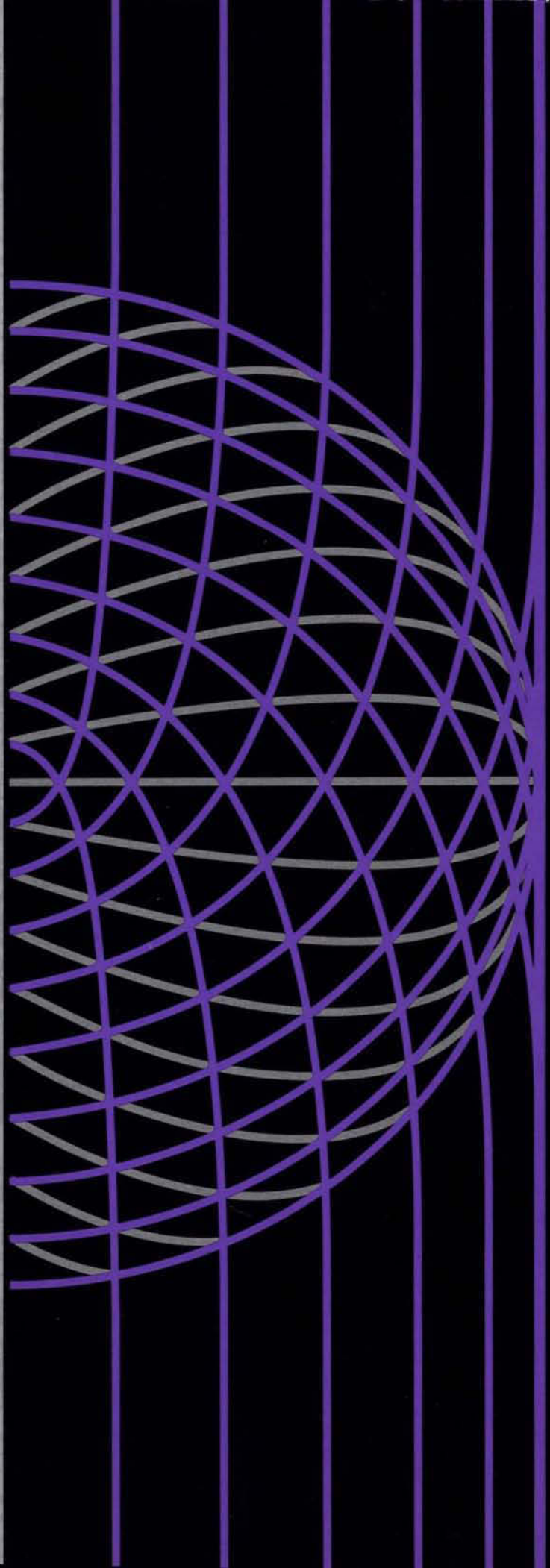
Quincaillerie

PROFIL DE L'INDUSTRIE



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

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA
108368

Centres de services aux entreprises d'ISTC et Centres de commerce extérieur

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Commerce extérieur Canada (CEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information, les programmes et l'expérience professionnelle disponibles dans ces deux Ministères en matière d'industrie et de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.

Terre-Neuve

Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-ISTC
Télécopieur : (709) 772-5093

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
National Bank Tower
134, rue Kent, bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower
1801, rue Hollis, 5e étage
C.P. 940, succursale M
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-ISTC
Télécopieur : (902) 426-2624

Nouveau-Brunswick

Assumption Place
770, rue Main, 12e étage
C.P. 1210
MONCTON (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-ISTC
Télécopieur : (506) 851-6429

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria, bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
1-800-361-5367
Téléc

On

Do
1, r
TO
M5
Tél
Tél

Ma

33
C.P
WI
R3
Tél
Tél

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
119, 4e Avenue sud, bureau 401
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 5X2
Tél. : (306) 975-4400
Télécopieur : (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
9700, avenue Jasper,
bureau 540
EDMONTON (Alberta)
T5J 4C3
Tél. : (403) 495-ISTC
Télécopieur : (403) 495-4507

510, 5e Rue sud-ouest

Yukon

108, rue Lambert, bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655
Télécopieur : (403) 668-5003

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
10e étage
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 2R3
Tél. : (403) 920-8568
Télécopieur : (403) 873-6228

Administration centrale d'ISTC

Édifice C.D. Howe
235, rue Queen
1er étage, tour Est
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 952-ISTC
Télécopieur : (613) 957-7942

Administration centrale de CEC

InfoExport
Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376

Demandes de publicati

Pour recevoir un exemplaire de l'une des p e services aux entreprises ou le Centre de commerce extérieur le plus près de che z avec l'un des trois bureaux suivants.

Pour les Profils de l'industrie :
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 704D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-4500
Télécopieur : (613) 954-4499

Pou
Dire
com
Ind
Tec
235
OT
K1A
Tél.
Tél

ISTC 1551 (2/90)
DATE DUE - DATE DE RETOUR

Canada

3J

(V.5.91.09)

HD9505/.C3/I5/1990-91
Canada. Industry, Science
Industry profile.
BFGJ H1 c.2

1990–1991

QUINCAILLERIE

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à Industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt-et-unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990–1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988–1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

Michael H. Wilson
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
et ministre du Commerce extérieur

Structure et rendement

Structure

L'industrie canadienne de la quincaillerie fabrique une vaste gamme de produits de quincaillerie et d'outils à main. Le principal sous-secteur de la quincaillerie comprend des lignes de produits comme les serrures et les loquets (environ 20 % des expéditions de l'industrie); la quincaillerie et les accessoires de meubles, d'armoires et de cercueils (13 %); les pentures et les charnières (7 %); et d'autres produits de quincaillerie servant en construction, ou à la fixation d'étagères (7 %). Le reste des expéditions de l'industrie (53 %) revient au sous-secteur des outils à main, qui comprend divers outils à main et des instruments non électriques, comme les mèches, les haches, les ciseaux, les outils tranchants, les outils de jardin, les marteaux, les égoïnes, les outils de mesure utilisés par les mécaniciens, les tournevis et les clés anglaises. Les produits comme les appareils électriques, les outils à main motorisés et les autres outils électriques sont décrits dans un profil connexe consacré aux *Appareils électriques portatifs*.

En 1988, l'industrie canadienne de la quincaillerie comprenait 165 établissements, employant 7 050 travailleurs permanents. Ces usines ont réalisé des expéditions de l'ordre de 642,2 millions de dollars. En 1987, les exportations[1] ont atteint 200,1 millions de dollars alors que les expéditions de l'industrie atteignaient 590 millions, et les importations, 615,5 millions (figure 1). Les États-Unis sont à la fois

[1]Entre 1987 et 1988, un changement de système de classification utilisé par Statistique Canada a causé une discontinuité dans les données commerciales. Voir la note sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH) à la page 7. Ainsi, ce profil illustre les tendances commerciales jusqu'en 1987 uniquement.

Figure 1 — Importations, exportations et expéditions intérieures, 1987

la principale destination des exportations canadiennes, qui atteignaient 80 % des exportations totales en 1987, et la principale source de nos importations, après un léger recul qui les a ramenées à 61 %. Les importations de produits de quincaillerie bon marché en provenance d'Asie, surtout de Taiwan, ont affiché ces dernières années une vigoureuse croissance.

Les importations qui dominent maintenant le marché canadien de la quincaillerie, ont accaparé 61,2 % du marché en 1987. Une augmentation des importations de produits bon marché, comme les poignées et les boutons de portes en plastique, les cisailles à métal, les pieds-de-biche, les mèches à bois et les serrures de sécurité a constitué une grande part de la croissance du marché intérieur depuis quelques années. Cela a donné lieu à une certaine rationalisation de la fabrication dans l'industrie nord-américaine, les pays asiatiques capables de produire à faible coût accaparant la production bas de gamme. Par conséquent, un plus grand nombre de fabricants canadiens ont été forcés de se spécialiser, d'innover, de cerner et d'exploiter des occasions de marché à l'échelle internationale.

La production manufacturière est généralement située près des centres nationaux de distribution du sud de l'Ontario qui sont propriété d'un nombre restreint de grands groupes d'acheteurs et de chaînes de détail, dont Canadian Tire Corporation, de Toronto, et D.H. Howden & Company, de London. L'Ontario représente plus de 60 % des établissements, de l'emploi et des expéditions des fabricants, alors que le Québec possède environ 22 % des établissements.

D'une part, les petits fabricants comptant moins de 20 employés représentent 62,7 % de l'ensemble des établissements, mais ne produisent que 9,7 % des produits expédiés par les usines, comme la quincaillerie pour les armoires et les portes de même que les outils de jardin et les outils à main. D'autre part, 11,9 % des établissements emploient plus de 100 employés et fournissent 59,1 % de la production, fabriquant des articles comme des tourne-vis, des marteaux et des coffres à outils. Les huit plus grands producteurs, qui détiennent moins de 6 % de toutes les usines, effectuent plus de 37 % des expéditions, y compris des articles comme les outils à main et les outils à souder, les chaînes, les coulisses de tiroir et la quincaillerie de sécurité.

On estime que les fabricants de propriété américaine effectuent 30 % des expéditions de l'industrie canadienne de la quincaillerie et détiennent le même pourcentage de l'emploi. Au delà de 40 % des usines employant plus de 100 personnes sont de propriété américaine. En règle générale, ces fabricants qui n'ont pas obtenu de mandats de production mondiale, sont tenus par les politiques de leur société mère de limiter leurs activités à la vente sur le seul marché canadien.

L'industrie américaine de la quincaillerie compte plus de 2 000 établissements, 129 000 employés, et des expéditions atteignant près de 12 milliards de dollars US. La structure globale de l'industrie américaine est semblable à celle du Canada, en ce sens que la majorité des entreprises sont des petites entreprises familiales. Cependant, les grandes entreprises américaines sont proportionnellement beaucoup plus grandes et réalisent des économies d'échelle plus importantes que les entreprises canadiennes les plus considérables.

Presque tous les producteurs de quincaillerie et d'outils à main de propriété canadienne, grands comme petits, se livrent à l'exportation dans une certaine mesure. En outre, quelques entreprises américaines ayant des divisions canadiennes spécialisées fabriquent des produits particuliers pour les marchés mondiaux et sont concurrentielles à l'échelle internationale.

Rendement

La demande de produits de quincaillerie fluctue selon le niveau d'activité dans l'industrie de la construction résidentielle et non résidentielle et sur le marché des rénovations domiciliaires. En outre, des ventes considérables et sans cesse croissantes s'effectuent dans les points de vente au détail destinés aux bricoleurs. Bien que le sous-secteur de la quincaillerie primaire (y compris la quincaillerie de construction) et le sous-secteur des outils à main répondent l'un et l'autre aux mêmes considérations de marché, le sous-secteur de la quincaillerie de construction est plus directement

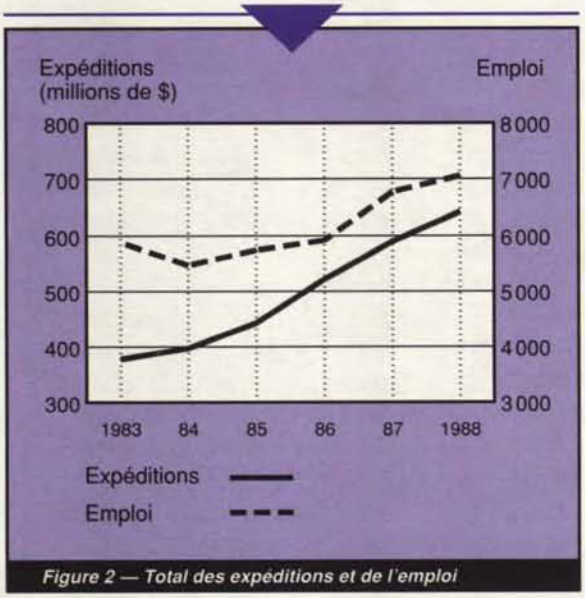


Figure 2 — Total des expéditions et de l'emploi

tributaire d'une vigoureuse croissance de l'industrie de la construction résidentielle. Le principal secteur de croissance au Canada depuis quelques années a été le marché de détail du bricolage, bien que ce segment du marché soit de plus en plus approvisionné par les importations en provenance de pays à faible prix de revient.

En dollars courants, les expéditions canadiennes de quincaillerie sont passées de 377,9 millions en 1983 à 642,2 millions en 1988 (figure 2). Bien que les données officielles ne soient pas disponibles, on estime qu'en chiffres réels les expéditions de l'industrie n'ont affiché qu'une progression modeste par rapport aux augmentations de la demande de construction au cours de la même période. Cela reflète le rétrécissement de la gamme de produits désormais fabriqués au Canada, en raison de la croissance rapide des importations de quincaillerie au cours des dernières années. Il n'y a eu qu'une légère progression des niveaux d'emploi durant cette période, le nombre d'employés passant de 5 881 en 1983 à 7 050 en 1988, et le nombre d'établissements manufacturiers fluctuant légèrement.

En tant que secteur des produits de consommation, la quincaillerie réagit à la conjoncture économique, aux taux d'intérêt, au revenu personnel disponible et aux modes de vie. Cependant, un marché généralement favorable a stimulé les dépenses de consommation et facilité la construction neuve dans le secteur privé au Canada depuis la récession de 1981–1982. En outre, les consommateurs manifestent un intérêt sans cesse croissant pour la rénovation domiciliaire et le bricolage. Néanmoins, l'industrie canadienne de la quincaillerie est moins en mesure de participer à cette croissance du marché, en raison d'une faible compétitivité dans certains des secteurs où la croissance est la plus rapide, comme le marché du bricolage.

Si la valeur des importations n'a pas cessé de progresser depuis les années 1970, on a quand même assisté à un déplacement graduel de leur origine. La part des États-Unis, qui représentait 71 % de la valeur de l'ensemble des importations en 1973, a chuté à 61 % en 1987, alors que les importations en provenance de l'Extrême-Orient, et particulièrement de Taiwan, de la République de Corée et de Hong Kong, atteignaient plus de 20 % du total des importations en 1987, comparativement à 11,9 % en 1973.

La croissance constante des importations de quincaillerie en provenance des pays asiatiques à faible prix de revient reflète les niveaux bien inférieurs des coûts des matières premières et de la main-d'œuvre de ces producteurs. En outre, puisque les prix des produits provenant de ces pays sont demeurés faibles par rapport à ceux des autres importations, leur volume a augmenté considérablement. Le marché américain de la quincaillerie a lui aussi subi les pressions de ces importations bon marché d'origine asiatique, ce qui explique par ailleurs une diminution de la part détenue par les fabricants américains sur leur marché intérieur.

En raison de cette vigoureuse concurrence des produits bon marché, l'industrie nord-américaine de la quincaillerie a rationalisé sa production pour améliorer sa productivité et maintenir sa part du marché intérieur. Cette stratégie a souvent incité les filiales américaines installées au Canada à faire ramener leur production aux États-Unis, ce qui contribue à augmenter les importations canadiennes en provenance des fabricants américains plus grands et plus efficaces.

Les importations en provenance d'Europe ont conservé leur position sur le marché canadien, soit 12,5 % de l'ensemble des importations en 1987. Les importations européennes sont généralement spécialisées et comprennent des outils à main et des instruments de précision, comme certaines limes et certaines râpes, des étaux, des outils et des meubles de jardin et des accessoires d'armoires et de cercueils, qui ne sont habituellement pas disponibles au Canada ou ailleurs dans le monde.

Les exportations, qui étaient de 34,3 millions de dollars en 1973, ont atteint environ 200,1 millions de dollars en 1987. Elles ont augmenté d'environ 10 % par an au milieu des années 1970, puis ont augmenté de plus de 13 % par an au début des années 1980. De 1984 à 1987, elles ont à nouveau progressé d'un taux annuel d'environ 10 %. En 1987, les exportations représentaient 33,9 % de l'ensemble des expéditions effectuées par les fabricants dans cette industrie.

Depuis 1984, le taux de croissance plus ou moins stable des exportations reflète les efforts des entreprises

canadiennes. Menacées par une concurrence accrue sur le marché intérieur, elles s'emploient avec le plus grand dynamisme à exploiter les occasions offertes par le marché international. Les principaux produits exportés comprennent les serrures, les clés et les pièces; la quincaillerie de base comme les pentures, les accessoires et les roulettes; certaines limes et certaines râpes; et divers outils à main. En général, lorsque l'industrie canadienne s'est spécialisée dans des domaines comme les serrures, les loquets et d'autres articles de quincaillerie de base et d'outils à main, elle s'est fait une excellente réputation sur les marchés mondiaux pour la qualité de ses produits, qui sont bien conçus et innovateurs. Alors que les États-Unis demeurent son premier partenaire commercial, le Canada a d'autres marchés importants en Australie, aux Antilles et, pour certains produits spécialisés comme les limes et les râpes, à Singapour, au Pakistan et en Thaïlande.

Il n'y a pas de statistiques d'investissement disponibles pour l'industrie de la quincaillerie. Cependant, on croit que les investissements n'ont pas cessé d'augmenter depuis plusieurs années.

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Les facteurs les plus importants touchant la compétitivité sont les coûts de la fabrication pour les produits de quincaillerie ordinaires, ainsi que l'innovation, la conception et la qualité de la fabrication des produits spécialisés de quincaillerie et des outils de précision à main. L'industrie canadienne est jugée concurrentielle parce qu'elle conçoit et fabrique des produits à la fois novateurs et de qualité, bien que ses coûts d'exploitation ne lui permettent pas de soutenir la concurrence de ses homologues des autres pays.

Les matières premières et les salaires constituent les deux principaux facteurs de coûts pour les fabricants de quincaillerie. Au Canada comme aux États-Unis, les matériaux représentent plus de 42 % de la valeur des expéditions, alors que le coût de la main-d'œuvre oscille entre 25 % et 27 %. Cependant, en servant un marché intérieur beaucoup plus étendu, l'industrie américaine a atteint un niveau de spécialisation plus élevé pour ses produits. Dans l'ensemble, les grandes usines américaines de quincaillerie sont beaucoup plus vastes que les installations canadiennes. Elles sont mieux parvenues à exploiter les économies d'échelle et sont donc capables de profiter des avantages de plus longs cycles de production. La productivité du travail dans l'industrie est d'environ 25 % plus élevée aux États-Unis qu'au Canada.

Les grandes usines situées aux États-Unis ont investi davantage dans la modernisation de leurs machines et de leur matériel, si bien qu'elles ont atteint un niveau de productivité supérieur à celui des entreprises canadiennes et des filiales américaines opérant uniquement sur le marché canadien plus restreint.

Toutefois, certains fabricants canadiens se sont créé un marché aux États-Unis, ciblant habituellement un créneau particulier où ils arrivent à être compétitifs par la spécialisation de leurs produits.

En général, les installations canadiennes de quincaillerie fabriquent une vaste gamme de produits de haute qualité. Par conséquent, particulièrement pour les produits de quincaillerie usinés en grandes quantités, les appareils de fabrication sont conçues en fonction de fréquents changements de cycles de production et d'un temps d'arrêt minimum entre les changements de cycles. Les producteurs américains et asiatiques, par contre, utilisent de longs cycles de production et leurs machines sont généralement consacrées à la fabrication d'une seule pièce à faible coût unitaire.

Les coûts élevés de la main-d'œuvre et des matériaux dans le cas des produits de quincaillerie nord-américains constituent un inconvénient majeur face aux produits asiatiques bon marché dont les coûts de main-d'œuvre et des matériaux sont toujours inférieurs aux coûts nord-américains. Par conséquent, de nombreux fabricants de Taiwan, par exemple, se sont empressés de reproduire des articles de conception américaine et européenne qui ont eu du succès, et de les vendre sur le marché nord-américain à des prix souvent inférieurs au seul coût des matériaux utilisés par les fabricants canadiens.

Seules les plus grandes entreprises ont doté leurs usines de machines informatisées pour réduire les temps de mise en route, mais, en général, cette technologie a mis un moment à trouver des appuis dans une industrie qui continue de compter sur les méthodes traditionnelles de fabrication.

La majorité des entreprises canadiennes sont de petite taille. Elles sont souvent familiales et ont vu le jour grâce au talent des propriétaires — inventeurs — gestionnaires pour la conception et la technique. Souvent, ces personnes ne possèdent aucune connaissance des autres fonctions commerciales. Seules les grandes entreprises sont administrées par des équipes professionnelles de gestion hautement qualifiées. Dans l'ensemble, le même type de gestion a évolué au sein de l'industrie américaine, bien que l'échelle des opérations existant dans les nombreuses multinationales de la quincaillerie donnent lieu à des formes très évoluées d'organisation. On considère généralement que les grandes entreprises étasuniennes ont recours à de meilleures techniques de commercialisation et déploient davantage d'efforts dans leurs activités de commercialisation que les sociétés canadiennes.

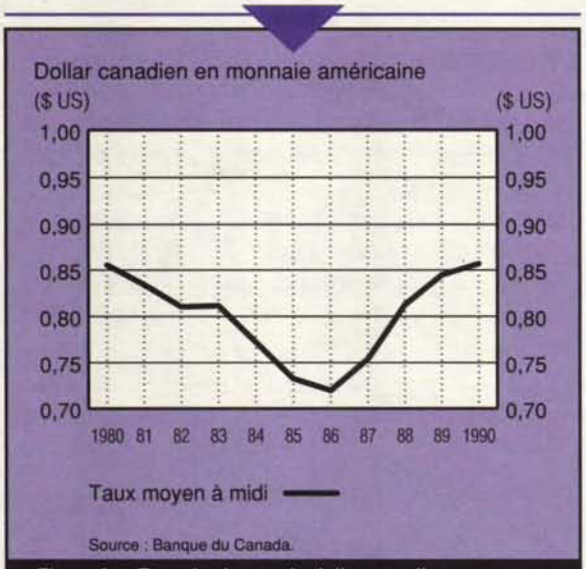


Figure 3 — Taux de change du dollar canadien

Facteurs liés au commerce

Au Canada, en 1988, le taux tarifaire de la nation la plus favorisée (NPF) se situait dans une fourchette allant de 9,2 à 11,3 % pour la quincaillerie. Le taux tarifaire en application aux États-Unis oscillait de 2,3 à 9 %, la plupart des produits étant assujettis à un taux inférieur à 5 ou à 7 %. Les taux tarifaires de la Communauté européenne (CE) varient entre 4,6 et 5,6 %, alors que les droits japonais sont d'environ 7,5 % pour la plupart des produits de quincaillerie et les outils à main.

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), la plupart des droits tarifaires frappant la quincaillerie et les outils à main disparaîtront en dix étapes annuelles et égales à compter du 1er janvier 1989. Le Canada et les États-Unis sont aussi convenus d'une réduction accélérée de certains postes tarifaires touchant la quincaillerie, dont les serrures de portes à combinaison à boutons-poussoir, les poignées de crics mécaniques pour les automobiles et les serrures pour les meubles.

Dans le domaine de la quincaillerie, il n'existe pas de barrières non tarifaires importantes touchant les échanges du Canada sur ses principaux marchés. Les normes appliquables à la quincaillerie et aux outils à main au Canada et aux États-Unis sont généralement comparables. L'Association canadienne de normalisation (ACNOR) et l'Underwriters' Laboratory (UL) sont les organismes responsables de la mise au point des normes dans ces deux pays. Le processus d'agrément n'est habituellement pas difficile. L'ALE comporte une disposition d'harmonisation des normes pour faciliter davantage les échanges entre le Canada et les États-Unis. Cependant, certains pays d'Amérique du Sud, comme le Brésil et la Colombie, imposent des licences d'importation restrictives, et des droits tarifaires élevés afin de protéger leurs industries nationales. Malgré ces restrictions, certains fabricants canadiens de produits spécialisés ont réussi à pénétrer des créneaux de marché dans cette région du monde.

Facteurs technologiques

La quincaillerie comprend des produits de base pour lesquels on retrouve la technologie et les machines de fabrication partout dans le monde. Les grands changements technologiques touchant les procédés de fabrication ne sont pas fréquents. L'industrie mondiale de la quincaillerie et des outils à main laisse généralement aux fournisseurs de machines et de matériel le soin de réaliser les progrès technologiques relatifs aux procédés de fabrication.

Seules les grandes entreprises ont suivi le rythme de leurs homologues ailleurs dans le monde : elles ont modernisé leurs installations et perfectionné leurs produits en installant des systèmes avancés de contrôle électronique pour en améliorer la qualité et augmenter la productivité.

Pour la plupart des petits fabricants d'articles de quincaillerie, la technologie de la production ne joue pas un rôle aussi fondamental dans leur succès que la conception, la mise au point et la promotion des nouveaux produits. La recherche-développement (R.-D.) formelle n'est pas d'une importance capitale pour la plupart des petites et moyennes entreprises de ce secteur. Dans la plupart des cas, les activités de conception et d'innovation ainsi que l'amélioration du rendement des machines sont les principaux facteurs de développement.

Autres facteurs

Le taux de change a un effet important sur la capacité des fabricants canadiens de soutenir la concurrence sur le marché américain. Avec l'augmentation de la valeur du dollar canadien par rapport à la devise américaine (figure 3), leur capacité de concurrence en fonction du coût s'est quelque peu érodée.

Évolution du milieu

Selon les projections à moyen terme, la demande canadienne de produits de quincaillerie suivra la croissance de l'industrie de la construction résidentielle et de l'activité du marché des rénovations domiciliaires.

Au moment où nous rédigeons ce profil, l'économie du Canada de même que celle des États-Unis montrent des signes de redressement, à la suite d'une période de récession. Après avoir vu leurs carnets de commandes diminuer, les entreprises du secteur de la quincaillerie ont dû subir des

pressions sous-jacentes les incitant à une restructuration à long terme. Dans certains cas, ces pressions cycliques ont eu pour effet d'accélérer le processus d'adaptation et de restructuration. Avec les signes de relance, même s'ils sont encore irréguliers, la perspective à moyen terme va s'améliorer. L'effet du phénomène sur ce secteur industriel dépendra du rythme même de la relance.

En même temps, on prévoit cependant que les importations de produits bon marché en provenance d'Asie, par exemple Taiwan, continueront de livrer une vive concurrence aux fabricants canadiens. Une concurrence semblable continuera d'éroder la part du marché national détenue par l'industrie américaine de la quincaillerie. Cela incitera vraisemblablement les nord-américains à poursuivre leurs efforts en vue de rationaliser et de spécialiser leur production afin d'améliorer la productivité et d'accroître les économies d'échelle en matière de fabrication.

L'ALE pourrait avoir un effet positif sur les entreprises de propriété canadienne qui fabriquent de façon efficiente des produits innovateurs et bien conçus pour le marché nord-américain. Aux termes de l'ALE, les États-Unis demeureront le principal marché d'exportation pour la quincaillerie et les outils à main de fabrication canadienne. Cependant, certaines filiales américaines implantées au Canada pourraient perdre de plus en plus de lignes de produits au profit de leurs usines mères, à mesure que celles-ci rapatrieraient la production. Par ailleurs, certaines grandes filiales spécialisées pourraient décrocher des mandats de production pour l'Amérique du Nord, voire pour le monde entier, réalisant ainsi de plus grandes économies d'échelle ainsi que des cycles de production plus longs et plus concurrentiels à l'échelle internationale.

Au niveau mondial, on ne prévoit pas d'évolution spectaculaire des procédés de fabrication au cours des cinq prochaines années. La R.-D. s'articulera essentiellement sur le perfectionnement des technologies existantes. En particulier, l'électronique et la machinerie informatisée feront des percées dans les usines de toutes dimensions.

Évaluation de la compétitivité

Les fabricants canadiens de produits de quincaillerie usinés en grande quantité, comme les marteaux, sont vulnérables à la concurrence des prix et ne sont pas jugés concurrentiels à l'échelle internationale. Cependant, plusieurs fabricants efficients de produits de quincaillerie et de lignes d'outils à main plus spécialisés, sont considérés comme concurrentiels à l'échelle internationale. L'industrie ne cesse de concevoir et de mettre au point de nouveaux produits pour demeurer à la fine pointe de l'innovation, pour établir et maintenir sa présence sur les marchés mondiaux. La conception et la qualité étant souvent plus importantes que le prix, les fabricants canadiens conserveront leur compétitivité dans la mise au point et l'exploitation de créneaux spécialisés.

En vertu de l'ALE, la survie et la croissance globales de l'industrie de la quincaillerie au Canada sont hautement tributaires de la rationalisation continue de l'industrie, de la spécialisation des produits et de la création de créneaux sur le marché.

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

Direction générale des biens de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Quincaillerie
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-3108
Télécopieur : (613) 954-3107

PRINCIPALES STATISTIQUES[a]

	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Établissements	144	138	132	134	129	165
Emploi	5 881	5 469	5 742	5 919	6 771	7 050
Expéditions (millions de $)	377,9	396,7	442,2	521,7	590,0	642,2

[a]Voir *Industries de la fabrication des produits métalliques*, nº 41-251 au catalogue de Statistique Canada, annuel, CTI 3061 (Industrie de la quincaillerie de base) et CTI 3063 (Industrie des outils et instruments).

STATISTIQUES COMMERCIALES[a]

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 [b]
Exportations (millions de $)	112,0	146,2	160,0	168,9	200,1	312,0
Expéditions intérieures (millions de $)	265,9	250,5	282,2	352,8	389,9	330,2
Importations (millions de $)	375,0	447,3	500,7	551,8	615,5	582,3
Marché canadien (millions de $)	640,9	697,8	782,9	904,6	1 005,4	912,5
Exportations (% des expéditions)	29,6	36,9	36,2	32,4	33,9	48,6
Importations (% du marché canadien)	58,5	64,1	64,0	61,0	61,2	63,8

[a]Voir *Exportations par marchandise*, nº 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel, et *Importation par marchandise*, nº 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

[b]Il importe de noter que les données de 1988 se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classifiées selon la Classification des produits industriels (CPI), la Classification des marchandises d'exportation (CME) et le Code de la Classification canadienne pour le commerce international (CCCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des importations et des exportations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces deux facteurs.

PROVENANCE DES IMPORTATIONS[a] (% de la valeur totale)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988
États-Unis	68,0	68,0	68,7	62,9	61,0	58,5
Communauté européenne	8,4	8,7	9,9	11,9	12,5	12,4
Asie	19,2	19,0	16,5	19,0	20,2	21,7
Autres	4,4	4,3	4,9	6,2	6,3	7,4

[a]Voir *Importation par marchandise*, nº 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

DESTINATION DES EXPORTATIONS[a] (% de la valeur totale)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988
États-Unis	72,3	77,0	78,8	78,9	80,0	87,8
Communauté européenne	8,2	6,1	6,4	7,8	7,7	4,3
Asie	8,6	6,3	4,5	4,8	4,6	2,6
Autres	10,9	10,6	10,3	8,5	7,7	5,3

[a]Voir *Exportations par marchandise*, nº 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

RÉPARTITION RÉGIONALE[a] (moyenne de la période 1986–1988)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Établissements (% du total)	0,9	22,4	61,3	6,8	8,6
Emploi (% du total)	X	X	61,3	X	X
Expéditions (% du total)	X	X	66,6	X	X

[a]Voir *Industries de la fabrication des produits métalliques*, nº 41-251 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

X : confidentiel

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
Cooper Tools	États-Unis	Barrie (Ontario)
Ilco Unican Inc.	Canada	Montréal (Québec)
Waterloo Furniture Components Ltd.	États-Unis	Kitchener (Ontario)
Weiser Inc.	États-Unis	Burnaby (Colombie-Britannique)

ASSOCIATION DE L'INDUSTRIE

Association canadienne des fabricants en quincaillerie
et articles ménagères
1335, avenue Morningside, bureau 1
SCARBOROUGH (Ontario)
M1B 5M4
Tél. : (416) 282-0022
Télécopieur : (416) 282-0027

Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.