

P R O F I L
DE L'INDUSTRIE



Expansion industrielle
régionale

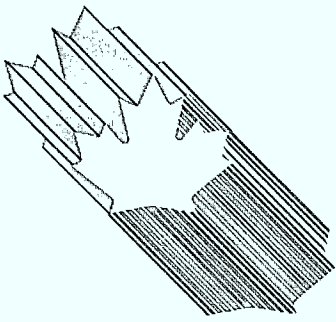
Regional Industrial
Expansion

Ministère d'État
Sciences et Technologie
Canada

Ministry of State
Science and Technology
Canada

Sidérurgie

Canada



P R O F I L

DE L'INDUSTRIE

SIDÉRURGIE

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

Au Canada, la sidérurgie regroupe 14 sociétés exploitant 24 établissements, fabriquant surtout des produits laminés de première fusion : lingots semi-finis, blooms, billettes et brames, feuilles, feuillards, tôles, barres, fil machine, profilés et rails. En 1986, cette industrie, qui employait 40 800 personnes, avait des expéditions évaluées à 7,88 milliards de dollars. Les exportations se chiffraient à 1,68 milliard, soit 21,3 p. 100 des expéditions, alors que les importations, d'une valeur de 1,16 milliard, constituaient 15,8 p. 100 de la consommation canadienne. Enfin, la production d'acier brut au Canada se chiffrait à 2 p. 100 du total mondial.

Dans cette industrie, il existe deux catégories de producteurs, soit les grandes aciéries intégrées qui utilisent le minerai de fer pour fabriquer un vaste éventail de produits, et les mini-aciéries qui utilisent des fours électriques pour obtenir, à partir de ferraille, un assortiment limité de produits. Les premières sont intégrées en amont pour les matières premières (minerai de fer, charbon, calcaire) et en aval pour les produits finis (tuyaux et fil métallique). Les secondes peuvent être intégrées soit en amont (parcs à ferraille) ou en aval (tuyaux et fil métallique).

Plus de 90 p. 100 de l'industrie sidérurgique relèvent du secteur privé et sont de propriété à majorité canadienne. Deux aciéries sont la propriété exclusive du gouvernement de la province où elles sont établies, à savoir Sydney Steel Corporation (Sysco), en Nouvelle-Écosse, et Sidbec-Dosco, au Québec.

La proximité du marché, qui détermine l'emplacement des aciéries, et la technologie, indispensable à la production sur une très grande échelle, sont les principales raisons de la concentration des aciéries dans le centre du Canada. Trois sociétés implantées en Ontario, soit Stelco Inc., Dofasco Inc. et Algoma Steel Corporation Ltd., comptent pour 75 p. 100 de la capacité intérieure de production; des aciéries plus modestes jouent, pour leur part, un rôle important sur le plan régional.

Pour mieux évaluer la compétitivité de cette industrie, il faut se rappeler qu'elle regroupe trois grands producteurs intégrés, dont les activités concentrées en Ontario servent le marché intérieur, et plusieurs mini-aciéries qui alimentent les marchés régionaux.

Même si les trois grandes sociétés exploitant des aciéries intégrées fabriquent des produits similaires, chacune a ses domaines de spécialisation.

Algoma fabrique des produits destinés surtout aux marchés des biens d'équipement et de l'énergie. Il s'agit de marchés très fluctuants, dont les rendements sont habituellement supérieurs à la moyenne lorsque la demande est forte, mais qui sont sujets à de brusques affaissements. Algoma est le seul producteur canadien de tubes sans soudure et de poutres à semelle large.

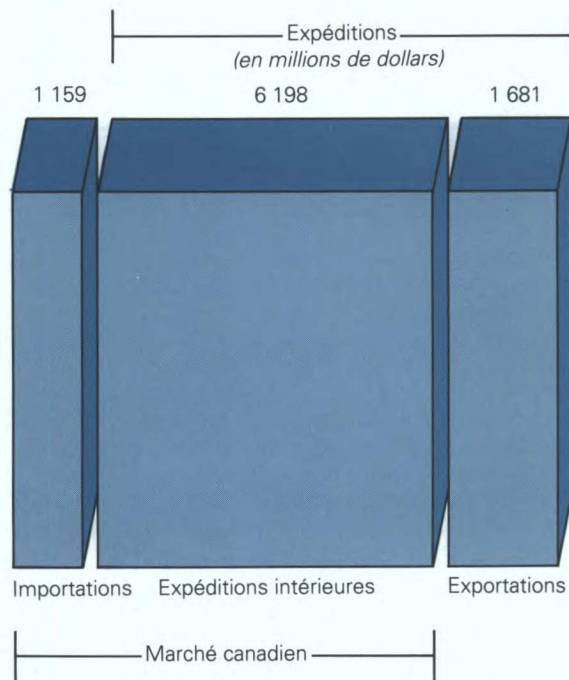
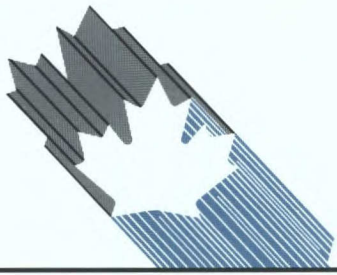


Expansion industrielle
régionale

Regional Industrial
Expansion

Ministère d'État
Sciences et Technologie
Canada

Ministry of State
Science and Technology
Canada



1986-Importations, exportations et expéditions intérieures.

Dofasco ne fabrique que des produits laminés plats (feuilles, feuillards et tôles) destinés surtout aux marchés des biens de consommation durables, dont l'automobile et l'électroménager, marchés relativement stables en général. Ces produits, qui visent la plus grande clientèle possible, comptent pour plus de 60 p. 100 de la demande totale d'acier au Canada.

Stelco, qui possède la seule aciérie intégrée produisant des tuyaux de pipeline à grand diamètre et une large gamme de fils métalliques, fabrique le plus grand assortiment de produits en acier au Canada, servant à la fois le marché des biens de consommation et celui des biens d'équipement.

Ensemble, les mini-aciéries dominent la production de barres, de profilés légers et, dans une certaine mesure, de fil machine. Après s'être emparées de certains des marchés des aciéries intégrées au cours des 25 dernières années, elles se livrent à une concurrence serrée. Certaines sociétés font toutefois exception, comme Ipsco Inc., en Saskatchewan, et Sidbec-Dosco, au Québec, spécialisées dans les produits laminés plats et les tuyaux. Au premier trimestre de 1987, QIT-Fer et Titane Inc., de Tracy au Québec, mettait en service une usine de billettes semi-finies d'une capacité annuelle de 400 000 tonnes. Sysco modernise actuellement son exploitation pour y installer un four électrique, un système de coulée en continu et un atelier de rails.

Depuis la Seconde Guerre mondiale, la demande d'acier a connu une hausse vertigineuse aux États-Unis et en Europe, croissance qui s'est poursuivie jusqu'à la fin des années 60. Un grand nombre d'entreprises produisait surtout de l'acier et chacune croyait pouvoir profiter de la croissance du marché pour augmenter sa production. Plusieurs entreprises ont aussi pris de l'expansion pour servir le même marché et cette situation, conjuguée à la nécessité de réaliser des économies d'échelle (soit des hauts fourneaux d'une capacité de 4 millions de tonnes par an) a influé sur les moyens de production qui se sont développés plus vite que la demande. A cela s'ajoute la croissance rapide de la sidérurgie japonaise qui doit exporter environ 35 p. 100 de sa production pour payer les matières premières importées.

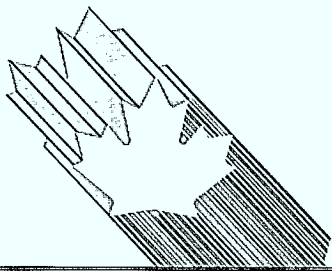
La chute brutale de la demande d'acier, amorcée au début des années 70 dans les pays industrialisés, a entraîné la fermeture de grandes usines; toutefois, la capacité de production est toujours excédentaire.

Les pays en développement, tels le Brésil et le Mexique, ont construit de grandes installations sidérurgiques pour satisfaire à la demande qui devrait résulter de la croissance de leurs économies. Toutefois, leurs énormes dettes extérieures ont contrecarré les projets d'expansion et ces pays exportent maintenant de l'acier à prix réduit afin de se procurer des devises fortes.

Rendement

La sidérurgie canadienne a su moderniser ses installations de façon à satisfaire à la demande intérieure moyenne plutôt qu'à la demande en période de pointe. Il s'ensuit un taux élevé d'utilisation de la capacité de production et une rentabilité accrue pendant les périodes de fléchissement de la demande.

Après la première crise pétrolière, l'industrie a été frappée par une brusque récession en 1975. Suite à un énergique effort d'exportation l'année suivante, le Canada est devenu exportateur net d'acier, contribuant à maintenir à des niveaux acceptables la capacité de production et le taux de rentabilité. Les marchés intérieur et extérieur se sont peu à peu rétablis et ont été très actifs de 1979 à 1981. De 1975 à 1980, tous les grands producteurs, et la plupart des petits, ont réalisé des bénéfices chaque année, et investi en retour plus de 2,5 milliards de dollars dans la modernisation de leur équipement.



La récession de 1982 a sévèrement frappé le secteur de l'acier. Des grandes aciéries, seule Dofasco a réalisé un bénéfice cette année-là et les années suivantes. Stelco a enregistré le premier déficit annuel de son histoire en 1982, pour retrouver sa rentabilité en 1985. Algoma a été durement touchée, affichant un déficit de 357 millions entre 1982 et 1986, avant de redevenir rentable en 1987. Pendant ce temps, Slater Industries réalisait des bénéfices, tout comme Ipsco, qui a cependant accusé un léger déficit en 1986, en raison de la crise du secteur de l'énergie. De 1980 à 1986, les investissements de l'industrie se chiffraient à 7,7 milliards de dollars.

Le succès des fabricants canadiens résulte des ventes réalisées à bon prix sur le marché intérieur, alliées à un taux élevé d'utilisation d'un équipement moderne capitalistique. Toutefois, depuis une dizaine d'années, les importations d'acier à prix inférieur aux cours du marché (dumping) ont temporairement perturbé les prix de l'acier sur le marché canadien. Depuis 1977, les producteurs canadiens ont intenté 88 poursuites pour dumping, portant sur 27 produits provenant de 21 pays différents. En général, il en est résulté l'imposition de droits anti-dumping, permettant ainsi à l'industrie canadienne de maintenir des prix rentables.

Depuis 1973, le rendement de la sidérurgie canadienne a été supérieur à celui de la plupart de ses concurrents étrangers.

Depuis 1975, année où la CEE déclarait qu'une « crise manifeste » frappait son secteur sidérurgique, les fabricants d'acier ont subi des pertes financières massives et ont diminué leur capacité de production de plus de 32 millions de tonnes (16 p. 100), éliminant 400 000 emplois. Comme la plupart des aciéries relevaient du secteur public, leurs dettes ont été épongées et l'État a fourni les fonds nécessaires à la modernisation.

De 1980 à 1986, la sidérurgie américaine, qui a subi des pertes d'environ 12 milliards de dollars US, a dû réduire le nombre d'emplois de 400 000 à 175 000 et diminuer sa capacité de production de 36 millions de tonnes (26 p. 100).

La sidérurgie japonaise, mieux protégée des importations, a pu maintenir sa rentabilité. Toutefois, depuis trois ans, les importations croissantes en provenance de la Corée du Sud et d'autres pays en développement ont accaparé 5 p. 100 du marché japonais, la hausse du yen ayant aboli la compétitivité de cette industrie. En 1986, les producteurs japonais ont subi d'importantes pertes financières mais, grâce à un chiffre d'affaires élevé sur le marché intérieur, en 1987, ils ont retrouvé leur rentabilité. A l'heure actuelle, ils ferment certaines installations et réduisent le personnel.

Dans une étude faite en 1987, le Comité sur l'acier de l'OCDE conclut qu'il faudra, d'ici 1990, fermer aux États-Unis, au Japon et dans la CEE des installations d'une capacité de 70 millions de tonnes, afin d'équilibrer l'offre et la demande intérieure.

La sidérurgie canadienne, qui avait augmenté avec prudence sa capacité de production, s'est livrée à une faible restructuration. A la suite d'investissements, cette dernière décennie, et de la fermeture graduelle d'usines vétustes et moins productives, cette industrie possède un outillage moderne et son prix de revient a chuté.

La demande d'acier du marché intérieur canadien est à la baisse depuis le début des années 70. En moyenne, de 1973 à 1986, les livraisons intérieures ont baissé de 45 000 tonnes par an, alors que les expéditions totales augmentaient annuellement de 116 000 tonnes. Durant la même période, la hausse annuelle des exportations s'élevait en moyenne à 161 000 tonnes, ce qui illustre l'importance croissante des exportations pour la prospérité de l'industrie.

2. Forces et faiblesses

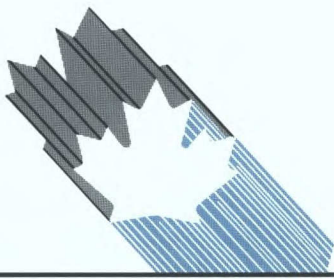
Facteurs structurels

Les principaux facteurs influant sur la compétitivité de la sidérurgie canadienne sont la facilité d'accès aux matières premières, les économies d'échelle, la technologie de pointe, le coût de l'énergie et du transport, la productivité, la qualité et le service.

Pour les producteurs canadiens, l'approvisionnement en matières premières (minerai de fer, coke, calcaire, ferraille) est comparable à celui de leurs concurrents américains et souvent supérieur à celui des producteurs étrangers. Les réserves sont disponibles à des prix raisonnables, et les distances d'expédition, relativement faibles.

Les trois grandes sociétés intégrées possèdent des installations modernes répondant aux normes internationales et la plupart des mini-aciéries font appel aux techniques de pointe. Toutes profitent de la rentabilité de leurs ventes au Canada et de leur proximité des marchés américains, source de profit. De plus, le bas prix de l'électricité canadienne leur procure un net avantage.

Depuis quelques années, l'industrie a surtout investi dans l'installation de systèmes de coulée en continu pouvant réduire de 20 p. 100 les coûts de production; elle a aussi modernisé l'équipement pour produire un acier de meilleure qualité. A la fin de 1987, l'industrie possédait l'outillage nécessaire pour faire la coulée en continu de plus de 80 p. 100 de sa production et augmenter considérablement sa productivité. Le nombre de tonnes expédiées par employé a augmenté de 28 p. 100, passant de 224 tonnes, en 1981, à 286 tonnes, en 1986, soit l'un des meilleurs rendements au monde.



Par rapport aux producteurs d'outre-mer, les aciéries canadiennes peuvent soutenir la concurrence sur les marchés intérieur et américain pour d'autres raisons que le prix. En effet, elles sont bien placées pour vendre aux grands fabricants qui comptent sur des marchandises de qualité et des livraisons faites à temps, tels les secteurs de l'automobile et de l'électroménager.

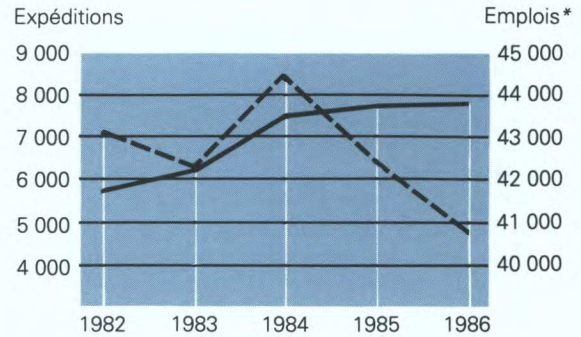
Comme les frais de transport influent sur l'industrie canadienne, des coûts élevés rendent moins rentables les exportations outre-mer des grandes aciéries du centre du Canada mais, en retour, cela protège les grands marchés canadiens des producteurs étrangers, particulièrement ceux d'Asie. A tout prendre, ce facteur est bénéfique, car il assure une protection naturelle aux producteurs du centre du Canada. Comme les frais de transport associés aux exportations vers les principaux marchés américains sont comparables à ceux en vigueur pour les expéditions intérieures, ils ne constituent pas un désavantage à cet égard.

Dans une étude faite en 1985, World Steel Dynamics (Paine Webber de New York, autorité reconnue en matière de sidérurgie mondiale) compare le coût de production de rouleaux d'acier laminé à chaud aux États-Unis et dans plusieurs autres pays, comme l'indique le tableau suivant. (Ces calculs ne tiennent pas compte de facteurs tels que l'intérêt et l'amortissement qui varient beaucoup d'un pays à l'autre. S'ils ont une grande importance pour les aciéries à propriété privée, ils ne signifient pas grand-chose pour les organismes d'État.) Ces chiffres démontrent qu'en 1985, il était possible de livrer des rouleaux d'acier laminé à chaud, produits au Canada, aux marchés américains limitrophes, et ce, à des prix inférieurs à ceux de produits semblables provenant des États-Unis, du Japon et d'Europe, mais légèrement supérieurs à ceux du Brésil et de la Corée du Sud. En 1985, comme l'acier du Japon et de la CEE se vendait à des prix concurrentiels au Canada et aux États-Unis, il est probable qu'alors les coûts de production et de transport n'aient pas été entièrement recouverts.

**Coût de production
(rouleaux d'acier laminé à chaud)
(en % des coûts des États-Unis)**

	É.-U.	Japon	CEE	Canada	Brésil	Corée du Sud
Prix d'usine FAB	100	87	87	86	59	56
Livré aux É.-U. ou au Canada	100	110	110	86	83	80

Source : World Steel Dynamics (Paine Webber, N.Y.).



Expéditions ——— (en millions de dollars)

Emplois - - - - -

* Sociétés spécialisées dans les produits laminés (sauf les ferro-alliages et les moulages d'acier).

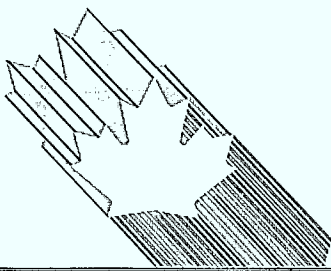
Bien que les devises américaine et canadienne aient fortement baissé par rapport à celles des principaux pays industrialisés depuis cette étude, la perte de compétitivité relative du Japon et de la CEE n'est pas directement proportionnelle aux variations des taux de change. Les matières premières comme le minerai de fer, le charbon et les ferro-alliages se négocient en dollars US sur les marchés mondiaux. Par conséquent, le coût des matières premières a diminué au Japon et dans la CEE, alors que le prix des principales composantes évaluées en monnaie locale a connu une certaine augmentation. Dans ce contexte, la compétitivité du Japon et de la CEE au Canada et aux États-Unis serait en recul. Les effets sur le Brésil et la Corée du Sud ont été moins prononcés. En raison de la structure actuelle des taux de change, l'acier canadien est l'un des moins chers au monde sur le marché intérieur et l'industrie demeure rentable.

En février 1988, la U.S. International Trade Commission publiait une étude de la compétitivité sur le marché mondial du secteur des rouleaux d'acier laminé à chaud. Cette étude a confirmé les conclusions obtenues en 1985 dans le cadre de l'étude Paine Webber.

**Coût de production
(rouleaux d'acier laminé à chaud)**

	É.-U.	Japon	France	All. féd.	Canada	Brésil	Corée du Sud
\$ US/tonnes	301	359	338	312	275	228	227

Source : US International Trade Commission.



Facteurs liés au commerce

Dans la plupart des pays industrialisés, les tarifs douaniers varient de 3 à 12 p. 100. Aux États-Unis, ils sont de 4 à 5 p. 100, contre 8 à 10 p. 100 au Canada. En général, les tarifs ont moins d'importance que les autres obstacles dressés par bien des pays, tels que l'établissement de prix de base pour les importations, les formalités de douane et l'application plus ou moins arbitraire de mesures anti-dumping. De nombreux marchés d'exportation de l'acier, surtout ceux des pays en développement, limitent les importations pour les produits déjà fabriqués localement.

Les producteurs d'acier canadiens considèrent tous les marchés, à l'exception du marché américain, comme des marchés secondaires, en raison des frais de transport élevés.

Plusieurs éléments de l'Accord de libre-échange influeront sur la sidérurgie canadienne, dont l'élimination des droits de douane sur une période de 10 ans, les remises de droits sur les importations d'acier d'outre-mer, les règles explicites concernant l'origine, les dispositions touchant les mesures protectionnistes, l'arbitrage des différends et l'application de nouvelles règles sur le dumping. (Se reporter à la partie 3.)

Facteurs technologiques

Les techniques sidérurgiques sont bien connues dans le monde et les producteurs canadiens sont renommés pour leur avant-gardisme dans l'adoption des techniques de pointe. Au début des années 50, deux sociétés canadiennes ont mis en service le premier four à oxygène et la première installation de coulée en continu d'Amérique du Nord. Ces techniques, mises au point en Europe, ont subi bien des améliorations et sont actuellement considérées comme les plus modernes, mais le coût élevé des installations sidérurgiques ne permet pas une adoption rapide des nouvelles techniques.

Les grands producteurs canadiens ont des services de R-D axés sur les techniques et les produits; quelques mini-acières disposent aussi de tels services. Le développement des techniques et des produits donne généralement un meilleur rendement financier que la recherche sur l'amélioration de l'équipement.

Dans une récente étude, Statistique Canada conclut que la sidérurgie canadienne est un des plus grands utilisateurs canadiens de la gestion informatisée des moyens de production, et qu'elle fait davantage appel à la technologie de pointe que ses concurrents étrangers.

Autres facteurs

Au chapitre de la réforme fiscale, une étude faite en septembre 1987 par le Conference Board du Canada, à la demande de l'industrie sidérurgique, indique que les projets de réforme fiscale mettraient les producteurs canadiens sur un pied d'égalité avec leurs concurrents américains.

L'industrie estime que la mesure visant à remplacer l'amortissement fiscal sur la machinerie par un régime de 25 p. 100 à solde décroissant est inférieure à la méthode actuelle d'amortissement rapide sur trois ans. Toutefois, de l'avis de certaines entreprises, si cette mesure s'accompagne d'une baisse de l'impôt sur les sociétés, leur rendement financier sera intact.

La règle de la « disponibilité pour utilisation » retarderait d'au plus deux ans l'application de cette mesure sur l'amortissement fiscal. Dans ce cas, après un délai de deux ans, le recours à l'amortissement sur six mois serait impossible. Les gros investissements récents de l'industrie continueraient toutefois de bénéficier de l'amortissement. Par contre, les lois américaines prévoient l'amortissement sur sept ans, malgré la règle de la « mise en service » qui ne permet pas de commencer l'amortissement avant la mise en service de l'équipement.

3. Évolution de l'environnement

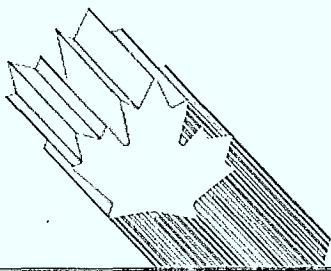
Il est difficile de prévoir l'évolution de la sidérurgie dans le monde. D'ici 1990, il y aura encore une surcapacité d'au moins 150 millions de tonnes, en dépit d'une réduction massive de la production dans les principaux pays industrialisés.

Les pays en développement continueront d'ouvrir des installations et prendront une place de plus en plus grande sur les marchés mondiaux. Les industries des États-Unis, du Japon et de la CEE, rationalisées, livreront une rude concurrence au Canada qui, comme bien des pays industrialisés, fait face à une diminution de la demande intérieure.

Au Canada, la baisse de la demande d'acier tient notamment à la croissance des importations de produits à fort contenu d'acier, tels les chariots élévateurs industriels, les automobiles, etc. L'installation d'usines de producteurs étrangers devrait contribuer à résoudre ce problème.

Au cours de la prochaine décennie, l'apparition de nouvelles technologies est à prévoir. La production de fer en fusion à partir du charbon et non de coke abaisserait le coût de fabrication de l'acier et éliminerait la nécessité d'installer de nouveaux fours à coke coûteux, innovation qui serait avantageuse pour un producteur intégré comme Stelco, forcé de remplacer une batterie de fours à coke vétustes.

Lorsque les constructeurs nord-américains d'automobiles ont réduit la taille des voitures, la demande d'acier a diminué de 250 kg par unité. Toutefois, rien ne laisse prévoir le remplacement prochain de l'acier comme matière première dans la production d'automobiles et de camions. Si les constructeurs étrangers augmentent la production et l'approvisionnement en Amérique du Nord, la demande d'acier s'en trouvera renforcée.



L'Accord de libre-échange profitera de plusieurs façons à la sidérurgie canadienne et la recrudescence prévue de l'activité économique pourrait raviver la demande d'acier. L'élimination des tarifs douaniers sur une période de 10 ans sera profitable aux deux pays, augmentant la rentabilité des échanges bilatéraux et accordant la préférence aux produits nords-américains sur les produits étrangers. L'élimination de la remise des droits de douane sur l'acier d'outre-mer exporté vers les États-Unis et ce, après avoir été transformé au Canada, stimulera la demande d'acier canadien. L'Accord sera aussi avantageux pour les acquisitions de machinerie et d'équipement. La réduction accélérée des tarifs sur le matériel de production, comme l'outillage des aciéries et les ordinateurs, limitera les coûts d'acquisition et rehaussera la compétitivité internationale de l'industrie canadienne.

Les règles sur l'origine sont très importantes pour les produits des aciéries, car elles permettront d'assurer que les avantages de l'Accord ne s'appliquent qu'aux produits d'origine exclusivement canadienne ou américaine. Le système est simple, n'exige pas de calculs compliqués de la valeur ajoutée et garantira que les produits étrangers, légèrement transformés au Canada ou aux États-Unis, ne pourront avoir un accès privilégié à l'un ou l'autre marché. Ce système réduira les possibilités, pour l'un ou l'autre de ces pays, de servir de porte d'entrée aux produits étrangers bon marché, sujets au dumping.

À l'avenir, si l'un des deux pays prend des mesures protectionnistes, l'autre partie à l'Accord en sera exclue, à moins que ses importations ne soient considérables et ne causent ou ne risquent de causer un préjudice grave à son partenaire. Les producteurs canadiens, qui ne seront plus visés par des mesures dirigées principalement contre d'autres importateurs, pourraient s'en trouver avantagés si les États-Unis décidaient d'appliquer ces mesures. Si ces dernières avaient été en vigueur en 1976, l'industrie canadienne de l'acier spécialisé n'aurait pas été soumise aux contraintes et aux sanctions imposées pour ses exportations vers les États-Unis, de juin 1976 à février 1980, et de juillet 1983 jusqu'à ce jour.

En outre, aux termes de l'Accord, lorsque le Canada compte pour une part importante des importations d'acier visées par une mesure américaine, les exportations d'acier canadien n'auront pas, en retour, à être réduites au-dessous des volumes acceptés à ce moment-là, et leur croissance pourra continuer au même taux que celui des années précédentes.

Le principe de l'arbitrage des différends devrait être très utile pour réduire les abus éventuels; de plus, il offrira une possibilité d'appel auprès d'un tribunal binational. Ces dispositions, alliées aux nouvelles mesures protectionnistes, devraient faciliter et élargir les activités de la sidérurgie canadienne sur le marché américain. L'élaboration de règles sur le dumping devrait préciser la procédure à suivre et protéger davantage la sidérurgie canadienne.

4. Évaluation de la compétitivité

Grâce à ses importants investissements dans la technologie de pointe au cours des 15 dernières années, la sidérurgie canadienne est devenue compétitive sur le plan international et ce, sans l'aide financière de l'État et malgré deux graves dépressions cycliques de la demande. En dépit de la crise internationale de l'acier durant cette période, la plupart des sociétés canadiennes sont demeurées rentables. Elles ont traversé la crise pétrolière et ont dû s'adapter dans le secteur de l'automobile à la réduction des modèles proposés.

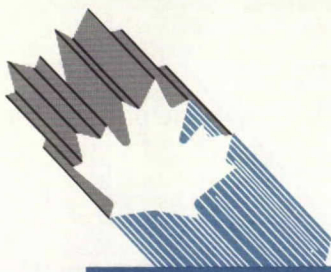
Le rendement de la sidérurgie canadienne a été supérieur à celui de ses concurrents américains, européens et, plus récemment, japonais. Alors que les fabricants d'acier de ces pays ont subi d'importants déficits financiers et ont dû se résoudre à des licenciements massifs de personnel, il semble que cette situation ait été moins grave au Canada. Grâce aux investissements faits dans les installations au cours des 10 dernières années et à la fermeture d'usines vétustes, le secteur canadien de l'acier a été compétitif, ayant acquis un outillage ultra-moderne et comprimé ses prix de revient. De plus, cette industrie a su améliorer la productivité de sa main-d'œuvre, et tirer parti des méthodes de gestion informatisée de la production, d'où sa réputation.

L'Accord de libre-échange permettra à la sidérurgie canadienne d'accroître ses échanges avec le marché américain et le regain d'activité économique qui en découlera ne pourra que stimuler la demande dans ce secteur industriel.

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

Transformation des richesses naturelles
Ministère de l'Expansion industrielle régionale
Objet : Sidérurgie
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3115



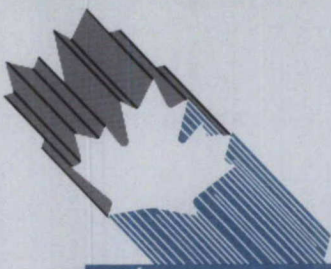
PRINCIPALES STATISTIQUES

CTI 291

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements*	21	22	22	23	23	24
Emplois*	49 000	43 051	42 280	44 450	42 475	40 803
Expéditions ***	2 345	5 715	6 196	7 505	7 827	7 879
Expéditions ****	9,9	9,3	10,0	11,6	11,9	11,7
Produit intérieur brut *****	2 658,2	1 518,8	1 863,7	2 238,4	2 208,5	2 183,6
Investissement ***	261,0	1 102,1	820,4	991,8	1 185,3	1 573,0
Profits après impôt **/*** (en % des ventes)	148,2 5,70	5,6 0,16	(9,3) (0,12)	237,6 3,33	349,6 3,96	144,4 1,55

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations ***	292	1 389	1 132	1 447	1 592	1 681
Expéditions intérieures ***	2 053	4 326	5 064	6 058	6 235	6 198
Importations ***	410	620	656	948	1 196	1 159
Marché intérieur ***	2 463	4 946	5 720	7 006	7 431	7 357
Exportations (en % des expéditions)	12,1	24,3	18,3	19,3	20,3	21,3
Importations (en % du marché intérieur)	15,3	12,5	11,5	13,5	16,1	15,8
Part canadienne du marché international (en %)	1,9	2,3	1,6	1,8	1,9	2,0
Source des importations			É.-U.	CEE	Japon	Autres
(% de la valeur totale)		1982	46	28	12	14
		1983	54	25	10	11
		1984	39	37	9	15
		1985	45	34	8	13
		1986	34	38	10	18
Destination des importations			É.-U.	CEE	Japon	Autres
(% de la valeur totale)		1982	56	14	1	29
		1983	84	5	1	10
		1984	87	4	1	8
		1985	87	5	1	7
		1986	85	6	0	9



RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	3,7	29,6	51,9	11,1	3,7
Emplois (en %)	2,7	5,5	83,8	7,1	0,7
Expéditions (en % du total)	1,2	13,5	69,9	12,1	3,3

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
1. Stelco Inc.	canadienne	Hamilton (Ontario) Nanticoke (Ontario) Contrecoeur (Québec) Edmonton (Alberta)
2. Dofasco Inc.	canadienne	Hamilton (Ontario)
3. Algoma Steel Corp.	canadienne	Sault-Sainte-Marie (Ontario)
4. Sidbec-Dosco Ltée	Province Québec	Contrecoeur (Québec) Montréal (Québec) Longueuil (Québec)
5. Lake Ontario Steel Co.	canadienne	Whitby (Ontario)
6. Ipsco Inc.	canadienne	Regina (Saskatchewan)

* Sociétés spécialisées dans les produits laminés (sauf les ferro-alliages et les moulages d'acier).

** Chiffres tirés des états financiers de six grandes sociétés, soit 90 p. 100 de l'industrie.

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

**** Les montants indiqués sont exprimés en milliers de tonnes.

***** En millions de dollars constants de 1981.

