

P R O F I L
DE L'INDUSTRIE

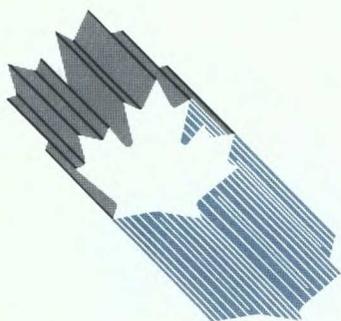


Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Industry, Science and
Technology Canada

**Produits industriels
en caoutchouc**

Canada



P R O F I L

DE L'INDUSTRIE

PRODUITS INDUSTRIELS EN CAOUTCHOUC

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 des produits en caoutchouc regroupe 115 entreprises spécialisées surtout dans la production de composantes et de produits finis en caoutchouc, en polyuréthane et autres élastomères* à l'exception des pneus, des chambres à air et des chaussures. Elle fabrique aussi des tuyaux, des courroies, des bourrelets étanches ainsi qu'une multitude d'autres produits.

Cette industrie fournit des produits à presque toutes les industries de transformation des ressources et de fabrication, soit les industries du secteur primaire, de l'automobile et des biens de consommation durables. Environ 35 p. 100 de la production de cette industrie canadienne servent à approvisionner le secteur de l'exploitation des richesses naturelles — mines, hydrocarbures et forêts —, tandis qu'une autre tranche de 30 p. 100 est dirigée vers l'industrie de l'automobile.

Les divers produits de cette industrie peuvent se classer en différentes catégories : les produits de base tels que tuyaux, courroies en V et courroies plates; les produits moulés et profilés sur commande (un grand éventail de ces produits est expédié chez des clients installés bien souvent dans un rayon de 150 à 200 km du lieu de fabrication) et, enfin, les produits spécialisés uniques ou de marque déposée dont certains sont le résultat d'une technologie brevetée. Cette dernière catégorie comprend les revêtements de toiture en caoutchouc à une couche, les paliers d'arbres destinés aux secteurs maritime et industriel, les joints d'étanchéité, les tampons de quais maritimes et les joints d'étanchéité pour passages à niveau. Même s'il n'existe aucune statistique précise, les produits de base représentent environ 65 p. 100 du marché de cette industrie canadienne; les produits moulés et profilés, environ 30 p. 100 et les produits spécialisés, seulement 5 p. 100. Le tableau suivant présente un aperçu de cette industrie.

PRODUITS — VALEUR DES EXPÉDITIONS (en %)

Tuyaux	12
Bourrelets étanches	10
Produits moulés, profilés et faits à la machine pour automobile	10
Courroies plates, tapis roulants, monte-charge et transmissions	8
Courroies en V	6
Produits moulés, profilés et faits à la machine autres que pour automobile	6
Caoutchouc pour bandes de rechapage pour pneu	5
Total	57

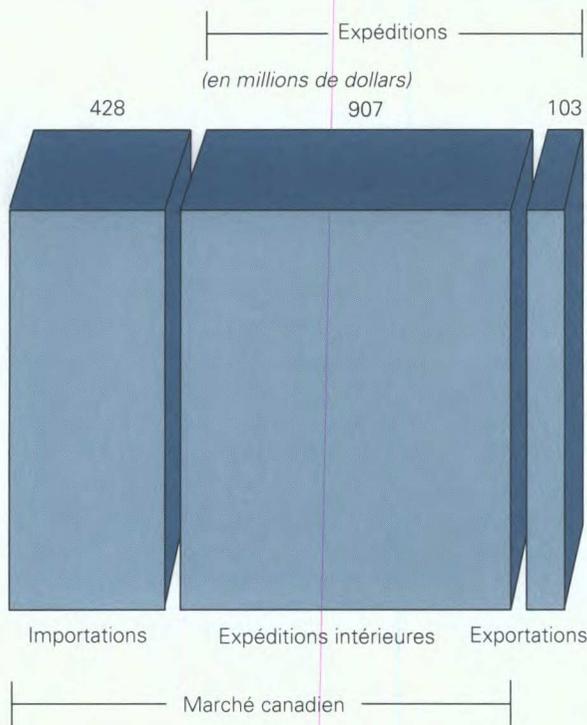
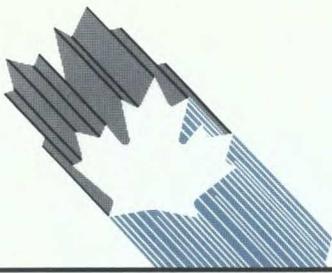
* Un élastomère est un polymère naturel ou synthétique possédant les propriétés exceptionnelles de reprendre sa forme et son élasticité.

Canada



Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Industry, Science and
Technology Canada



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

Divers produits, dont les blanchets d'imprimerie, les tapis, les amortisseurs de vibrations ou napperons, les feuilles et les laminés, composent le reste de la production de ce secteur.

Selon les données de 1986, cette industrie emploie quelque 8 500 personnes et expédie pour environ 1 milliard de dollars de marchandises par an; ses établissements sont ainsi répartis : en Ontario, 58 p. 100; au Québec, 25 p. 100 et dans les provinces de l'Ouest, 16 p. 100. Pour chaque région, ces chiffres correspondent en gros à la répartition des emplois. L'Ontario et le Québec regroupent les entreprises de plus grande importance. Les expéditions proviennent à 63 p. 100 de l'Ontario et à 34 p. 100 du Québec.

Environ 75 p. 100 de la valeur des expéditions sont assurés par des sociétés de propriété étrangère qui comptent pour près de la moitié du nombre total des sociétés de cette industrie. De plus, de nombreuses filiales installées au Canada fabriquent le même genre de produits que leur société mère. Toutefois, 60 p. 100 de ces filiales exportent leurs produits qui servent souvent à compléter la gamme offerte par la société mère.

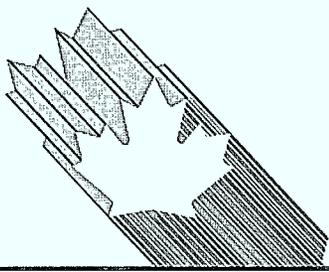
Les filiales étrangères dominent le secteur de la fabrication des produits de base tels que les tuyaux, les courroies en V et les courroies plates, tandis que les sociétés de propriété canadienne ont tendance à fabriquer des profilés sur commande, des revêtements de rouleaux, des revêtements intérieurs de réservoirs et de tuyaux ainsi que des composantes faites sur commande. Toutefois, il faut noter qu'une société de propriété canadienne est également un important fabricant de tuyaux et de courroies en V.

L'industrie canadienne des produits en caoutchouc est fortement concentrée : quelque 12 sociétés établies au Canada, dont la majeure partie est de propriété américaine, effectuent chacune des ventes annuelles de plus de 35 millions de dollars et assurent quelque 40 p. 100 de la valeur des expéditions; la plupart fabriquent une gamme de produits très utilisés par d'autres industries. Les sociétés de propriété canadienne, pour leur part, sont souvent de moindre envergure et offrent une gamme de produits plus restreinte, leurs ventes n'atteignant pas 5 millions de dollars. Quelques grandes sociétés canadiennes se sont distinguées à l'échelle nord-américaine dans la fabrication de produits spécialisés ou ont pris de l'expansion grâce à l'acquisition de biens auprès d'importantes sociétés étrangères ayant rationalisé leurs activités au Canada.

En 1986, les importations de produits en caoutchouc, dont 83 p. 100 provenaient des États-Unis, s'élevaient à 428 millions de dollars et représentaient 32,1 p. 100 du marché canadien. Ces importations comprenaient surtout des pièces de véhicules automobiles, 17 p. 100; des tissus enduits, 17 p. 100; des tuyaux, 9 p. 100; des courroies, 8 p. 100 et du matériel d'emballage, 7 p. 100. Les expéditions effectuées entre les différentes usines des sociétés de propriété étrangère afin de compléter leur gamme de produits représentent une grande partie des importations canadiennes.

Une variété de produits en caoutchouc entre au Canada en franchise, soit environ 23 p. 100 du marché intérieur total ou 310 millions de dollars. Près de 30 p. 100 des importations entrent au Canada en franchise et comprennent des composantes et des matériaux utilisés dans la construction de machines agricoles et autres, ainsi que des pièces d'origine pour les automobiles telles que pièces de freins, boudins étanches, pare-chocs, bagues, joints d'étanchéité, bagues isolantes, montures de moteurs et de carrosseries et isolants.

Près de la moitié de la valeur des importations qui entrent au Canada en franchise, soit 65 millions de dollars en 1986, est admise en vertu des dispositions du Pacte de l'automobile; par ailleurs, 60 p. 100 des exportations canadiennes se font vers les États-Unis en vertu des dispositions du Pacte.



Cette industrie canadienne dessert surtout le marché intérieur. En 1986, seulement 10,2 p. 100 de la valeur des expéditions, soit 103 millions de dollars, ont été exportés, dont 78 p. 100 vers les États-Unis. Il s'agissait essentiellement de tuyaux de caoutchouc, soit 43 p. 100. La même situation se retrouve dans de nombreux pays, y compris les États-Unis, l'Europe de l'Ouest, l'Inde et le Japon.

Les matières premières représentent environ 56 p. 100 des coûts directs de fabrication des produits en caoutchouc; les coûts de la main-d'œuvre et de l'énergie, environ 30 et 14 p. 100 respectivement. Les élastomères — synthétiques, spéciaux ou naturels — correspondent à 60 p. 100 des coûts de ces matières premières tandis que les additifs comme le noir de carbone, les argiles, les accélérateurs, les plastifiants, les pigments et autres produits chimiques servant à la composition des produits, comptent pour environ 22 p. 100. Une vaste gamme d'autres composants tels que filés, tissus, pièces et matériel d'emballage constitue le reste. Près de 65 p. 100 des matières premières sont d'origine canadienne. Les matières importées sont surtout les élastomères naturels ou spéciaux qui ne sont pas fabriqués au Canada.

La société Polysar Limited, de Sarnia en Ontario, est le seul fournisseur canadien de caoutchoucs et, à ce titre, fabrique la majorité des élastomères synthétiques utilisés au Canada. Certaines filiales canadiennes s'approvisionnent auprès de leur société mère aux États-Unis.

Les fournisseurs d'élastomères, d'additifs chimiques ou d'élastomères synthétiques sont une importante source d'aide technique pour l'industrie de la transformation.

Rendement

Depuis 10 à 15 ans, les expéditions* et la consommation apparente de produits en caoutchouc, à l'exception des pneus et des chambres à air, n'ont presque pas augmenté au Canada, aux États-Unis, dans la CEE et au Japon.

De 1973 à 1986, le taux de croissance annuel réel de la valeur des expéditions était de 1,1 p. 100. Par comparaison, les expéditions pour l'ensemble des industries manufacturières ont augmenté à un taux annuel de 2,3 p. 100. Pendant cette même période, l'emploi dans ce secteur est demeuré stable, à l'exception de la baisse prononcée liée à la récession de 1981 à 1983, période suivie d'une reprise.

* Les principales statistiques portant sur les entreprises, l'emploi et les expéditions proviennent d'estimations faites par cette industrie et des données de Statistique Canada pour l'ensemble de l'industrie des produits en caoutchouc.

La rationalisation de cette industrie à l'échelle nord-américaine a été amorcée au milieu des années 70 et s'est accélérée après la récession. Depuis, quelques multinationales se sont retirées de ce secteur et certains de leurs biens ont été achetés par de nouveaux propriétaires ou des gérants d'entreprise. Depuis quelques années, il faut noter la création d'un certain nombre de sociétés spécialisées dans la fabrication de produits comme les revêtements de toiture et les tuyaux faits sur commande.

La part des importations a augmenté de façon constante, passant de 23,2 p. 100 en 1980 à 32,1 p. 100 en 1986, pendant que le rendement des exportations s'améliorait, grimpa pour les expéditions de 5,8 p. 100 à 10,2 p. 100, à la suite de la rationalisation des usines tant au Canada qu'aux États-Unis.

En 1982, le début de la récession a provoqué une importante baisse des bénéfices après impôts dans ce secteur. Par la suite, ces bénéfices se sont redressés et se sont maintenus entre 3 et 4 p. 100, surtout depuis 1984. Sauf en cas de fléchissement économique important, la plupart des fabricants prévoient maintenir la rentabilité de leurs usines.

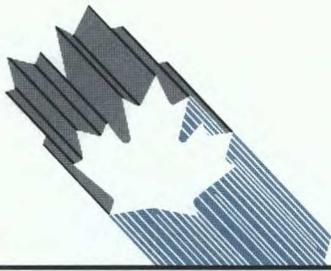
2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Parmi les facteurs influant sur la compétitivité de cette industrie, citons les taux de change, les économies d'échelle, la technologie, le degré de rationalisation, le service à la clientèle et la proximité des marchés pour les produits moulés et profilés sur commande.

En général, les usines canadiennes fabriquant des produits de base ou des produits sur commande le font en petits lots et sur une plus petite échelle que les usines américaines. De ce fait, leurs coûts fixes de production par unité, soit frais généraux, commercialisation, distribution et administration, sont plus élevés. Les coûts consentis aux fabricants canadiens et américains sont habituellement semblables au chapitre des matières premières et, dans certains cas, de la main-d'œuvre.

La productivité de la main-d'œuvre, soit la valeur ajoutée par heure de travail à la production, est plus basse au Canada qu'aux États-Unis en raison des économies d'échelle et du taux moindre d'utilisation des immobilisations. En outre aux États-Unis, les coûts de main-d'œuvre sont souvent moins élevés, car les fabricants s'installent dans les États appliquant la loi du droit au travail, comme en Alabama, où le travailleur n'est pas obligé de s'affilier à un syndicat.



Les fabricants canadiens de produits moulés et profilés sur commande pour le secteur de l'exploitation des richesses naturelles semblent à l'abri de la concurrence des importations, parce qu'ils sont situés à proximité des marchés et peuvent offrir un vaste service à la clientèle.

De nombreuses sociétés de propriété américaine, surtout celles desservant les marchés de l'automobile, ont rationalisé leur production avec leurs filiales américaines et continueront de le faire afin d'améliorer leur rendement et leur productivité. Toutefois, certaines entreprises canadiennes de propriété étrangère, surtout américaine, n'ont pas accès au marché d'exportation américain et d'ailleurs, ce qui limite leurs projets d'expansion et d'amélioration de la compétitivité.

Actuellement, les fabricants canadiens bénéficient d'une protection tarifaire d'environ 10 p. 100 sur de nombreux produits en caoutchouc taxables importés des États-Unis.

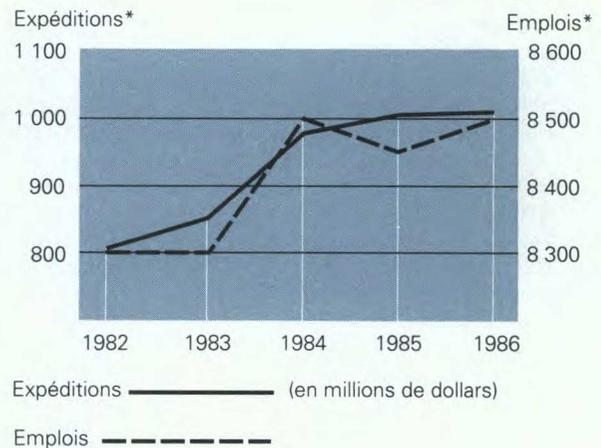
Les taux de change jouent un rôle important dans la compétitivité, mais cette industrie considère que cet avantage est secondaire, lorsque le dollar canadien vaut environ 85 ¢ US.

Les coûts élevés du transport, ainsi que le coût et la difficulté d'assurer un service à la clientèle qui tient compte des distances, favorisent généralement les fabricants canadiens sur le marché intérieur. Cependant, ces mêmes facteurs empêchent les producteurs canadiens de percer sur les marchés d'exportation. Toute expansion éventuelle reste liée à la présence accrue des sociétés étrangères qui se font remarquer avec l'installation directe d'usines et de réseaux de distribution. D'autre part, les sociétés canadiennes pourraient signer des ententes d'association avec les entreprises locales sur d'autres marchés afin de rationaliser la production et de partager, sur leurs marchés respectifs, la commercialisation et la distribution des produits de chacun des associés.

Facteurs liés au commerce

Au Canada, les tarifs de la nation la plus favorisée levés sur les produits en caoutchouc vont de la franchise à 17,5 p. 100; cependant, la plupart de ces produits sont frappés d'un tarif de 10,3 ou de 11,3 p. 100. Aux États-Unis, les tarifs varient de la franchise à 6,6 p. 100, mais de nombreux produits sont touchés d'un tarif de 3,1 et de 5,3 p. 100. Les tarifs américains sur les produits non visés par le Pacte de l'automobile valent en général la moitié des tarifs canadiens. Le Japon impose des tarifs oscillant de 3,4 à 5,8 p. 100 et la CEE, de 2,5 à 10 p. 100.

La politique d'américanisation des achats qui constitue une barrière non douanière a sérieusement compromis les exportations de tuyaux, de courroies de tapis roulants et de certains produits moulés et profilés en caoutchouc.



* Estimations d'ISTC.

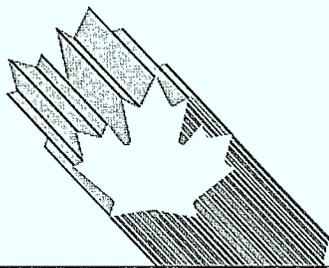
En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les tarifs entre ces 2 pays seront éliminés le 1^{er} janvier 1989, en 10 tranches annuelles égales; rappelons que les tarifs canadiens sont, en moyenne, 2 fois supérieurs à ceux des États-Unis. De plus, la disposition de l'Accord touchant le séjour temporaire de gens d'affaires garanti à ces personnes et aux entreprises un meilleur accès au marché américain pour vendre leurs produits et fournir un service après-vente à leur clientèle. Les dispositions de l'Accord visant les achats de l'État devraient ouvrir les marchés publics de l'un et l'autre pays.

Facteurs technologiques

L'industrie des produits en caoutchouc a facilement accès aux matériaux de pointe et utilise en général des machines et du matériel ultramodernes. La technologie de fabrication et de transformation provient en grande partie des États-Unis, du Japon et d'Europe de l'Ouest.

Même s'il se fait peu de R-D au Canada, les filiales de propriété étrangère ayant à leur disposition la plus récente technologie.

Les techniques mises au point par certains fabricants canadiens ont servi à créer des produits contribuant à l'augmentation de la production et des exportations. Il s'agit de produits tels que : bourrelets étanches d'automobiles en caoutchouc à double échelle duromètre; blocs en silicone utilisés pour les tableaux de circuits imprimés et les commutateurs à effleurlement; paliers d'arbres, destinés aux secteurs maritime et industriel, à base de polymères synthétiques résistant mieux aux charges très élevées et aux mauvaises conditions de fonctionnement; revêtements de toiture en caoutchouc à une couche et joints d'étanchéité pour les passages à niveau.



Les récents progrès de la chimie des élastomères thermoplastiques (matières premières) et le contrôle par microprocesseur des machines de transformation sont des techniques importantes qui entraînent l'amélioration de la productivité, des coûts et de la qualité des produits.

Les élastomères thermoplastiques ne remplaceront pas complètement les caoutchoucs thermodurcissables courants, mais ils devraient continuer à s'y substituer, en permettant de fabriquer, à des coûts moins élevés, des pièces à rendement égal ou supérieur. Ils remplacent les caoutchoucs thermodurcissables dans la fabrication de joints d'étanchéité, de tuyaux, de tuyaux flexibles, de tissus enduits, de bourrelets étanches, de matériaux en feuilles, de courroies de tapis roulants, de gaines recouvrant les colonnes de direction et de conduites d'air des automobiles.

3. Évolution de l'environnement

Les progrès technologiques, comme l'utilisation accrue des machines à moulage par injection et des élastomères thermoplastiques, pourraient transformer cette industrie, la rendant moins travaillistique et plus productive. Ces progrès ne devraient pas transformer de façon importante son rendement commercial, mais devraient lui permettre de conserver sa place sur le plan technique et sa productivité sur le marché intérieur.

Au cours des 5 à 10 prochaines années, les élastomères spéciaux tels que le silicone, le polychloroprène, le polyisoprène, l'uréthane, l'éthylène-propylène et le copolyester devraient jouer un plus grand rôle dans l'utilisation des élastomères. Ils représentent presque 30 p. 100 des élastomères utilisés par cette industrie, pourcentage qui pourrait passer à 40 p. 100 d'ici 1993; la plupart devraient continuer de provenir des États-Unis, provoquant en retour une réduction du volume des caoutchoucs fabriqués au Canada.

En Amérique du Nord, comme les constructeurs d'automobiles se sont convertis aux plus récentes techniques de pointe, certains fabricants de produits en caoutchouc, importants fournisseurs de l'industrie automobile depuis toujours, ont été forcés d'adopter des méthodes de travail ultramodernes comme le contrôle statistique des procédés et les systèmes de livraison à la date prévue.

L'entrée en vigueur de l'Accord facilitera l'accès des fabricants canadiens à une vaste portion du marché américain, puisque la plupart sont installés dans le sud-ouest de l'Ontario et le sud du Québec. La réduction des tarifs, en général 2 fois plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, devrait faire baisser les prix au Canada. Pour l'industrie canadienne, cette baisse aura des répercussions négatives sur le marché des produits de base.

L'élimination sur 10 ans des tarifs amortira les répercussions et, en général, permettra aux fabricants de s'adapter. La rationalisation de la fabrication des produits de base au sein d'un grand nombre de sociétés de propriété américaine possédant plusieurs usines est déjà amorcée et elle s'intensifiera probablement à la suite de la signature de l'Accord. Les entreprises locales de produits moulés et profilés sur commande ne seront pas sérieusement touchées par l'Accord, parce que ces produits ne sont pas commercialisés. Les petits fabricants de produits de base devraient rationaliser leur gamme de produits et s'imposer davantage sur le marché nord-américain alors que les exportations de produits spéciaux devraient augmenter, grâce au meilleur accès au marché américain.

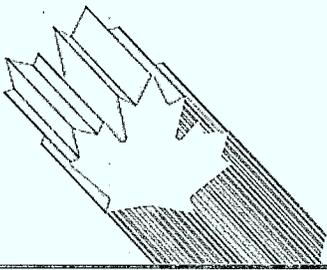
Les effets nets de l'Accord devraient se traduire par une augmentation importante du volume de production des usines canadiennes, soit de 5 à 10 p. 100, et par une légère hausse du nombre des emplois.

Un climat commercial libre devrait entraîner une rationalisation géographique du marché selon laquelle les fournisseurs du centre du Canada se limiteraient aux marchés voisins canadien et américain. Ces fournisseurs restreindraient ou élimineraient leurs expéditions vers les régions éloignées de l'est et de l'ouest du Canada afin d'exploiter au mieux le marché local et ainsi diminuer les coûts de commercialisation et de distribution. Les entreprises de faible envergure pourraient éprouver des difficultés à absorber la hausse des coûts de commercialisation et d'immobilisations nécessaires à l'amélioration de leur compétitivité. Par conséquent, la création d'associations et d'entreprises en participation pourrait être essentielle au maintien de leur présence sur le marché.

Les dispositions de l'Accord touchant les achats de l'État devraient ouvrir davantage aux fournisseurs des produits en caoutchouc les marchés publics canadiens et américains.

4. Évaluation de la compétitivité

En général, les usines canadiennes fabriquant des produits de base ou des produits en caoutchouc sur commande connaissent des coûts d'exploitation plus élevés. Les sociétés de propriété étrangère dominent la production de nombreux produits de base importants. Elles ont déjà forcé et continueront de forcer les sociétés nord-américaines à se rationaliser. Dans certains cas, cette rationalisation a encouragé le choix des emplacements au Canada. Cependant, des taux de change favorables constitueront un facteur important de ce changement.



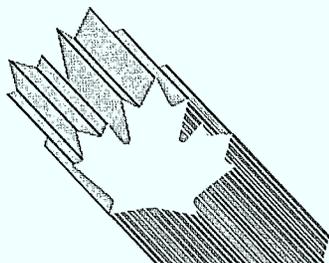
Les fabricants de produits spécialisés soutiennent déjà la concurrence internationale en raison du rendement exceptionnel de leurs produits. Ils devraient continuer d'être compétitifs aussi longtemps que leurs produits pourront conserver leur avance — un défi qui relève de la technologie plutôt que de la productivité.

Dans un marché libre, les sociétés de propriété américaine installées au Canada vont certainement procéder encore plus rapidement à leur rationalisation. L'Accord devrait favoriser les sociétés de propriété canadienne en améliorant leur rendement et leur compétitivité grâce à des alliances commerciales avec des sociétés américaines en vue de la distribution d'une gamme restreinte de produits sur le marché américain. Plusieurs filiales canadiennes ne connaîtront pas de changements importants, mais les sociétés de propriété canadienne qui possèdent déjà les ressources financières et les capacités de production et de commercialisation — ou qui s'en doteront — devraient connaître une hausse du volume de leurs expéditions sur un marché américain devenu plus libre.

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

Transformation des richesses naturelles
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Produits industriels en caoutchouc
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3016



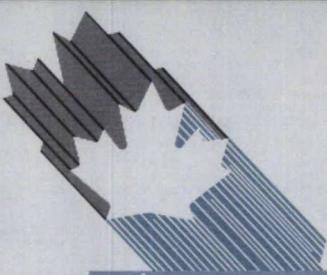
PRINCIPALES STATISTIQUES

CTI 1521 et 1599 (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements ^e	72	100	102	101	104	115
Emplois ^e	8 685	8 300	8 300	8 500	8 450	8 500
Expéditions*/ ^e	280	805	855	980	1 005	1 010
Produit intérieur brut**/**	278	286	334	428	412	406
Investissements**/**	42	86	38	46	47	52
Bénéfices après impôts**/** (en % des revenus)	14 3,3	18 1,8	25 2,1	53 3,9	49 3,3	n.d. n.d.

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations*	17	67	68	81	93	103
Expéditions intérieures*	263	738	787	899	912	907
Importations*	94	249	295	392	405	428
Marché intérieur*	357	987	1 082	1 291	1 317	1 335
Exportations (en % des expéditions)	6,1	8,3	8,0	8,3	9,3	10,2
Importations (en % du marché intérieur)	26,3	25,2	27,3	30,4	30,8	32,1
Source des importations (en %)			É.-U.	CEE	Asie	Autres
		1982	83	8	7	2
		1983	84	6	7	3
		1984	84	7	7	2
		1985	83	8	7	2
		1986	83	8	7	2
Destination des exportations (en %)			É.-U.	CEE	Asie	Autres
		1982	73	4	4	19
		1983	85	4	3	8
		1984	78	4	4	14
		1985	78	3	4	15
		1986	78	3	5	14



RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	1	25	58	6	10
Emplois (en %)	—	33	60	3	4
Expéditions (en %)	—	34	63	2	1

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Goodyear Canada Inc.	américaine	Bowmanville, Owen Sound et Collingwood (Ontario) Québec (Québec)
DiversiTech General, Engineered Elastomers Division	américaine	Welland (Ontario)
T.G. Waterville Inc.	canadienne	Waterville, Saint-Jérôme et Coaticook (Québec)
Gates Canada Inc.	américaine	Brantford (Ontario)
Epton Industries Inc.	canadienne	Kitchener (Ontario)
Produits American Bilrite Ltée	américaine	Sherbrooke (Québec)
Aeroquip Canada Inc.	américaine	Toronto et Perth (Ontario)

^e Estimations d'ISTC.

* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.

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

*** Valeurs obtenues en établissant le prorata des expéditions de produits en caoutchouc par rapport à toutes les expéditions de ces produits, y compris les pneus et chambres à air ainsi que les chaussures.

Les données utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada.

