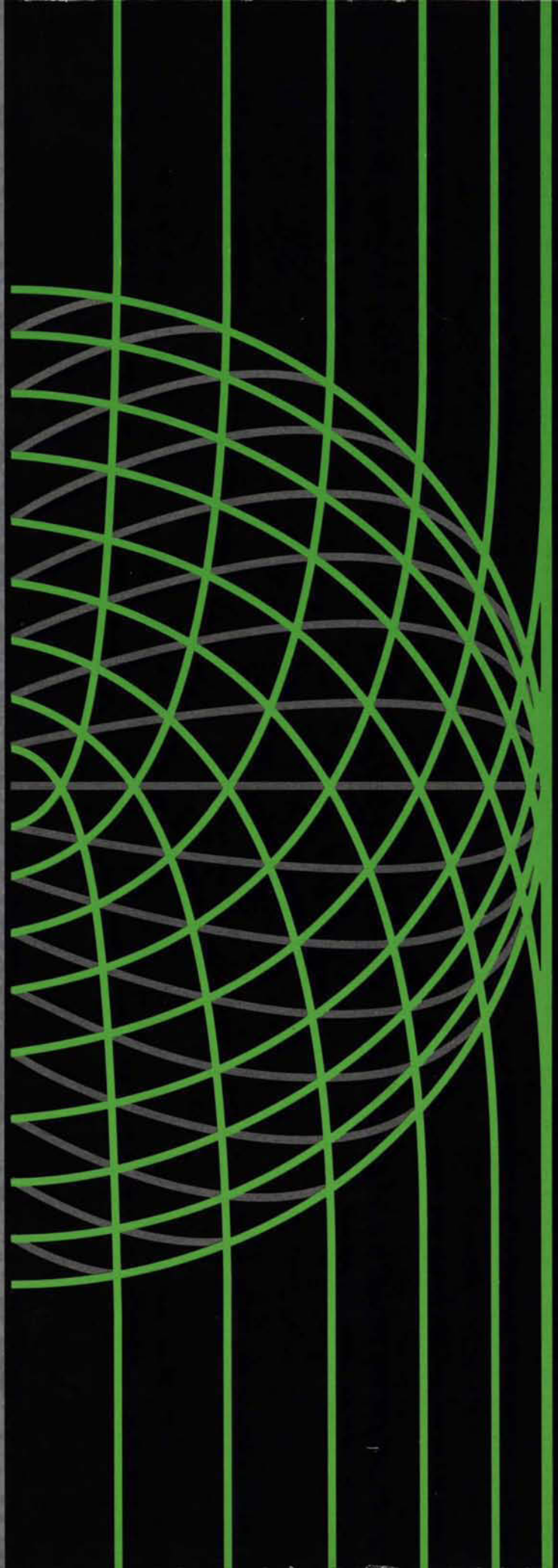
Produits du bois à valeur ajoutée

PROFIL DE L'INDUSTRIE



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

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA
108577

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
Télécopieur : (514) 283-3302

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,
bureau 1100

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 publica

Pour recevoir un exemplaire de l'une des ... e de services aux entreprises ou le Centre de commerce extérieur le plus près de c... uez 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

Canada

7N

(V.6.91.12)

ISTC 1551 (2/90)
DATE DUE - DATE DE RETOUR
AUG 17 '91
QUEEN HD 9505 .C3 I5 V2 1990
Canada. Industry, Science an
Value-added wood products :

1990–1991

PRODUITS DU BOIS À VALEUR AJOUTÉE

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

Introduction

Le secteur forestier est l'une des principales composantes de l'économie canadienne. En 1990, les expéditions du secteur forestier canadien se chiffraient à 38,7 milliards de dollars, et les exportations, à 22 milliards. La même année, ce secteur a apporté une contribution de 19 milliards à la balance commerciale du Canada.

Le secteur forestier est d'une importance fondamentale pour l'économie de toutes les régions du pays. La situation économique de plus de 350 collectivités est entièrement tributaire de cette industrie, qui assure de l'emploi direct à près de 300 000 personnes, dont 45 000 d'entre elles travaillent en exploitation forestière.

Le secteur forestier est composé de deux grands groupes d'industries : les industries du papier et des produits connexes, et les industries du bois. Le groupe du papier et des produits connexes assure environ 63 % des expéditions totales, et emploie approximativement 130 000 personnes. Ce groupe se divise en deux sous-groupes distincts : les producteurs de pâtes et papiers (pâte commerciale, papier journal, papiers fins et carton), et les fabricants de produits de papier transformé, ou papier à valeur ajoutée (papier d'emballage, papiers couchés, papiers pour bureaux, papeterie, papier mouchoir ou hygiénique, et autres produits de consommation).

Les industries du bois comptent pour 37 % du total des expéditions, et emploient environ 125 000 personnes. Ce groupe comprend deux sous-groupes : les fabricants de produits de base (bois débité, contreplaqué, bardeau, placage, panneaux de particules, panneaux à fibres de densité moyenne, panneaux de grandes particules ou de particules orientées), et les fabricants de produits du bois à valeur ajoutée (maisons préfabriquées, portes, fenêtres, armoires

de cuisine, revêtements de planchers en bois dur, palettes et menuiserie préfabriquée).

Nous publions dans la même série des profils sur les industries suivantes dans le groupe du papier et des produits connexes :

- *Papier édition, papier écriture et papier couché*
- *Papier journal et papier d'impression non couché de pâte mécanique*
- *Papier kraft, carton pour boîtes et carton caisse*
- *Pâte commerciale*
- *Produits du papier à valeur ajoutée*

Dans le groupe des industries du bois, nous publions les profils suivants :

- *Bardeaux de bois*
- *Bois de sciage*
- *Panneaux dérivés du bois*

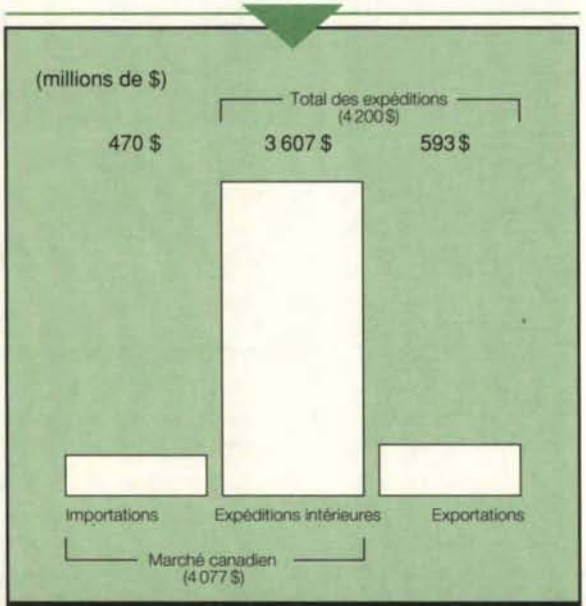


Figure 1 — Importations, exportations et expéditions intérieures, 1989

Structure et rendement

Structure

L'industrie des produits du bois à valeur ajoutée regroupe des entreprises qui fabriquent un large éventail de produits finis à base de bois. Même si le secteur a moins d'envergure que ceux du bois débité et des panneaux, il crée beaucoup plus d'emplois par unité de bois utilisé et par dollar de ventes que la production primaire.

Les principaux produits de l'industrie sont les suivants : les armoires de cuisine, représentant 20 % de la valeur totale des expéditions de l'industrie; les fenêtres, 18 %; les portes, 13 %; les maisons usinées, 11 %; les palettes, 6 % et les maisons mobiles, 3 %. Les 29 % restants du marché regroupent divers articles de bois : clôtures, maisons pièce sur pièce, fermes de toit et autres pièces de charpente, moulures, parquets, menuiserie décorative, pièces lamellées, éléments de meuble, bois d'échantillon et autres articles de bois spécialisés.

Les fabricants de produits du bois achètent des scieries leurs matières premières comme le bois d'œuvre et les panneaux, et les transforment en matériaux de construction. Les marchés de la construction neuve ou de la rénovation absorbent une grande partie des produits finis, qui sont vendus en gros à des entrepreneurs en construction et en rénovation, ou directement aux bricoleurs par l'entremise de marchands de matériaux de construction. D'autres produits sont réusinés ou transformés en produits intermédiaires qui serviront à la fabrication de produits finis.

La plupart des quelque 2 210 établissements de l'industrie sont de petites entreprises qui appartiennent surtout à des intérêts canadiens et qui fabriquent un seul produit ou un seul type de produit. Même si elles employaient au total plus de 45 300 personnes en 1989, 82 % des entreprises, soit plus de 1 800 d'entre elles, comptaient moins de 20 employés. En 1989, les expéditions de cette industrie étaient évaluées à 4 200 millions de dollars (figure 1). Les exportations totales de l'industrie ont atteint 593 millions de dollars en 1989, et les États-Unis en ont absorbé 84 %. Au cours de la même année, les importations ont atteint 470 millions de dollars, dont 84 % provenaient des États-Unis. Le tableau 1 illustre les niveaux d'emploi et la valeur des principaux sous-secteurs de l'industrie en 1989.

Les entreprises sont établies principalement en Ontario et au Québec, qui effectuent respectivement 39 et 33 % des expéditions. À l'exception des fabricants de maisons usinées, de maisons mobiles et de produits de bois réusinés, la plupart des usines sont situées dans les grands centres urbains ou à proximité de ceux-ci.

Certains sous-secteurs de l'industrie sont aussi concentrés selon la propriété. Malgré le nombre important de petits établissements que compte l'industrie en général, quelques entreprises chefs de file fournissent la majeure partie de la production totale de certains sous-secteurs. En ce qui a trait aux portes et aux fenêtres, par exemple, 23 entreprises effectuent 47 % des expéditions et pour les maisons usinées, sept entreprises effectuent 46 % des expéditions. En règle générale, les plus grandes entreprises sont d'envergure

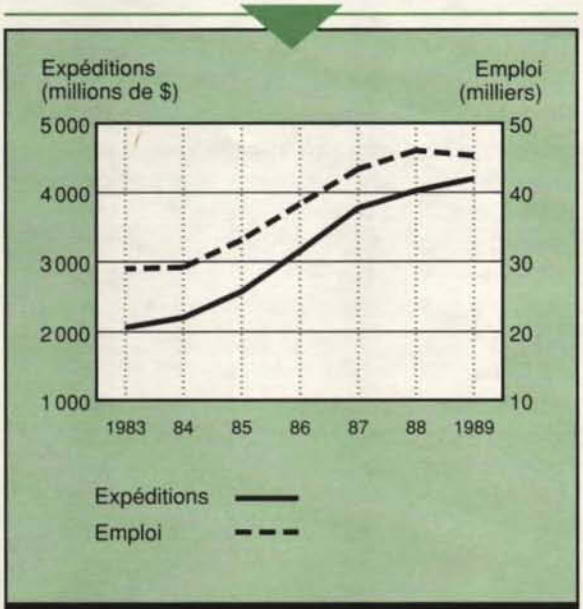


Figure 2 — Total des expéditions et de l'emploi

nationale, alors que les autres fournissent les marchés locaux ou régionaux.

Rendement

Entre 1971 et 1981, les expéditions de l'industrie du bois ont progressé à un rythme réel de 2,2 % par année. Même si la récession de 1981–1982 a entraîné une importante chute réelle des expéditions, la relance amorcée après 1983 a fait passer les expéditions de 2 062 millions de dollars à 4 200 millions de dollars en 1989 (figure 2).

L'activité de l'industrie suit de près les tendances cycliques des mises en chantier, ainsi que la popularité des marchés du bricolage et de la rénovation à contrat. Après avoir atteint un niveau record au milieu des années 1970, les mises en chantier ont reculé régulièrement jusqu'en 1983 à cause d'une baisse de la demande attribuable aux taux d'intérêt élevés et à la diminution de la taille des familles. Au cours de cette période, la production des maisons usinées et des maisons mobiles a chuté de plus de 75 %. D'autres sous-secteurs de l'industrie ont aussi été affectés dans une certaine mesure, mais ceux des fenêtres, des portes et des armoires de cuisine en particulier ont vu leur production baisser, et de nombreuses entreprises ont fermé leurs portes. L'industrie en est ressortie plus maigre et plus compétitive. En raison de la baisse de la demande intérieure et de l'intensification de la concurrence, plusieurs entreprises ont réduit leurs stocks, se sont efforcées d'améliorer l'efficacité de leur production et se sont lancées à la conquête de créneaux particuliers sur les marchés d'exportation, spécialement aux États-Unis.

Entre 1983 et 1990, le nombre de mises en chantier de logements a connu une croissance régulière. Il a atteint un sommet de 246 000 unités en 1987, et est ensuite redescendu à une valeur estimative de 160 000 unités en 1990. En septembre 1991, la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) prévoyait 147 000 mises en chantier de logements pour cette année-là. Ce recul a réduit la demande intérieure de produits de l'industrie, ce qui a entraîné une baisse de l'utilisation de la capacité par rapport aux niveaux de plus de 90 % atteints auparavant.

Le taux global d'utilisation de la capacité dans l'industrie du bois (y compris les produits de base), qui dépassait 90 % en 1988, a chuté en 1990 à 82 ou 83 %. Des représentants de l'industrie affirment même qu'à cause du ralentissement actuel de la construction, certaines entreprises tournent présentement à aussi peu que 65 % de leur capacité.

Il semble que cette situation soit aggravée par le fait que la demande sur les marchés du bricolage et de la rénovation a aussi fléchi considérablement, parce que les propriétaires remettent à plus tard leurs grands projets de rénovation. La croissance sur ce marché a été solide au cours de la dernière décennie, contrairement à ce que l'on a observé dans le secteur de la construction de logements. Cette croissance a beaucoup aidé à compenser la réduction de la demande de produits destinés jusque là au marché des logements neufs.

Tableau 1 — Principaux sous-secteurs de l'industrie des produits du bois à valeur ajoutée, 1989

Produit	Expéditions (millions de $)	Exportations (millions de $)	Importations (millions de $)	Emploi
Armoires de cuisine	850	33	20	10 500
Maisons mobiles	130	3	18	1 150
Palettes et caisses	270	7	7	3 400
Bâtiments usinés (bois)	465	76	62	3 650
Portes de bois	565	48	19	5 650
Fenêtres de bois	735	6	27	6 850
Sous-total	3 015	173	153	31 200
Autres produits	1 185	420[a]	317[b]	14 100
Total : Produits du bois à valeur ajoutée	4 200	593	470	45 300

[a] Comprend 212 millions de $ de moulures, parquets, goujons, etc., 36 millions de $ d'autres produits de menuiserie et 146 millions de $ de produits de bois non dénommés ailleurs.

[b] Comprend 122 millions de $ de moulures, parquets, goujons, etc., 19 millions de $ de produits de menuiserie et 45 millions de $ de produits de bois non dénommés ailleurs.

L'industrie du bois a toujours vendu ses produits principalement aux États-Unis, et le rendement qu'elle a connu entre 1976 et 1988 est attribuable en grande partie à l'avantage compétitif que présentait la faiblesse relative du dollar canadien. Les exportations ont enregistré une croissance soutenue jusqu'en 1988, dépassant largement les importations. En 1989, toutefois, les exportations totales ont diminué légèrement alors que les importations (en provenance surtout des États-Unis) ont augmenté à la suite de l'appréciation de la devise canadienne, ce qui a fait passer de 250 à 123 millions de dollars l'excédent commercial du Canada. Quelques sous-secteurs de l'industrie présentent toutefois de brillantes possibilités de croissance sur les marchés d'exportation : ce sont ceux des produits du bois réusiné, particulièrement à destination des États-Unis, et des maisons pièce sur pièce vendues au Japon. Le Japon est maintenant le principal marché d'exportation des maisons pièce sur pièce dont il a absorbé pour plus de 30 millions de dollars en 1989.

L'industrie a toujours enregistré des marges bénéficiaires comparables à l'ensemble du secteur de la fabrication et a fait preuve de prudence au chapitre des rapports entre l'endettement et l'avoir des actionnaires, et entre le passif et le fonds de roulement. Comparativement à ce qui se passait au milieu des années 1970, la rentabilité et les liquidités de l'industrie ont nettement diminué depuis la récession de 1981–1982, et son endettement a augmenté. Ce resserrement a obligé l'industrie à se restructurer : elle est maintenant mieux en mesure de résister aux nouvelles pressions compétitives.

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Comme la plupart des établissements de l'industrie des produits du bois à valeur ajoutée sont de petites entreprises tributaires des marchés urbains, ce secteur est particulièrement vulnérable aux forces compétitives du marché. Les facteurs clés qui affectent la compétitivité de cette industrie sont le morcellement et les volumes de production, la nature cyclique de la construction et de la rénovation, le niveau de technologie et d'innovation, ainsi que les compétences en gestion et en commercialisation.

Si l'industrie des produits du bois est morcelée en 2 210 établissements non intégrés, c'est en grande partie parce qu'il est facile d'y démarrer. Les obstacles sont d'abord faibles, car les capitaux requis sont modestes, la technologie est simple et le niveau des compétences spécialisées requises est relativement peu élevé. Les protections tarifaires et les coûts de transport élevés ont eu tendance à isoler les marchés locaux et à favoriser ce morcellement chronique. Comme l'investissement initial est peu élevé, des entreprises ont pu se lancer sur le marché malgré l'inefficacité de leur production. En outre, la production et les ressources financières limitées de la grande majorité des entreprises ont eu tendance à réduire au minimum les investissements dans les technologies nouvelles. C'est pourquoi l'industrie tire de l'arrière sur ses principaux concurrents internationaux en matière de technologie.

Un des points forts de l'industrie réside dans la capacité des entreprises d'accorder un service très personnalisé aux clients, particulièrement dans les agglomérations urbaines voisines. De plus, leur taille modeste leur permet d'établir d'étroites relations de travail avec leurs clients canadiens. Par ailleurs, l'envergure limitée de la plupart des fabricants par rapport à celle de leurs principaux concurrents américains, européens et japonais constitue pour eux un sérieux désavantage sur la scène internationale. Par exemple, dans les sous-secteurs des fenêtres, des armoires de cuisine, des maisons usinées, des maisons mobiles, des palettes et des moulures, même les plus importantes usines canadiennes sont minuscules comparativement à celles d'autres pays. Sur le plan de la concurrence, la plupart des entreprises canadiennes sont donc désavantagées pour ce qui est de la productivité, des coûts, des ressources financières et de la capacité de commercialisation. Dans les sous-secteurs des portes, des parquets et des clôtures, les différences d'échelle ne sont pas aussi prononcées puisque les concurrents de l'étranger ont à peu près la même envergure que nos entreprises.

Les petits producteurs canadiens sont néanmoins bien équipés pour remplir les commandes mineures, au Canada comme à l'étranger. Qui plus est, certaines entreprises sont reconnues pour la qualité de leurs produits, la fiabilité de leur service et leurs produits novateurs. Même si ces points forts ne sont pas généralisés dans tout le secteur, ils ont permis à un certain nombre d'entreprises de s'implanter dans des créneaux précis. Grâce à leur expérience des conditions climatiques extrêmes du Canada, certaines entreprises sont aussi devenues des chefs de file mondiaux dans la mise au point de produits novateurs en ce qui a trait aux économies d'énergie.

La demande cyclique sur les marchés de la construction et de la rénovation est à l'origine du taux élevé de roulement des entreprises dans l'industrie du bois. Elle cause souvent des problèmes de surcapacité, de concurrence excessive sur les prix et de marges bénéficiaires variables. Cette demande cyclique a également tendance à aggraver le principal problème structurel de l'industrie, soit celui de la faiblesse des économies d'échelle.

Le manque d'uniformité en ce qui concerne les connaissances administratives spécialisées ou l'efficacité

de la production est un trait caractéristique de la majeure partie de l'industrie. Le degré de spécialisation administrative varie considérablement, depuis les entreprises très décentralisées jusqu'aux usines dirigées par une seule personne. On trouve présentement dans l'industrie toute la gamme des entreprises, depuis l'usine sophistiquée et automatisée jusqu'à l'établissement quasi-artisanal à forte intensité de main-d'œuvre. En outre, les coûts unitaires des entreprises sont en général plus élevés que ceux de leurs principaux concurrents qui, grâce à un marché intérieur plus important, ont pu se spécialiser davantage. Ces éléments de gestion et de production ont empêché la grande majorité des entreprises de se montrer plus dynamiques dans la recherche de nouveaux débouchés et de devenir compétitives sur le plan des coûts.

Il est trop tôt pour évaluer toutes les incidences que la taxe sur les produits et services (TPS) a eu sur l'industrie depuis le 1er janvier 1991, mais il est clair qu'elle équilibrera davantage le marché entre la production intérieure et les importations, qui seront assujetties à la même taxe. Les importations échappaient auparavant à la taxe sur les ventes des fabricants, qui s'appliquait à la vente en gros et aux activités de construction et d'installation. Cette taxe s'appliquait toutefois à la production intérieure. Celle-ci s'en trouvait par conséquent désavantagée sur le plan de la concurrence. En outre, la TPS ne s'appliquera pas aux exportations de l'industrie, ce qui devrait améliorer sa position compétitive sur les marchés mondiaux. On prévoit toutefois que la TPS fera fléchir pendant un certain temps la demande dans les sous-secteurs des mises en chantier et de la rénovation, ce qui affaiblira par conséquent la demande de produits.

Au chapitre de la commercialisation et de l'expansion des marchés, nombre d'entreprises possèdent moins d'expérience que leurs concurrentes américaines et étrangères qui bénéficient de réseaux de publicité à l'échelle nationale et d'importantes ressources financières. Cependant, quelques chefs de file plus dynamiques que les autres ont quand même réussi à implanter leurs produits aux États-Unis, en Europe, au Japon et ailleurs. Ainsi, les sous-secteurs des armoires de cuisine, des portes, des maisons usinées et des produits de bois réusiné se sont taillé d'importants créneaux sur le marché. Au Japon, les ventes de maisons pièce sur pièce offrent présentement des possibilités d'exportation particulièrement prometteuses, car elles représentent environ 50 % de la production de l'industrie. De même, le sous-secteur des produits de bois réusinés de la Colombie-Britannique exporte présentement plus de 80 % de sa production.

Le gouvernement fédéral tient compte de ces marchés d'exportation et d'autres semblables dans la conception de sa politique forestière. Il met l'accent sur la production à valeur ajoutée par l'augmentation des investissements et de la promotion. Le gouvernement cherche ainsi à hausser la compétitivité internationale de ce secteur en augmentant le sous-secteur à valeur ajoutée de l'industrie des produits forestiers en général, dont les produits du bois à valeur ajoutée représentent un volet important.

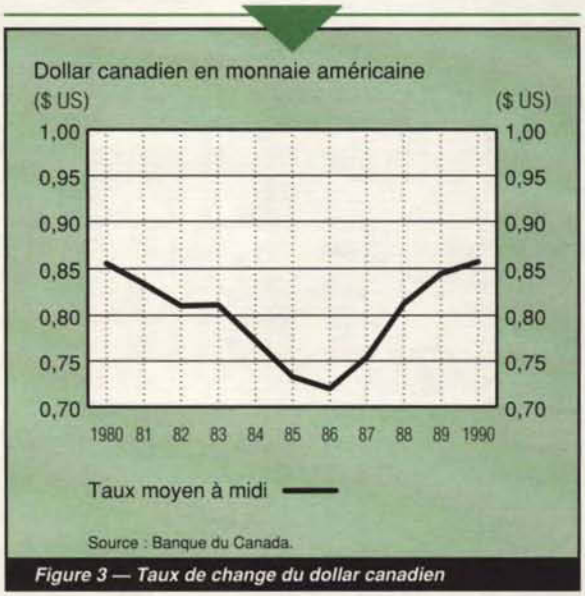


Figure 3 — Taux de change du dollar canadien

Tableau 2 — Taux tarifaires de produits choisis, 1991 (%)

Produit	Canada	États-Unis	Communauté européenne	Japon
Armoires de cuisine	6,0	1,0	5,6	4,8
Bâtiments usinés (bois)	6,4	3,6	6,0	3,9
Fenêtres de bois	8,7	3,6	6,0	franchise
Portes de bois	4,5	3,8	6,0	franchise

Facteurs liés au commerce

Les produits canadiens du bois à valeur ajoutée ont toujours été protégés par des tarifs élevés (de 9 à 15 %), alors que les tarifs imposés par les États-Unis, la Communauté européenne (CE) et le Japon varient entre 2,5 et 7,5 %. Le tableau 2 présente les tarifs canadiens et américains de 1991, établis en vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) entré en vigueur le 1er janvier 1989, ainsi que les tarifs imposés par la CE et le Japon sur les principaux produits du bois à valeur ajoutée. L'ALE prévoit que les tarifs disparaîtront en cinq

étapes égales échelonnées sur cinq ans pour les armoires de cuisine et les portes de bois, et en dix ans sur les fenêtres et les bâtiments usinés. Dans le passé, les tarifs canadiens plus élevés ont assuré une certaine protection à l'industrie, et en particulier aux petites entreprises.

L'ALE traite de certains des nombreux obstacles non tarifaires qui affectent les exportations de cette industrie. En plus d'éliminer certains tarifs, l'ALE prévoit que l'on s'efforcera d'uniformiser les normes techniques entre le Canada et les États-Unis. Les codes du bâtiment, par exemple, sont parfois complexes et sont administrés par les autorités régionales plutôt que fédérales, ce qui embrouille davantage la situation. Les codes du bâtiment varient considérablement d'un pays à l'autre et d'une province à l'autre. Cela peut limiter le commerce des maisons usinées et de leurs éléments, et plus particulièrement des unités modulaires où l'électricité et la plomberie sont déjà installées. Le sous-secteur des maisons mobiles, où les normes de rendement et les modalités d'homologation diffèrent, connaît le même problème. Par contre, les normes relatives aux armoires de cuisine, aux portes, aux fenêtres, aux palettes et autres produits n'ont pas nui au commerce.

D'autres facteurs comme les politiques relatives aux achats des gouvernements, l'octroi de permis d'importation et les exigences relatives à l'essai des produits limitent aussi les exportations vers certains pays comme le Japon, la République de Corée et les États-Unis.

Facteurs technologiques

L'industrie canadienne des produits du bois à valeur ajoutée est plutôt lente à adopter de nouvelles technologies. L'innovation s'est toujours faite à l'interne et s'est inspirée d'idées provenant de la concurrence, de visites à l'étranger, des brochures de présentation de nouveaux produits et des tendances du marché de la consommation. Les travaux de recherche et de développement (R.-D.) portant sur les machines et l'outillage ont toujours été faits par les fournisseurs de matériel et les entreprises les adaptent en fonction de leurs besoins. Les principaux fournisseurs de machines et d'équipements de pointe se trouvent en Allemagne, en Italie, au Japon ou aux États-Unis, et la capacité canadienne à cet égard est limitée.

L'ALE pousse les entreprises à relever le défi de la concurrence sur les marchés nord-américains. Grâce aux consultations qui ont lieu avec l'industrie, des tarifs sur les armoires de cuisine disparaîtront en cinq étapes égales échelonnées sur cinq ans. En ce qui a trait aux fenêtres de bois et aux maisons usinées, le problème n'est toutefois pas aussi urgent et l'on essaie de tirer pleinement parti de la période d'adaptation progressive de dix ans. Ce délai donnera à ce sous-secteur le temps d'améliorer sa compétitivité en automatisant sa machinerie, en se spécialisant davantage afin de réaliser des économies d'échelle, en améliorant les chaînes de production et en rationalisant l'industrie.

Autres facteurs

L'industrie a exprimé son inquiétude face au niveau relativement élevé, ces derniers temps, du dollar canadien par rapport au dollar américain (figure 3). Par ailleurs, on reconnaît généralement que, dans certaines conditions économiques, une baisse sensible du dollar canadien aurait probablement un effet inflationniste. La hausse des prix et des coûts qui en découlerait sur le marché intérieur pourrait, avec le temps, annuler les avantages concurrentiels à court terme fournis par une telle baisse du dollar.

Des considérations environnementales plus nombreuses posent peut-être un problème important dans d'autres sous-secteurs de l'industrie des produits forestiers comme celui des pâtes et papiers, mais ce n'est pas le cas dans l'industrie des produits du bois à valeur ajoutée.

Évolution du milieu

Comme le marché de la plupart des produits du bois à valeur ajoutée est tributaire de la construction résidentielle, les mises en chantier ont constitué le principal élément de la demande jusqu'au milieu des années 1980, alors que les dépenses de rénovation sont passées au premier rang. La SCHL prévoit que les mises en chantiers devraient atteindre environ 178 000 unités par an durant les dix prochaines années. Ce chiffre dépasse largement les 147 000 unités prévues pour 1991, mais il correspond à la moyenne annuelle de 180 000 atteinte durant les années 1980.

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. Durant la récession, certains secteurs clés de l'industrie (comme les armoires de cuisine, les fenêtres, les portes et les moulures) ont connu un déclin alors que d'autres secteurs ont mieux réussi surtout celui des maisons usinées et des maisons pièce sur pièce. Dans certains cas, des 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.

Les marchés d'exportation devraient continuer d'offrir des possibilités d'expansion aux principaux fabricants d'armoires de cuisine, de portes, de bâtiments usinés,

de maisons pièce sur pièce, de panneaux de bois massif, de clôtures et de produits de bois réusiné.

La concurrence occasionnera des changements structurels dans à peu près tous les sous-secteurs de l'industrie. Les améliorations qui s'imposeront en matière de commercialisation et de prix de revient (à cause de la concurrence internationale avivée) entraîneront la rationalisation de l'industrie, une restructuration des entreprises, une tendance à la spécialisation, le grossissement des entreprises et une mécanisation plus poussée. Cette évolution a présentement lieu dans les sous-secteurs des armoires de cuisine, des fenêtres, des portes et des bâtiments usinés, où les principaux fabricants ne ménagent pas leurs efforts pour moderniser et rationaliser leurs activités tout en recherchant de nouveaux marchés d'exportation. D'autres sous-secteurs de l'industrie emboîtent le pas à divers degrés.

Tout compte fait, l'élimination des tarifs en vertu de l'ALE positionnera certaines entreprises canadiennes sur des marchés plus concurrentiels. Étant donné la prédominance des petites entreprises dans certains secteurs comme celui des armoires de cuisine, l'élimination du tarif de 15 % en cinq étapes annuelles et égales obligera les entreprises à procéder à une restructuration d'envergure si elles veulent réaliser les économies d'échelle qui existent sur les marchés nord-américains. L'élimination des tarifs en cinq étapes pour certains secteurs de l'industrie et en dix pour d'autres leur permettra de s'adapter à un marché plus vaste et plus concurrentiel en plus de minimiser dans une certaine mesure les effets négatifs d'une concurrence accrue. Des facteurs comme les progrès technologiques, l'adoption de meilleures techniques de commercialisation et de gestion, l'accroissement des investissements, l'amélioration et la spécialisation des produits seront particulièrement importants pour que l'adaptation de cette industrie soit couronnée de succès.

Évaluation de la compétitivité

Les facteurs négatifs auxquels l'industrie fait face sur les marchés intérieurs et internationaux sont nombreux. Le déclin de l'activité dans les sous-secteurs de la construction résidentielle et de la rénovation au Canada et aux États-Unis accélèrent le phénomène d'adaptation découlant de l'ALE. Certaines entreprises demeureront certes compétitives sur la scène internationale et continueront d'exploiter d'importants marchés d'exportation aux États-Unis, en Europe de l'Ouest et, depuis peu, au Japon. Pourtant, cette restructuration devrait déboucher sur une industrie dont les expéditions et l'emploi auront diminué, où les entreprises seront moins nombreuses mais plus grosses et plus efficaces, et davantage en mesure de soutenir la concurrence internationale. La rationalisation entraînera aussi une recherche de meilleurs gestionnaires qui devront assumer la direction d'une industrie rajeunie et plus performante.

L'industrie canadienne devra aussi s'efforcer de jouer, grâce à l'innovation, un rôle de chef de file face à la concurrence. L'expérience du Canada face aux écarts extrêmes de température peut fournir à l'industrie l'avantage dont elle a besoin dans le domaine de la conservation de l'énergie et l'aider à trouver d'importantes possibilités d'exportation de produits canadiens à valeur ajoutée comme les portes et les fenêtres de bois ou les maisons usinées.

Pour plus de renseignements sur ce dossier, ou sur les études sectorielles d'ISTC (voir page 12) s'adresser à la

Direction générale des industries forestiers
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Stratégie sectorielle et des produits à valeur ajoutée
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-3029
Télécopieur : (613) 954-3079

PRINCIPALES STATISTIQUES[a]

	1973[b]	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Établissements	1 180	1 895	1 961	1 986	2 101	2 034	2 245	2 210[c]
Emploi	28 143	28 992	29 171	33 074	38 306	43 388	46 059	45 300[c]
Expéditions (millions de $)	842	2 062	2 204	2 574	3 150	3 770	4 024	4 200[c]
PIB[c] (millions de $ constants de 1981)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	983	1 065	1 082	1 109

[a]Les données relatives aux établissements, à l'emploi et aux expéditions sont tirées de *Industries du bois*, nº 35-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel, CTI 2541 (Industrie des bâtiments préfabriqués à charpente de bois), 2542 (Industrie des armoires et placards de cuisine et des coiffeuses de salle de bain en bois), 2543 (Industrie des portes et fenêtres en bois), 2549 (Autres industries du bois travaillé), 2561 (Industrie des boîtes et palettes de bois), et 2599 (Autres industries du bois non classifiées ailleurs), et *Industries du matériel de transport*, nº 42-251 au catalogue de Statistique Canada, annuel CTI 3244 (Industrie des maisons mobiles).

[b]Les données de 1973 ne sont pas parfaitement comparables à celles des autres années indiquées ici en raison des changements apportés aux définitions de l'industrie(s) dans la version révisée de la *Classification type des industries, 1980*, nº 12-501 au catalogue de Statistique Canada.

[c]Estimations d'ISTC.

n.d. : non disponible

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973[a]	1983	1984	1985	1986	1987	1988[b]	1989[b]
Exportations[c] (millions de $)	77	240	310	350	450	467	500	593
Expéditions intérieures (millions de $)	765	1 822	1 894	2 224	2 700	3 303	3 524	3 607
Importations[d] (millions de $)	80	170	160	164	233	262	250	470
Marché canadien (millions de $)	845	1 992	2 054	2 388	2 933	3 565	3 774	4 077
Exportations (% des expéditions)	9,1	11,6	14,1	13,6	14,3	12,4	12,4	14,1
Importations (% du marché canadien)	9,5	8,5	7,8	6,9	7,9	7,3	6,7	11,5

[a]Les données de 1973 ne sont pas parfaitement comparables à celles des autres années indiquées ici en raison des changements apportés aux définitions de l'industrie(s) dans la version révisée de la *Classification type des industries, 1980*, nº 12-501 au catalogue de Statistique Canada.

[b]Il importe de noter que les données de 1988 et des années ultérieures 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 et des années ultérieures 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.

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

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

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

	1985	1986	1987	1988	1989
États-Unis	74	74	77	76	84
Communauté européenne	10	8	7	8	6
Asie	9	11	12	12	7
Autres	7	7	4	4	3

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

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

	1985	1986	1987	1988	1989
États-Unis	94	94	88	86	84
Communauté européenne	3	3	6	5	6
Asie	2	2	4	6	6
Autres	1	1	2	3	4

[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)	7	35	31	13	14
Emploi[b] (% du total)	6	33	38	11	12
Expéditions[b] (% du total)	5	33	39	10	13

[a]Voir *Industries du bois*, nº 35-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel, et *Industries du matériel de transport*, nº 42-251 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

[b]Estimations d'ISTC.

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
Armoires de cuisine		
Canac Kitchens Ltd.	Canada	Thornhill (Ontario)
Kitchen Craft of Canada Ltd.	Canada	Winnipeg (Manitoba)
M.K.S. Ltée	Canada	Laval (Québec)
Merit Kitchens Ltd.	Canada	Surrey (Colombie-Britannique)
Fenêtres		
Dashwood Industries Limited	Canada	Centralia (Ontario)
Donat Flamand Inc.	Canada	Saint-Apollinaire (Québec)
Lock-Wood Ltd.	Canada	Scoudouc (Nouveau-Brunswick)
C.P. Loewen Entreprises Ltd.	Canada	Steinbach (Manitoba)
Mason Windows Ltd.	Canada	Pickering (Ontario)
Pella Hunt Corporation	Canada	London (Ontario)
Maisons usinées		
ATCO Ltd.	Canada	Calgary (Alberta)
Kent Homes Limited	Canada	Moncton (Nouveau-Brunswick) Buctouche (Nouveau-Brunswick)
Nelson Lumber Company Ltd.	Canada	Lloydminster (Alberta)
Quebco Homes Inc.	Canada	Val d'Or (Québec)
Viceroy Homes Limited	Canada	Scarborough (Ontario)
Portes		
Premdor Inc.	Canada	Scarborough (Ontario)
Sauder Industries Limited	Canada	Vancouver (Colombie-Britannique)
Autres produits du bois à valeur ajoutée		
Bois Franc Royal Ltée	Canada	Belœil (Québec)
Industries John Lewis Ltée	Canada	Anjou (Québec)
Sawarne Lumber Company Ltd.	Canada	Richmond (Colombie-Britannique)

ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

Association canadienne des fabricants d'armoires de cuisine
27, avenue Goulburn
OTTAWA (Ontario)
K1N 8C7
Tél. : (613) 233-6205
Télécopieur : (613) 233-1929

Association canadienne des manufacturiers de fenêtres et portes
27, avenue Goulburn
OTTAWA (Ontario)
K1N 8C7
Tél. : (613) 233-6205
Télécopieur : (613) 233-1929

Association canadienne des manufacturiers de palettes
et contenants en bois
C.P. 640
PICKERING (Ontario)
L1V 3T3
Tél. : (416) 831-3477
Télécopieur : (416) 831-3477

Institut canadien de l'habitation usinée
200, rue Elgin, bureau 702
OTTAWA (Ontario)
K2P 1L5
Tél. : (613) 563-3520
Télécopieur : (613) 232-4635

Institut du bois lamellé du Canada
4315, 92e Avenue
EDMONTON (Alberta)
T6B 3M7
Tél. : (403) 465-9771
Télécopieur : (403) 469-1667

L'Association provinciale de l'industrie du bois ouvré du Québec Inc.
485, boulevard Langelier, bureau 200
QUÉBEC (Québec)
G1K 5P4
Tél. : (418) 529-7258
Télécopieur : (418) 648-1797

INITIATIVES ET ÉTUDES SECTORIELLES

Les rapports qui suivent sont disponibles à Industrie, Sciences et Technologie Canada dont l'adresse se trouve à la page 7.

Exposé de la situation – Armoires de cuisine
Ce rapport contient des statistiques de base sur l'industrie canadienne des armoires de cuisine et sur la conjoncture actuelle. Juillet 1990.

Exposé de la situation – Éléments de meubles
Ce rapport contient des statistiques de base sur l'industrie des éléments de meubles et sur la conjoncture actuelle.

Exposé de la situation – Maisons pièce sur pièce profilées à la machine
Ce rapport contient des statistiques de base sur l'industrie et sur la conjoncture actuelle. Octobre 1989.

Exposé de la situation – Menuiserie décorative
Ce rapport contient des statistiques de base sur l'industrie et sur la conjoncture actuelle. Avril 1989.

Industrie, Sciences et Technologie Canada vient de donner son appui aux initiatives suivantes.

Programme coopératif de développement de l'industrie et des marchés (PCDIM)
Programme national financé conjointement par le gouvernement fédéral, les provinces et l'industrie, le PCDIM vise à accroître le développement de l'industrie et la promotion des marchés dans l'industrie des produits du bois à valeur ajoutée. Le premier volet régional de ce programme a été lancé en Colombie-Britannique en juin 1989.

Le Programme de logements de démonstration à ossature de bois
Ce programme a été lancé en 1990 pour promouvoir sur les marchés étrangers prioritaires les maisons à ossature de bois ainsi que les produits canadiens du bois à valeur ajoutée. Le programme aide les associations de l'industrie et des consortiums d'entreprises dans leurs efforts visant à favoriser l'acceptation et la compétitivité des techniques et des normes de construction, des systèmes de logements usinés et des matériaux de construction du Canada.

Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.