

Matériel de construction



P
R
O
F
I
L
L
D
E
L
'
I
N
D
U
S
T
R
I
E



Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Industry, Science and
Technology Canada

INDUSTRIE CANADA / INDUSTRY CANADA

Centres de services aux entreprises et Centres de commerce international

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC), et Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à la clientèle de se renseigner sur les services, les programmes et les compétences relevant de ces deux ministères. Pour obtenir plus de renseignements, s'adresser à l'un des bureaux énumérés 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, 5^e étage
C.P. 940, succursale M
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél.: (902) 426-ISTC
Télécopieur: (902) 426-2624

Nouveau-Brunswick

Place Assomption
770, rue Main, 12^e étage
C.P. 1210
MONCTON (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél.: (506) 857-ISTC
Télécopieur: (506) 851-2384

Québec

800, Tour de la place Victoria,
bureau 3800
C.P. 247
MONTREAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél.: (514) 283-8185
Télécopieur: (514) 283-8287

Saskatchewan

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

Alberta

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

Yukon

300, rue Main, bureau 210
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 2B5
Tél.: (403) 667-3921
Télécopieur: (403) 668-5003

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
10^e 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
1^{er} étage, Tour est
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél.: (613) 952-ISTC
Télécopieur: (613) 957-7942

Administration centrale d'AECEC

InfoExport
Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Télécopieur: (613) 996-9709

Demandes de publication

Pour obtenir une publication d'ISTC ou AECEC, s'adresser à l'agent le plus proche. Pour en obtenir plusieurs exemplaires, s'adresser à :

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

Tél.: (613) 954-5716
Télécopieur: (613) 952-9620

Télécopieur: (613) 996-9709

Centre de commerce international le plus

ISTC 1551 (2/90)

DATE DUE - DATE DE RETOUR

Canada, Industry, Science
Industry Profile.
BFGJ C12
HD9505/.C3/15/1990-91

1990-1991

MATÉRIEL DE CONSTRUCTION**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

Au Canada, parmi les entreprises spécialisées dans le matériel de construction, plusieurs fabriquent également ce type de matériel pour d'autres industries. Ainsi, Statistique Canada classe souvent un produit donné selon son utilisation plutôt qu'en fonction de ses caractéristiques et, pour cette raison, les données sur les machines et le matériel ont été regroupées sous le code CTI 3192¹. Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) publie cinq profils fondés sur cette catégorie :

- Matériel d'exploitation minière;
- Matériel d'exploitation pétrolière et gazière;
- Matériel de construction;

- Matériel de manutention;
- Matériel forestier.

Le Ministère a préparé ces profils en classant les données de Statistique Canada selon le secteur dans lequel le matériel est utilisé ou le service fourni. Lors de l'analyse de ces statistiques, on a veillé à éviter le double comptage. Les données utilisées dans le présent profil sont tirées des sources propres d'ISTC.

En 1991, les expéditions pour l'ensemble des industries faisant partie de la CTI 3192 se chiffraient à 2 841 millions de dollars. La figure 1 montre la répartition des expéditions, par secteur. Le matériel de construction occupe la troisième place, avec 21 % des expéditions.

¹Voir la *Classification type des industries, 1980*, n° 12-501 au catalogue de Statistique Canada, CTI 3192 (Industrie de la machinerie de construction et d'extraction minière et de l'équipement de manutention).

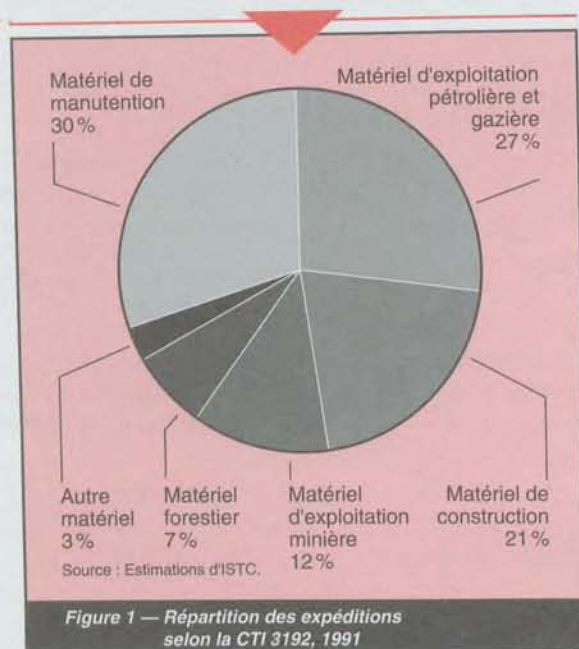


Figure 1 — Répartition des expéditions selon la CTI 3192, 1991

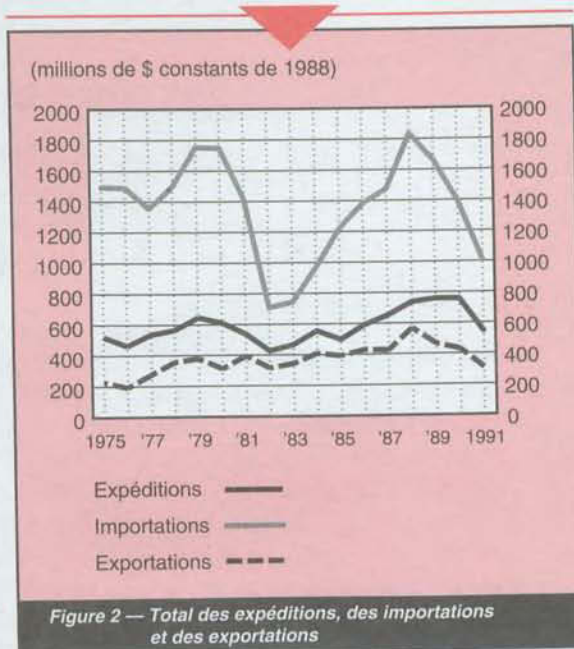


Figure 2 — Total des expéditions, des importations et des exportations

Structure et rendement

Structure

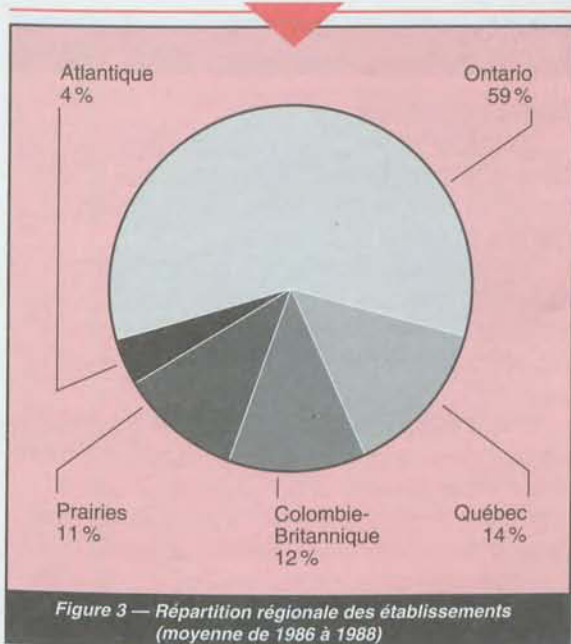
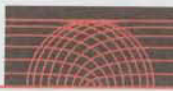
L'industrie canadienne du matériel de construction, qui comprend quatre sous-secteurs, regroupe les entreprises spécialisées dans la fabrication de véhicules sur roues à fort tonnage et de pièces servant à l'excavation, à la construction des routes et au transport routier. Le sous-secteur le plus important, avec 90 % de la production intérieure, regroupe les constructeurs de machines employées pour les travaux de terrassement tels les bouteurs et les niveleuses, les chargeuses et les excavatrices. Les trois autres sous-secteurs englobent les constructeurs de machines servant à l'asphaltage et à l'entretien des routes; les machines utilisées dans la fabrication du béton, notamment les bétonnières, les vibropondeuses et les usines à béton; et, enfin, l'équipement de voirie, tels les rouleaux compresseurs. Ces sous-secteurs représentent respectivement 5, 3 et 2 % du marché canadien. Les véhicules à usage particulier comme les camions servant au transport du ciment, faisant l'objet du profil *Véhicules à usages spéciaux*, ne sont pas compris dans les données utilisées ici.

Les constructeurs de machinerie légère et ceux de machinerie lourde comptent parmi les entreprises de ces quatre sous-secteurs. Les premiers répondent généralement aux besoins du marché de la construction domiciliaire et les seconds, à celui de la construction commerciale, comprenant notamment l'aménagement de l'infrastructure publique tels les

routes et les égouts. Quelques entreprises fabriquent aussi du matériel d'exploitation forestière en utilisant sensiblement les mêmes techniques de production que pour le matériel de construction.

En 1988, ce secteur d'activité comptait environ 110 entreprises, employant directement quelque 6 500 personnes. (Le 12 juillet 1991, la société Caterpillar fermait son usine de Brampton, où travaillaient 380 personnes et, en septembre 1992, VME Equipment of Canada annonçait pour juin 1993 la fermeture de son usine de St. Thomas, en Ontario.) En 1990, les expéditions de cette industrie s'élevaient à 798,3 millions en dollars courants, les exportations à 453,3 millions, et les importations à 1 469,1 millions (voir la figure 2 pour les valeurs en dollars constants de 1988). En raison de la récente récession, les expéditions auraient chuté, en 1991, à 586,3 millions, les exportations à 328,7 millions et les importations à 1 083,1 millions. En dollars constants de 1988, par comparaison au dollar courant, les expéditions sont demeurées au même niveau en 1990, pour se chiffrer à 545,6 millions de dollars, l'année suivante, soit une diminution d'environ 28 %.

Cette industrie se caractérise par une forte concentration, tant sur le plan de la propriété que de la situation géographique. Les 10 établissements les plus importants assurent jusqu'à 75 % du volume total des expéditions; 59 % des entreprises sont établis en Ontario, 14 % au Québec, 12 % en Colombie-Britannique, 11 % dans les Prairies et 4 % dans les provinces de l'Atlantique (figure 3).



Des différences marquées distinguent ces sociétés dans leur façon de traiter les affaires. En effet, la production de 90 d'entre elles est destinée au marché intérieur. Il s'agit de PME employant de 8 à 60 personnes, servant un marché circonscrit à une région géographique et se faisant concurrence au chapitre des pièces et du service après-vente. Font partie de ce groupe des usines de propriété étrangère qui n'ont pas entrepris de rationaliser leur production, et des constructeurs canadiens d'équipement et de pièces qui répondent à la demande du marché intérieur, mais qui ne sont pas particulièrement actifs sur les marchés d'exportation.

La production d'un autre groupe de 20 entreprises, assurant près de 90 % des expéditions de ce secteur, est destinée surtout aux marchés d'exportation et, grâce à une plus grande spécialisation, occupe des créneaux précis du marché; c'est le cas notamment pour les niveleuses, les asphaltieuses et les chargeuses à direction à glissement. Ces entreprises exportatrices, dont 50 % appartiennent à des intérêts étrangers, comptent trois filiales canadiennes de sociétés multinationales. En 1991, 67 % des exportations canadiennes étaient destinés aux États-Unis. Le Canada a su s'implanter sur le marché très concurrentiel des États-Unis, malgré la percée faite sur ce marché par les constructeurs japonais comme Komatsu, qui produit des tracteurs à chenilles et des niveleuses. À elle seule, cette société, qui n'occupait en 1980 qu'une part minime du marché américain, accaparait 8 % de ce marché en 1988; notons qu'en 1990, les entreprises canadiennes de ce secteur en détenaient 5 % seulement.

Les constructeurs canadiens de chargeuses à benne frontale peuvent profiter du *Décret de remise sur les chargeuses à benne frontale sur pneus*. Depuis son entrée en vigueur en 1980, ce décret vise à encourager la construction de certains modèles de chargeuses à benne frontale dans les usines canadiennes pour répondre aux besoins des marchés intérieur et extérieur. En se conformant à certaines normes de production et à la règle d'origine, ces entreprises peuvent importer en franchise d'autres modèles de chargeuses. À compter du 1^{er} janvier 1993, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) permettra la circulation en franchise entre les deux pays de toutes les chargeuses à benne frontale construites en Amérique du Nord, éliminant ainsi l'application des dispositions du Décret.

Au Canada, les importations de machines complètes, principalement des pelles hydrauliques, des chargeuses à benne frontale et des chargeuses-pelleteuses, représentent plus de 90 % du marché. Les pièces, y compris celles pour les machines de fabrication canadienne, constituent environ 30 % des importations de ce secteur. Même si, en 1991, 72 % de toutes les importations provenaient des États-Unis, surtout d'entreprises ayant des installations au Canada, les constructeurs de la Communauté européenne (CE) et ceux du Japon ont réalisé d'importantes percées sur le marché canadien, depuis le milieu des années 1980.

Rendement

Les entreprises canadiennes ont maintenu leur part du marché intérieur entre 15 et 20 % au cours des années 1970, grâce à la demande de plus en plus forte de matériel de terrassement polyvalent monté sur pneus, secteur où dominent les constructeurs canadiens. En outre, le gouvernement fédéral ayant réduit les droits imposés sur les pièces, les constructeurs canadiens de chargeuses à benne frontale sur pneus ont conservé le même taux de productivité, et ce, même aux pires moments de la récession de 1981-1982. À l'exception d'une diminution enregistrée en 1985, les expéditions de ce secteur ont augmenté, en monnaie à valeur constante, de 426 millions de dollars en 1982 à 758,4 millions en 1989, suivant en cela le cycle de l'activité économique. En 1990, les expéditions sont demeurées stables, mais ont chuté à 545,6 millions en 1991. De 1983 à 1988, la part de ce secteur sur le marché intérieur a baissé, passant de 14 % à environ 8 %. En 1988, la production attribuable à l'application des dispositions du décret susmentionné représentait environ 34 % des expéditions intérieures, 39 % des exportations et 8 % des importations. En 1991, ce secteur, avec 19 % du marché intérieur, a connu un redressement : les exportations (46 %) et les importations (45 %) ont diminué plus



rapidement que les expéditions effectuées par les constructeurs canadiens (26 %).

Même si la récession de 1981-1982 ne s'est pas traduite au Canada par de nombreuses fermetures d'usines dans ce secteur, elle a modifié la façon de traiter les affaires. En effet, cette industrie connaît depuis lors une vive concurrence au chapitre des prix, chaque entreprise s'efforçant de conserver sa part du marché. Les prix du matériel de construction ont été coupés en raison de l'augmentation des rabais octroyés par les constructeurs et de la valeur de reprise élevée accordée par les détaillants. De plus, contrairement à leur habitude avant la récession, fournisseurs et détaillants ont cherché à réduire leurs stocks et ont pris d'autres dispositions pour s'adapter à un marché plus compétitif.

Le rendement de cette industrie s'est encore amélioré, grâce aux activités d'un petit nombre d'entreprises qui ne construisent qu'un seul produit, et à la rationalisation de la production de certaines filiales de sociétés multinationales. Les exportations, en pourcentage des expéditions, sont passées de moins de 28 % en 1973 à environ 74 % en 1983, pour baisser à 56 % en 1991. Durant la récession aux États-Unis et ailleurs, les exportations ont considérablement diminué, tombant de 453,3 millions de dollars en 1990 à 328,7 millions en 1991. Dans ce secteur, la force de la capacité canadienne provient de la production de matériel de terrassement monté sur pneus, six des dix plus grands constructeurs étant spécialisés dans ce domaine.

Depuis 1982, en raison du phénomène de « globalisation » caractérisant ce marché très concurrentiel et du nombre sans cesse croissant d'entreprises faisant appel à des fournisseurs d'outre-mer dont la production est rationalisée et la gamme de produits très réduite, les constructeurs européens et japonais ont augmenté leurs exportations vers le Canada; en 1991, ils détenaient près de 12 % du marché canadien.

Cependant, la diminution de la part du marché canadien détenue par les États-Unis reflète en partie la tendance des fabricants américains à produire leur matériel à l'étranger en vertu d'entreprises en participation (tel, John Deere et Hitachi au Japon), ou par leurs propres filiales d'outre-mer (comme Caterpillar en Grande-Bretagne).

En 1988, dans le sud de l'Ontario, les constructeurs ont commencé à subir les premiers effets de la pénurie de main-d'œuvre spécialisée, tels les soudeurs, sans qu'il s'agisse toutefois d'un problème grave. De fait, le récent ralentissement dans l'industrie de l'automobile ayant entraîné une plus grande disponibilité de la main-d'œuvre spécialisée, la situation semble être sous contrôle.

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

La fiabilité, les prix, l'accès au marché international ainsi que la disponibilité des pièces, des matériaux et de la main-d'œuvre, sont les principaux facteurs de compétitivité dans l'industrie du matériel de construction.

De plus en plus, la fiabilité, telle que définie par les temps morts requis pour les réparations et l'entretien, motive le choix au moment de l'achat de matériel; celui-ci doit être de qualité supérieure pour assurer la réussite des projets de grande envergure en temps opportun.

Le prix est également un facteur important sur ce marché. Les exportateurs canadiens sont bien implantés sur le marché nord-américain, en raison de leur spécialisation. Grâce à l'exploitation de créneaux bien définis ou à la rationalisation de leur production, leur volume de production est suffisamment élevé pour maintenir leurs prix de revient et demeurer concurrentiels sur les marchés mondiaux.

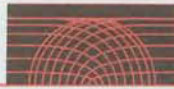
Par contre, ne pouvant réaliser d'économies d'échelle, les entreprises axées exclusivement sur le marché canadien sont sérieusement désavantagées. De plus, la R.-D., la commercialisation et le financement relèvent généralement de la société mère, constituant ainsi un autre obstacle pour l'industrie canadienne.

Autre facteur contraignant pour cette industrie au Canada : certains organes essentiels et coûteux, comme les moteurs, les transmissions et certains essieux, ne sont offerts par aucune entreprise canadienne. Tous les constructeurs, petits et grands, doivent importer ces composantes, qui peuvent représenter la moitié de la valeur d'une machine. Toutefois, plusieurs composantes de qualité supérieure, comme les cylindres hydrauliques en acier, les contrepoids, les flèches, les godets et la plupart des pièces usinées en métal, sont vendues à des prix concurrentiels par des entreprises canadiennes.

Facteurs liés au commerce

Le tarif préférentiel général imposé par le Canada sur le matériel de construction provenant de pays nouvellement industrialisés est de 2,5 %, alors que le tarif de la nation la plus favorisée s'établit à 9,2 %. Ce dernier est nettement supérieur aux tarifs levés sur les machines canadiennes vendues aux États-Unis (2,5 à 3 %), dans les pays de la CE (6,5 %) ou au Japon (3 à 5 %). En vertu de l'ALE, en vigueur depuis le 1^{er} janvier 1989, les tarifs imposés par le Canada sur le matériel de construction provenant des États-Unis (1,8 % en 1992) ont été éliminés, en cinq étapes annuelles égales, se terminant le 1^{er} janvier 1993.

Certaines barrières non douanières influent également sur le commerce dans ce secteur. Aux États-Unis, la politique



d'américanisation des achats avantageant les fournisseurs locaux constitue une barrière sérieuse au chapitre des achats publics. En outre, les constructeurs éprouvent souvent de la difficulté à obtenir les certificats d'homologation exigés pour vendre leurs nouveaux produits en Europe, alors qu'au Japon, les normes de sécurité étant très complexes, l'étude des dossiers entraîne d'importants délais. La limite actuelle prévue par le Code des marchés publics relatif à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), que doivent respecter les gouvernements du Canada et des États-Unis avant de s'adresser à des fournisseurs étrangers, a été abaissée pour les fournisseurs américains et canadiens, passant de 171 000 \$ US à l'équivalent canadien de 25 000 \$ US.

Le Programme de remise sur les machines et le *Décret de remise sur les chargeuses à benne frontale sur pneus* sont deux initiatives fédérales touchant cette industrie. En vertu du Programme, des tarifs sont levés sur le matériel importé comparable à celui construit au Canada, alors que le matériel qu'on ne peut se procurer au Canada entre en franchise. En vertu de l'application progressive des dispositions prévues par l'ALE — et peut-être aussi par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), dont il est question à la section *Évolution du milieu* — ce programme n'aura plus les mêmes répercussions sur le commerce canado-américain. Cependant, les remises de droits continueront à s'appliquer aux importations en provenance de pays tiers.

Le décret précité a permis à plusieurs constructeurs de ce secteur et à leur société mère de rationaliser leur production. Tous les constructeurs de chargeuses qui s'en sont prévalu ont pu expédier leur matériel en franchise, en tout ou en partie. Ce décret, qui a favorisé la rationalisation avant l'entrée en vigueur de l'ALE, a donné lieu à une amélioration marquée sur le plan de la compétitivité. Toutefois, comme il a été souligné plus haut, l'élimination des tarifs prévue par l'ALE, à compter du 1^{er} janvier 1993, rend ce décret caduc.

Facteurs technologiques

Les techniques de production ne cessent d'évoluer et font de plus en plus appel à l'informatique pour la conception, la production et la coordination à tous les niveaux d'activité. Aussi les entreprises canadiennes adoptent-elles les méthodes suivantes : la conception et la fabrication assistées par ordinateur; une meilleure manutention des matériaux dans les usines; l'introduction de la technologie de production à structure cellulaire, centralisant opérations, pièces et montages de même type; et la fabrication intégrée par ordinateur, permettant à l'entreprise de rationaliser les opérations pour coordonner les activités entre les divers ateliers et établir les calendriers de production.

Les multinationales qui ont imposé à leurs filiales canadiennes des mandats de production se sont engagées à investir largement dans des techniques de pointe, permettant ainsi aux usines canadiennes de demeurer concurrentielles grâce à une plus grande productivité et à une meilleure qualité des produits. Les constructeurs canadiens qui ont aussi cherché à intégrer la nouvelle technologie devraient en retirer les mêmes avantages. Toutefois, la majorité des entreprises axées exclusivement sur le marché intérieur, y compris les usines qui n'ont pas reçu de mandat de production précis de leur société mère, n'a pas été en mesure de faire d'importantes mises de fonds; leur position a donc été affaiblie par rapport à celle de leurs concurrentes de plus fort calibre. En outre, elles ne peuvent réaliser d'économies d'échelle, car elles doivent fabriquer des lots très restreints. L'ouverture au marché américain devrait permettre aux entreprises canadiennes d'investir suffisamment dans les biens d'équipement pour réduire leur prix de revient.

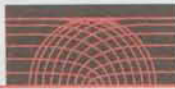
Le rythme de l'évolution technologique n'a pas eu d'effet marqué sur la mise au point de produits sur ce marché parvenu à maturité. Les changements apportés aux techniques de production ont subi l'influence de facteurs récents, comme la réduction des dimensions des machines et l'usage de commandes électroniques très complexes, mais plus sûres et conviviales.

Les entreprises canadiennes axées sur l'exportation mènent généralement des travaux de R.-D. au Canada. Toutefois, à des fins de rationalisation, les filiales de multinationales américaines ne reçoivent qu'un mandat de production au Canada et y effectuent rarement des travaux de R.-D.

Évolution du milieu

La récession de 1990-1991 a resserré la concurrence au chapitre des prix et a incité toutes les parties intéressées du réseau de distribution à redoubler d'efforts pour réduire leurs stocks et leur engagement financier. Ainsi, les marges de profit brut des constructeurs nord-américains, qui ont toujours été de l'ordre de 16 à 17 %, n'étaient plus que de 4 % au début des années 1990. Les conséquences de la récession pour l'industrie dépendront de la rapidité de la reprise économique; toutefois, la demande mondiale de matériel de construction devrait se maintenir ou connaître une légère augmentation au cours des prochaines années.

En raison des économies d'échelle réalisées grâce à l'adoption des plus récentes techniques de production, les entreprises japonaises continuent à augmenter leur part du marché pour certains types de matériel, comme les pelles hydrauliques de taille moyenne, les chargeuses à benne



frontale et les décapeuses. Pour faire face à la concurrence japonaise et aux coûts élevés du fer et de l'acier ainsi que de la main-d'œuvre en Amérique du Nord, les multinationales américaines ont dû ouvrir des installations plus rentables dans des pays nouvellement industrialisés, tel le Brésil.

Plusieurs multinationales se sont associées à d'autres importants constructeurs dans des entreprises en participation pour la production de quelques modèles standard dont la construction d'excavatrices. Les sociétés Komatsu du Japon et Dresser Industries des États-Unis ont formé une entreprise en participation pour l'usinage et la commercialisation de matériel de construction dans tout l'hémisphère occidental, leur permettant ainsi de dominer ce marché en Amérique du Nord. La société Caterpillar a conclu des accords à long terme avec Mitsubishi pour la construction d'excavatrices au Japon; pour leur part, les sociétés John Deere et Hitachi ont conclu des ententes similaires pour des excavatrices et des chargeuses montées sur roues.

Les entreprises canadiennes actives sur les marchés d'exportation prévoient bénéficier des retombées de l'ALE, surtout celles qui exploitent un créneau bien défini du marché et qui ont établi un réseau de vente et de distribution aux États-Unis. L'ALE et l'ALENA pourraient encourager les constructeurs d'outre-mer à s'établir au Canada pour répondre à la demande du marché nord-américain et bénéficier du système tarifaire y étant en vigueur.

Le 12 août 1992, le Canada, le Mexique et les États-Unis s'entendaient sur le contenu de l'ALENA. Lorsqu'il aura été ratifié par chacun des trois pays, cet accord entrera en vigueur le 1^{er} janvier 1994 et permettra d'abolir graduellement les tarifs sur les exportations canadiennes destinées au Mexique. La majorité d'entre eux seront éliminés en dix ans, les autres en quinze ans. L'ALENA abolira également la plupart des conditions d'octroi de licences d'importations mexicaines et élargira l'accès aux principaux marchés publics du gouvernement mexicain. Il rendra les procédures douanières plus rationnelles, plus précises et moins sujettes à une interprétation unilatérale. Enfin, la politique du Mexique en matière d'investissements sera libéralisée, ce qui ouvrira la porte aux investisseurs canadiens.

Des articles supplémentaires de l'ALENA libéraliseront le commerce dans des domaines comme le transport par voie de terre et d'autres secteurs de services. L'ALENA est le premier accord commercial comportant des dispositions visant la protection des droits à la propriété intellectuelle. Il clarifie aussi les règlements touchant le contenu nord-américain et empêche les autorités américaines et canadiennes en matière d'énergie de briser leurs contrats. L'entente améliore les mécanismes de règlement des différends contenus dans l'ALE et réduit le recours aux normes en tant qu'obstacles au commerce.

L'ALENA prolonge de deux ans l'utilisation des régimes de remboursement à l'exportation des droits d'entrée, reportant à 1996 la date d'élimination prévue par l'ALE. Ce régime fera ensuite place à un système de remboursement permanent.

L'élimination des tarifs canadiens sur le matériel de construction pourrait provoquer des difficultés d'adaptation pour les entreprises axées exclusivement sur le marché intérieur. Ces entreprises devront modifier leur orientation et envisager le marché nord-américain dans son ensemble, s'employant à établir aux États-Unis des réseaux de vente, de distribution et de services. En raison de l'intensification de la compétitivité internationale, les entreprises en activité tant au Canada qu'aux États-Unis sont portées à évaluer fréquemment le rendement de leurs usines, à modifier leurs mandats de production, à effectuer des changements au chapitre du volume et de la nature de la production et, dans certains cas, à fermer des usines ou à agrandir leurs installations. Pour toutes ces raisons, la compétitivité par la modernisation fera toute la différence entre le succès et l'échec pour les entreprises installées au Canada.

Évaluation de la compétitivité

La majorité des entreprises canadiennes de ce secteur est sortie indemne de la récession du début des années 1980, et plusieurs d'entre elles ont réussi à soutenir la concurrence sur les marchés intérieur et extérieur. Les exportateurs canadiens les plus prospères sont ceux qui ont exploité un créneau bien défini du marché; ils devraient rester compétitifs sur le plan international malgré la baisse des prix causée par le ralentissement de l'activité économique.

Compte tenu des changements qui bouleversent le climat économique, même les multinationales dont la production est rationalisée pourraient l'être davantage. En raison des liens établis avec les fournisseurs, la fermeture de toute grande filiale d'une société multinationale pourrait toucher l'ensemble de cette industrie au Canada. Pour maintenir la compétitivité de leurs filiales canadiennes, les multinationales pourraient être appelées à investir davantage dans la modernisation et l'automatisation de leurs usines; déjà, plusieurs de ces entreprises ont annoncé leur intention d'agir ainsi. Ces sociétés pourraient accroître la rentabilité à long terme de leurs opérations au Canada en profitant de l'instabilité du marché et des crédits d'impôt pour y installer leurs laboratoires de R.-D. En revanche, les entreprises canadiennes de moindre calibre devront augmenter leurs travaux de R.-D. aux États-Unis pour percer sur ce marché et faire face aux pressions de plus en plus grandes exercées par les importations.



L'ALE fournira de nouvelles possibilités d'expansion aux exportateurs canadiens de matériel de construction. Les sociétés axées exclusivement sur le marché intérieur devront surmonter de sérieuses difficultés d'adaptation pour rester compétitives et profiter des mêmes avantages. En outre, les entreprises de ce secteur devront, plus que jamais, être en mesure d'offrir rapidement un excellent service après-vente et de garantir la fiabilité de leurs produits pour répondre aux besoins de la clientèle.

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

Direction générale du matériel et des procédés industriels
et électriques

Industrie, Sciences et Technologie Canada

Objet : Matériel de construction

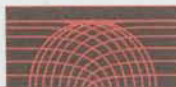
235, rue Queen

OTTAWA (Ontario)

K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3226

Télécopieur : (613) 941-2463



PRINCIPALES STATISTIQUES^a

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Établissements	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	85	95	110	n.d.	n.d.	n.d.
Emploi	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	5 000	5 600	6 500	n.d.	n.d.	n.d.
Expéditions (millions de \$)	364,0	414,4	520,1	482,3	571,2	637,9	736,8	779,5	798,3	586,3
(millions de \$ constants de 1988)	426,0	465,9	555,2	497,8	590,6	653,3	736,8	758,4	757,1	545,6

^aEstimations d'ISTC. Pour les données complètes, voir *Industries de la machinerie, sauf électriques*, n° 42-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel, CTI 3192 (Industrie de la machinerie de construction et d'extraction minière et de l'équipement de manutention).

n.d. : non disponible

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^d	1989 ^d	1990 ^d	1991 ^d
Exportations ^a (millions de \$)	267,9	305,0	382,8	379,5	415,5	414,5	566,7	477,9	453,3	328,7
(millions de \$ constants de 1988)	313,5	342,9	408,6	391,7	429,6	424,5	566,7	464,9	429,9	306,3
Expéditions intérieures ^b (millions de \$)	96,1	109,4	137,3	102,8	155,7	223,4	170,1	301,6	345,0	257,6
(millions de \$ constants de 1988)	112,5	123,0	146,6	106,1	161,0	228,8	170,1	293,5	327,2	239,3
Importations ^c (millions de \$)	604,0	661,8	905,4	1 178,8	1 335,3	1 439,1	1 833,1	1 707,3	1 469,1	1 083,1
(millions de \$ constants de 1988)	706,8	744,0	966,5	1 216,8	1 380,5	1 473,9	1 833,1	1 660,8	1 393,3	1 009,4
Marché canadien ^b (millions de \$)	700,1	771,2	1 042,7	1 281,6	1 491,0	1 662,5	2 003,2	2 008,9	1 814,1	1 340,7
(millions de \$ constants de 1988)	819,3	867,0	1 113,1	1 322,9	1 541,5	1 702,7	2 003,2	1 954,3	1 720,5	1 248,7

^aVoir *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

^bEstimations d'ISTC.

^cVoir *Importations par marchandise*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

^dIl 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 importations, des expéditions 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 facteurs dans les totaux de ces années.



PROVENANCE DES IMPORTATIONS^a (% de la valeur totale)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b	1991 ^b
États-Unis	87	87	80	74	68	72	68	67	68	72
Communauté européenne	7	8	11	15	13	15	13	13	12	12
Asie	4	4	8	10	18	12	14	15	15	12
Autres pays	2	1	1	1	1	1	5	5	5	4

^aVoir *Importations par marchandise*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

^bBien 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 importations, mais aussi le changement de système de classification.

DESTINATION DES EXPORTATIONS^a (% de la valeur totale)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b	1991 ^b
États-Unis	62	74	81	86	78	80	76	75	68	67
Communauté européenne	5	7	3	4	5	7	6	7	8	7
Asie	6	5	3	1	7	3	3	3	8	9
Autres pays	27	14	13	9	10	10	15	15	16	17

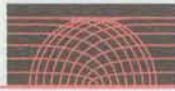
^aVoir *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

^bBien 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 exportations, mais aussi le changement de système de classification.

RÉPARTITION RÉGIONALE^a (moyenne de la période 1986-1988)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Établissements (% du total)	4	14	59	11	12
Emploi (% du total)	1	11	70	9	9
Expéditions (% du total)	7	7	70	6	10

^aEstimations d'ISTC.



PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
Champion Road Machinery Limited	États-Unis	Goderich (Ontario)
Cypress Equipment Co. Limited	Canada	Delta (Colombie-Britannique)
Komdresco Canada Inc.	États-Unis/Japon	Candiac (Québec)
Lovat Tunnel Equipment Inc.	Canada	Rexdale (Ontario)
Thomas Equipment Ltd.	Canada	Centreville (Nouveau-Brunswick)
VME Equipment of Canada Ltd.	États-Unis	St. Thomas (Ontario)

ASSOCIATION DE L'INDUSTRIE

Association canadienne de distributeurs d'équipement
C.P. 3307, Succursale C
OTTAWA (Ontario)
K1Y 4J5
Tél. : (613) 722-4711
Télécopieur : (613) 722-0099

Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.



