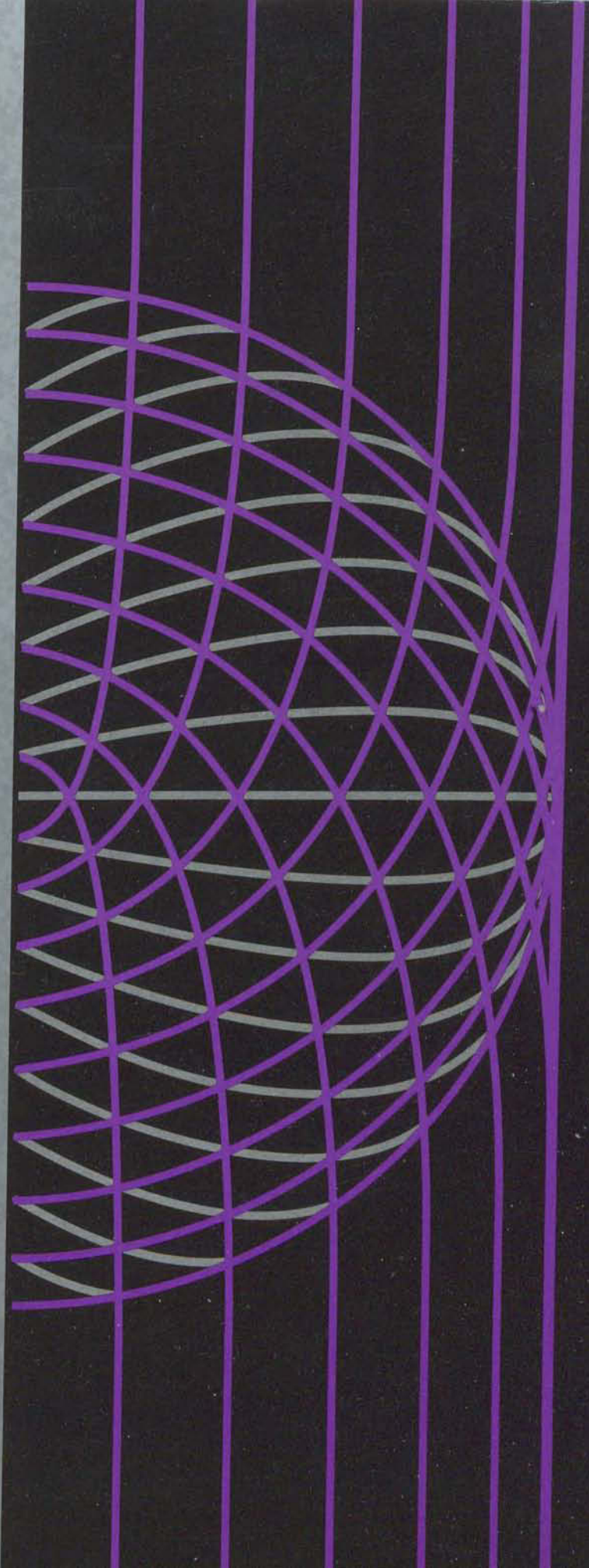
Chaussure

PROFIL DE L'INDUSTRIE



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

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA
108237

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,

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 public

Pour recevoir un exemplaire de l'une d
de commerce extérieur le plus près de

tre de services aux entreprises ou le Centre
iquez 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

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

Canada

HD9505/.C3/I5/1990-91
Canada. Industry, Science
Industry profile.
BFGJ F3

(V.6.92.01)

1990–1991

CHAUSSURE

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 chaussure fabrique une vaste gamme de produits, mais elle se spécialise dans les bottes et les souliers de ville en cuir de prix moyen à élevé pour hommes et dames, de même que dans les chaussures d'hiver et de protection. Ces chaussures se composent habituellement d'empeignes en cuir ou en matière synthétique et de semelles en caoutchouc ou en thermoplastique injecté ou vulcanisé.

En 1989, la valeur du marché canadien de la chaussure était estimée à 1 545 millions de dollars (figure 1) et les expéditions totales de l'industrie s'élevaient à 801 millions de dollars. De ce montant, les exportations représentaient 47 millions de dollars. Les importations totalisaient 791 millions de dollars; 63 % d'entre elles provenaient de pays disposant d'une main-d'œuvre à bon marché, surtout situés en Asie; 29 % provenaient des pays membres de la Communauté européenne (CE) et 6 %, des États-Unis. Les 135 établissements de l'industrie, comptant 12 825 employés, ont expédié 32,2 millions de paires de chaussures en 1989. Quelque 3,2 millions de paires ont été exportées, surtout aux États-Unis.

L'industrie est concentrée dans le centre du Canada (figure 2). L'Ontario compte environ 47 % des établissements et 61 % des emplois de l'ensemble du secteur, tandis que le Québec regroupe 42 % des établissements et 36 % des emplois. Le reste de la fabrication s'effectue surtout à Terre-Neuve, au Nouveau-Brunswick, au Manitoba et en Colombie-Britannique. Les principaux centres de production de chaussures, situés près des grands marchés, sont Québec et Montréal, au Québec, ainsi que les régions de Toronto et de Kitchener-Cambridge, en Ontario.

La fabrication des chaussures comprend les principales étapes suivantes : taille des pièces de l'empeigne et de la doublure, assemblage ou couture de ces pièces pour former l'empeigne, montage, qui comprend le travail sur forme et la fixation de la semelle intérieure, fixation de la semelle extérieure à l'empeigne par piquage, cimentation ou moulage et, enfin, préparation de la chaussure pour la vente et la distribution.

Les fabricants de chaussures sont les principaux clients de l'industrie canadienne du tannage du cuir et absorbent environ 60 % de la valeur monétaire de sa production. Ils sont aussi les principaux clients des fabricants d'accessoires pour chaussures, qui produisent les semelles et les talons, et sont d'importants usagers de tissus enduits et autres, ainsi que de caoutchouc et de nombreux types de thermoplastiques.

Selon les données de Statistique Canada pour 1988 (les plus récentes disponibles), les 16 principales entreprises (200 employés ou plus) fournissaient 38 % de l'emploi dans ce secteur; les 38 entreprises moyennes (de 100 à 199 employés) représentaient 38 % de l'emploi et les 96 entreprises restantes (moins de 100 employés), 24 %. Les usines employant au moins 150 personnes, niveau considéré comme le seuil de l'efficacité de production, ont une envergure comparable à celle de leurs concurrentes des autres pays industrialisés. Quelques très grands établissements, particulièrement en Extrême-Orient et au Brésil, font des économies supplémentaires en produisant de grandes quantités de chaussures spécialisées, en cuir ou autre matière, pour le marché mondial.

Environ 97 % des entreprises de fabrication de chaussures au pays sont de propriété canadienne; les sociétés Chaussures H.H. Brown (Canada) et Brown Shoe Company of Canada appartiennent à des intérêts américains; les entreprises Church and Co. (Canada) et Vimod Rubber sont de propriété britannique. Ces sociétés sont généralement de plus grande taille que les entreprises canadiennes moyennes; ensemble, elles fournissent quelque 12 % des emplois dans ce secteur. H.H. Brown et Church, de même que les sociétés canadiennes Bata et Roots, possèdent des magasins de détail ou ont accordé des franchises à des commerces de détail au Canada.

L'industrie canadienne de la chaussure est surtout axée sur le marché intérieur. Elle dépend beaucoup d'un petit nombre d'importantes organisations de vente au détail et de grands magasins pour assurer une part considérable de ses ventes. Elle compte aussi parmi sa clientèle les petits magasins de chaussures, les magasins à succursales multiples et les magasins spécialisés, qui achètent généralement une plus grande proportion de chaussures faites au Canada que les grands distributeurs.

Quelques entreprises canadiennes ont acquis une envergure internationale. La société Bata, multinationale

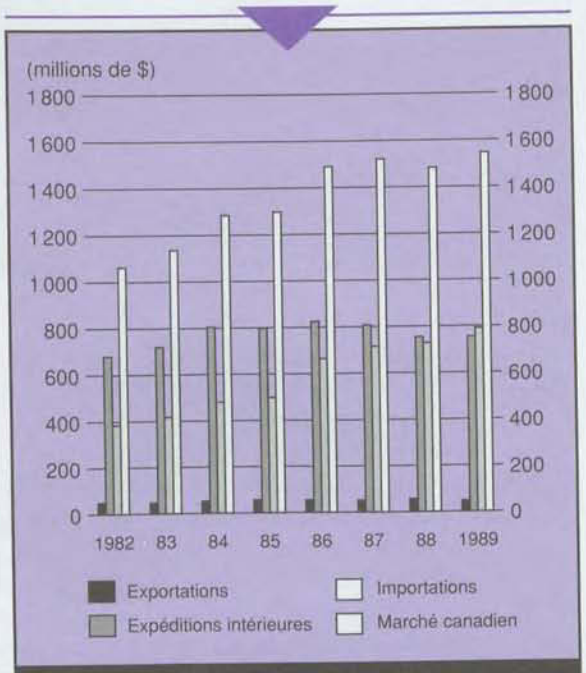


Figure 1 — Marché canadien de la chaussure

canadienne, est le plus grand producteur de chaussures du monde; elle compte environ 67 000 employés (dont 600 travailleurs d'usine au Canada). Elle exploite 70 usines en autant de pays, de même que 6 200 magasins de détail. Kaufman Footwear, une division de William H. Kaufman, est le plus important fabricant canadien de chaussures et emploie 1 400 personnes au Canada. Elle exporte une grande quantité de produits aux États-Unis, où elle exploite également une usine, de même qu'en Australie et dans de nombreux pays d'Europe et d'Asie. Parmi les autres entreprises canadiennes qui exercent des activités à l'étranger, on compte Roots, qui possède des magasins de détail dans de nombreux pays, Susan Shoe Industries, Genfoot, Maple Leaf Shoe et Santana.

En raison du coût peu élevé de la technologie de base et de la possibilité de louer du matériel plus onéreux, il est facile de se lancer dans la confection de chaussures ou de s'en retirer. Cependant, il demeure particulièrement difficile de trouver de la main-d'œuvre qualifiée et d'avoir accès aux couches moyenne et supérieure du marché.

Le sous-secteur des chaussures habillées et des chaussures tout-aller en cuir concurrence surtout les produits importés d'Italie, d'Espagne, des États-Unis et du Brésil. Ces dernières années, la Chine et certains pays d'Europe de l'Est sont aussi devenus d'importants producteurs de chaussures qui concurrencent directement toutes celles qui sont fabriquées au Canada.

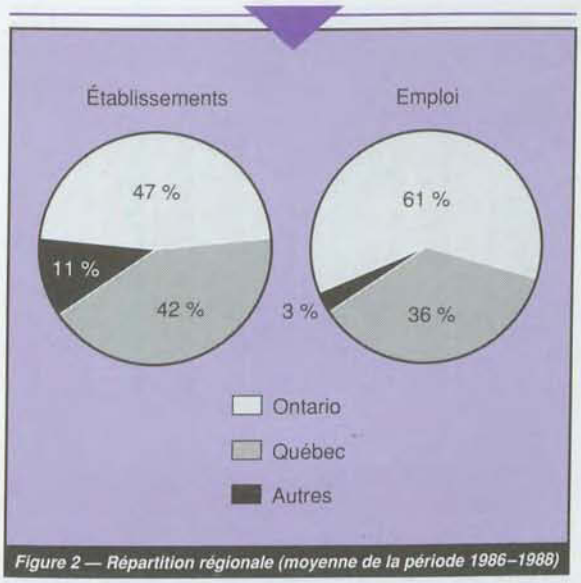


Figure 2 — Répartition régionale (moyenne de la période 1986–1988)

Rendement

Le taux de progression à long terme du marché canadien de la chaussure a suivi le taux d'accroissement démographique, mais, à court terme, les modes et l'évolution de l'économie peuvent engendrer des fluctuations irrégulières d'une année à l'autre. En dollars constants de 1981, le marché de gros est passé d'un creux de 1,03 milliard de dollars en 1982 à un sommet de 1,33 milliard de dollars en 1986. En 1989, il se maintenait à une valeur estimative de 1,23 milliard de dollars. La même année, on estime que le marché de détail se chiffrait à 3,27 milliards de dollars constants de 1981.

Depuis la fin des années 1960, les pays étrangers, particulièrement ceux qui disposent d'une main-d'œuvre à bon marché, concurrencent de plus en plus l'industrie canadienne sur le marché intérieur. L'imposition de contingents globaux d'importation, à partir de 1977, a contribué à réduire temporairement l'érosion rapide de la part du marché national détenue par les fabricants canadiens, laquelle s'établissait en 1982 à quelque 64 % de la valeur. Après la suppression des contingents touchant l'importation des chaussures pour hommes à la fin de 1985, cette proportion a graduellement baissé, atteignant environ 55 % en 1986, puis 49 % en 1989, à la suite de l'élimination des contingents visant les chaussures pour dames et filleftes en novembre 1988. En nombre de paires, la part du marché canadien détenue par les entreprises nationales est passée de 39 % en 1982 à 28 % en 1989.

En accord avec cette tendance, la production réelle de l'industrie a sensiblement chuté, passant d'un plafond de 376,8 millions de dollars (constants de 1981) en produit intérieur brut (PIB) en 1984 à 292 millions de dollars en 1989. Ce fléchissement de l'activité industrielle était surtout attribuable aux pressions exercées par les importations qui sont passées de 451 millions de dollars (constants de 1981) en 1984 à 730 millions de dollars en 1989. La pénétration des importations s'est accentuée à partir de 1986; on a enregistré cette année-là une augmentation de 33 % par rapport à l'année précédente qui a été suivie d'une augmentation additionnelle de 19 % au cours des trois années ultérieures.

Tout au long des années 1980, l'industrie a tourné à environ 80 à 95 % de sa capacité en raison de la protection assurée par le contingentement des importations; cependant, en 1989, le taux moyen d'utilisation a chuté à 75 %. Certains indices portent à croire que ce taux a encore diminué en 1990.

Les conditions temporaires de protection engendrées par le contingentement des importations, de même que les programmes spéciaux d'aide gouvernementale appliqués tout au long des années 1980, ont encouragé l'industrie à rationaliser sa production en améliorant graduellement ses gammes de produits et en se spécialisant dans la fabrication de bottes et de chaussures de cuir à la mode et de meilleure qualité, ainsi que de chaussures d'hiver et de sécurité. La proportion des coûts de main-d'œuvre dans la valeur totale du produit a diminué, malgré le surcroît de travail requis par paire. Le prix unitaire a progressivement augmenté de concert avec l'amélioration de la valeur des produits et l'évolution des gammes de produits, maintenant formées de bottes à plus de 70 %. Grâce à cette restructuration, l'emploi a connu un sommet de 17 399 en 1984, mais a régulièrement diminué par la suite pour atteindre 12 825 en 1989, année où 15 usines ont volontairement fermé leurs portes ou ont été forcées de cesser leurs activités, occasionnant une perte de plus de 1 500 emplois.

En 1989, 63 % des importations totales de chaussures au Canada provenaient de pays disposant d'une main-d'œuvre à bon marché. Les seuls pays du Littoral du Pacifique en représentaient 47 %. Les expéditions en provenance de ces pays étaient constituées en forte proportion de produits bas de gamme à empeigne de tissu synthétique. Cependant, Taiwan, la Chine et la République de Corée ont sensiblement augmenté leurs exportations de produits en cuir, particulièrement dans la catégorie des chaussures d'athlétisme, durant la deuxième moitié des années 1980. Ces pays accroissent également leur production de chaussures tout-aller et spécialisées de bonne qualité, qu'ils vendent directement sur les marchés occidentaux. Ils produisent ces articles en totalité ou en partie pour des entreprises américaines et, dans une moindre mesure, pour des sociétés canadiennes et européennes.

Le Brésil, qui se spécialise surtout dans la fabrication de chaussures en cuir, est un exportateur majeur sur le marché canadien, où il accapare plus de 10 % des importations dans ce secteur. La Tchécoslovaquie, la Pologne et la Roumanie sont aussi en voie de devenir d'importants exportateurs sur le marché canadien.

L'Italie, qui lance les modes à l'échelle mondiale, est de loin, parmi les pays industrialisés, le principal exportateur vers le Canada; en 1989, 18 % des importations canadiennes totales provenaient de ce pays. Même si leurs expéditions internationales ont progressivement diminué, l'Espagne, la France, le Royaume-Uni et l'Allemagne demeurent d'importants fournisseurs pour le Canada, tandis que le Portugal intensifie graduellement ses activités d'exportation. Les expéditions en provenance des États-Unis sont demeurées stables; en 1989, elles représentaient 6 % des importations canadiennes dans ce secteur.

De 1984 à 1988, le Canada a exporté entre 52 et 56 millions de dollars de chaussures, soit de 6,0 à 6,9 % de ses expéditions totales. Au milieu des années 1980, environ 94 % de ces exportations étaient destinées aux États-Unis. En 1989, cependant, les exportations sont tombées à 47 millions de dollars, soit 5,9 % des expéditions; seulement 88 % des produits exportés étaient destinés au marché américain. Cette baisse des exportations aux États-Unis est surtout attribuable à une forte augmentation, après 1988, du tarif touchant les chaussures à semelle de caoutchouc ou de plastique, année où le Système harmonisé (SH) de classification des biens en vue de l'établissement des tarifs (adopté par tous les pays) a fait passer ces produits dans une catégorie tarifaire différente.

Les exportations de chaussures en direction de la CE ont chuté considérablement à partir de 1983, à la suite de la dévaluation graduelle des devises européennes. Même si la situation s'est inversée ces dernières années, les exportateurs canadiens hésitent à étendre leurs activités dans cette région du monde, en raison de l'instabilité des taux de change entre le Canada et l'Europe.

L'industrie canadienne de la chaussure a joui pendant longtemps d'un excédent dans ses échanges avec les États-Unis (figure 3). De 1982 à 1985, cet excédent se situait entre 11,6 et 16,2 millions de dollars constants de 1981. En 1989, la balance commerciale accusait cependant un déficit de 18,3 millions de dollars. Ce changement radical est partiellement attribuable à la vigueur du dollar canadien, qui a rendu les produits canadiens moins concurrentiels, de même qu'à l'augmentation des droits américains sur les chaussures à semelle de caoutchouc, produits qui représentent une forte proportion des exportations canadiennes. Parmi les autres facteurs, on compte la féroce concurrence livrée par les pays d'Extrême-Orient sur le marché américain, le nouvel intérêt

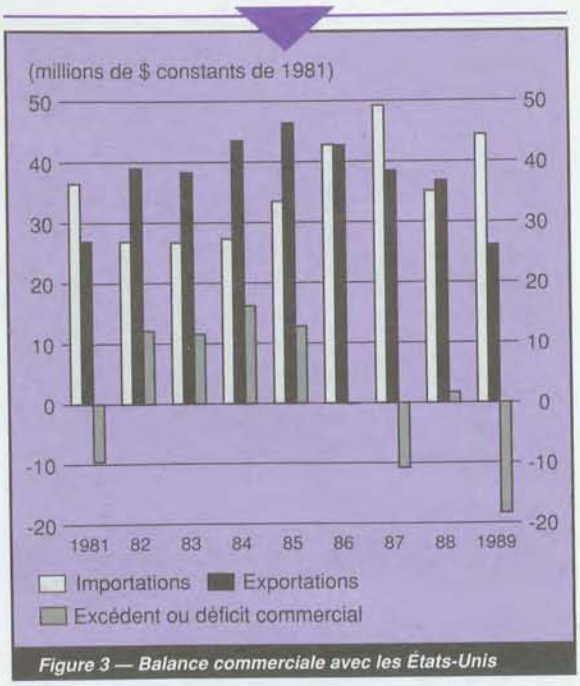


Figure 3 — Balance commerciale avec les États-Unis

manifesté par les sociétés américaines envers le marché canadien à la suite de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), qui est entré en vigueur le 1er janvier 1989, de même que la demande, sur le marché de consommation, de chaussures d'athlétisme, ce produit n'étant pas de fabrication courante au Canada. En revanche, plusieurs sociétés canadiennes se sont taillé sur le marché américain une position solide fondée sur leur bonne réputation de fabricants de produits de qualité, la fiabilité de leur approvisionnement et de leur service, ainsi que leur production de chaussures à la mode et de chaussures spécialisées, surtout les bottes d'hiver.

Les augmentations de productivité sont très limitées dans le secteur de la chaussure. Les techniques et le matériel sont en général bien établis et les améliorations technologiques minimes, bien que certaines machines assistées par ordinateur soient maintenant disponibles pour l'exécution de diverses opérations. D'autres technologies informatiques de pointe comme la conception et la fabrication assistées par ordinateur, la coupe au laser ou au jet d'eau et certaines formes de fabrication robotisée commencent à être disponibles mais, pour la plupart, elles en sont encore au stade expérimental. Si les entreprises canadiennes les plus dynamiques utilisent déjà, dans une certaine mesure, du matériel assisté par ordinateur, bon nombre de petits fabricants hésitent à investir dans ces technologies. Une spécialisation plus poussée de la

fabrication et de nouvelles applications technologiques pourraient contribuer à améliorer le rendement des entreprises en abaissant les coûts, en rehaussant la productivité, en réduisant les stocks et en assurant un renouvellement plus rapide de ceux-ci.

Entre 1982 et 1987, les bénéfices après impôts de l'industrie du cuir et des produits connexes, fournis à 60 % par le secteur de la chaussure, sont passés de 43,6 à 20,1 millions de dollars, c'est-à-dire de 3,3 % à 1,4 % des ventes. Dans l'industrie de la chaussure, les immobilisations, exprimées en pourcentage des ventes, sont passées de 1,3 % en 1982 à un sommet de 3,4 % en 1987, pour retomber à 1,3 % en 1989. Le rendement global de cette industrie sur le plan des investissements se compare défavorablement, en 1989, au taux de 9,9 % observé pour l'ensemble du secteur de la fabrication. Ces dépenses relativement faibles en immobilisations découlent de ce qu'une forte proportion du nouveau matériel de production est louée pour une période de trois à cinq ans, ce qui réduit les besoins en capitaux de placement.

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Les principaux atouts de cette industrie sont les suivants : la capacité des fabricants de s'adapter à l'évolution du marché intérieur et de réagir rapidement aux exigences des consommateurs, leur expérience et leur spécialisation dans la gamme des bottes d'hiver et des chaussures de sécurité, la proximité du marché américain et les débouchés créés par l'ALE. Ses faiblesses principales sont les suivantes : la petite taille de bon nombre de ses fabricants, le fait qu'elle est généralement axée sur le marché intérieur, ses capacités limitées de commercialisation sur les marchés internationaux et sa faible rentabilité globale, alors qu'elle est constamment en butte à de fortes pressions exercées par les importations provenant des pays disposant d'une main-d'œuvre à bon marché.

Les nombreuses petites entreprises de l'industrie canadienne de la chaussure desservent un marché intérieur vaste et dispersé. En mettant l'accent sur des créneaux étroits et en s'appuyant sur des atouts tels que des frais généraux peu élevés, leur capacité de s'adapter rapidement et leur connaissance du marché intérieur, elles sont parvenues à conserver une part modeste de l'ensemble du marché canadien.

Cette industrie canadienne continue de subir les conséquences du déplacement de la demande des consommateurs de la gamme des chaussures de cuir traditionnelles, dans laquelle elle se spécialisait, vers d'autres types de produits comme les chaussures d'athlétisme et, plus récemment, les chaussures de marche, qui sont généralement produites en quantités massives dans les pays à faibles salaires, à l'intention des marchés mondiaux. Dans des gammes particulières de produits, entre autres celles des bottes d'hiver et des chaussures de travail, bon nombre des principales sociétés canadiennes occupent une position solide sur le marché intérieur et accroissent leurs exportations aux États-Unis et dans de nombreux autres pays. Dans la gamme des bottes d'hiver habillées et tout-aller, le Canada s'est établi une solide réputation pour la qualité, le style et l'approvisionnement de ses produits, réputation sur laquelle de nombreux fabricants misent pour se lancer sur les marchés internationaux.

Les entreprises canadiennes demeurent concurrentielles par rapport à celles de la plupart des autres pays industrialisés sur le plan des coûts de la main-d'œuvre. En 1988, par exemple, la rémunération horaire moyenne au Canada, exprimée en dollars US comparables, s'élevait à 7,82 dollars, alors qu'elle était de 9,77 dollars en Italie, de 13,50 dollars en France, de 11,08 dollars en Allemagne et de 7,72 dollars au Royaume-Uni. Même si la moyenne canadienne était légèrement inférieure à celle des États-Unis (en dollars US comparables) durant la plus grande partie des années 1980, elle a légèrement dépassé la moyenne de l'industrie américaine en 1988. Toutefois, le taux d'augmentation du coût unitaire de la main-d'œuvre dans l'industrie du cuir et des produits assimilés entre 1981 et 1987 était de 6,5 % aux États-Unis, comparativement à environ 15 % au Canada. Cela représente un important écart en faveur de l'industrie américaine, compte tenu du fait qu'en 1981, ce coût unitaire au Canada était à peine supérieur à celui des États-Unis. Le cuir, importante matière première, est un produit mondial. Tous les pays industrialisés, et la plupart des pays en voie d'industrialisation, paient le même prix pour un produit similaire, tandis que le prix des autres composantes peut varier d'un pays à l'autre.

En 1989, les pays disposant d'une main-d'œuvre à bon marché ont fourni au Canada 80 % des chaussures importées (en nombre de paires), la plupart en matières autres que le cuir. Plus de 62 % des importations totales provenaient de Taiwan, de la République de Corée et de la Chine.

Depuis plusieurs années, les pays en voie d'industrialisation accroissent leur production de chaussures en cuir, qui vient plus directement concurrencer d'importants sous-secteurs de la production canadienne. En 1989, leurs exportations globales de chaussures en cuir au Canada se sont élevées à 21,6 millions de paires, comparativement à 16,4 millions de paires en 1988, ce qui représente une augmentation de 32 %. L'une des raisons de cette augmentation est que l'escalade des

taux de rémunération dans les pays nouvellement industrialisés rend moins rentable l'exportation de chaussures autres qu'en cuir. L'autre raison est le déplacement récent, à l'échelle mondiale, de la demande des consommateurs vers des articles en cuir dans les gammes des chaussures d'athlétisme, des chaussures de marche et d'autres types de produits fabriqués auparavant en matières synthétiques.

À la suite d'une enquête menée par Revenu Canada, le Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCE) a tenu des audiences publiques et a annoncé, le 3 mai 1990, que les importations sous-évaluées et subventionnées de chaussures pour dames en provenance du Brésil, de Chine, de Taiwan, de Roumanie, de Pologne et de Yougoslavie, avaient occasionné un important préjudice à la production de biens analogues au Canada, et continueraient vraisemblablement de le faire. En conséquence, des droits additionnels de 25 à 90 % sont appliqués à ces importations pour une période allant jusqu'à cinq ans. Cette décision devrait accorder un certain répit aux producteurs canadiens. Ils auront donc l'occasion de consolider leur position sur le marché intérieur et de se concentrer sur les changements qu'ils doivent apporter à leurs opérations pour accroître le volume de leurs ventes à l'étranger, surtout aux États-Unis.

Au cours des derniers mois, un grand nombre de fabricants, avec l'appui de leur association, ont entrepris d'évaluer systématiquement leurs possibilités individuelles en matière d'exportation et de lancer des plans d'action visant divers créneaux et secteurs géographiques aux États-Unis. Ils sont persuadés qu'avec leurs produits spécialisés et la faculté d'adaptation particulière de leurs activités, ils réussiront à trouver de nouveaux débouchés aux États-Unis, dans la CE et dans certains pays asiatiques.

Même si certaines entreprises versent des salaires sensiblement supérieurs à la moyenne du secteur, qui se situe généralement entre 7,50 et 10 dollars l'heure, la plupart des fabricants ont du mal à attirer et à conserver une main-d'œuvre compétente, particulièrement dans les régions métropolitaines et les grands centres urbains, où ils entrent en concurrence avec des industries où la rémunération est plus élevée. On constate également une pénurie de mécaniciens qualifiés et de gestionnaires de premier niveau dans les procédés de production.

Facteurs liés au commerce

Au Canada, les tarifs douaniers sur les importations de chaussures en provenance de pays admissibles au statut de la nation la plus favorisée (NPF) varient entre 20 et 23 %. Les tarifs qui frappent les importations de chaussures de type comparable en provenance de pays admissibles au tarif de préférence général se situent actuellement entre 13 et 14 %. Les tarifs de la CE oscillent entre 7 et 8 %, mais la France et l'Italie ont conclu des ententes de restriction des importations avec Taiwan et la République de Corée. Le Japon a des tarifs qui s'échelonnent de 27 à 60 % et a également institué certaines formes de contrôle des importations de chaussures, tandis que l'Australie exerce des contrôles stricts qui limitent rigoureusement la croissance des importations. Aux États-Unis, les tarifs sont de l'ordre de 8 à 10 % pour la plupart des types de chaussures, et de 37,5 % pour les chaussures à semelle de caoutchouc ou de plastique.

Depius le 1er janvier 1991, les tarifs américains dans le cadre de l'ALE s'établissent entre 4 et 7 % pour la plupart des chaussures de cuir et s'élevent à 26,25 % pour les chaussures à semelle de caoutchouc ou de plastique, tandis que les tarifs canadiens se situent entre 14 et 16 %. Tous les tarifs en vertu de l'ALE seront graduellement éliminés d'ici 1998.

Dans cette industrie, le cuir, dont environ le quart est importé, représente près de 48 % du coût des facteurs de production. Quelque 40 % des importations de cuir proviennent des États-Unis et sont soumises à des droits de 4 % depuis le 1er janvier 1991. Les tissus enduits de plastique sont frappés de tarifs de 17,5 % pour le vinyle et de 5,25 % pour le polyuréthane. La plupart des autres matières premières sont canadiennes, les importées étant assujetties à des tarifs allant de 7 à 9,55 %. Dans le cadre de l'ALE, toutes ces matières deviendront exemptes de droits d'ici 1998; tout le cuir en provenance des États-Unis, utilisé par l'industrie de la chaussure, est exempt de droits ou le deviendra d'ici 1993. Le Canada n'impose aucune barrière non douanière (BND) sur les importations de matières premières.

Les chaussures sont régies par les règlements habituels de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), selon lesquels un quota d'importation, quel qu'il soit, doit être imposé à tous les pays exportateurs, et non pas seulement à ceux qui disposent d'une main-d'œuvre à bon marché. Des quotas sont imposés uniquement lorsque l'on peut démontrer que les importations nuisent fortement au marché intérieur. À l'heure actuelle, aucun quota d'importation ou autre BND ne s'applique à la chaussure. Des droits antidumping et des droits compensateurs sont appliqués à certaines importations de chaussures pour dames en provenance de Chine, de Taiwan, de Roumanie, de Pologne, de Yougoslavie et du Brésil, qui représentaient près de 33 % des importations totales de chaussures pour dames en 1989.

L'augmentation des tarifs touchant la chaussure à semelle de caoutchouc ou de plastique, qui sont passés de 6 % à 37,5 % par suite d'une reclassification dans le cadre du SH en 1988, a touché plusieurs des exportateurs canadiens les plus dynamiques, spécialisés dans la gamme des bottes d'hiver, où la proportion de produits à semelle

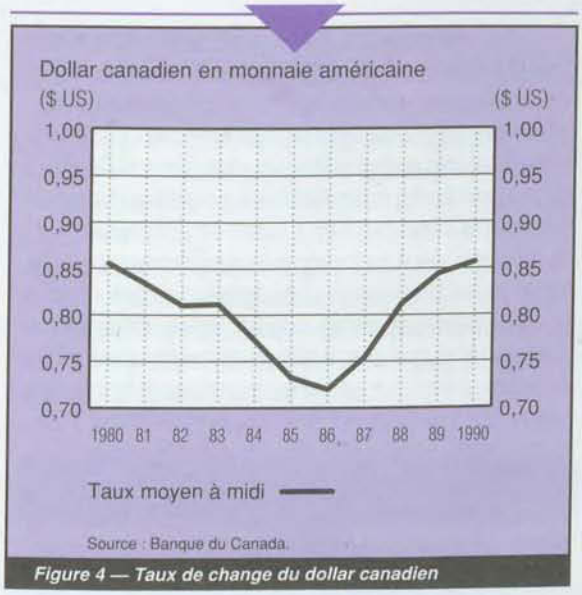


Figure 4 — Taux de change du dollar canadien

de caoutchouc ou de plastique est importante. La révision de la classification de ce tarif américain particulier, au début de 1991, a presqu' entièrement fait disparaître le problème qu'il posait.

Facteurs technologiques

La fabrication de chaussures est une activité à fort coefficient de main-d'œuvre. La technologie utilisée dans l'industrie canadienne est surtout traditionnelle, exception faite des améliorations que l'on apporte régulièrement aux machines et à l'aménagement des installations pour réduire les coûts de main-d'œuvre et les frais généraux. Toutefois, cette industrie s'est lancée dans l'implantation de systèmes informatisés de gestion et de contrôle de la production, ce qui a des effets positifs sur l'ordonnancement de la production, les livraisons et le niveau des stocks. De plus en plus de fabricants canadiens tirent également parti des innovations techniques les plus récentes comme la conception assistée par ordinateur et certaines machines de production informatisées. Cependant, un grand nombre d'entreprises n'ont pas les moyens d'acheter ni même de louer les techniques de pointe actuelles ni celles qui deviendront exploitables dans un avenir prévisible, en raison de leur taille restreinte, de leurs ressources financières limitées et de leur spécialisation dans les articles en cuir, matière qui ne se prête pas très bien au traitement automatisé.

Au cours des dernières décennies, deux innovations techniques majeures ont marqué la production dans l'industrie de la chaussure. La première est le moulage des plastiques par remplissage qui permet de fabriquer des bottes d'hiver et des bottes de pluie à moindre coût. La deuxième est le moulage par injection de la semelle sur l'empeigne, procédé surtout utilisé au Canada pour les bottes de travail et d'extérieur et pour les chaussures pour enfants. Ces deux méthodes de production sont à fort coefficient de capital; on en perfectionne constamment la technologie afin d'améliorer la qualité, d'incorporer des plastiques de diverses couleurs ou densités et d'accélérer le processus. Ces techniques sont avantageusement utilisées par plusieurs fabricants canadiens qui ont développé de bons marchés pour les produits ainsi fabriqués.

Autres facteurs

Les fabricants qui ont acquis des compétences particulières, dont le produit est bien connu de la clientèle et qui ont un bon réseau de distribution dans la gamme des bottes d'hiver, souffrent du caractère saisonnier de la vente de leurs produits. Cette demande cyclique entraîne des interruptions temporaires de la production, des mises à pied d'employés et des accumulations de stocks, ce qui exige d'importants fonds de roulement ou l'utilisation, durant de longues périodes, de marges de crédit coûteuses.

Les taux d'intérêt élevés qui ont eu cours récemment ont eu une forte incidence sur l'industrie de la chaussure qui a souvent recours au financement par emprunt. En raison de la faible rentabilité de l'industrie canadienne de la chaussure et d'une certaine incertitude quant à son avenir, de nombreux établissements de prêt éprouvent de la réticence à accorder du crédit aux entreprises de ce secteur. L'industrie de la chaussure, largement dominée par des sociétés fermées, ne dispose que d'un accès limité à de nouveaux capitaux. Pour la plus grande partie du financement de ses immobilisations, elle doit recourir à des sources internes ou à des prêts à long terme assortis de garanties solides.

L'industrie a exprimé son inquiétude face au niveau relativement élevé, ces derniers temps, du dollar canadien par rapport au dollar américain (figure 4). 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.

Évolution du milieu

Au cours des cinq prochaines années, plusieurs facteurs devraient influer sur l'industrie de la chaussure.

La décision rendue par le TCCE relativement à l'existence d'un préjudice et à l'augmentation des droits appliqués aux

importations sous-évaluées et subventionnées de chaussures pour dames auront probablement tendance à stabiliser le taux de croissance des importations en provenance des pays disposant d'une main-d'œuvre à bon marché, de même qu'à contribuer à consolider la position de l'industrie canadienne sur le marché intérieur par rapport à la concurrence déloyale des produits importés. Cependant, ce répit pourrait n'être que temporaire, car le niveau des droits antidumping risque d'être rajusté à la baisse si les pays exportateurs corrigent les situations qui sont à la source de cette concurrence déloyale. Les importateurs pourraient également circonvenir les effets de la décision du TCCE en s'approvisionnant auprès d'autres pays à faibles salaires non touchés par la décision.

La récente récession a provoqué une réduction de la demande à court terme, une condition qui a pu être accentuée par l'entrée en vigueur de la taxe sur les produits et services (TPS). Elle pourrait aussi favoriser un déplacement plus prolongé de la demande vers les produits à prix modique, majoritairement importés. À long terme, cependant, on prévoit que la consommation intérieure de produits de la chaussure recommencera à s'accroître modérément en fonction du taux de croissance démographique.

La série de pourparlers en cours dans le cadre des négociations commerciales multilatérales pourrait aussi influer sur le rendement et la structure de cette industrie. Les résultats des négociations sur les tarifs douaniers, les mesures de protection et les règles d'origine pourraient avoir une incidence directe sur l'avenir de l'industrie en faisant s'accroître la menace occasionnée par les importations en provenance des pays qui disposent d'une main-d'œuvre à bon marché.

Par suite des changements politiques récemment survenus en Europe de l'Est, le commerce est-ouest s'intensifiera et pourrait exercer des pressions additionnelles sur le marché canadien, car le secteur de la chaussure dans ces pays se développera probablement en vue d'approvisionner les marchés intérieurs et d'exportation.

Une entente commerciale trilatérale entre le Canada, les États-Unis et le Mexique aurait des répercussions sur la fabrication de chaussures au Canada si elle accordait l'accès au marché canadien, en franchise de droits, à des produits partiellement ou entièrement fabriqués au Mexique. Un tel accès en franchise pourrait occasionner une augmentation des pressions exercées par les produits mexicains, surtout dans la gamme des produits à moyen et à bas prix. Cependant, compte tenu des installations de fabrication qui existent présentement au Mexique, ainsi que du type et de la faible qualité des produits qu'on y fabrique actuellement, une menace de cet ordre n'aurait pas d'effet immédiat.

Dans les conditions actuelles du commerce international, et selon toutes les prévisions, les importations devraient continuer d'accaparer une large part du marché canadien, bien qu'à un taux de croissance réduit. Les fournisseurs étrangers à faibles salaires comme la République de Corée et Taiwan demeureront à court terme d'importants exportateurs, mais continueront d'améliorer leurs produits en y incorporant davantage de cuir. À plus long terme, ils pourraient graduellement passer à la fabrication de produits à plus forte valeur ajoutée. La Chine deviendra vraisemblablement l'exportateur dominant, et d'autres pays à faibles salaires sont susceptibles de devenir d'importants producteurs d'articles de bas de gamme et d'empeignes non finies pouvant faire l'objet d'une transformation additionnelle dans les pays développés.

La fabrication à l'étranger de chaussures conçues et commercialisées dans les pays industrialisés est en train de devenir une pratique courante, particulièrement dans le cas des États-Unis. Cette tendance se maintiendra. On prévoit que toutes les entreprises qui fabriquent des produits à l'intention des marchés d'exportation auront bientôt à incorporer dans leur gamme de produits une certaine quantité de chaussures transformées à l'étranger afin de demeurer concurrentielles en matière de prix.

L'ALE offre des perspectives de croissance et de bénéfices aux fabricants canadiens qui ont la capacité et la volonté de tirer parti de leurs atouts et de leurs aptitudes particulières, ainsi que de s'adapter aux exigences et aux règles qui prévalent sur le marché nord-américain élargi. L'ALE permettra également de réduire le coût de certaines matières premières dans la catégorie des cuirs et des autres composantes. De plus, l'accès plus libre à un marché beaucoup plus important encouragera les entreprises à accélérer leur passage à une production plus spécialisée, ce qui leur permettra de réaliser des économies d'échelle. En revanche, l'ALE intensifiera la concurrence à laquelle fera face l'industrie canadienne, à mesure que les entreprises américaines s'intéresseront davantage au marché canadien. Même si elles ne sont pas admissibles à un allégement des tarifs dans le cadre de l'ALE, les chaussures américaines plus économiques, fabriquées à partir d'empeignes produites à l'étranger, de même que les chaussures entièrement fabriquées dans des pays à faibles salaires pour le compte d'entreprises américaines, seront importées en plus fortes quantités car elles feront partie intégrante des programmes globaux de mise en marché de ces sociétés. En général, l'ALE devrait entraîner la poursuite, voire l'accélération de la rationalisation de l'industrie canadienne. Toutefois, les entreprises canadiennes les plus dynamiques devraient sortir renforcées de ce processus.

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. En plus d'avoir vu leurs carnets de commandes diminuer, les entreprises du secteur de la chaussure 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.

Évaluation de la compétitivité

Dans l'ensemble, l'industrie ne s'est pas encore adaptée au changement du contexte commercial et n'a pas accru ses ventes à l'étranger. Sur le marché intérieur, les entreprises canadiennes sont exposées à une intensification de la concurrence des produits importés. Les pays qui disposent d'une main-d'œuvre à bon marché, les États-Unis et, probablement, l'Europe de l'Est continueront à accroître leurs exportations dans un avenir prévisible, quoiqu'à un rythme plus lent. En conséquence, les fabricants canadiens doivent s'engager à long terme dans un processus d'adaptation à l'évolution du contexte international, et tirer parti des nouvelles possibilités offertes par l'ALE sur le marché américain et dans les autres pays industrialisés lorsque les tarifs feront l'objet de réductions multilatérales. Les fabricants qui omettront de le faire risquent de se trouver en position précaire.

L'expertise particulière que possèdent les entreprises canadiennes dans la fabrication de chaussures d'hiver et de sécurité de grande qualité, conjuguée à leur capacité de s'adapter à l'évolution rapide des exigences du marché intérieur et de réagir promptement aux besoins de la clientèle, représentent des avantages certains sur lesquels l'industrie pourrait miser pour pénétrer des créneaux spécialisés sur le marché nord-américain élargi.

Dans l'industrie canadienne de la chaussure, les installations de production d'un grand nombre d'entreprises sont généralement considérées comme comparables à celles de leurs concurrents américains qui fabriquent des produits analogues. Cependant, la plus faible productivité résultant d'un marché morcelé, vaste et dispersé ainsi que d'un dollar canadien relativement fort, réduit la capacité de ces entreprises de faire directement concurrence aux produits fabriqués aux États-Unis.

Certaines grandes entreprises américaines qui ont établi des liens internationaux dans les domaines de la production et de la commercialisation profiteront pleinement de l'ALE parce que leurs produits, soutenus par de vigoureuses campagnes de mise en marché qui touchent aussi le marché canadien, sont facilement acceptés par les consommateurs canadiens. L'ALE pourrait avoir des répercussions nettes très positives pour plusieurs fabricants canadiens, particulièrement ceux dont la production est fortement spécialisée.

Pour plus de renseignements sur ce dossier, ou sur l'étude sectorielle d'ISTC décrite à la page 12, s'adresser à la

Direction générale des biens de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Chaussure
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-2921
Télécopieur : (613) 954-3107

PRINCIPALES STATISTIQUES[a]

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Établissements	165	176	174	169	170	174	150	135
Emploi	15 963	16 833	17 399	16 693	16 712	15 750	14 489	12 825
Expéditions (millions de $)	729	766	856	855	878	859	810	801
Expéditions[b] (millions de paires)	35,6	37,9	44,3	43,2	41,9	37,6	32,7	32,2
PIB[c] (millions de $ constants de 1981)	313,4	335,4	376,8	353,8	362,6	329,9	294,4	292,0
Investissements[d] (millions de $)	5,5	15,6	12,3	11,9	10,5	24,8	13,0	7,4
Bénéfices après impôts[e] (millions de $)	43,6	37,2	28,4	31,4	37,2	20,1	n.d.	n.d.
(% du revenu)	3,3	3,3	2,0	2,1	2,6	1,4	n.d.	n.d.

[a]Pour les établissements, l'emploi et les expéditions, voir *Industries du cuir et des produits connexes*, nº 33-251 au catalogue de Statistique Canada, annuel, CTI 1712 (Industrie de la chaussure).

[b]Voir *La statistique de la chaussure*, nº 33-002 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

[c]Voir *Produit intérieur brut par industrie*, nº 15-001 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

[d]Voir *Dépenses d'immobilisations et de réparations, sous-industries manufacturières, perspective*, nº 61-214 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

[e]Voir *Statistique financière des sociétés*, nº 61-207 au catalogue de Statistique Canada, annuel. Les données indiquées s'appliquent à l'ensemble du grand groupe 17, industries du cuir et des produits connexes, et pas seulement à la chaussure.

n.d. : non disponible

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988[a]	1989[a]
Exportations[b] (millions de $)	49	47	52	56	53	52	56	47
Expéditions intérieures (millions de $)	680	719	804	799	825	807	754	754
Importations[c] (millions de $)	384	417	480	499	665	714	728	791
Marché canadien (millions de $)	1 064	1 136	1 284	1 298	1 490	1 521	1 482	1 545
Exportations (% des expéditions)	6,7	6,1	6,1	6,5	6,0	6,1	6,9	5,9
Importations (% du marché canadien)	36,1	36,7	37,4	38,4	44,6	46,9	49,1	51,2

[a]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 classées 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 changements dans les expéditions et les tendances dans les importations et les exportations, mais aussi le changement de système de classement. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces deux facteurs dans les totaux de 1988 et de 1989.

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

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

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

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
États-Unis	7	6	6	7	7	8	6	6
Communauté européenne	31	30	30	34	33	31	29	29
Asie[b]	36	42	45	42	44	49	49	47
Autres	26	22	19	17	16	12	16	18

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

[b]Surtout Taiwan, la République de Corée et la Chine.

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

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
États-Unis	83	86	92	94	94	91	87	88
Communauté européenne	11	10	5	3	3	5	6	5
Asie	–	–	–	–	–	–	1	1
Autres	6	4	3	3	3	4	6	6

[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)	2	42	47	7	2
Emploi (% du total)	X	36	61	X	X
Expéditions (% du total)	X	36	61	X	X

[a]Voir *Industries du cuir et des produits connexes*, nº 33-251 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

X : confidentiel

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
Bata Industries Limited	Canada	Batawa (Ontario)
Chaussures H.H. Brown (Canada) Ltée	États-Unis	Richmond (Québec)
Genfoot Inc.	Canada	Montréal (Québec)
Kaufman Footwear	Canada	Kitchener (Ontario)
Susan Shoe Industries Limited	Canada	Hamilton (Ontario)

ASSOCIATION DE L'INDUSTRIE

Association des manufacturiers de chaussures du Canada
4101, rue Sherbrooke ouest
MONTRÉAL (Québec)
H3Z 1A8
Tél. : (514) 937-8118
Télécopieur : (514) 937-7066

INITIATIVES ET ÉTUDES SECTORIELLES

Pour obtenir la publication suivante, adressez-vous au Centre de services aux entreprises d'ISTC le plus proche (voir les adresses au verso de la page couverture).

Données statistiques : Industries de la chaussure et du tannage du cuir
Ce rapport contient les principales statistiques sur les industries de la chaussure et du tannage du cuir. Les données touchent la fabrication, le commerce et l'investissement, ainsi que divers autres indicateurs économiques. Les données sont presque toutes tirées des publications de Statistique Canada, et l'on y trouve des séries chronologiques tout autant que les chiffres les plus récents.

Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.