

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

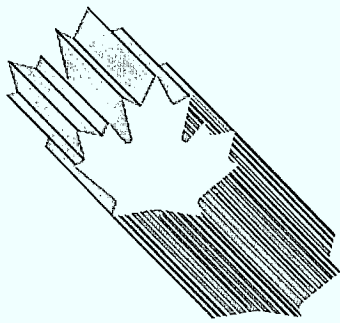


Industrie, Sciences et  
Technologie Canada

Industry, Science and  
Technology Canada

**Boîtes pliantes  
et boîtes rigides**

Canada



# P R O F I L DE L'INDUSTRIE

## BOÎTES PLIANTES ET BOÎTES RIGIDES

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

### Introduction

Les boîtes pliantes résultent du découpage et du plissage de cartons légers pour boîtes. Habituellement, elles sont expédiées à plat pour être assemblées, remplies et fermées par l'utilisateur. Les boîtes rigides, qui sont aussi faites de carton, sont expédiées sous leur forme finale. L'exemple type d'une boîte pliante est la boîte de céréales; pour les boîtes rigides, c'est la boîte à chaussures.

Les boîtes pliantes sont surtout utilisées pour les produits de consommation — c'est-à-dire les produits périssables — vendus au détail. Ces boîtes représentent près de 14 p. 100 de la valeur totale des emballages utilisés dans le secteur de la fabrication. L'utilisation des boîtes rigides est en constante régression; en 1986, ce secteur ne se serait servi de ce genre d'emballage que pour à peine 1 p. 100 du total des expéditions de boîtes. De ce fait, les boîtes rigides ne constituent pas un élément important de ce profil.

Pour l'utilisateur de boîtes pliantes, la conception du modèle, la qualité, le graphisme (impression) et d'autres facteurs esthétiques sont de la plus grande importance. L'industrie de l'alimentation et des boissons gazeuses vient en tête des utilisateurs de ces boîtes, suivie de loin par l'industrie du tabac et par celle des produits chimiques. Ces 3 groupes comptent pour environ 75 p. 100 de la demande, le reste étant réparti entre une multitude d'utilisateurs dont aucun n'accapare plus de 1 à 2 p. 100 de ce marché.

Il existe plusieurs produits de remplacement des boîtes pliantes, notamment les matières plastiques comme les pellicules pour emballage, les laminés et les polystyrènes. La menace créée par les produits de remplacement a obligé les fabricants de boîtes pliantes à offrir leurs produits à bas prix, diminuant ainsi leurs marges bénéficiaires.

## 1. Structure et rendement

### Structure

En 1986, cette industrie, relativement stable, employait environ 5 500 personnes et regroupait quelque 106 entreprises, contre 105 en 1973. Ces entreprises, surtout installées en Ontario et au Québec, effectuent près de 90 p. 100 des expéditions de ce secteur, le reste provenant d'entreprises réparties dans plusieurs autres provinces. Les expéditions étaient évaluées à 784 millions de dollars, dont environ 750 millions étaient destinés au marché intérieur.

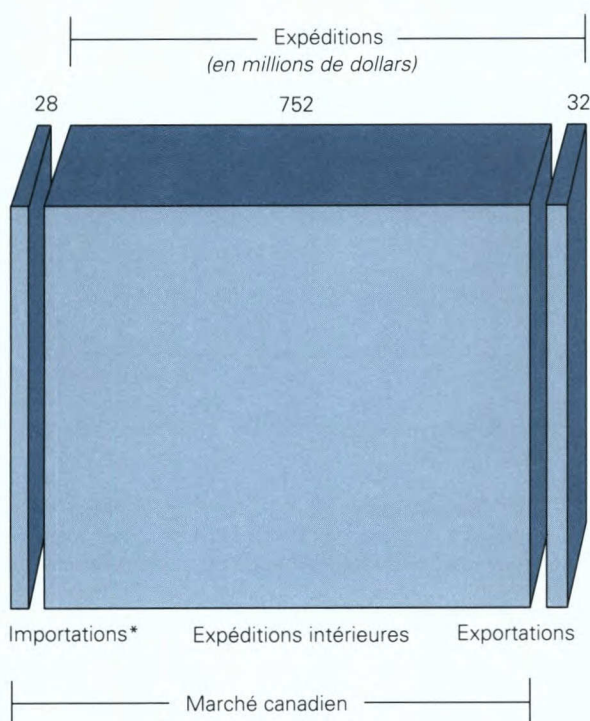
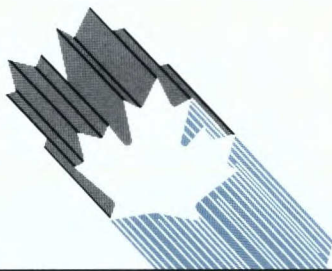
La plus grande part du marché des boîtes pliantes est détenue par 3 entreprises exploitant 16 usines bien situées au Canada pour mieux répondre aux besoins des marchés régionaux. Les 90 autres usines, de petite à moyenne envergure, satisfont au reste de la demande. Ces usines fournissent souvent de petits marchés locaux ou des marchés spécialisés, et en général elles sont dirigées par leur propriétaire. Toutes les entreprises de ce secteur sont de propriété canadienne.

Canada



Industrie, Sciences et  
Technologie Canada

Industry, Science and  
Technology Canada



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

\* Estimations d'ISTC.

La grande dépendance de ce secteur à l'égard du marché intérieur résulte d'une protection tarifaire qui correspond actuellement à des droits de 10,2 p. 100. En 1986, les exportations étaient estimées à 32 millions de dollars; n'ayant jamais représenté un pourcentage important des expéditions, elles restent négligeables. Quant aux importations, elles étaient évaluées à 28 millions, soit environ 4 p. 100 du marché canadien. Cependant, il semble que quelques fabricants canadiens de boîtes sondent le vaste marché américain pour y trouver des débouchés. Fait à remarquer, que ce soit pour des raisons de prix ou de propriété, ces boîtes exportées aux États-Unis sont toujours fabriquées à partir de cartons américains. Lorsqu'elles sont exportées, il y a remboursement des droits de douane perçus par le Canada.

Le carton pour boîtes est la principale matière première utilisée dans la fabrication de boîtes pliantes et représente, au Canada, environ 65 p. 100 des coûts directs de production. Le prix d'achat du carton est donc un facteur clé de la compétitivité des fabricants de boîtes. Aux États-Unis, le carton représente en moyenne près de 55 p. 100 des coûts directs.

Depuis toujours, les activités des fabricants canadiens de boîtes pliantes dépendent de celles des producteurs de carton. Récemment, ce lien a été renforcé par l'intégration de certaines usines de carton à des installations de fabrication de boîtes. Environ 65 p. 100 de la capacité de production intérieure de boîtes pliantes sont intégrés en amont à des usines de fabrication de carton. Une grande partie de cette intégration se fait surtout au sein d'un même groupe d'entreprises.

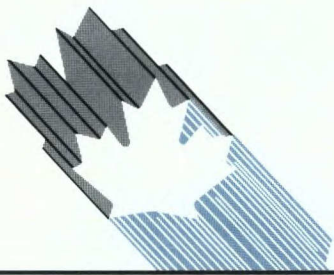
### Rendement

La demande de boîtes pliantes, destinées en particulier à emballer des biens de consommation périssables, est parvenue à maturité. De 1973 à 1986, le taux moyen de croissance annuel réel de la demande a été inférieur à 1 p. 100; de plus, le nombre d'emplois est relativement stable depuis 1982. De plus, cette industrie investissait dans du nouveau matériel pour améliorer sa productivité, tout en augmentant considérablement sa capacité de production. Il en est résulté une surcapacité chronique, surtout dans les régions centrales de l'Ontario et du Québec. La surcapacité, conjuguée à la faiblesse de la croissance réelle et à la menace créée par les produits de remplacement, est à l'origine d'une extrême compétitivité, aussi la hausse des prix arrive rarement à compenser l'augmentation des prix de revient. Les marges bénéficiaires ont chuté, réduisant la capacité de ce secteur à financer sa modernisation. Cette industrie réaliserait en moyenne des bénéfices avant impôts de 2 à 3 p. 100 de son chiffre d'affaires net, contre de 5 à 6 p. 100 pour l'ensemble du secteur de la fabrication au Canada.

## 2. Forces et faiblesses

### Facteurs structurels

Malgré le grand nombre d'usines dont très peu sont spécialisées, le marché canadien des boîtes pliantes est d'envergure relativement modeste; aussi les producteurs canadiens n'ont-ils pas la possibilité de réaliser des économies d'échelle et de tirer parti de la spécialisation. La recherche constante de nouveaux débouchés les force à répondre aux exigences multiples des clients. Par contre, l'expérience ainsi acquise et leur aptitude à produire une grande variété de petits lots de fabrication peuvent leur être utiles pour occuper des créneaux du marché américain.



Les États-Unis sont le seul marché d'exportation intéressant pour les fabricants canadiens, alors que les fabricants américains sont leurs principaux concurrents sur le marché canadien. La compétence de l'industrie canadienne au chapitre de la conception des modèles est tout à fait concurrentielle sur le plan mondial. Cependant, les coûts de la main-d'œuvre et des matières premières sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, ce qui désavantage les fabricants canadiens, surtout en Ontario et au Québec.

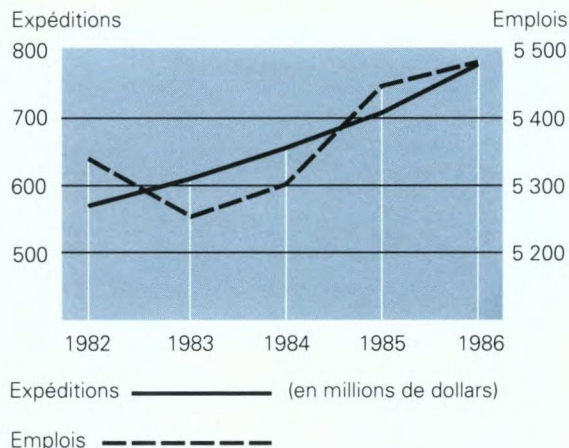
Le carton pour boîtes, les adhésifs et les encres d'imprimerie sont les principales matières premières de cette industrie; il y a aussi le papier métallisé et les pellicules utilisés comme doublure pour les contenants spéciaux. Le coût du carton représente près de 50 p. 100 du chiffre d'affaires net, les adhésifs et l'encre comptant pour 4 à 5 p. 100.

Au chapitre de la compétitivité, le principal avantage des fabricants américains résulte surtout du prix du carton pour boîtes; les coûts de main-d'œuvre sont aussi moins élevés et la production exige moins de personnel. Actuellement, les producteurs canadiens comptent sur les tarifs canadiens et la faiblesse du dollar canadien par rapport à la devise américaine pour soutenir la concurrence des producteurs américains pour leurs produits vendus au Canada. Les producteurs américains compensent cet avantage apparent grâce aux prix de cession qu'ils demandent dans le cadre de l'intégration verticale des usines de carton et de boîtes. En résumé, les fabricants américains de boîtes pliantes sont plus compétitifs sur leur propre marché que leurs concurrents canadiens; cet avantage représente environ de 8 à 10 p. 100 du prix de vente.

### Facteurs liés au commerce

L'industrie canadienne des boîtes pliantes s'est développée grâce à l'imposition de tarifs élevés et s'est surtout orientée vers le marché intérieur. Les importations sont évaluées à moins de 4 p. 100 du marché intérieur; les exportations, à moins de 4 p. 100 de toutes les expéditions.

Les tarifs imposés par le Canada sur les boîtes pliantes et sur les boîtes rigides sont de 10,2 p. 100 et ceux des États-Unis, de 2,8 p. 100. Le carton pour boîtes entre en franchise aux États-Unis, par contre le Canada impose des tarifs de 6,5 ou de 9,2 p. 100, selon la qualité du carton. Les barrières non douanières sont pratiquement inexistantes.



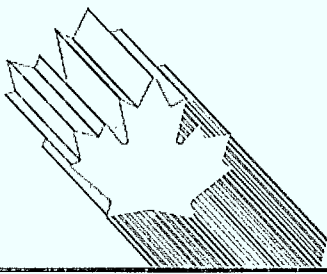
En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les tarifs seront éliminés sur les boîtes pliantes et sur le carton (principale matière première entrant dans leur fabrication) en 5 étapes égales et ce, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1989. De la même façon, les États-Unis élimineront les tarifs imposés sur les boîtes pliantes.

### Facteurs technologiques

Le Japon, l'Europe de l'Ouest et, dans une moindre mesure, les États-Unis fournissent le matériel de production aux fabricants de boîtes pliantes du monde entier; le Canada n'est pas en mesure de répondre à cette demande. Toutefois, la technologie de base que l'on retrouve chez la plupart des principaux pays producteurs de boîtes est à peu près la même. La compétence des fabricants canadiens au chapitre de la conception des modèles et du graphisme est de tout premier ordre.

### Autres facteurs

Depuis quelques années, outre les droits de douane canadiens plus élevés, le taux de change a efficacement protégé les fabricants canadiens contre la pénétration de leur marché intérieur par les fabricants américains. Cependant, ceux-ci réussissent parfois à contourner ces mesures protectionnistes et à s'implanter sur le marché canadien grâce à l'établissement de prix qui ne tiennent pas nécessairement compte de tous les facteurs du prix de revient.



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

A long terme, le taux moyen de croissance annuel réel de cette industrie devrait s'établir à environ 1 p. 100 au Canada et à quelque 1,5 p. 100 aux États-Unis.

Les produits de remplacement, en particulier les matières plastiques, menaçant de plus en plus l'industrie des boîtes pliantes dans les secteurs manufacturiers canadiens, il pourrait en résulter une nouvelle baisse des prix. Cette concurrence, conjuguée à la surcapacité de production chronique de cette industrie — en particulier en Ontario et au Québec —, devrait limiter les augmentations de prix dans un proche avenir. En retour, cette situation devrait ralentir la formation de capital de sorte que toute modernisation éventuelle de cette industrie ne se traduirait pas par une amélioration marquée de la productivité. La rationalisation des installations de production a déjà commencé, mais elle ne devrait pas procurer d'avantages appréciables.

En vertu de l'Accord de libre-échange, l'élimination des tarifs canadiens qui sont relativement élevés — 10,2 p. 100 — améliorera considérablement la compétitivité des fabricants américains de boîtes pliantes sur le marché canadien, surtout en Ontario et au Québec. Par contre, l'élimination des tarifs douaniers américains très peu élevés — 2,8 p. 100 — n'aidera guère les fabricants canadiens qui cherchent à percer sur le marché américain.

Comme les fabricants canadiens de boîtes pliantes soutiennent difficilement la concurrence des fabricants américains sur le marché intérieur, surtout en Ontario et au Québec, ils ne peuvent donc avoir recours à la réduction des prix pour défendre leur part du marché. Il n'est pas question non plus que les usines canadiennes de fabrication du carton pour boîtes puissent les subventionner, car la compétitivité de ces usines est comparable à celle des fabricants de boîtes : les faibles marges bénéficiaires limitent leur possibilité de concurrencer les importations et de conserver leur part de marché.

Très peu concurrentiels sur le marché intérieur, ces 2 groupes d'entreprises risqueraient d'en perdre une part importante s'il y avait parité entre les dollars canadien et américain.

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

En raison des coûts des matières premières et de la main-d'œuvre, coûts plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, les fabricants canadiens de boîtes pliantes ne sont pas compétitifs sur le marché américain et le sont fort peu sur leur propre marché face à leurs concurrents américains. En vertu de l'Accord, les fabricants canadiens de boîtes pliantes, dont l'exploitation est intégrée et qui produisent d'importants lots de fabrication, pourraient perdre leur part du marché intérieur au profit des importations américaines. Pour protéger leur position, les fabricants canadiens de boîtes pliantes devront, sans tenir compte de leur intégration actuelle, être libres de s'approvisionner en cartons pour boîtes chez les fournisseurs américains dont les prix sont moins élevés. Par contre, l'élimination des faibles droits de douane américains n'offrira qu'un faible avantage aux fabricants canadiens qui tentent de percer sur le marché américain. Les entreprises canadiennes de boîtes pliantes non intégrées, de modeste calibre, qui répondent aux besoins de marchés locaux spécialisés ne devraient pas souffrir de cette pénétration des importations, mais la plupart devront s'approvisionner de plus en plus chez des fournisseurs américains — dont les prix sont plus avantageux — au fur et à mesure de l'élimination des tarifs canadiens sur le carton pour boîtes.

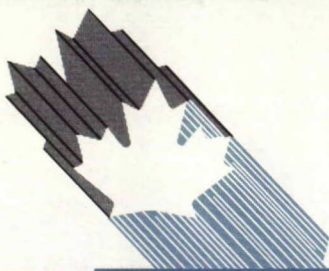
Pour les usines canadiennes de carton pour boîtes, l'Accord se traduira par un recul de leurs ventes intérieures. Nul ne peut prédire pendant combien de temps ces usines pourront rester en activité, même si leur taux d'utilisation de la capacité est inférieur à celui des dernières années.

Une appréciation du dollar canadien pourrait affaiblir davantage la position des fabricants canadiens sur les marchés du Canada et des États-Unis.

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

Transformation des richesses naturelles  
Industrie, Sciences et Technologie Canada  
Objet : Boîtes pliantes et boîtes rigides  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3080



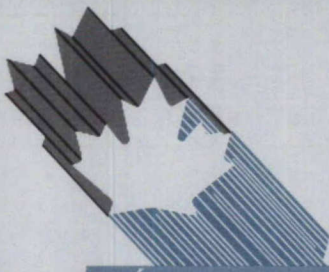
**PRINCIPALES STATISTIQUES**

**CTI 2731 (1980)**

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	105	114	107	104	104	106
Emplois	6 264	5 330	5 260	5 300	5 450	5 490
Expéditions*	231	578	603	664	704	784

**STATISTIQUES COMMERCIALES**

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations*	—	9	16	18	26	32
Expéditions intérieures*	230	569	587	646	678	752
Importations*/ <sup>e</sup>	9	21	24	26	27	28
Marché intérieur*/ <sup>e</sup>	239	590	611	672	705	780
Exportations (en % des expéditions)	—	2	3	3	4	4
Importations (en % du marché intérieur)	4	4	4	4	4	4
Source des importations <sup>e</sup> (en %)			É.-U.	CEE	Asie	Autres
		1982	60	2	—	38
		1983	86	2	—	12
		1984	90	2	—	8
		1985	95	1	—	4
		1986 <sup>e</sup>	96	2	—	2
Destination des exportations <sup>e</sup> (en %)			É.-U.	CEE	Asie	Autres
		1982	98	2	—	—
		1983	98	2	—	—
		1984	95	4	—	1
		1985	93	5	—	2
		1986 <sup>e</sup>	95	3	—	2



**RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années**

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	5	29	55	7	4
Emplois (en %)	2 <sup>e</sup>	31	61	3 <sup>e</sup>	3 <sup>e</sup>
Expéditions (en %)	2 <sup>e</sup>	29	62	3 <sup>e</sup>	4 <sup>e</sup>

**PRINCIPALES SOCIÉTÉS**

Nom	Propriété	Emplacement
Lawson Mardon Group Ltd.	canadienne	Colombie-Britannique, Ontario et Québec
Reid Dominion Packaging Ltd.	canadienne	Ontario
Somerville Packaging	canadienne	Colombie-Britannique, Alberta, Manitoba, Ontario, Québec et Terre-Neuve

e Estimations d'ISTC.

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

Les données utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada.

