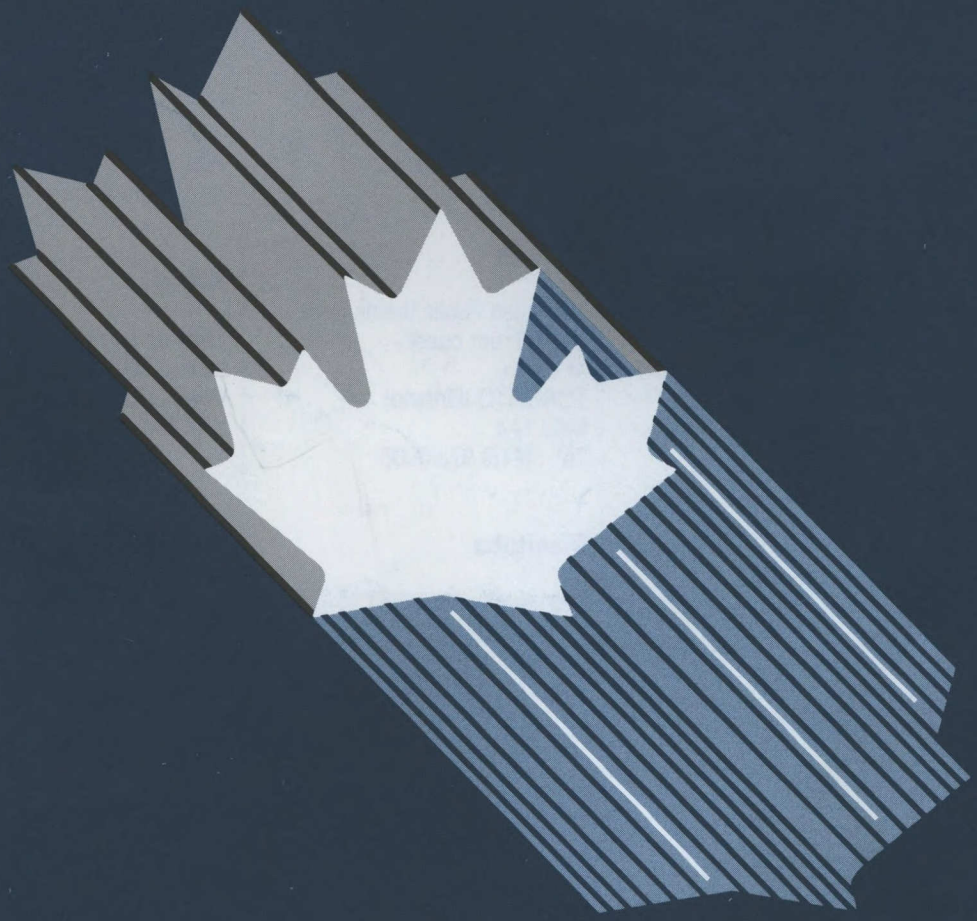
PROFIL DE L'INDUSTRIE



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

Matériel de construction

Canada

PROFIL DE L'INDUSTRIE

MATÉRIEL DE CONSTRUCTION

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

Canada

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie canadienne du matériel de construction comprend 4 sous-secteurs dont le plus important, avec 90 p. 100 du marché intérieur, regroupe les constructeurs de machines servant au terrassement, tels que chargeurs, excavatrices, bulldozers et niveleuses. Les 3 autres sous-secteurs englobent les constructeurs de machines servant à l'asphaltage et à l'entretien des routes; des machines utilisées dans la fabrication du béton, notamment les bétonnières, les vibropondeuses et les usines à béton, et enfin d'équipement de voirie, tels les rouleaux compresseurs. Ces sous-secteurs représentent respectivement 5, 3 et 2 p. 100 du marché canadien.

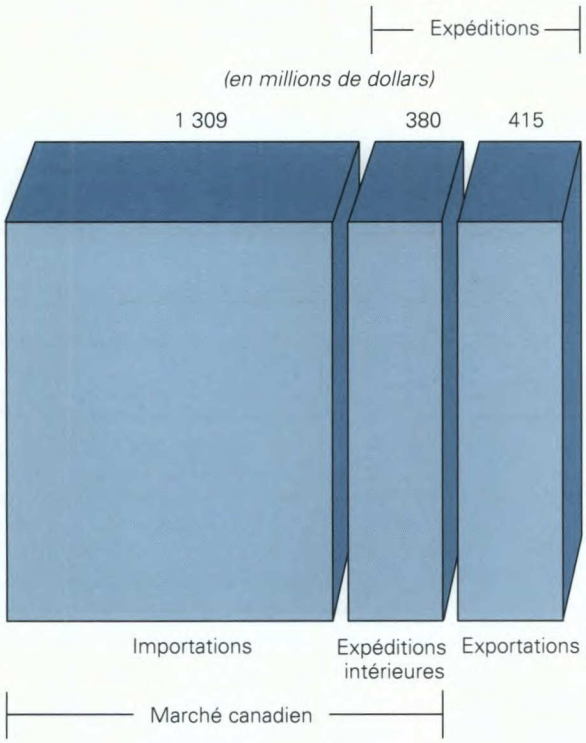
Les entreprises de cette industrie ont tendance à se spécialiser dans 1 de ces 4 sous-secteurs. Les constructeurs de machinerie légère répondent aux besoins du marché de la construction domiciliaire et les constructeurs de machinerie lourde, au marché de la construction commerciale. Quelques entreprises construisent aussi du matériel d'exploitation forestière en utilisant sensiblement les mêmes techniques de production que celles utilisées pour les machines de construction.

Au Canada, ce secteur compte environ 85 entreprises employant directement quelque 5 000 personnes. En 1986, les expéditions de cette industrie s'élevaient à 795 millions de dollars, les exportations à 415 millions et les importations à 1 309 millions. Les entreprises, dont les 10 premières ont effectué près de 60 p. 100 de toutes les expéditions, sont établies principalement en Ontario, 59 p. 100; au Québec, 14 p. 100 et en Colombie-Britannique, 12 p. 100.

Des différences marquées caractérisent ces sociétés dans leur façon de traiter les affaires. En effet, la production de 20 d'entre elles, dont les expéditions représentent environ la moitié des expéditions de ce secteur, est destinée surtout aux marchés d'exportation et, grâce à une plus grande spécialisation, occupe des créneaux précis du marché; c'est le cas notamment pour les niveleuses, les asphalteuses et les chargeurs à direction à glissement. Parmi ces entreprises exportatrices, dont 50 p. 100 appartiennent à des intérêts étrangers, 3 filiales canadiennes de sociétés multinationales ont su profiter du *Décret de remise sur les chargeurs à benne frontale sur pneus*. Depuis son entrée en vigueur en 1980, ce décret vise à encourager la construction de certains modèles de chargeurs à benne frontale dans les usines canadiennes pour répondre aux besoins des marchés intérieur et extérieur. En se conformant à certaines normes de productivité et de valeur ajoutée au Canada, ces entreprises peuvent importer en franchise d'autres modèles de chargeurs.

Les 65 entreprises qui composent l'autre moitié de ce secteur tendent principalement à alimenter le marché intérieur. Il s'agit de PME employant de 8 à 60 personnes, servant un marché circonscrit à une région géographique en particulier et se faisant concurrence au chapitre des pièces et du service après-vente. Font partie de ce groupe des usines de propriété étrangère qui n'ont pas entrepris de rationaliser leur production, et des constructeurs canadiens d'équipement et de pièces qui répondent à la demande du marché canadien, mais qui ne sont pas particulièrement actifs sur les marchés d'exportation.

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



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

Rendement

Les entreprises canadiennes ont maintenu leur part du marché intérieur à 20 p. 100 grâce à la demande de plus en plus forte de matériel de terrassement polyvalent monté sur pneus, secteur où dominent les constructeurs canadiens. De plus, en vertu des dispositions prévues par le Décret précité, la production canadienne s'est maintenue dans ce secteur durant la récession du début des années 80. En 1986, la production attribuable à l'application des dispositions du Décret représentait 25 p. 100 des expéditions intérieures, 40 p. 100 des exportations et 6 p. 100 des importations.

Même si la récession ne s'est pas traduite par de nombreuses fermetures d'usines dans ce secteur au Canada, elle a toutefois modifié la façon de traiter les affaires. En effet, cette industrie connaît depuis lors une vive concurrence au chapitre des prix, chaque entreprise s'efforçant de conserver sa part du marché. Les prix du matériel ont été coupés en raison de l'augmentation des rabais octroyés par les fabricants et de la valeur de reprise accordée par les détaillants. De plus, contrairement à leur habitude avant la récession, les entreprises de ce secteur, du constructeur au détaillant, ont cherché à réduire leurs stocks et ont pris d'autres dispositions pour s'adapter à un marché plus compétitif.

Les constructeurs nords-américains de matériel de construction, qui enregistrent habituellement une marge bénéficiaire brute d'environ 16 à 17 p. 100, ont vu cette marge chuter à 4 p. 100 durant la récession. Toutefois, ce secteur a connu un redressement ces dernières années en raison de la stabilisation des prix.

Cette industrie a pu augmenter sa part du marché mondial à cause des activités d'un petit nombre d'entreprises qui ne construisent qu'un seul produit, y compris certaines filiales de sociétés multinationales dont la production a été rationalisée. Dans ce secteur, la force de la capacité canadienne provient de la production de matériel de terrassement monté sur pneus, 7 des 10 plus grands constructeurs étant spécialisés dans ce domaine.

En 1986, les exportations canadiennes de matériel de construction totalisaient 415 millions de dollars, dont près de 80 p. 100 étaient destinés aux États-Unis. Les ventes à l'exportation comptent pour 50 p. 100 de toutes les expéditions, contre 32 p. 100 en 1973. Le Canada a su s'implanter sur le marché hautement concurrentiel des États-Unis, malgré la percée faite sur ce marché par les constructeurs japonais comme Komatsu. En effet, de 1980 à 1985, cette société a réussi à doubler sa part du marché aux États-Unis, la portant à 8 p. 100; les entreprises canadiennes en détiennent actuellement 5 p. 100.

Les pelles hydrauliques, les chargeurs à benne frontale et les chargeuses-pelleteuses représentent les principales importations. Les pièces, y compris celles pour les machines de fabrication canadienne, constituent 30 p. 100 de toutes les importations de ce secteur. Depuis le début des années 80, bien que près de 70 p. 100 de toutes les importations proviennent des États-Unis, principalement d'entreprises ayant des installations au Canada, les constructeurs de la CEE et ceux du Japon ont réalisé d'importantes percées sur le marché canadien.

En raison du phénomène de « globalisation » caractérisant ce marché très concurrentiel et du nombre sans cesse croissant d'entreprises faisant appel à des fournisseurs d'outre-mer dont la production est rationalisée et la gamme de produits très réduite, les constructeurs européens et japonais ont doublé leurs exportations vers le Canada et, en 1986, s'emparaient de 21 p. 100 du marché canadien. La diminution de la part du marché canadien détenue par les États-Unis reflète en partie la tendance des constructeurs américains à faire construire leur matériel à l'étranger en vertu d'entreprises en participation, par exemple John Deere Limited et Hitachi au Japon, ou par leurs propres filiales d'outre-mer, comme Caterpillar en Grande-Bretagne.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Plusieurs facteurs de compétitivité jouent un rôle dans l'industrie du matériel de construction, notamment la fiabilité, les prix, la propriété étrangère et la disponibilité des pièces, des matériaux et de la main-d'œuvre.

De plus en plus, la fiabilité, telle que définie par les temps morts requis pour les réparations et l'entretien, motive le choix au moment de l'achat de matériel. Celui-ci doit être de qualité supérieure pour assurer la réussite des projets de grande envergure.

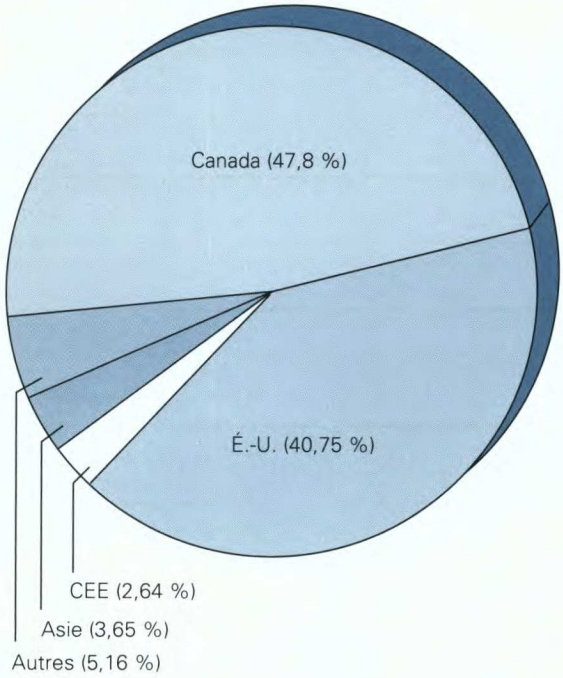
Le prix est également un facteur important sur ce marché. Les exportateurs canadiens sont bien implantés sur le marché nord-américain, car grâce à leur spécialisation, soit par l'exploitation de créneaux bien définis, soit par la rationalisation de la production, leur volume de production est suffisamment élevé pour maintenir leur prix de revient et demeurer concurrentiels sur les marchés internationaux.

Par contre, ne pouvant réaliser d'économies d'échelle, les entreprises axées exclusivement sur le marché canadien sont sérieusement désavantagées. Bon nombre d'entre elles, de propriété américaine, se voient confinées par leur société mère au marché canadien, où les débouchés sont moins nombreux, car celle-ci n'a pas fait les investissements nécessaires à la modernisation et à la rationalisation de leurs filiales canadiennes pour en augmenter la productivité. De plus, la R-D, la commercialisation et le financement relèvent généralement de la société mère, constituant ainsi un autre obstacle pour l'industrie canadienne.

Autre facteur contraignant pour cette industrie au Canada : certains organes essentiels et coûteux, comme les moteurs, les transmissions et certains essieux, ne sont offerts par aucune entreprise canadienne. Tous les constructeurs, petits et grands, doivent importer ces composantes, qui peuvent représenter la moitié de la valeur d'une machine.

Toutefois, plusieurs composantes de qualité supérieure, comme les cylindres hydrauliques en acier, les contrepoids, les flèches, les godets et la plupart des pièces usinées en métal, sont vendues à des prix concurrentiels par des entreprises canadiennes.

Le coût de la main-d'œuvre canadienne n'est que légèrement inférieur aux coûts en vigueur aux États-Unis. Dans le sud de l'Ontario, les constructeurs commencent à subir les premiers effets de la pénurie de main-d'œuvre spécialisée, tels les soudeurs, bien qu'il ne s'agisse pas encore d'un problème grave.



Expéditions intérieures	380 millions de dollars (47,8 %)
Exportations	415 millions de dollars (52,2 %)

1986 - Répartition des expéditions par destination.

Facteurs liés au commerce

Le tarif préférentiel général imposé par le Canada sur le matériel de construction est de 2,5 p. 100, alors que le tarif de la nation la plus favorisée s'établit à 9,2 p. 100. Ce dernier est nettement supérieur aux tarifs levés sur les machines canadiennes vendues aux États-Unis, soit 2,5 à 3 p. 100; dans les pays de la CEE, 6,5 p. 100 ou au Japon, 3 à 5 p. 100.

Certaines barrières non douanières influent également sur le commerce dans ce secteur. Aux États-Unis, la politique d'américanisation des achats avantageant les fournisseurs locaux constitue une barrière sérieuse au chapitre des achats publics. En outre, les constructeurs éprouvent souvent de la difficulté à obtenir les certificats d'homologation exigés pour vendre leurs nouveaux produits en Europe. Au Japon, les normes de sécurité sur ces produits étant très complexes, l'étude des dossiers entraîne d'importants délais.

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les tarifs sur le matériel de construction seront éliminés d'ici le 1er janvier 1993, en 5 étapes égales. La limite actuelle prévue par le Code du GATT relatif aux marchés publics, que doivent respecter les gouvernements de ces 2 pays avant de s'adresser à des fournisseurs étrangers, sera abaissée pour les fournisseurs américains et canadiens, passant de 171 000 à 25 000 $ US.

Le Programme de la machinerie et le *Décret de remise sur les chargeurs à benne frontale sur pneus* sont 2 initiatives fédérales touchant cette industrie. En vertu de ce programme, des tarifs sont levés sur le matériel importé comparable à celui construit au Canada, alors que le matériel qu'on ne peut se procurer au Canada entre en franchise. En vertu de l'application progressive des dispositions prévues par l'Accord, ce programme n'aura plus de répercussions sur le commerce canado-américain; cependant, des tarifs continueront à s'appliquer aux importations provenant de pays tiers.

Proclamé par le gouvernement fédéral en 1980, le Décret précité a permis à plusieurs constructeurs de ce secteur et à leur société mère de rationaliser leur production. Ce décret a donné lieu à une amélioration marquée sur le plan de la compétitivité. Toutefois, en vertu de l'élimination des tarifs prévue par l'Accord, ce décret tombera en désuétude, les 3 constructeurs américains visés pouvant dorénavant importer matériel et pièces en franchise.

Facteurs technologiques

Les techniques de production ne cessent d'évoluer et font de plus en plus appel à l'informatique pour la conception, la production et la coordination à tous les niveaux d'activité de l'usine. Aussi, plusieurs entreprises canadiennes adoptent-elles les méthodes suivantes : la conception et la fabrication assistées par ordinateur; une meilleure manutention des matériaux dans les usines; l'introduction de la technologie de production à structure cellulaire — centralisant opérations, pièces et montages de même type — et la fabrication intégrée par ordinateur, permettant à l'entreprise de rationaliser les opérations pour coordonner les activités entre les divers ateliers et établir les calendriers de production. Les multinationales ayant imposé à leurs filiales canadiennes des mandats de production, celles-ci se sont engagées à investir largement dans des techniques de pointe, permettant ainsi aux usines canadiennes de demeurer concurrentielles grâce à une plus grande productivité et à une meilleure qualité des produits. Les constructeurs canadiens qui ont cherché à intégrer la nouvelle technologie devraient en retirer les mêmes avantages.

Toutefois, les entreprises axées uniquement sur le marché intérieur, y compris les usines qui n'ont pas reçu de mandat de production précis des sociétés multinationales à qui elles appartiennent, n'ont pas été en mesure de faire d'importantes mises de fonds; leur position a donc été affaiblie par rapport à celle de leurs concurrentes de plus fort calibre. Elles ne peuvent pas non plus réaliser d'économies d'échelle, car elles doivent fabriquer de très petits lots de plusieurs gammes de produits.

Le rythme de l'évolution technologique n'a pas eu d'effet marqué sur la mise au point de produits dans ce marché parvenu à maturité. Les changements apportés aux techniques de production ont subi l'influence de facteurs récents, comme la réduction des dimensions des machines et l'usage de commandes électroniques très complexes.

Les entreprises canadiennes axées sur l'exportation poursuivent généralement des activités de R-D au Canada. Toutefois, à des fins de rationalisation, les filiales de multinationales américaines ne reçoivent qu'un mandat de production et effectuent rarement des travaux de R-D au Canada.

3. Évolution de l'environnement

Sauf en cas de récession, la demande mondiale de matériel de construction devrait se maintenir ou connaître une légère augmentation au cours des prochaines années.

En raison des économies d'échelle réalisées grâce à l'adoption des plus récentes techniques de production, les entreprises japonaises continuent à augmenter leur part du marché pour certains types de matériel, comme les pelles hydrauliques de taille moyenne, les chargeurs à benne frontale et les décapeuses. Pour faire face à la concurrence du Japon et aux coûts élevés du fer et de l'acier ainsi que de la main-d'œuvre en Amérique du Nord, les multinationales américaines ont dû ouvrir des installations plus rentables dans des pays nouvellement industrialisés, tel le Brésil.

Plusieurs multinationales étrangères se sont associées à d'autres importants constructeurs dans des entreprises en participation pour la production de quelques modèles standard, dont la construction d'excavatrices. Les sociétés Komatsu du Japon et Dresser Industries des États-Unis ont récemment annoncé la signature d'un protocole d'entente pour la construction et la commercialisation de matériel de construction dans tout l'hémisphère occidental, leur permettant ainsi de dominer ce marché en Amérique du Nord. La société Caterpillar a conclu des accords à long terme avec Mitsubishi pour la construction d'excavatrices au Japon; pour leur part, les sociétés John Deere et Hitachi ont conclu des ententes similaires pour des excavatrices et des chargeurs montés sur roues.

Les entreprises actives sur les marchés d'exportation prévoient bénéficier des retombées de l'Accord de libre-échange, surtout celles qui exploitent un créneau bien défini du marché et qui ont établi un réseau de vente et de distribution aux États-Unis. La signature de l'Accord pourrait encourager les constructeurs d'outre-mer à s'établir au Canada pour répondre à la demande du marché nord-américain.

L'élimination des tarifs canadiens sur le matériel de construction pourrait provoquer des problèmes d'adaptation pour les entreprises axées sur le marché intérieur. Ces entreprises devront modifier leur orientation et envisager le marché nord-américain dans son ensemble, s'employant ainsi à établir des réseaux de vente, de distribution et de services aux États-Unis. A ce chapitre, les entreprises les plus menacées sont les filiales canadiennes d'entreprises américaines, dont les activités sont limitées au marché intérieur. En raison de l'intensification de la compétitivité internationale, les sociétés sont portées à évaluer le rendement de leurs filiales, à modifier les mandats de production qu'elles leur avaient confiés, à effectuer des changements au chapitre du volume et de la nature de la production et, dans certains cas, à fermer leurs usines. Pour toutes ces raisons, la compétitivité par la modernisation fera toute la différence entre le succès et l'échec pour les filiales de sociétés américaines installées au Canada.

4. Évaluation de la compétitivité

La majeure partie des entreprises canadiennes de ce secteur est sortie indemne de la dernière récession, et plusieurs d'entre elles ont réussi à être concurrentielles sur les marchés intérieur et extérieur. Les exportateurs canadiens les plus prospères sont ceux qui ont exploité un créneau bien défini du marché; ils devraient continuer à être compétitifs au plan international.

Compte tenu des changements qui bouleversent le climat économique, même les multinationales dont la production est rationalisée pourraient profiter d'une rationalisation encore plus poussée. En raison des liens établis avec les fournisseurs, la fermeture de toute grande filiale d'une société multinationale toucherait l'ensemble de cette industrie au Canada. Pour maintenir la compétitivité de leurs filiales canadiennes, les sociétés multinationales pourraient être appelées à investir davantage dans la modernisation et l'automatisation de leurs usines; déjà, plusieurs de ces entreprises ont annoncé leur intention d'agir ainsi. Le même principe s'applique aux constructeurs canadiens de plus petit calibre, qui devront faire face aux pressions de plus en plus grandes exercées par les importations meilleur marché.

L'Accord de libre-échange fournira de nouvelles possibilités d'expansion aux exportateurs canadiens de matériel de construction. En vertu de l'élimination progressive des tarifs, le *Décret de remise sur les chargeurs à benne frontale sur pneus* tombera en désuétude, ces machines pouvant dorénavant entrer au pays en franchise. Les entreprises axées exclusivement sur le marché intérieur devront surmonter de sérieuses difficultés d'adaptation pour rester compétitives et profiter des mêmes avantages.

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

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

Tél. : (613) 954-3229

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 3192 (1980)

	1973	1982	1983	1984e	1985e	1986e
Établissements	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	85
Emplois	n.d.	3 000e	n.d.	n.d.	n.d.	5 000
Expéditions*	192	364	414	658	756	795

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations*	62	267	305	383	378	415
Expéditions intérieures*	130	96	109	275	378	380
Importations*	512	593	657	887	1 166	1 309
Marché intérieur*	642	689	766	1 162	1 544	1 689
Exportations (en % des expéditions)	32	74	74	58	50	52
Importations (en % du marché intérieur)	80	86	86	76	76	78
Source des importations (en %)			É.-U.	CEE	Asie	Autres
		1981	90	5	4	1
		1982	87	7	4	2
		1983	87	8	4	1
		1984	80	11	8	1
		1985	74	15	10	1
		1986	68	13	18	1
Destination des exportations (en %)			É.-U.	CEE	Asie	Autres
		1981	54	7	3	36
		1982	62	5	6	27
		1983	74	7	5	14
		1984	81	3	3	13
		1985	86	4	1	9
		1986	78	5	7	10

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	4	14	59	11	12
Emplois (en %)	1	11	70	9	9
Expéditions (en %)	7	7	70	6	10

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Champion Road Machinery Ltd.	canadienne	Goderich (Ontario)
Caterpillar of Canada Ltd.	américaine	Brampton (Ontario)
V.M.E. Equipment of Canada Ltd.	américaine	St. Thomas (Ontario)
Dresser Canada Inc.	américaine	Candiac (Québec)
Thomas Equipment Ltd.	canadienne	Centreville (N.-B.)
Fortress Allatt Limited	canadienne	Downsview (Ontario)
Weldco Limited	canadienne	Vancouver et Surrey (C.-B.) Edmonton (Alberta) Kitchener (Ontario)
Marathon Equipment Ltd.	canadienne	Toronto (Ontario)
Chapman Industries Ltd.	canadienne	Delta (C.-B.)
Lovat Tunnel Equipment Inc.	canadienne	Rexdale (Ontario)

e Estimations d'ISTC.
* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.

Les données utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada.

Bureaux régionaux

108156
INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

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

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Wate
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

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

Territoires du Nord-Ouest

rian Building
al 6100
/KNIFE
s du Nord-Ouest)
3) 920-8568

QUEEN HD 9505 .C3 I5 C12 198
Canada. Industry, Science an
Construction machinery : ind

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

DATE DUE

PU 3068