

**P R O F I L**  
**DE L'INDUSTRIE**

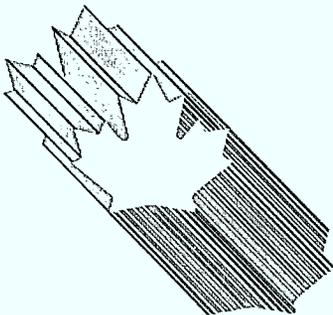


Industrie, Sciences et  
Technologie Canada

Industry, Science and  
Technology Canada

**Fil métallique  
et produits dérivés**

Canada



# P R O F I L

## DE L'INDUSTRIE

### FIL MÉTALLIQUE ET PRODUITS DÉRIVÉS

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

L'industrie canadienne du fil métallique et des produits dérivés regroupe les entreprises spécialisées dans le tréfilage de tiges pour en faire du fil, ainsi que dans la fabrication des produits suivants : clous, crampons, agrafes, boulons, écrous, rivets, vis, rondelles, clôture métallique, treillis, toile métallique, fil de fer barbelé, fil pour soudure, chaînes, fils et câbles non isolés, articles de cuisine et autres. L'acier est la principale matière première de cette industrie, bien qu'elle utilise en quantité moindre le laiton, le cuivre, l'or et d'autres métaux. Les produits de fil métallique servent au contrôle et à la transmission d'une force physique entre des objets, à l'assemblage de composants, à l'armature du béton et à la fabrication de clôtures; les fils et câbles électriques font l'objet d'un autre profil.

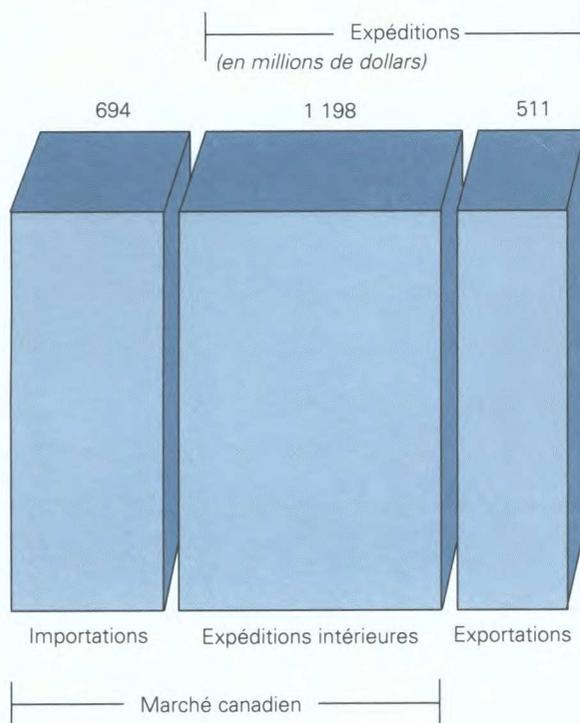
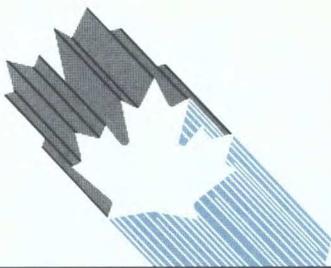
Ce secteur exploite 314 établissements employant environ 15 000 personnes. Les expéditions sont évaluées à 1,7 milliard de dollars dont près de 26 p. 100, ou 448 millions, sont exportés principalement aux États-Unis. Les importations, évaluées à 667 millions et approvisionnant près de 34 p. 100 du marché canadien, proviennent surtout des États-Unis, mais de plus en plus des pays nouvellement industrialisés et des pays en développement. Les entreprises sont réparties dans toutes les provinces, sauf à l'Île-du-Prince-Édouard et en Saskatchewan. L'Ontario assure 61 p. 100 des expéditions et de l'emploi, tandis que le Québec effectue 28 p. 100 des expéditions et assure 29 p. 100 de l'emploi.

La plupart des usines sont de petit calibre. Celles qui comptent moins de 100 employés représentent 87 p. 100 de l'ensemble et fournissent les tiers des expéditions, alors que les usines qui emploient de 100 à 1 000 personnes comptent pour 13 p. 100 des entreprises et environ 66 p. 100 des expéditions. Pour ce qui est des usines ayant tendance à se spécialiser, il arrive souvent qu'il n'y en ait pas plus de 2 ou 3 pour un produit donné.

Trois entreprises assurent plus de 40 p. 100 de toute la production de ce secteur. Il s'agit de Stelco Inc., de Sidbec-Dosco Inc. et d'Ivaco Inc., producteurs d'acier de première fusion fabriquant à la fois des tiges et des produits de fil métallique. Leur relation avec les fournisseurs de tiges est l'élément clé de l'intégration en amont de cette industrie. Même si ces 3 sociétés fournissent la matière première sous forme de tiges et de fils métalliques à la plupart des autres producteurs non intégrés, l'importation de tiges métalliques joue aussi un rôle important sur le marché canadien.

Outre Sidbec-Dosco, propriété de la province de Québec, cette industrie est à 80 p. 100 sous contrôle canadien et ses entreprises appartiennent soit à des particuliers ou sont des sociétés ouvertes.

L'industrie du fil métallique et des produits dérivés a des liens avec tous les autres secteurs de la fabrication, de la construction et des ressources naturelles et, de ce fait, tend à refléter la croissance économique dans son ensemble. Au début du XX<sup>e</sup> siècle, les ventes au secteur agricole représentaient un pourcentage important de la demande de produits de fil métallique, mais aujourd'hui moins de 3 p. 100 des expéditions sont destinées au secteur agricole. La production de cette industrie est étroitement liée à la demande de biens de consommation durables, comme les appareils ménagers et les automobiles, ainsi qu'à l'activité de l'industrie de la construction.



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

Le laminage de tiges et le tréfilage de fils métalliques sont les premières étapes découlant de l'intégration en aval d'un secteur sidérurgique en expansion. L'essor rapide de l'industrie sidérurgique japonaise après la Seconde Guerre mondiale a entraîné une commercialisation vigoureuse sur les marchés d'exportation des produits ordinaires de fil métallique comme les attaches industrielles, les configurations courantes de câbles métalliques, etc. Par ailleurs, les aciéries de la Corée du Sud, du Brésil et de la République populaire chinoise se sont livrées concurrence pour obtenir une part du marché mondial des produits courants en fil métallique. Parallèlement, certains pays, qui ont besoin d'acquies des devises étrangères, favorisent l'exportation d'articles courants de fil métallique. Ainsi, les exportations de clous et de fil de fer barbelé par la Pologne ont fait baisser les prix de ces produits en Amérique du Nord.

### Rendement

Les fabricants canadiens ne soutiennent pas la concurrence livrée par les exportateurs étrangers de produits de fil métallique fabriqués en grande quantité. Ces dernières années, l'emploi a diminué dans les entreprises fabriquant câbles métalliques, clous, étagères et paniers de fil métallique, chaînes, etc. Les entreprises canadiennes ont réagi à cette concurrence en se spécialisant dans la fabrication de produits complexes de grande valeur mais de faible volume.

Depuis 15 ans, les importations (en pourcentage du marché canadien) ont augmenté à un taux annuel moyen de 1,2 p. 100, tandis que les exportations (en pourcentage des expéditions intérieures) ont monté à un taux annuel moyen de 1,3 p. 100. Ces statistiques reflètent les modifications apportées par les producteurs canadiens à la gamme de leurs produits afin de demeurer compétitifs.

Étant donné qu'aucune des grandes entreprises canadiennes ne publie de rapports financiers distincts sur le fil métallique et les produits dérivés qu'elle fabrique, il existe peu de données permettant de mesurer leur situation financière. De 1974 à 1984, les bénéfices après impôts se sont établis en moyenne à 4,8 p. 100 des recettes, avec un sommet de 12,9 en 1978 et un creux de 1,3 en 1982. Par comparaison, les bénéfices annuels moyens après impôts de toutes les industries de fabrication de produits métalliques pour la même période ont atteint 4,2 p. 100.

Bien que la valeur en dollars des expéditions ait plus que doublé de 1973 à 1986, les investissements n'ont pas augmenté au même rythme parce que les 3 producteurs intégrés ont préféré injecter leurs capitaux dans d'autres secteurs.

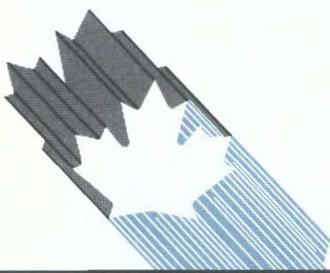
## 2. Forces et faiblesses

### Facteurs structurels

Le fil métallique et les produits dérivés étant des produits de consommation, leur compétitivité est tributaire des coûts de la main-d'œuvre et des matières premières ainsi que des procédés de production. Même si le prix de l'acier canadien est inférieur à celui des fournisseurs des autres pays de l'OCDE, surtout lorsque le fret et les droits de douane sont inclus, il est tout de même supérieur à ceux de ses concurrents des pays en développement. Les coûts de la main-d'œuvre au Canada sont beaucoup plus élevés que dans ces pays; la dispersion et la faible envergure du marché canadien ne permettent pas à cette industrie de réaliser des économies d'échelle.

Bien que les producteurs canadiens restent compétitifs, le marché nord-américain est de plus en plus envahi par des produits provenant de pays disposant de main-d'œuvre bon marché. Certains de ces produits, comme les attaches, entrent au Canada par l'intermédiaire de distributeurs américains et les statistiques sur les importations ne reflètent pas le pays d'origine.

Pour les acheteurs de produits complexes de grande valeur mais de faible volume, la qualité, une livraison rapide et fiable ainsi que le service à la clientèle sont aussi importants que le prix. L'une des principales forces de l'industrie canadienne est de pouvoir répondre à de telles exigences. Ainsi, les constructeurs nord-américains d'automobiles exigent une qualité de services que ne peuvent leur donner les producteurs étrangers d'attaches. Les attaches industrielles fabriquées sur mesure en sont un autre exemple.



Dans l'ensemble, la part du marché détenue par les fournisseurs canadiens est menacée par des produits à faible coût fabriqués à l'étranger.

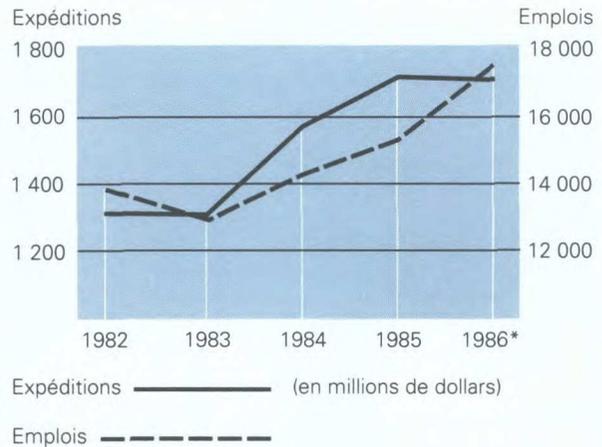
### Facteurs liés au commerce

A l'heure actuelle, les produits de fil métallique sont assujettis à de nombreux tarifs. Au Canada, ces tarifs varient de 0 à 10 p. 100, la plupart des marchandises étant frappées de droits d'environ 5 p. 100. Bien que les tarifs américains suivent la même grille, la majorité des produits n'est frappée que d'un droit de 1 à 2 p. 100, les tarifs imposés par ce pays étant inférieurs à ceux du Canada. Au Japon et dans la CEE, les tarifs varient aussi de 0 à 10 p. 100. Le tarif préférentiel général en vigueur au Canada exempte tous les fils métalliques non transformés ainsi que la plupart des produits de fil métallique à l'exception des attaches, pour lesquelles le tarif est de 7 p. 100, et quelques catégories de câbles et chaînes métalliques dont le tarif varie de 6 à 8 p. 100.

Le Pacte de l'automobile a joué un rôle important dans le commerce bilatéral des produits de fil métallique. D'autres ententes, spécifications et règlements américains favorisent le Canada par rapport aux fournisseurs étrangers. Il s'agit des Accords canado-américains sur le partage du développement industriel pour la défense et de la production de défense. Ces accords permettent aux entreprises canadiennes de ce secteur de participer aux appels d'offre des contrats d'approvisionnement de la défense aux États-Unis et du programme américain de préservation des industries manufacturières nationales essentielles, et ce, pour protéger l'approvisionnement des produits considérés comme stratégiques.

Les barrières non douanières et les mesures protectionnistes d'urgence ont rarement touché les produits canadiens de fil métallique exportés dans d'autres pays étant donné que la plupart des exportations canadiennes sont destinées aux États-Unis. Le marché américain est cependant protégé par les 3 barrières non douanières suivantes :

- L'utilisation dans les entreprises américaines de remises de droit à l'égard des importations. Plus de 96 p. 100 du fil métallique et des produits dérivés fabriqués au Canada sont exportés aux États-Unis — d'où l'importance du milieu commercial dans ce pays. Depuis 10 ans, l'industrie américaine du fil métallique a dû faire face à la concurrence serrée des importations en provenance de divers pays. Elle a donc cherché à s'abriter derrière les nombreuses dispositions liées aux remises de droit contenues dans les lois américaines.



\* Estimations d'ISTC.

En 1978, les fabricants américains ont invoqué avec succès l'article 201 de la *Trade Act* de 1974 afin d'imposer pour une période supplémentaire de 3 ans un tarif de 15 p. 100 sur les attaches industrielles, autres que pour les automobiles. Récemment, ils ont tenté d'invoquer d'autres dispositions prévoyant des remises de droit, obligeant ainsi les exportateurs canadiens à réagir en prenant des mesures juridiques coûteuses, ce qui a suscité un sentiment d'incertitude chez les importateurs et distributeurs américains.

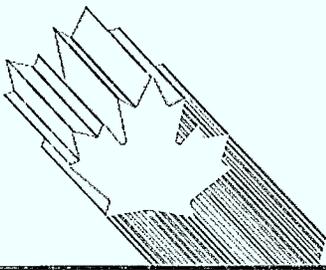
- La politique d'américanisation des achats précisée dans la *Surface Transportation Act* des États-Unis et d'autres pratiques préconisées par divers États à ce chapitre touchent les importations de fils et câbles métalliques torsadés et les boulons pour les structures séparant les voies montante et descendante des autoroutes.

- L'obligation d'indiquer sur les câbles métalliques et sur les boîtes de clous le pays d'origine.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis prévoit l'élimination, d'ici 10 ans, des tarifs dans ce secteur. Le principe de l'arbitrage des différends et la nouvelle règle d'origine prévus par l'Accord influenceront également sur cette industrie.

### Facteurs technologiques

En général, la nouvelle technologie de tréfilage et de fabrication des produits de fil métallique provient des constructeurs de machines qui s'occupent de concevoir et de fournir du matériel aux entreprises manufacturières. Le fabricant de produits de fil métallique peut donc obtenir la plus récente technologie en achetant les machines et le matériel correspondant. Cependant, comme les changements technologiques sont rarement instantanés et que les machines utilisées dans ce secteur sont susceptibles de durer assez longtemps, le remplacement du matériel se fait lentement.



A l'heure actuelle, la tendance est à l'application de la technologie à diverses fonctions comme le contrôle de la qualité, le contrôle des stocks, le traitement des commandes et d'autres activités semblables de gestion. A l'instar de leurs concurrents étrangers, les producteurs canadiens ont adopté la nouvelle technologie de diverses façons, et les installations sont aussi modernes sur le plan technique que toute autre dans ce domaine.

#### **Autres facteurs**

La valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain influe plus que les tarifs sur la compétitivité de ce secteur. Une hausse rapide et importante du dollar canadien serait néfaste pour les producteurs canadiens, car elle aurait pour conséquence immédiate de faire augmenter les importations américaines et de limiter les exportations canadiennes vers ce pays.

### **3. Évolution de l'environnement**

La demande de produits de fil métallique devrait augmenter dans les pays en développement, mais faiblement en Amérique du Nord. Les perspectives à long terme prévoient une croissance plus lente du marché nord-américain du fil métallique.

A mesure que les pays en développement obtiendront une part accrue du commerce mondial des produits courants de fil métallique, un déplacement de la production continuera à s'opérer progressivement dans le monde. Il n'est prévu aucun nouveau débouché important pour les fabricants canadiens de produits de fil métallique sur les marchés étrangers.

L'élimination des tarifs à la suite de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange devrait amener cette industrie à procéder à une certaine rationalisation. Quelques entreprises axées sur le marché intérieur pourront subir des répercussions négatives. Les tarifs ne sont pas le principal obstacle à l'augmentation des exportations vers les États-Unis. La proximité des grands marchés américains fournira à l'industrie canadienne un avantage par rapport à ses fournisseurs étrangers étant donné l'importance de facteurs comme le service à la clientèle et la rapidité de la livraison.

Le principe de l'arbitrage des différends prévu dans l'Accord ne soustraira pas les entreprises canadiennes aux mesures protectionnistes d'urgence américaines, mais il leur permettra de ne pas être évincées lorsque de telles mesures seront prises. Si l'Accord avait été en vigueur lors des mesures prises en 1978 aux termes de l'article 201 de la *Trade Act*, les producteurs canadiens en auraient profité puisqu'ils auraient fourni moins de 5 p. 100 du marché. Il convient de souligner que lorsque les États-Unis ont adopté ces mesures en 1978, les producteurs américains approvisionnaient 54 p. 100 du marché canadien des attaches en dehors du secteur de l'automobile.

Il est certain que les dispositions de l'Accord sur la règle d'origine aura des répercussions négatives pour quelques entreprises canadiennes de tréfilage. Celles-ci ne pourront bénéficier d'une remise des droits sur les importations de tiges métalliques, et leurs exportations de fils métalliques ne pourront plus entrer en franchise aux États-Unis.

### **4. Évaluation de la compétitivité**

L'augmentation des importations provenant de pays nouvellement industrialisés du Pacifique nuit à la compétitivité des produits de fil métallique fabriqués au Canada. Les producteurs canadiens et américains auront du mal à soutenir la concurrence des produits étrangers de faible technologie et fabriqués en grande quantité comme les clous, les vis ordinaires, le fil de fer barbelé et les catégories inférieures de câbles et de chaînes métalliques.

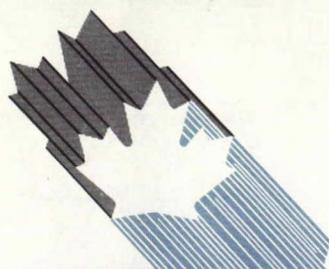
L'industrie canadienne des produits spécialisés de haute qualité de fil métallique demeurera compétitive sur le marché nord-américain. L'avantage dont ce secteur jouit sur le plan de la concurrence continuera d'être lié à la relation étroite qui existe entre le fournisseur et l'utilisateur de même que sur l'aptitude des producteurs canadiens de garantir une livraison fiable et rapide de marchandises fabriquées sur commande.

Les retombées positives de l'Accord pour l'industrie canadienne du fil métallique et des produits dérivés devraient découler de la création du comité chargé d'examiner les mesures protectionnistes d'urgence telles qu'appliquées par les États-Unis.

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

Transformation des richesses naturelles  
Industrie, Sciences et Technologie Canada  
Objet : Fil métallique et produits dérivés  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3115



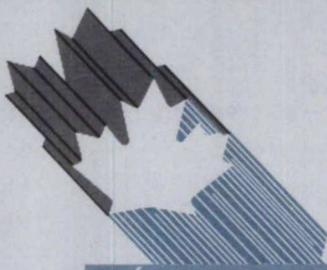
**PRINCIPALES STATISTIQUES**

**CTI 305 (1980)**

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	273	307	309	303	314	n.d.
Emplois	18 900	13 969	13 493	14 212	15 364	17 500 <sup>e</sup>
Expéditions*	691	1 327	1 336	1 581	1 722	1 709 <sup>e</sup>
Produit intérieur brut**	586	528	582	608	604	632
Investissements*	52	72	81	85	101	107
Bénéfices après impôts* (en % du revenu)	31,4 6,5	13,7 1,3	34,3 3,1	36,5 2,8	n.d. n.d.	n.d. n.d.

**STATISTIQUES COMMERCIALES**

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations*	88	277	328	413	448	511
Expéditions intérieures*	603	1 050	1 008	1 168	1 274	1 198
Importations*	175	391	442	609	667	694
Marché intérieur*	778	1 441	1 450	1 777	1 941	1 892
Exportations (en % des expéditions)	12,7	20,9	24,6	26,1	26,0	29,9
Importations (en % du marché intérieur)	22,5	27,1	30,5	34,3	34,4	36,7
Source des importations (en %)			É.-U.	CEE <sup>1</sup>	Japon	Autres
		1982	77	10	7	6
		1983	75	10	7	8
		1984	74	10	6	10
		1985	74	10	6	10
		1986	73	10	5	12
Destination des exportations (en %)			É.-U.	CEE <sup>1</sup>	Japon	Autres
		1982	95	1	—	4
		1983	96	1	—	3
		1984	96	—	—	4
		1985	96	—	—	4
		1986	96	1	—	3



RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	3	22	62	6	7
Emplois (en %)	x	29	61	x	x
Expéditions (en %)	x	28	61	x	x

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Stelco Inc.	canadienne	Hamilton (Ontario)
Sidbec-Dosco Inc.	canadienne	Montréal (Québec) Rexdale (Ontario)
Ivaco Inc.	canadienne	Marieville (Québec)

e Estimations d'ISTC.

\* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.

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

1 1981-1985 = CEE(10 pays), 1986 = CEE(12 pays).

x Données confidentielles.

Les données utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada.

