peuvent être obtenus qu'à l'aide d'enduits contenant des solvants. Des recherches se poursuivent, afin de réduire encore davantage le teneur en solvant tout en conservant les caractéristiques utiles de celui-ci. Les enduits destinés à la cuisson électronique et les enduits en poudre contiennent peu ou pas de solvant, mais nécessitent un matériel d'application spécial, et ne peuvent être employés sur toutes les surfaces.

Autres facteurs

L'importation, le transport, l'entreposage, la fabrication, l'utilisation et la vente de marchandises ou de produits chimiques dangereux sont soumis à plusieurs lois et règlements relevant des gouvernements fédéral et provinciaux. Mentionnons la *Loi sur le transport des marchandises dangereuses* (règlement à la fois fédéral et provincial), la *Loi sur les produits dangereux*, la *Loi sur la santé et la sécurité du travail*, la *Loi canadienne sur la protection de l'environnement* et le Système d'information sur les matières dangereuses utilisées au travail.

Au Canada comme dans de nombreux autres pays, l'industrie doit, pour se conformer aux règlements en matière d'environnement et de sécurité, assumer des coûts de plus en plus élevés. Ces règlements ont une incidence négative sur la rentabilité à court terme, mais ils offrent néanmoins aux fabricants la possibilité de mettre au point des substituts moins dangereux, ce qui pourrait leur conférer un avantage concurrentiel.

Par l'intermédiaire de l'Association canadienne de l'industrie de la peinture et du revêtement, ce secteur collabore étroitement avec le gouvernement afin de voir à ce que ses produits et procédés soient conformes à la réglementation. Cette coopération a contribué à minimiser les effets négatifs qu'ont pu avoir sur l'industrie les restrictions imposées sur les matières premières (comme les normes relatives aux concentrations admissibles de mercure et de plomb) et les règlements environnementaux. L'association a récemment mis sur pied un projet pilote qui prévoit la collecte des peintures de rebut par les fabricants participants, à des fins de recyclage.

Grâce aux listes de produits agrées établies par l'Office des normes générales du Canada (ONGC), il est relativement facile de connaître la formulation de ces peintures et enduits et de choisir les produits appropriés. Les produits qui figurent sur ces listes ont été mis à l'essai par des laboratoires indépendants qui certifient que les produits sont conformes aux normes de l'ONGC. L'acheteur se voit ainsi fournir des garanties de qualité. De nouveaux produits peuvent être ajoutés à ces listes, à la demande et aux frais des fabricants, s'ils satisfont aux exigences de qualité. Les produits figurant sur

les listes sont soumis à des essais périodiques qui permettent de vérifier s'ils répondent toujours aux exigences.

Le Programme de choix environnemental, parrainé par Environnement Canada, établit des normes pour certains produits, notamment pour les peintures à l'eau et à base de solvant. Les produits qui répondent aux exigences applicables sont jugés dignes de porter l'Éco-Logo (trois colombes entrelacées formant une feuille d'érable stylisée). Les fabricants constatent que l'Eco-Logo s'avère un puissant outil de commercialisation auprès de consommateurs de plus en plus sensibilisés aux questions environnementales.

Une autre controverse, sans lien avec l'environnement cette fois, a trait aux contenants utilisés dans l'emballage des peintures pour bâtiments. Le contenant canadien de quatre litres fait de plus en plus concurrence au gallon américain, et des pressions s'exercent sur l'industrie canadienne pour qu'elle se convertisse au système impérial. Le bidon de quatre litres contient environ 6 % de plus que le gallon américain, mais, comme les prix de vente sont généralement les mêmes, le bénéfice est d'autant plus élevé sur le gallon américain. Certains fabricants canadiens considèrent qu'il est nécessaire de se convertir à la norme américaine pour demeurer concurrentiels sur le marché américain. D'autres estiment au contraire que le fait d'offrir au même prix une plus grande quantité de peinture constitue une bonne stratégie commerciale, et que les coûts nécessaires pour convertir les machines et produire de nouvelles étiquettes ne sont pas justifiables. Les fabricants qui continuent d'utiliser les contenants de quatre litres doivent soit réussir à accaparer une plus grande part du marché, en mettant de l'avant la plus grande quantité fournie, soit accepter une marge bénéficiaire inférieure à celle de leurs concurrents qui utilisent le gallon américain.

Évolution du milieu

Comme partout dans le monde, l'industrie canadienne de la peinture et des revêtements est morcelée. Elle compte un grand nombre d'entreprises et plusieurs genres de produits, et elle doit desservir un grand nombre de marchés. Ces dernières années, on a vu apparaître une tendance internationale à la concentration de la propriété par voie d'acquisition ou de fusion d'entreprises. L'acquisition a servi à acquérir une technologie récente, à permettre la rationalisation des installations de production et à fournir un accès immédiat à de nouveaux marchés régionaux. La concentration des entreprises à l'échelle mondiale au sein de l'industrie canadienne de la peinture et des revêtements a donné lieu à des changements de propriété pour quelques filiales canadiennes, suivis d'une certaine rationalisation.

En soi, l'entrée en vigueur de l'ALE ne modifie pas de façon importante la rentabilité des fabricants canadiens sur le marché intérieur. La diminution des coûts des matières premières qui résulte de cet accord est annulée par une baisse des prix de vente des produits finis. Les entreprises contrôlées par des intérêts étrangers voient dans l'élimination des droits de douane une raison supplémentaire de rationaliser leurs activités à l'échelle du continent nord-américain. Cette rationalisation incite les entreprises à réduire la gamme de leurs produits et à atteindre les volumes de production nécessaires pour soutenir la concurrence sur le plan international.

La plupart des multinationales qui approvisionnent actuellement le marché canadien par l'intermédiaire de leurs filiales devraient continuer à le faire dans un contexte de libre-échange. Selon des représentants de l'industrie, la nécessité de construire un centre d'entreposage et de distribution au Canada ainsi que les frais accrus de transport et de service à la clientèle annuleraient tout avantage qu'il pourrait y avoir à desservir la clientèle canadienne à partir des usines américaines.

Au moment où nous rédigeons ce profil, l'économie du Canada de même que celle des États-Unis montrent des signes de redressement, à la suite d'une période de récession. Après avoir vu leurs carnets de commandes diminuer, les entreprises du secteur de la peinture et des revêtements ont dû subir des pressions sous-jacentes les incitant à une restructuration à long terme. Dans certains cas, ces pressions cycliques ont eu pour effet d'accélérer le processus d'adaptation et de restructuration. Avec les signes de relance, même s'ils sont encore irréguliers, la perspective à moyen terme va s'améliorer. L'effet du phénomène sur ce secteur industriel dépendra du rythme même de la relance.

Évaluation de la compétitivité

La consommation mondiale de peinture et d'enduits ne devrait pas augmenter sensiblement. Les nouveaux enduits continueront à remplacer les anciens et les marchés seront réorientés en fonction de cette évolution.

Comme l'industrie canadienne de la peinture et des revêtements est dominée par des entreprises contrôlées par des intérêts étrangers, et que les échanges internationaux se font essentiellement avec les États-Unis, la plupart des entreprises se limitent au marché nord-américain. En fait, seul un petit nombre d'entreprises contrôlées par des intérêts canadiens possèdent des usines aux États-Unis ou ont conclu des accords de coopération avec des entreprises qui desservent ce marché. Bien que le libre-échange réduise l'écart des prix, les coûts de production devraient demeurer supérieurs au

Canada, en raison des frais plus élevés qu'aux États-Unis pour le transport et la prestation de services techniques.

En dépit de la stabilité du marché des enduits pour bâtiments et des frais de transport, on observe une concurrence accrue de la part des entreprises américaines. Ce climat plus concurrentiel oblige l'industrie à repenser sa stratégie commerciale. Les entreprises sous contrôle canadien devront s'efforcer de recourir davantage aux technologies de pointe, de fabriquer à plus grande échelle une gamme restreinte de produits, et d'étendre leurs marchés d'exportation. Les producteurs canadiens qui ont le plus de chance de réussir et de progresser sont ceux qui pourront élargir leurs marchés traditionnels en offrant des produits de qualité supérieure à des prix concurrentiels.

Le sous-secteur des enduits industriels devrait, dans l'ensemble, connaître une croissance plus grande. La concurrence étrangère sur ces marchés devrait s'intensifier à mesure que les entreprises adopteront une orientation commerciale mondiale. Cette industrie est déjà en grande partie dominée par des multinationales dont les filiales canadiennes ont déjà accès aux nouvelles technologies. L'ALE suscitera probablement une plus grande rationalisation entre les usines canadiennes contrôlées par des intérêts étrangers et les usines affiliées installées aux États-Unis. Pour les filiales canadiennes, le défi consistera à obtenir des mandats exclusifs pour fabriquer certains produits en Amérique du Nord.

Pour plus de renseignements sur ce dossier, s'adresser à la

Direction générale des matériaux
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Peinture et revêtements
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-3016
Télécopieur : (613) 954-3079

PRINCIPALES STATISTIQUES[a]

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Établissements	148	151	145	145	131	151	150[b]	150[b]
Emploi	6 725	6 291	6 630	6 677	6 763	8 404	8 400[b]	8 400[b]
Expéditions (millions de $)	975	1 081	1 207	1 243	1 364	1 660	1 692[c]	1 618[c]
PIB[d] (millions de $ constants de 1981)	265	307	340	299	333	341	342	309
(millions de $ constants de 1986)	373	432	480	427	482	532	505	456
Investissements[e] (millions de $)	15	19	23	43	31	29	37	53
Bénéfices après impôts[f] (millions de $)	62	108	101	102	116	n.d.	n.d.	n.d.
(% des revenus)	4,5	7,3	6,0	5,6	6,1	n.d.	n.d.	n.d.

[a]Pour les établissements, l'emploi et les expéditions, voir *Industries chimiques*, nº 46-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel, et CTI 3751 (Industrie des peintures et vernis).

[b]Estimations d'ISTC.

[c]Voir *Enquête mensuelle sur les industries manufacturières*, nº 31-001 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

[d]Voir *Produit intérieur brut par industrie*, nº 15-001 au catalogue de Statistique Canada, mensuel. Les taux de croissance présentés dans le texte ont été calculés à l'aide du PIB en dollars constants de 1986. Les données sont également présentées en dollars constants de 1981 afin de permettre la comparaison avec d'autres profils de l'industrie.

[e]Voir *Dépenses d'immobilisations et de réparations, sous-industries manufacturières, perspective*, nº 61-214 au catalogue de Statistique Canada, annuel. Les données ne comprennent pas les réparations.

[f] Voir *Statistique financière des sociétés*, nº 61-207 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

n.d. : non disponible

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1983	1984	1985	1986	1987	1988[a]	1989[a]	1990[a]
Exportations[b] (millions de $)	15	18	19	19	23	17	21	33
Expéditions intérieures (millions de $)	960	1 063	1 188	1 224	1 341	1 643	1 671	1 585
Importations[c] (millions de $)	111	149	173	184	233	191	218	238
Marché canadien (millions de $)	1 071	1 212	1 361	1 408	1 574	1 834	1 889	1 823
Exportations (% des expéditions)	2	2	2	2	2	1	1	2
Importations (% du marché canadien)	10	12	13	13	15	10	12	13

[a]Il importe de noter que les données de 1988 et des années suivantes se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classifiées selon la Classification des produits industriels (CPI), la Classification des marchandises d'exportation (CME) et le Code de la Classification canadienne pour le commerce international (CCCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années suivantes ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des importations et des exportations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces deux facteurs.

[b]Voir *Exportations par marchandise*, nº 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

[c]Voir *Importation par marchandise*, nº 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

PROVENANCE DES IMPORTATIONS[a] (% de la valeur totale)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
États-Unis	93	93	92	89	90	90	92	92
Communauté européenne	6	6	6	9	9	8	6	6
Littoral du Pacifique	–	–	–	1	–	1	1	1
Autres	1	1	2	1	1	1	1	1

[a]Voir *Importation par marchandise*, nº 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

DESTINATION DES EXPORTATIONS[a] (% de la valeur totale)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
États-Unis	84	85	83	82	87	84	87	95
Communauté européenne	2	2	4	6	3	7	3	1
Littoral du Pacifique	3	2	6	4	5	2	3	1
Autres	11	11	7	8	5	7	7	3

[a]Voir *Exportations par marchandise*, nº 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

RÉPARTITION RÉGIONALE[a] (moyenne de la période 1986–1988)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Établissements (% du total)	4	25	53	7	11
Emploi[b] (% du total)	2	25	63	4	6
Expéditions[b] (% du total)	1	20	67	3	9

[a]Voir *Industries chimiques*, nº 46-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

[b]Les données relatives aux provinces de l'Atlantique et des Prairies sont des estimations d'ISTC.

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
BASF Canada Inc.	Allemagne	Brantford (Ontario) Windsor (Ontario)
Benjamin Moore & Co. Ltd.	États-Unis	Toronto (Ontario) Burlington (Ontario) Montréal (Québec) Vancouver (Colombie-Britannique)
Cloverdale Paint Inc.	Canada	Surrey (Colombie-Britannique) Edmonton (Alberta)
Color Your World Corp.	Canada	Toronto (Ontario) Vancouver (Colombie-Britannique)
Du Pont Canada Inc.	États-Unis	Ajax (Ontario)
General Paint Ltd.	Royaume-Uni	Vancouver (Colombie-Britannique)
ICI Paints (Canada) Inc.	Royaume-Uni	Concord (Ontario) Boucherville (Québec)
International Paints (Canada) Limitée	Royaume-Uni	Baie-d'Urfé (Québec) Regina (Saskatchewan)
PPG Canada Inc.	États-Unis	Mississauga (Ontario)
Para Inc.	Canada	Brampton (Ontario)
Pratt & Lambert	États-Unis	Fort Erie (Ontario)
Prilco Inc.[a]	Canada	Etobicoke (Ontario)
Selectone Paints Limited	Canada	Weston (Ontario)
Sico Inc.	Canada	Beauport (Québec) Longueuil (Québec) Outremont (Québec) Rexdale (Ontario) St. Catharines (Ontario)
Valspar Inc.	États-Unis	West Hill (Ontario)

[a]Prilco Inc. est la division des enduits pour bâtiments de l'ancienne société DeSoto Coatings Ltd., achetée par Sico en 1991. La division des enduits aérospatiaux de DeSoto avait précédemment été vendue à PRC Canada Inc., et la division des enduits industriels, à Valspar Inc.

ASSOCIATION DE L'INDUSTRIE

Association canadienne de l'industrie de la peinture
et du revêtement
9900, boulevard Cavendish, bureau 103
SAINT-LAURENT (Québec)
H4M 2V2
Tél. : (514) 745-2611
Télécopieur : (514) 745-2031

Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.