PROFIL DE L'INDUSTRIE

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

Chaussure

Canada

PROFIL DE L'INDUSTRIE CHAUSSURE

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 de la chaussure fabrique tous les types de chaussures offerts sur le marché mondial, mais elle se spécialise dans les bottes et les souliers à empeigne de cuir pour hommes, dames et enfants, de prix moyen à élevé.

En 1986, cette industrie regroupait 165 établissements qui ont employé 14 300 personnes et expédié pour 830 millions de dollars de marchandises. Les exportations, 53 millions, sont allées surtout aux États-Unis. Les importations, 653 millions, provenaient d'Asie, 42 p. 100, et de la CEE, 39 p. 100.

L'Ontario comptait 48 p. 100 des établissements et le Québec, 39 p. 100. Ces 2 provinces regroupaient respectivement 8 300 et 5 600 des employés de cette industrie, les 400 autres étant répartis entre Terre-Neuve, le Nouveau-Brunswick, le Manitoba et la Colombie-Britannique. Les principaux centres de production de chaussures, situés près des grands marchés, sont Québec, Montréal, Toronto et la région de Kitchener-Cambridge, en Ontario.

La fabrication des chaussures comprend les étapes suivantes : taille des pièces de l'empeigne et de la doublure, assemblage ou couture de ces pièces, étirage de la tige sur une forme et fixation de la semelle intérieure, fixation de la semelle extérieure à l'empeigne, piquage ou moulage et, enfin, préparation de la chaussure pour la vente et la distribution.

En 1985, selon les données de Statistique Canada*, les 20 premières entreprises de ce secteur (200 employés ou plus) fournissaient 48 p. 100 de l'emploi, proportion qui a augmenté en 1986 et en 1987 à la suite d'acquisitions. Les 33 entreprises moyennes (de 100 à 199 employés) représentaient 28 p. 100 de l'emploi et les 116 entreprises restantes (moins de 100 employés), 24 p. 100. Les usines employant au moins 150 personnes, niveau considéré comme le seuil de rentabilité, ont une envergure comparable à celle de leurs concurrentes des autres pays. Quelques très grands établissements, particulièrement en Extrême-Orient, réalisent des économies supplémentaires en se spécialisant dans la fabrication de 1 ou 2 produits en matières autres que le cuir pour le marché mondial.

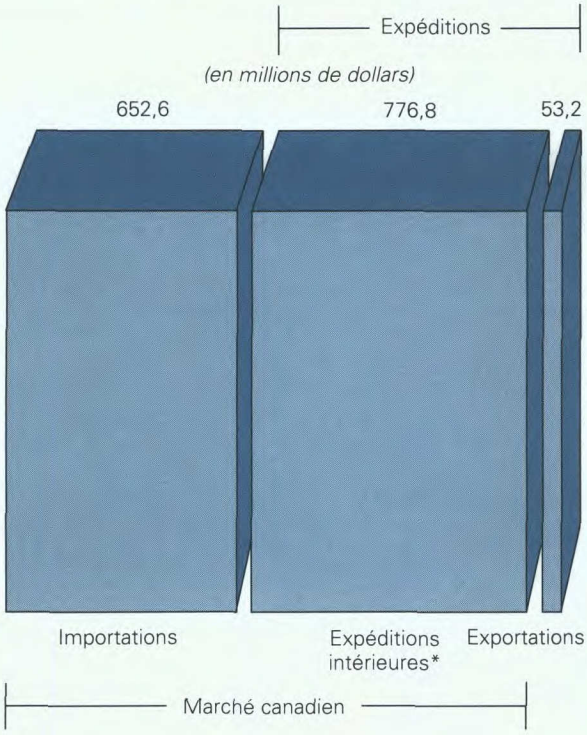
Au Canada, parmi les entreprises de fabrication de chaussures, 4 appartiennent à des intérêts étrangers, soit 3 p. 100. Ces sociétés, dont Florsheim Inc., comptent chacune plus d'employés que la moyenne, qui est d'environ 95, et fournissent quelque 10 p. 100 des emplois de cette industrie. Trois d'entre elles, de même qu'un certain nombre d'entreprises canadiennes, dont Bata Industries Limited, exploitent des magasins de détail au Canada, ce qui leur permet de faire connaître leurs marques et de se tenir au courant des préférences des consommateurs. Ce genre d'intégration verticale se retrouve également aux États-Unis et dans d'autres pays industrialisés.

---

* *Recensement annuel de l'industrie de la chaussure — Classification type des industries (CTI 1712) — publié par Statistique Canada.*

Canada

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



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

** Estimations.*

Les fabricants de chaussures sont les principaux clients de l'industrie canadienne du tannage, dont ils absorbent 60 p. 100 de la production en valeur, et des fabricants de fournitures pour chaussures, soit les lacets, les talons, etc. De plus, ils achètent beaucoup de tissus enduits et autres à l'industrie textile. L'industrie du tannage emploie quelque 2 200 personnes et celle des fournitures pour chaussures, environ 1 000.

L'industrie canadienne de la chaussure est axée sur le marché intérieur. Ses clients sont les petits magasins de chaussures, les grands magasins, les magasins à succursales multiples ainsi que les magasins spécialisés de chaussures. Les petits magasins achètent une plus grande proportion de chaussures faites au Canada que les grands distributeurs. La plupart des entreprises canadiennes ne sont ni très présentes ni très connues sur les marchés internationaux. Cependant, la société Bata, multinationale canadienne, est le plus grand producteur de chaussures au monde, employant 79 000 personnes, dont 800 au Canada, et exploitant 97 usines et 6 000 magasins de détail dans 91 pays.

Parmi les entreprises canadiennes de moindre envergure qui exercent des activités hors du Canada, mentionnons Natural Footwear Limited (Roots), qui possède des magasins dans le monde entier, ainsi que Kaufman Footwear, Susan Shoe Industries Limited, Bastien Inc. et Genfoot Inc., qui sont bien établies aux États-Unis. En raison du coût peu élevé de la technologie de base et de la possibilité de louer le matériel le plus onéreux, il est très facile de se lancer dans la confection de chaussures ou de s'en retirer.

L'industrie canadienne de la chaussure, qui a toujours tourné de 65 à 75 p. 100 de sa capacité, produit surtout des chaussures de ville et des chaussures sport en cuir. Sur le marché intérieur, ses principaux concurrents sont l'Italie, l'Espagne, les États-Unis et le Brésil, pays qui ont fourni au Canada 10,3 millions de paires de chaussures en 1987, soit 67 p. 100 de ses importations.

Rendement

De 1974 à 1977, cette industrie canadienne a affiché un ratio bénéfices après impôts/capital investi de 6,1 p. 100, taux inférieur à la moyenne observée pour l'ensemble du secteur de la fabrication, soit 8,3 p. 100. Par la suite, en raison des quotas imposés sur les chaussures en 1977, elle a enregistré un ratio de 11,1 p. 100 en moyenne, contre 7,3 p. 100 pour l'ensemble du secteur de la fabrication. En 1984, ce ratio était de nouveau inférieur à la moyenne du secteur de la fabrication, probablement en raison de la hausse des coûts des matières premières, surtout le cuir.

Depuis la fin des années 60, les pays étrangers, particulièrement ceux disposant de main-d'œuvre bon marché, concurrencent de plus en plus cette industrie canadienne sur le marché intérieur. En 1977, les importations se montaient à 46,4 millions de paires, soit 55,5 p. 100 du marché canadien et une augmentation de 6,5 millions, ou 16 p. 100, par rapport à 1973. Au cours de la même année, s'appuyant sur un jugement du Tribunal anti-dumping (devenu depuis le Tribunal canadien des importations), le gouvernement canadien imposait, pour 3 ans, un quota sur les importations de toutes les sortes de chaussures sauf celles en caoutchouc. Selon ce tribunal, les pays étrangers avaient accru leur part du marché canadien grâce surtout à l'avantage concurrentiel découlant de leurs coûts de main-d'œuvre moins élevés. Ces quotas sur les chaussures sont restés en vigueur sous une forme ou sous une autre jusqu'en novembre 1985. Sur la recommandation du Tribunal, ils ont tous été éliminés en juin 1985, à l'exception de ceux s'appliquant aux chaussures pour dames et fillettes, qui ont expiré en novembre 1988.

A la faveur des quotas imposés en 1977, les fabricants canadiens de chaussures ont pu poursuivre la rationalisation qu'ils avaient amorcée en 1974. Ils ont amélioré progressivement leurs gammes de produits en réduisant leur production de sandales et de chaussures de sport en matières autres que le cuir, articles qui concurrençaient directement les importations à bas prix, et en se spécialisant dans la confection de chaussures de ville et de chaussures de sport en cuir à la mode et de meilleure qualité. Ce faisant, ils ont diminué la part des coûts de main-d'œuvre dans le coût total du produit, malgré le surcroît de travail requis en raison de la valeur plus élevée du produit.

Par suite de cette rationalisation, le nombre d'employés s'est stabilisé, s'établissant à 15 588 en moyenne de 1978 à 1985, le niveau le plus bas, 14 400, ayant été enregistré pendant la récession de 1982. En 1985, ce nombre était estimé à 15 800, mais l'année suivante, il diminuait par suite de l'élimination partielle des quotas ayant pris effet en novembre 1985; cette mesure a entraîné une hausse de 34 p. 100 des importations de chaussures. La plupart des nouvelles importations provenaient de pays disposant de main-d'œuvre bon marché, dont les exportations au Canada ont augmenté de 42 p. 100, en volume, de 1985 à 1986. Le taux de croissance des exportations est tombé à 17 p. 100 en 1987, en raison des consultations que le Canada, soucieux d'aider son industrie à s'adapter sans heurts à l'élimination des quotas, a menées avec les principaux pays exportateurs pour les encourager à limiter leurs exportations au Canada.

Cependant, Taiwan, la République populaire chinoise et la Corée du Sud ont augmenté leurs exportations de chaussures en cuir, particulièrement de chaussures de sport, et ce, depuis l'élimination, le 30 novembre 1985, des quotas touchant toutes les chaussures, sauf celles pour dames et fillettes. Taiwan et la Corée du Sud ont également augmenté leurs exportations aux États-Unis.

Par ailleurs, la part des chaussures en cuir dans l'ensemble du marché a diminué, tant au Canada qu'ailleurs dans le monde. Ces chaussures représentent maintenant moins de la moitié des chaussures vendues dans le monde. La popularité croissante des chaussures en matières autres que le cuir a réduit la compétitivité des fabricants de chaussures de tous les pays industrialisés, dont le Canada, car lorsque les matières premières sont moins coûteuses, la part des coûts de main-d'œuvre dans le coût de production augmente.

Pendant de nombreuses années, le Canada a exporté de 6 à 7 p. 100 de sa production de chaussures (exprimée en nombre de paires), principalement aux États-Unis. Toutefois, les exportations de chaussures canadiennes sur le marché américain ont à peine augmenté ces dernières années, en raison notamment des fluctuations du taux de change, surtout depuis 1984. D'autre part, les exportations canadiennes vers l'Europe de l'Ouest ont diminué à mesure que le dollar canadien s'appréciait par rapport aux devises européennes. Les variations des taux de change influent grandement sur les plans de commercialisation à long terme de ce secteur.

Jusqu'en 1987, cette industrie canadienne a joui d'un excédent dans ses échanges avec les États-Unis, soit quelque 6 millions de dollars en 1986. Cet excédent découlait de facteurs tels que le taux de change, les quotas imposés sur les importations de chaussures depuis 1977 et la réputation de qualité de certains types de chaussures canadiennes, entre autres, les bottes d'hiver. En 1987, toutefois, le Canada enregistrait un déficit commercial de plus de 8 millions de dollars avec les États-Unis dans ce domaine, revirement attribuable en grande partie à une augmentation sensible des importations de chaussures de sport fabriquées aux États-Unis, article dont la production canadienne est insuffisante.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

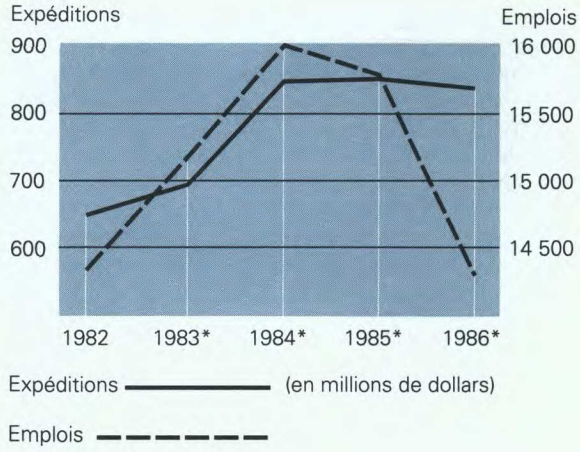
L'industrie canadienne de la chaussure se caractérise par la présence d'un grand nombre de petites entreprises installées pour la plupart dans 2 provinces et servant un marché intérieur très étendu. En mettant l'accent sur des créneaux précis et en s'appuyant sur des atouts tels que leurs frais généraux peu élevés, leur capacité de s'adapter rapidement et leur connaissance du marché intérieur, ces entreprises ont pu conserver leur part de ce marché. Toutefois, en raison de leur faible envergure, de leur manque de ressources financières et de compétences en gestion, de leur capacité de conception limitée et de leur manque d'expérience en matière d'exportation, elles ne peuvent se développer suffisamment pour réaliser les économies d'échelle nécessaires afin de concurrencer avec efficacité les pays disposant de main-d'œuvre bon marché.

Toutefois, cette industrie peut généralement soutenir la concurrence des pays industrialisés où les salaires sont à peu près les mêmes qu'au Canada. De 1978 à 1984, les coûts unitaires de la main-d'œuvre et des matières premières étaient légèrement plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, mais en 1985 et en 1986, c'était l'inverse. Si cette situation persiste, les exportations canadiennes aux États-Unis devraient augmenter, car les fabricants américains ne jouissent pas d'avantages particuliers au chapitre des économies d'échelle ou de la technologie. Dans les 2 pays, toutefois, les importations provenant de pays disposant de main-d'œuvre bon marché livrent une vive concurrence à la production intérieure.

Depuis quelques années, les fabricants des pays nouvellement industrialisés produisent de plus en plus de chaussures en cuir qui font directement concurrence à la majeure partie de la production canadienne. En effet, en raison des salaires de plus en plus élevés qu'ils doivent verser, il est maintenant plus rentable pour eux d'exporter des chaussures en cuir plutôt que des chaussures fabriquées à partir d'autres matières.

En 1986, Taiwan a accru ses exportations de chaussures en cuir vers le Canada de plus de 1 million de paires, soit de 118 p. 100, et, en 1987, de 1,2 million de paires, soit de 61 p. 100. Hong-Kong a lui aussi augmenté ses exportations de chaussures en cuir pendant cette période. Ces exportations supplémentaires font directement concurrence à la production canadienne.

En rationalisant ses activités et en se spécialisant, dans de nombreux cas grâce à l'aide du gouvernement, cette industrie canadienne a accru sa compétitivité. En général, elle peut maintenant soutenir la concurrence des importations de produits de qualité supérieure provenant des États-Unis et d'Europe de l'Ouest; de plus, elle a pratiquement abandonné le marché de la chaussure de sport en matières autres que le cuir aux importations provenant d'Extrême-Orient. En 1987, les pays disposant de main-d'œuvre bon marché ont fourni au Canada 81 p. 100 des chaussures qu'il a importées, la plupart en matières autres que le cuir. Plus de 53 p. 100 de ces importations provenaient de Taiwan et de la Corée du Sud.



** Estimations.*

Dans son rapport de 1985 sur la situation de l'industrie canadienne de la chaussure, le Tribunal canadien des importations concluait que les changements amorcés au début des années 80 avaient consolidé l'industrie et lui permettraient de soutenir la concurrence des importations dans les années à venir. La même année, au mois de novembre, le Canada éliminait les quotas touchant les importations de chaussures, sauf celles pour dames et fillettes, le Tribunal estimant que celles-ci, soit 36 p. 100 du marché intérieur et 43 p. 100 de la production canadienne, demeuraient vulnérables aux importations. La dernière série de quotas était éliminée en novembre 1988. De 1985 à 1987, par suite de l'élimination des quotas en 1985, les importations — surtout en provenance de Taiwan, de la Corée du Sud et de la République populaire chinoise — ont crû de 48 p. 100, tandis que la production canadienne, en nombre de paires, baissait de 13 p. 100. Dans ce nouveau contexte commercial, cette industrie a dû procéder à des fusions et à des acquisitions pour accroître sa compétitivité.

Depuis 1974, cette industrie a amélioré ses compétences en gestion dans tous les domaines, dont le contrôle de la production et des finances. Par ailleurs, pour profiter des débouchés sur les marchés intérieur et extérieur, elle doit adopter plus rapidement la technologie et continuer à mettre l'accent sur la commercialisation, domaine où bon nombre d'entreprises ont d'ailleurs beaucoup progressé.

Facteurs liés au commerce

Au Canada, les tarifs douaniers sur les importations de chaussures, en matières autres que le caoutchouc, admissibles au tarif de la nation la plus favorisée varient de 20 à 23 p. 100, alors que les tarifs frappant les importations de chaussures de même catégorie admissibles au tarif préférentiel général vont de 13 à 14 p. 100. Ces dernières importations comptent pour environ 25 p. 100 des importations canadiennes en valeur.

Dans la CEE, les tarifs varient de 7 à 8 p. 100, tandis qu'aux États-Unis, ils oscillent entre 8 et 10 p. 100.

Dans cette industrie, le cuir, dont environ le quart est importé, représente presque 48 p. 100 du coût des matières premières. Quelque 20 p. 100 des importations de ce produit proviennent des États-Unis et sont soumises à des droits de 12,5 p. 100. Les tissus enduits de plastique, qui constituent 7 p. 100 du coût des matières premières, sont frappés de tarifs d'environ 25 p. 100 pour le vinyle et de 7,5 p. 100 pour le polyuréthane. La plupart des autres matières premières proviennent du Canada, celles qui sont importées étant assujetties à des tarifs allant de 10 à 15 p. 100. Le Canada n'impose aucune barrière non douanière sur les importations de matières premières. Contrairement aux vêtements et aux textiles, les chaussures sont régies par les règlements habituels du GATT, selon lesquels un quota d'importation, quel qu'il soit, doit être imposé à tous les pays exportateurs, et non pas seulement à ceux disposant de main-d'œuvre bon marché.

L'Australie, la Nouvelle-Zélande et le Japon imposent diverses restrictions sur les importations de chaussures. Quant à la CEE, elle n'impose des quotas que sur les importations provenant des pays d'Europe de l'Est et de la République populaire chinoise. La Grande-Bretagne a conclu des accords avec la Corée du Sud et Taiwan, et la France, avec Taiwan. En outre, certains pays de la CEE limitent les importations de chaussures de sûreté en appliquant des normes sévères dans ce domaine. Aux États-Unis, bien que la part des importations sur le marché intérieur ait dépassé 80 p. 100, l'industrie de la chaussure ne profite actuellement d'aucune mesure de protection, si ce n'est une campagne de publicité visant à encourager l'achat de produits américains.

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les tarifs touchant la chaussure seront éliminés sur 10 ans, et ceux touchant tous les cuirs utilisés par cette industrie, sur 5 ans.

Facteurs technologiques

Dans l'industrie de la chaussure, la technologie n'a à peu près pas changé depuis de nombreuses années, exception faite des améliorations apportées régulièrement aux machines pour réduire les coûts de main-d'œuvre et les frais généraux. Toutefois, cette industrie a opté pour les systèmes informatisés de gestion et de contrôle de la production, ce qui lui a permis d'améliorer la qualité de ses produits et les livraisons. Au cours des dernières décennies, les principales innovations ont été le moulage par injection de la semelle à la tige, procédé utilisé surtout pour les chaussures de sport — dont la production canadienne est faible — et les bottes de travail, ainsi que le moulage par remplissage, qui permet de fabriquer des bottes d'hiver et des bottes de pluie à moindre coût. Les entreprises canadiennes ont pu adopter ces innovations au même rythme que celles des autres pays, car le matériel de fabrication de chaussures est vendu sur le marché mondial par des constructeurs de machines spécialisées.

Dans cette industrie, la technologie évolue lentement, comme en témoigne le fait que la confection de chaussures continue de faire appel à une main-d'œuvre abondante. Contrairement à l'industrie du textile, elle n'a pas profité des percées technologiques importantes qui auraient pu compenser l'avantage dont disposent les pays en développement au chapitre des coûts de main-d'œuvre. Les méthodes de fabrication, qui comprennent diverses opérations fort complexes, de même que les propriétés de la matière première utilisée, moins uniforme et plus difficile à travailler que le tissu, sont les principaux facteurs ralentissant l'automatisation. Cependant, au cours de la prochaine décennie, l'acquisition d'ordinateurs et de matériel informatisé, y compris les systèmes de conception et de fabrication assistées par ordinateur les plus avancés, devrait réduire les coûts de production, non seulement au Canada mais dans le monde entier.

Ces nouvelles techniques atténueront l'avantage concurrentiel dont jouissent les pays disposant de main-d'œuvre bon marché sur les pays industrialisés comme le Canada. Toutefois, il en coûtera très cher pour les implanter dans les petites entreprises qui composent l'essentiel de cette industrie canadienne et se partagent un marché relativement petit. C'est pourquoi l'Institut canadien du cuir et de la chaussure, avec l'aide du gouvernement, a créé 2 centres technologiques, l'un au Québec et l'autre en Ontario. Ces organismes fournissent aux petites entreprises des services communs, dont la conception assistée par ordinateur et la formation des créaticiens, pour leur permettre de mieux tirer parti de ces techniques de pointe.

3. Évolution de l'environnement

Ces 10 dernières années, l'industrie canadienne de la chaussure a rationalisé ses activités, modernisé ses installations et amélioré ses compétences en gestion tout en profitant des quotas imposés aux importations depuis 1977. Par suite de l'élimination de ces quotas, depuis novembre 1988, cette industrie doit maintenant faire face à la concurrence accrue des pays disposant de main-d'œuvre bon marché, y compris dans le secteur des chaussures en cuir, sa spécialité.

Les importations devraient se stabiliser d'ici 1990. Les consultations menées avec les pays disposant de main-d'œuvre bon marché, les droits de douane élevés, de même que l'aide gouvernementale constante en faveur de projets tels que les centres technologiques de la chaussure, sont autant de facteurs qui devraient contribuer à stabiliser le marché.

Au cours des 5 à 10 prochaines années, si les taux de change demeurent relativement stables, ce sont les facteurs suivants qui devraient surtout influer sur cette industrie :

- L'Accord de libre-échange permettra aux fabricants américains de concurrencer les fabricants canadiens sur un marché intérieur déjà dominé par les importations. Dans le sous-secteur des chaussures de ville et des chaussures de sport, un de ceux où l'industrie canadienne est le plus compétitive, les importations en provenance des États-Unis devraient augmenter, en raison de la plus grande variété de modèles offerts. Pour compenser cette hausse, l'industrie canadienne exportera davantage aux États-Unis, offrant ainsi variété et qualité aux consommateurs américains.
- L'Accord permettra aux fabricants canadiens de chaussures de profiter immédiatement d'une baisse du coût de certaines matières premières comme les cuirs fins. En outre, il les amènera à accélérer la spécialisation de leur production en leur permettant de faire des économies d'échelle sur un marché beaucoup plus vaste et d'augmenter leurs exportations de produits pour lesquels ils sont réputés comme les chaussures de ville, les bottes d'hiver et les chaussures de travail. En général, l'Accord devrait entraîner la poursuite, voire l'accélération de la rationalisation déjà amorcée.
- L'actuelle ronde de négociations commerciales multilatérales pourrait influer sur le rendement et la structure de cette industrie. En particulier, les résultats des négociations sur les tarifs douaniers, les mesures de protection et les règles d'origine auront une incidence directe sur l'avenir de cette industrie.

4. Évaluation de la compétitivité

L'industrie canadienne de la chaussure dispose d'installations aussi modernes que celles des États-Unis. Les importants changements survenus ces 10 dernières années l'ont conduite à spécialiser ses gammes de produits ainsi qu'à améliorer ses compétences en gestion, son rendement, ses méthodes de contrôle financier et ses activités de commercialisation sur le marché intérieur. Bien qu'elle ait perdu la majeure partie de son marché dans certaines catégories de produits, entre autres ceux de qualité inférieure, elle peut généralement soutenir la concurrence des pays industrialisés; ajoutons qu'elle a pénétré avec succès certains créneaux de qualité aux États-Unis.

L'Accord de libre-échange devrait avoir des répercussions positives sur cette industrie canadienne.

Sauf pour certains produits comme les chaussures en plastique moulé par injection, qui exigent relativement peu de main-d'œuvre, les tarifs douaniers actuels ne suffisent pas à compenser les avantages dont jouissent les pays disposant de main-d'œuvre bon marché. Face aux importations de chaussures faites de matières autres que le cuir en provenance de ces pays et aux importations de chaussures de ville et de chaussures de sport en cuir provenant du Brésil, d'Europe de l'Est et des pays nouvellement industrialisés, les fabricants canadiens devront continuer à se spécialiser, à améliorer leurs produits et à viser des créneaux plus précis.

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

Industries des services
et des biens de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Chaussure
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-2921

PRINCIPALES STATISTIQUES

CTI 1712[1] (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	164	162	172	172	166[e]	165[e]
Emplois	16 826	14 355	15 200[e]	16 000[e]	15 800[e]	14 300[e]
Expéditions						
Valeur*	286,3	651	698,3	843	850,4	830[e]
Volume**	46,1	34,1	36,2	41,9	41,2	40,0
Produit intérieur brut***	275,9	313,4	335,4	374,6	366,7	373,1
Investissements*	n.d.	7,1	21,2	18,6	18,9	17,9
Bénéfices après impôts*	n.d.	26,7	20,3	16,3	20,6	n.d.
(en % des revenus)	n.d.	3,7	3,1	1,9	2,3	n.d.

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations*	18,4	49,3	46,8	52,1	56,1	53,2
Expéditions intérieures*	267,9	601,7	651,5	790,9	794,3	776,8
Importations*	94,5	373,0	403,5	460,2	483,3	652,6
Marché intérieur*	362,4	974,7	1 055,0	1 251,1	1 277,6	1 429,4
Exportations (en % de la valeur)	6,4	7,6	6,7	6,2	6,6	6,4
Importations (en % de la valeur)	26,1	38,3	38,2	36,8	37,8	45,7
Part canadienne du marché international (en %)	n.d.	1,2	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Source des importations (en %)	É.-U.	CEE	Asie[2]	Autres
1982	7	31	36	26
1983	6	30	42	22
1984	6	37	42	15
1985	7	41	39	13
1986	7	39	42	12

Destination des exportations (en %)	É.-U.	CEE	Asie	Autres
1982	83	11	—	6
1983	86	10	—	4
1984	92	5	—	3
1985	94	3	—	3
1986	94	3	—	3

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	2	43	48	6	1
Emplois (en %)	2	39	58	1	—
Expéditions (en %)	2	36	61	1	—

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Chaussures Taurus Inc.	canadienne	Diverses localités de l'Ontario et du Québec
Bata Industries Limited	canadienne	Batawa (Ontario)
Susan Shoe Industries Limited	canadienne	Hamilton (Ontario)
Chaussures H.H. Brown (Canada) Ltée	américaine	Richmond (Québec)
Bastien Inc.	canadienne	Saint-Émile (Québec)

e Estimations.
* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
** Les quantités indiquées sont exprimées en millions de paires.
*** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars constants de 1981.
1 A l'exclusion des chaussures en caoutchouc.
2 Taiwan, Corée du Sud, Hong-Kong, République populaire chinoise, Inde.

Les données utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada.

Bureaux régionaux

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA
108236

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 Water
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

Building
100
IFE
u Nord-Ouest)

20-8568

DATE DUE

HIGHSMITH LO-45230

QUEEN HD 9505 .C3 I5 F3 1988
Canada. Industry, Science an
Footwear : industry profile

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

PU 3080