

P R O F I L
DE L'INDUSTRIE

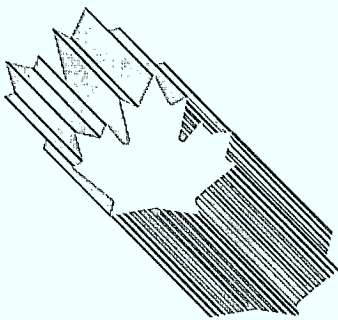


Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Industry, Science and
Technology Canada

Construction navale

Canada



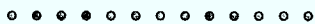
P R O F I L

DE L'INDUSTRIE

CONSTRUCTION NAVALE

1988

AVANT-PROPOS



Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Ministre

1. Structure et rendement

Structure

Le secteur de la construction navale et des réparations regroupe les entreprises spécialisées dans la construction et la réparation de navires dont le tirant d'eau est de 5 tonnes ou plus, soit les cargos, les dragueurs, les traversiers, les brise-glace, les paquebots, les bateaux de pêche, les semi-submersibles, les plates-formes autoélévatrices, les navires de forage, les remorqueurs, les péniches (ou barges) et les navires-citernes.

Au Canada, cette industrie est d'assez faible envergure et sert surtout le marché intérieur des navires de pêche, des traversiers et des navires de l'État; elle fournit également des services de réparation aux armateurs et à l'État. En 1986, les commandes publiques représentaient 92 p. 100 de toutes les constructions entreprises sur des chantiers canadiens.

La même année, on comptait environ 60 chantiers navals au Canada, dont 16 importants, qui employaient au total quelque 10 000 personnes. Environ la moitié de ces établissements peuvent être considérés comme de grande envergure, assurant les travaux de construction et de réparation. Sauf en Alberta et en Saskatchewan, il existe au moins un chantier dans chaque province et même dans les Territoires du Nord-Ouest.

En 1985, la valeur totale des nouvelles constructions et des réparations effectuées au Canada s'élevait à 1 009 millions de dollars, dont 72 p. 100 en construction et 28 p. 100 en réparation.

Les exportations, qui s'élevaient à 145 millions de dollars en 1973, n'étaient plus que de 139,4 millions en 1986 et les importations, surtout du matériel, passaient de 37 millions en 1973 à 106,7 millions en 1986, avec un sommet en 1983 et en 1984.

L'industrie se compose en majeure partie de sociétés de propriété canadienne. A l'exception du groupe des chantiers MIL au Québec, soit MIL Davie Inc., MIL Tracy et MIL Vickers Inc., tous les chantiers sont aux mains d'intérêts canadiens. Trois des chantiers clés sont détenus entièrement ou partiellement par des gouvernements provinciaux, et une société d'État fédérale en possède un autre. La construction navale est l'un des rares secteurs manufacturiers canadiens à disposer d'une assise régionale très diversifiée.

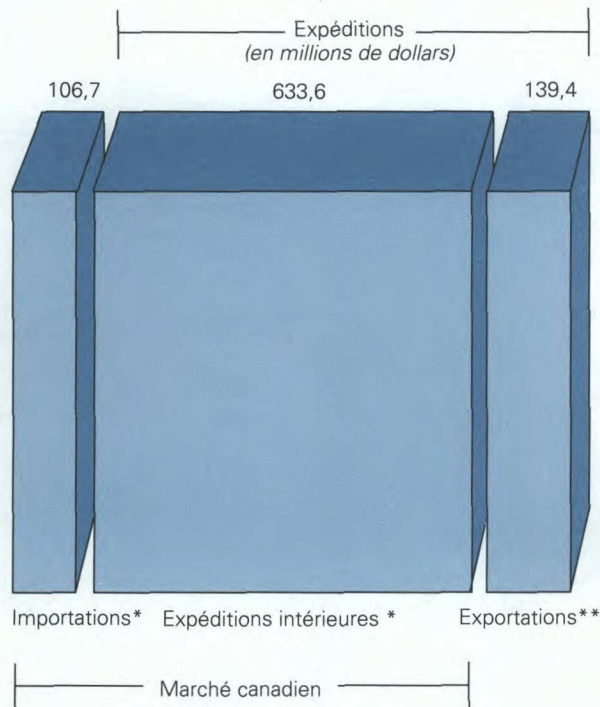
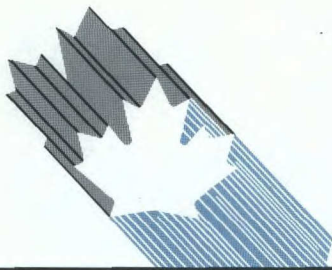
De 1983 à 1985, au chapitre de l'emploi dans ce secteur, le Québec venait en tête, suivi des provinces de l'Atlantique, de la Colombie-Britannique et de l'Ontario. La concentration de la capacité de construction augmente actuellement : en effet, 2 des plus importants chantiers de l'Est, soit MIL au Québec et Saint John Shipbuilding Limited au Nouveau-Brunswick, détiennent maintenant près de 50 p. 100 de la capacité totale. Cette industrie ne connaît pas un haut degré d'intégration verticale et les fournisseurs de matériel gardent leurs distances face aux constructeurs, contrairement à bien d'autres pays où cette intégration permet aux constructeurs de réduire leurs coûts.

Canada



Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Industry, Science and
Technology Canada



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

* Source : Analyse statistique, Politique et Évaluation, ISTC.

** Comprend les réexportations.

Selon les grands chantiers, le type de construction réalisé ne diffère pas énormément. Actuellement, les chantiers de Saint John Shipbuilding et de MIL Davie Inc. construisent des navires militaires; cependant, Versatile Pacific Shipyards Inc. sur la côte Ouest en construit également. Presque tous les grands chantiers peuvent construire une grande variété de bâtiments; cependant, un petit nombre de chantiers se consacrent surtout à la construction de chalutiers de pêche, tels que Marystown Shipyard Limited à Terre-Neuve et, à un moindre degré, Georgetown Shipyard Inc. dans l'Île-du-Prince-Édouard.

Comparées à la construction, la réparation et la rénovation sont à l'origine d'une part de plus en plus grande des revenus dans les chantiers canadiens. Certains chantiers poursuivent d'importants efforts de diversification. Jusqu'ici, les initiatives les plus marquantes ont été réalisées par le groupe MIL, mais récemment, Georgetown Shipyard Inc. s'est lancée dans la construction de petits bateaux. On ne prévoit aucune opération majeure de consolidation ou de rationalisation des activités dans un proche avenir, entre autres en raison de la délicate question de l'emploi au niveau local. Cependant, il est à noter que cette rationalisation est déjà amorcée en Ontario, au Québec et en Colombie-Britannique.

Rendement

Tout au long des années 60 et au début des années 70, la demande internationale de navires neufs a progressé régulièrement. Dans ce contexte, et grâce au soutien du Programme d'aide aux constructeurs de navires, les chantiers canadiens ont joué un certain rôle sur le marché international et ont réussi à exporter une bonne partie de leur production. L'expansion de cette demande a pris abruptement fin en 1973, avec l'escalade des prix du pétrole brut.

La période qui a suivi a été marquée par une capacité excédentaire de la marine marchande et de la construction navale, sur le marché tant intérieur qu'extérieur. Les gouvernements ont réagi en mettant sur pied des programmes d'aide pour leurs industries, sous forme de subventions et d'autres types d'assistance. Partout dans le monde, en raison de ce phénomène, les prix de la construction navale ont chuté et depuis, pour cette raison et à cause de la très vive concurrence, les chantiers canadiens connaissent encore des difficultés, sur le marché tant intérieur qu'extérieur.

Ces dernières années, le rendement des chantiers maritimes canadiens a connu des hauts et des bas. De 1975 à 1985, la production totale, exprimée en dollars constants de 1981, est tombée de 336,1 à 266,7 millions et depuis 1983, cette industrie n'a déclaré aucun bénéfice.

De 1976 à 1983, l'entreprise privée absorbait environ 90 p. 100 des nouvelles constructions, mais en 1985, les commandes de l'État représentaient 65 p. 100 des nouvelles constructions et 92 p. 100 en 1986.

L'industrie connaît actuellement une période de changements à cause des efforts tentés pour rationaliser les chantiers et réduire l'excédent de capacité. Cette réduction pourrait entraîner une plus grande spécialisation des chantiers et du personnel.

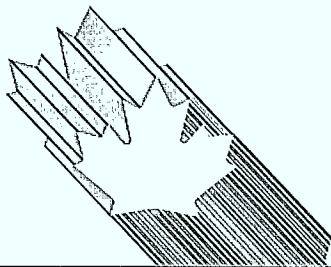
Récemment, la médiocre position financière de cette industrie a considérablement entravé l'injection de capitaux frais dans les installations. De 1982 à 1986, la moyenne annuelle des investissements n'a pas atteint 50 millions de dollars.

Cette industrie canadienne, qui employait 16 000 personnes en 1975, n'en occupait plus que 10 000 en 1986.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

L'industrie de la construction navale canadienne se caractérise par sa forte capacité excédentaire, son marché intérieur peu considérable, ses salaires élevés, l'étroitesse de la définition des compétences qui nuit à la productivité et, enfin, la désuétude de son matériel, mal adapté aux nouveaux types de fabrication à montage en série.



En raison des coûts élevés de production, les chantiers canadiens ont du mal à se maintenir sur le marché international. De plus, leurs concurrents étrangers bénéficient d'un soutien financier considérable accordé par leur gouvernement respectif, sous forme de subventions à la production et d'avantageuses conditions de financement. De ce fait, le Canada est pratiquement absent du marché international de la construction navale et n'effectue que des opérations de réparation d'urgence ainsi que quelques travaux de radoub et de carénage aux États-Unis.

La plupart des pays industrialisés connaissent une sous-utilisation de la capacité des chantiers. La situation se maintient malgré les efforts de rationalisation et la diminution de la capacité dans la plupart des pays où la construction navale est une industrie bien implantée et sa disparition complète dans certains pays comme la Suède. Cet état de choses s'est encore aggravé par suite de l'entrée en scène de constructeurs de pays disposant de main-d'œuvre bon marché, comme la Corée du Sud, la République populaire chinoise et Taiwan, concurrents redoutables dont les installations sont en cours d'agrandissement.

Au Canada, les coûts de la main-d'œuvre sont plutôt élevés. Parmi les pays constructeurs les plus importants, seuls la République fédérale d'Allemagne, les États-Unis et le Danemark connaissent des salaires plus élevés. Les salaires sont un peu plus bas en France, au Japon et en Italie, mais l'écart est encore plus considérable dans les pays récemment industrialisés comme Hong-Kong, Taiwan, la Corée du Sud et Singapour.

Déjà de faible envergure, le marché canadien de la construction navale diminue lentement, surtout au chapitre de la demande de navires marchands. Faute de spécialisation, les chantiers canadiens n'arrivent pas à réaliser des économies d'échelle. Les seules exceptions sont Saint John Shipbuilding et MIL Davie Inc., qui peuvent exécuter des commandes spécialisées comme les bâtiments militaires et gérer des systèmes navals intégrés.

La plupart des chantiers sont encore installés sur leur site original et n'ont que peu investi dans leurs installations ou leur matériel. Ils doivent donc tous faire face à des contraintes matérielles telles que l'aménagement de l'espace et le manque de superficie, ce qui nuit à leur productivité et à leur rentabilité.

Moins avancée au Canada que dans d'autres pays, l'intégration verticale observée entre le secteur de la construction navale et celui de la marine marchande ouvre néanmoins à certains chantiers un marché captif pour les réparations de régie interne. Parallèlement, certains gouvernements provinciaux, propriétaires de chantiers, y font directement effectuer leurs travaux.

Quelques chantiers ont commencé à diversifier leurs activités, au point de vue tant des produits que des services professionnels. La société MIL Davie Inc. est un exemple particulièrement intéressant, car elle fabrique des composantes de coupes sonar pour le compte de la marine américaine. Parmi d'autres exemples, citons Saint John Shipbuilding Limited à Saint John; Halifax-Dartmouth Industries Limited à Halifax; Marystown Shipyard Limited à Marystown, à Terre-Neuve.

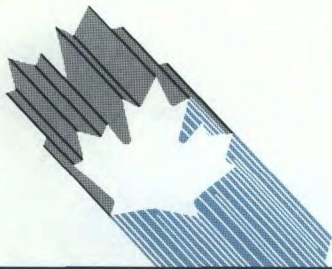
Facteurs liés au commerce

Presque tous les grands pays constructeurs protègent leurs chantiers par des tarifs, des barrières non douanières, des subventions et le financement des exportations.

Le Canada, les États-Unis, la CEE, le Japon et l'Australie imposent tous des tarifs sur les navires. Le tarif canadien est de 25 p. 100 sur les navires et sur les bateaux de pêche dont la longueur est inférieure à 30,5 m, et de 20 p. 100 sur les tours de forage; par contre, les gros bateaux de pêche entrent en franchise. Les dragueurs sont frappés d'un tarif oscillant de 10 à 25 p. 100, selon leur utilisation. Le tarif pour les réparations non urgentes effectuées à l'étranger et qui auraient pu être faites dans un chantier canadien est de 25 p. 100 de la valeur après amélioration, soit la valeur totale du navire plus le coût des réparations.

Les États-Unis imposent un tarif de 7,1 p. 100 sur les plates-formes fixes de forage servant à l'exploitation pétrolière et gazière en mer et un tarif de 50 p. 100 sur les réparations faites sur les navires américains à l'étranger. L'importation de navires entiers aux États-Unis est interdite en vertu de barrières non douanières. La CEE impose des tarifs variant de 2,5 à 4,9 p. 100, et l'Australie, un tarif de 25 p. 100 sur les bâtiments de moins de 150 tonnes. Les tarifs imposés par le Japon peuvent atteindre 3 p. 100.

Les subventions aux chantiers navals peuvent prendre diverses formes : subventions directement appliquées au prix, subventions accordées au chantier et avantages fiscaux. La France, l'Italie, l'Espagne, la Norvège, la République fédérale d'Allemagne et la Grande-Bretagne octroient toutes des subventions au prix, qui peuvent varier de 10 à 25 p. 100. Toutefois, le Canada a mis fin aux subventions au prix dans le cas des bâtiments livrés après le 30 juin 1985, mais les chantiers qui avaient encore droit à des crédits en vertu du Programme de subvention à l'accroissement de la productivité peuvent continuer à les utiliser pour améliorer leurs installations.

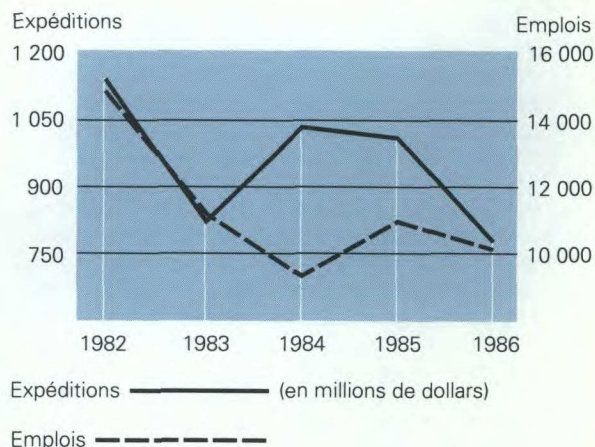


A l'étranger, parmi les subventions accordées aux chantiers, il faut mentionner la participation du gouvernement sous forme d'achat d'actions, les conditions préférentielles sur les prêts, les subventions pour des opérations particulières d'amélioration, les exonérations d'impôts et de droits de douane, et la remise des prêts. Dans de nombreux pays, toutes ces mesures font partie de la politique de réduction de la capacité. Les avantages fiscaux comprennent l'exonération de la taxe à la valeur ajoutée, la dépréciation accélérée et le report d'impôt, de même que l'exonération de diverses taxes indirectes.

Dans les pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE), le financement des exportations s'effectue suivant le protocole d'entente de l'OCDE relatif aux crédits à l'exportation des navires, qui limite le subventionnement des taux d'intérêt à 8 p. 100. Le Canada a signé cette entente, comme la plupart des pays de l'OCDE. Plusieurs pays offrent des prêts à taux préférentiel dans le cas de bâtiments construits pour le marché intérieur. Les détails de cette aide ne sont pas tous connus, mais il semblerait qu'elle soit plus avantageuse que l'aide proposée par le gouvernement canadien.

Pour protéger le marché civil, les États-Unis ont mis au point un ensemble de lois régissant le cabotage, soit la *Merchant Marine Act* de 1920, modifiée ensuite par la *Jones Act*. En vertu de cette législation, seuls les bâtiments construits aux États-Unis et battant pavillon américain peuvent faire du commerce à l'intérieur du pays. De plus, on favorise l'achat de bâtiments construits aux États-Unis par la persuasion morale, par l'application de lois exigeant l'achat de produits fabriqués aux États-Unis et le recours à des barrières non douanières comme la législation sur les chargements préférentiels. Tout projet de loi prévoyant l'affectation de crédits budgétaires au département américain de la défense est immédiatement amendé (clauses Burns-Tollefson) de façon à interdire la construction à l'étranger du bâtiment complet ou de toute composante importante de la coque ou de la superstructure. D'autres lois interdisent d'effectuer à l'extérieur du pays toute réparation de nature non urgente à tout navire militaire américain.

En Grande-Bretagne, en Norvège et au Canada, les chantiers locaux doivent avoir « des chances égales et équitables » de fournir les biens et les services requis pour l'exploration et l'exploitation pétrolière et gazière au large des côtes. Dans ce contexte, différents processus d'examen ont été amorcés pour s'assurer que les offres des fournisseurs locaux ont reçu toute la considération requise. Dans ce domaine, l'influence canadienne reste cependant réduite à cause de la faible envergure du marché canadien outre-mer.



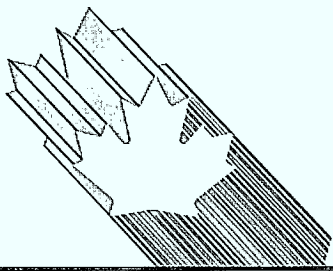
En vertu de la *Loi sur la marine marchande du Canada*, le cabotage le long des Grands-Lacs et du Saint-Laurent est réservé aux navires canadiens; dans le reste du pays, il est réservé aux navires des pays membres du Commonwealth.

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les tarifs appliqués aux navires marchands seront éliminés d'ici 10 ans. Cependant, la *Jones Act*, l'obstacle le plus important pour l'industrie canadienne de la construction navale, ne sera absolument pas touchée par l'Accord.

Par contre, le Canada a le droit de définir des mesures non douanières équivalentes (restrictions quantitatives). L'accès canadien au marché américain des réparations sera facilité par la réduction du tarif de 50 p. 100, sur 10 ans. Les tarifs appliqués aux composantes importées utilisées pour la construction navale au Canada disparaîtront progressivement d'ici 5 ans. Les tarifs appliqués aux navires de forage seront également éliminés d'ici 10 ans. Enfin, l'Accord prévoit l'abaissement du seuil pour les contrats d'achat publics à 25 000 \$ US.

Facteurs technologiques

Pour certains créneaux du marché où les considérations techniques l'emportent sur les coûts, le Canada dispose des ressources technologiques nécessaires à la construction de bâtiments. L'industrie canadienne de la construction navale a commencé à utiliser les techniques de pointe et les procédés les plus avancés, soit la construction modulaire par zone, les procédés de cintrage à chaud, la conception et la fabrication assistées par ordinateur (CFAO), la palletisation et autres activités de préarmement.



La capacité des chantiers canadiens de se doter d'installations techniquement avancées pour le montage à la chaîne est étroitement liée aux perspectives de commandes à long terme. Ces perspectives demeurent néanmoins limitées, car ces dernières années, la concurrence internationale a acquis dynamisme et vigueur. De plus, les entreprises ont souvent accès à une aide du gouvernement et, dans les pays asiatiques, elles peuvent compter sur des installations à faible coût.

Même si les chantiers canadiens n'ont pas jusqu'ici injecté beaucoup de capitaux dans la modernisation de leurs installations, ils ont acquis une réputation internationale dans certains domaines spécialisés, tels que les vraquiers autodéchargeables, les navires grumiers autoredresseurs, les navires à faible tirant d'eau, les systèmes de traversiers côtiers (bateau-navette), les navires-citernes pour les opérations au large des côtes et les brise-glace de toute classe. Dans tous ces domaines, le Canada a une avance technique assez marquée.

3. Évolution de l'environnement

La crise qui affecte partout dans le monde l'industrie de la construction navale résulte de la baisse de la demande internationale de navires marchands, de plates-formes de forage et de pétroliers, baisse qui survient en même temps que la hausse de la capacité de construction navale que l'on observe dans des pays disposant de main-d'œuvre bon marché, surtout en Asie. Le résultat net est un excédent de capacité qui persiste. Selon une estimation de l'OCDE, cet excédent devrait continuer à être de l'ordre de 30 p. 100 pendant encore quelques années.

Il règne donc un certain pessimisme quant aux prévisions mondiales de construction navale pour les 10 prochaines années. On s'attend dans l'ensemble à voir se poursuivre la tendance à la baisse des flottes de vraquiers. La demande pour les plates-formes de forage dépend du prix du pétrole brut; si les prix restent peu élevés, le ralentissement s'accentuera.

Par suite du coût élevé de ses produits, cette industrie canadienne occupe une faible part du marché international. Le Canada se place au 24^e rang des pays constructeurs pour le tonnage total des navires marchands qu'il construit, soit environ 0,29 p. 100 du marché mondial. Quant à la demande intérieure, elle dépend elle-même des achats de l'État.

L'Accord de libre-échange ne devrait avoir aucune répercussion marquée sur ce secteur. Comme il n'affecte à peu près pas les achats publics, ceux-ci continueront probablement de représenter la plus grande source de la demande et ce, des 2 côtés de la frontière. Les chantiers américains auront accès au marché canadien grâce à la réduction des tarifs, y compris au marché des navires de forage.

Cependant, comme les États-Unis réduiront leurs tarifs sur les travaux de réparation, le Canada y gagnera pour sa part l'accès aux réparations des navires marchands américains; or, le secteur canadien de la réparation semble très concurrentiel par rapport à ses rivaux américains. Enfin, l'élimination, sur une période de 5 ans, des tarifs appliqués aux composantes importées pourrait être avantageuse pour les chantiers canadiens; en effet, les constructeurs pourraient réduire leurs coûts puisque le matériel importé serait moins coûteux.

4. Évaluation de la compétitivité

Pour la plupart des produits, les chantiers navals canadiens ne sont pas compétitifs sur le marché mondial. Les prix soumis par les constructeurs canadiens continuent d'être plus élevés que ceux des constructeurs de nombreux autres pays, en raison surtout des coûts plus élevés de production; de plus, ces derniers ont droit à des subventions, ce qui permet difficilement au Canada de soutenir la concurrence livrée par les industries de longue date sur le marché international de la construction navale.

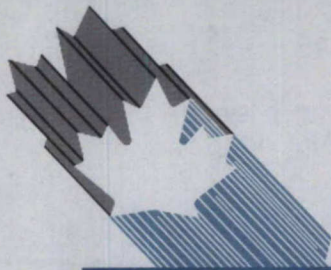
Cependant, un marché encore mal défini pourrait s'ouvrir pour les chantiers canadiens dans le secteur des bâtiments très spécialisés, tels les brise-glace, les traversiers, les bateaux de pêche et les barges, à condition que les subventions étrangères disparaissent et que les tarifs canadiens actuels demeurent. Les chantiers canadiens pourraient aussi être compétitifs sur certains marchés intérieurs particuliers et dans certains domaines de la réparation, en raison de leur situation géographique.

Il faut s'attendre à ce que la compétitivité canadienne fasse certains progrès grâce aux récents efforts menés par l'industrie pour rationaliser ses activités. Si le nombre des entreprises concurrentes diminue, c'est toute l'industrie qui augmentera ses économies d'échelle et ses bénéfices. Elle pourra ainsi investir dans les nouvelles techniques de pointe et la modernisation des installations, ce qui, à long terme, entraînera une hausse de la compétitivité.

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

Matériel du transport de surface et machinerie
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Construction navale
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3428



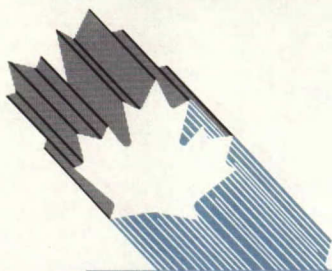
PRINCIPALES STATISTIQUES

CTI 327

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	57	69	49	55	59	58
Emplois	15 300	15 205	11 261	9 433	10 858	10 046
Expéditions*	362,8	1 121	822	1 047	1 009	773
Produit intérieur brut**	463,4	458,9	297,7	296,6	350,3	331,8 ^a
Investissements*/***	13,9	75,2	42,1	34,5	53,3	43,2 ^a
Bénéfices après impôts*	7,7	2,0	-3,6	-8,3	-20,8	n.d.
Recettes*	342,0	964,0	773,0	896,0	951,0	n.d.
(Bénéfices en % des recettes)	2,3	0,2	-0,5	-1,0	-2,0	n.d.

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations*/****	145,0	266,0	130,2	176,2	121,1	139,4 ^b
Expéditions intérieures*	217,8	855,0	691,8	870,8	887,9	633,6
Importations*/****	37,0	86,8	576,1	357,1	116,2	106,7
Marché intérieur*/****	254,8	941,8	1 267,9	1 227,9	1 004,1	740,3****
Exportations (en % des expéditions)	40	24	16	17	12	18****
Importations (en % du marché intérieur)	15	9	45	29	11	14
Part canadienne du marché international*****	n.d.	0,50	0,40	0,10	0,30	0,29
Source des importations (en %)				É.-U.	CEE	Japon
			1982	48,0	38,2	1,6
			1983	5,4	25,0	33,3
			1984	12,4	8,2	64,0
			1985	62,0	25,0	1,3
			1986	47,8	28,3	1,4
Destination des exportations (en %)				É.-U.	CEE	Japon
			1982	78,3	5,3	3,2
			1983	75,3	2,5	3,5
			1984	90,0	4,0	3,6
			1985	90,0	4,0	0,9
			1986	79,0	2,2	9,5



RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	34,3	21,0	17,1	—	27,6
Emplois (en %)	26,5	35,1	15,3	—	23,0
Valeur de la production (en %)	39,3	29,3	12,2	—	19,2

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété ^c	Emplacement
Allied Shipbuilders Ltd.	canadienne	North Vancouver (C.-B.)
Versatile Pacific Shipyards Inc.	canadienne	Vancouver et Victoria (C.-B.)
Rivtow Industries Limited	canadienne	Vancouver (C.-B.)
Vancouver Shipyards Co. Ltd.	canadienne	Vancouver (C.-B.)
Vito Steel Boat & Barge Construction Ltd.	canadienne	Vancouver (C.-B.)
Canadian Shipbuilding & Engineering Ltd.	canadienne	Port Arthur et Port Weller (Ontario) Pictou (N.-É.)
Marine Industries Ltée (MIL)***	canadienne	Sorel, Lauzon et Montréal (Québec)
Georgetown Shipyard Inc.	canadienne	Georgetown (I.-P.-É.)
Halifax-Dartmouth Industries Limited	canadienne	Halifax (Nouvelle-Écosse)
Marystown Shipyard Limited	canadienne	Marystown (Terre-Neuve)
Newfoundland Dockyard Corporation	canadienne	Saint John's (Terre-Neuve)
Saint John Shipbuilding Limited	canadienne	Saint John (Nouveau-Brunswick)
Shelburne Marine Limited	canadienne	Shelburne (Nouvelle-Écosse)

* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.

** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars constants de 1981.

*** Total du capital et des réparations.

**** Source : Analyse statistique, Politique et Évaluation, ISTC.

***** Carnet de commandes mondial pour les navires marchands : en % du tonnage total.

a) Prévision.

b) Comprend les produits réexportés.

c) Toutes de propriété canadienne, à l'exception de MIL qui est en partie aux mains d'Alstom Atlantique, une société française.

Les données utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada.

