



# 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, 5º étage C.P. 940, succursale M HALIFAX (Nouvelle-Écosse) B3J 2V9 Tel.: (902) 426-ISTC

Tél.: (902) 426-ISTC Télécopieur: (902) 426-2624

#### Nouveau-Brunswick

Place Assomption 770, rue Main, 12<sup>e</sup> étage C.P. 1210 MONCTON (Nouveau-Brunswick) E1C 8P9 Tél.: (506) 857-ISTC

Télécopieur: (506) 851-2384

#### Quéhec

800, Tour de la 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, 4° Avenue sud, bureau 401 SASKATOON (Saskatchewan) S7K 5X2 Tél.: (306) 975-4400 Telécopieur: (306) 975-5334

#### Alberta

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

510, 5° Rue sud-ouest, bureau 1100

ISTC 1651 (2/90)

#### Yukor

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

#### Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building 10° 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 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

de commerce international le plus

# Demandes de publication

Pour obtenir une publication d'ISTC ou di proche. Pour en obtenir plusieurs exemp

de

In

K

Té

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 AUOTAR AG ATAG - AUG ATAG

Canadä

5P

BFGJ F7 c.2

(V 5 83.03

HD9505/.C3/15/1990-91
Canada. Industry, Science
Industry profile.



1990-1991

# MATÉRIEL DE MANUTENTION DES FLUIDES ET MATÉRIEL DE TRANSMISSION

# 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

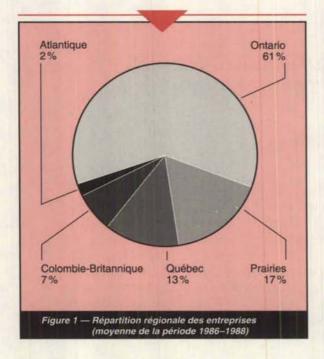
#### Structure

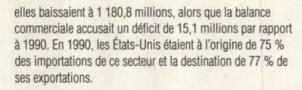
Ce secteur, composé d'environ 160 entreprises, se subdivise en deux sous-secteurs. Le premier comprend les fabricants de matériel de manutention des fluides, soit les pompes de transfert des fluides, les compresseurs, les ventilateurs, les souffleurs, les soupapes métalliques et les accessoires; le deuxième regroupe les fabricants de matériel de transmission de la puissance, y compris les engrenages et les boîtes de vitesses, les embrayages, les joints, les pompes et les moteurs hydrauliques, et les cylindres. Ce matériel, comprenant des éléments de base, est utilisé pratiquement dans tous les secteurs de l'industrie.

Les produits sont de dimensions et de valeurs différentes. Ainsi, le diamètre des soupapes fabriquées varie de 12 mm à plus de 4,5 m; la puissance des compresseurs (mesurée selon l'énergie nécessaire pour les faire fonctionner) oscille de 0,21 kW pour les compresseurs mobiles fabriqués en série à 30 000 kW pour les modèles construits sur commande; l'éventail des pompes va des pompes d'assèchement bon marché et à faible puissance (installées à domicile) aux pompes alternatives à boue d'une puissance de 2 600 kW.

En 1991, les entreprises de ce secteur, situées pour la plupart en Ontario, au Québec et dans les Prairies (figure 1), employaient environ 7 800 personnes. En 1990, les expédtions atteignaient le chiffre record de 1 276 millions de dollars¹, dont 404,5 millions pour les exportations (figure 2); les importations, évaluées à 1 420,2 millions, comptaient pour 62 % du marché intérieur, dont la valeur s'établissait à 2 291,7 millions. Un an plus tard, ce dernier ne représentait plus que 2 181,4 millions, soit 2 431,7 millions en dollars courants; quant aux expéditions,





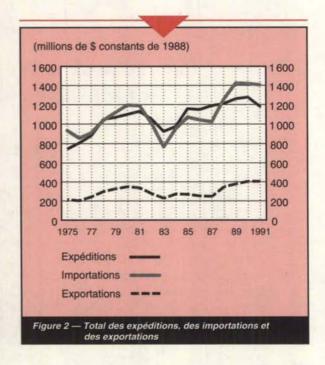


#### Matériel de manutention des fluides

Ce sous-secteur regroupe quelque 125 entreprises employant environ 5 600 personnes. En 1991, les expéditions de matériel de manutention des fluides s'élevaient à 1 024,8 millions de dollars, les exportations se chiffrant à 368,3 millions et les importations, à 1 235,6 millions; le marché intérieur était évalué à 1 892,1 millions, en dollars courants (figure 3).

Comme l'indique la figure 4, le sous-secteur du matériel de manutention des fluides est beaucoup plus important que celui du matériel de transmission. En 1991, il assurait 77,7 % des expéditions de cette industrie, avec 71,8 % de l'effectif total. Toutefois, l'écart entre ces deux sous-secteurs diminue avec les années. Ainsi, en 1983, le sous-secteur du matériel de manutention des fluides assurait 85,8 % des expéditions de l'industrie; même s'il en constitue toujours le segment le plus important, la croissance des expéditions y est plus lente que dans le sous-secteur du matériel de transmission.

Environ 14 fabricants ont plus de 100 employés et assurent plus de la moitié des expéditions de cette industrie. De ces grandes entreprises, 9 sont des filiales de sociétés



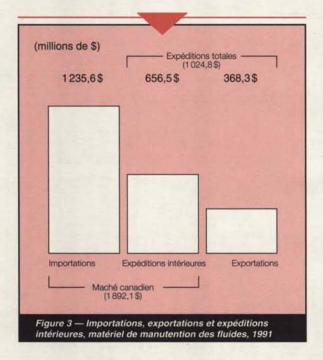
étrangères, fabriquant des produits de dimensions et de types divers devant servir à de multiples fins. Par contre, les entreprises de faible calibre sont bien souvent de propriété canadienne et spécialisées dans la production de matériel fait sur mesure pour répondre aux commandes des utilisateurs dans diverses industries.

Depuis deux ans, nombre d'entreprises ont dû procéder à la rationalisation et à la spécialisation de leurs produits, en raison notamment de la situation économique au pays, de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), de l'intégration économique de l'Europe après 1992 ainsi que de la concurrence accrue sur les marchés intérieur et extérieur; aussi la gamme de produits fabriqués au Canada est-elle moins variée. Les importations occupent une large place sur le marché canadien et la concurrence est vive, surtout de la part de grands fabricants américains, européens et japonais.

Les entreprises de ce sous-secteur s'approvisionnent auprès de divers fournisseurs des secteurs suivants : services d'ingénierie, acier et alliages spéciaux, pièces moulées ou forgées, instrumentation et régulation, roulements et joints d'étanchéité. La plupart de ces biens et services sont d'origine canadienne, mais certains types d'alliages, de pièces forgées, de roulements et de joints ne sont pas fabriqués au Canada et sont donc importés.

Les clients du sous-secteur du matériel de manutention des fluides sont principalement les industries des secteurs





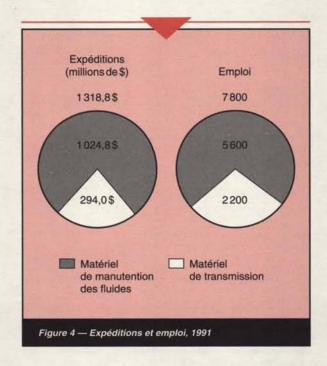
primaire et secondaire, les fabricants de canalisations ainsi que les entreprises de service et d'entretien.

#### Matériel de transmission

Ce sous-secteur regroupe quelque 35 entreprises employant 2 200 personnes. La majorité d'entre elles compte moins de 100 employés; environ 40 % sont des filiales de sociétés étrangères, américaines pour la plupart. En 1991, les expéditions de matériel de transmission atteignaient 294 millions de dollars, les exportations, 91,9 millions et les importations, 337,5 millions (figure 5). De 1988 à 1990, les expéditions de ce sous-secteur connaissaient une légère augmentation, mais en 1991, elles diminuaient de 58 millions.

La production des fabricants canadiens de matériel de transmission se limite à la fabrication, sur commande, de produits spéciaux ainsi qu'au montage et à l'emballage de composants importés. La plupart des produits fabriqués en série, tels que les boîtes de vitesses, les moteurs à réduction, les moteurs hydrauliques et les pompes, sont importés des sociétés mères par les filiales canadiennes, soit en tant que composants entièrement usinés, soit en tant que pièces préassemblées intégrées sur commande. La concurrence provient surtout des grands fabricants des États-Unis, d'Europe et du Japon.

Les fabricants achètent de l'acier, des pièces moulées ou forgées, des moteurs électriques, des systèmes de lubrification et des composants. Plus de la moitié de ces pièces et



de ce matériel sont d'origine canadienne, le reste étant importé. Le matériel de transmission est vendu aux fabricants qui les intègrent à leurs produits.

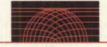
#### Rendement

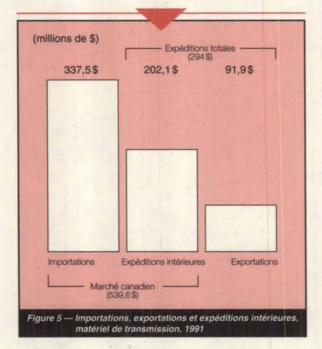
Le secteur du matériel de manutention des fluides et du matériel de transmission est arrivé à maturité et la demande de ses produits est étroitement liée au niveau de l'activité économique canadienne. De 1983 à 1989, les bénéfices ont été faibles et le taux d'utilisation des installations se situait entre 60 et 70 %. Depuis 1990, les expéditions ont diminué en raison de la récession.

Étant donné que, de 1983 à 1991, le rendement et le taux de croissance des deux principaux sous-secteurs ont été fort différents, il faut les examiner séparément afin de décrire clairement l'évolution de cette industrie.

#### Matériel de manutention des fluides

Comme l'indique la figure 6, les expéditions de matériel de manutention des fluides ont diminué, en raison de la récession de 1981–1982, mais elles ont suivi la tendance de la récession actuelle au même titre que les autres secteurs de l'économie. Les expéditions de ce sous-secteur passaient de 894 millions en 1982 à 791,6 millions en 1983, pour augmenter légèrement en 1984 (802,1 millions). En 1985, elles remontaient rapidement pour s'établir à 912,9 millions;





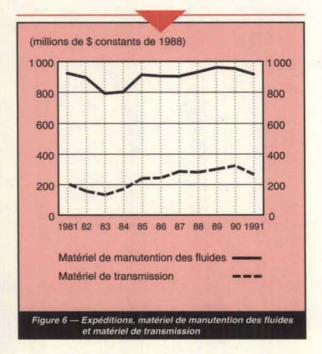
en 1989, elles battaient un record avec 960 millions, mais diminuaient de nouveau en 1991 (915,9 millions).

La croissance modeste des expéditions a été aisément devancée par celle, plus rapide, du marché intérieur de 1983 (la pire année) à 1989 (la meilleure année). Alors que le taux annuel de croissance des expéditions s'établissait à 3,3 %, celui du marché intérieur était de 8 %. Cette tendance à la hausse est notamment attribuable aux importations, qui ont plus que doublé pendant cette période, ainsi qu'à l'augmentation de 43 % des exportations. Depuis 1989, l'Accord de libre-échange (ALE) a entraîné la libéralisation des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis et a ainsi favorisé l'augmentation des exportations et des importations.

Au cours des deux dernières années, plusieurs entreprises de propriété étrangère ont rationalisé leur production partout en Amérique du Nord ainsi qu'à l'échelle internationale, alors que d'autres ont fait de même dans leurs usines installées aux États-Unis. La récession a obligé les entreprises à réduire leur personnel et à automatiser leur production ou encore à soustraiter la fabrication de composants à des ateliers automatisés, afin de réduire leurs prix de revient et d'améliorer leur compétitivité sur le plan international.

#### Matériel de transmission

Les expéditions de matériel de transmission sont passées d'un maigre 132,8 millions de dollars en 1983 à 322,9 millions en 1990, suivant en cela la tendance enregistrée dans le



sous-secteur du matériel de manutention des fluides. Toutefois, contrairement à ce dernier — dont le taux de croissance annuel des expéditions n'a jamais dépassé 3,3 % —, le sous-secteur du matériel de transmission affichait, au chapitre des expéditions, un taux de croissance annuel de 13,5 %, soit de plus de quatre fois supérieur. De 1990 à 1991, la diminution des expéditions a été plus rapide dans le sous-secteur du matériel de transmission que dans celui du matériel de manutention des fluides (18 % comparativement à 2,3 % par an, selon les estimations).

Depuis 1988, les exportations de matériel de transmission ont été relativement stables, représentant 87,9 millions de dollars en 1990 et 82,8 millions en 1991. Le marché du sous-secteur du matériel de transmission étant plus instable que celui du matériel de manutention des fluides, les importations ont accusé une baisse plus marquée, passant de 339,1 millions en 1989 à 304 millions en 1991.

Les variations observées sur le marché canadien du matériel de transmission témoignent de son instabilité; de 1983 à 1990, le taux de croissance annuel s'établissant en moyenne à 7 %. La diminution de 17,1 % enregistrée en 1991 contraste avec le taux de croissance annuel de 8,1 % qui, depuis 1983, caractérise le marché intérieur dans le sous-secteur du matériel de manutention des fluides. Après une année record (1 755,5 millions de dollars en 1989), les expéditions de ce sous-secteur ont cependant diminué de 2,8 % par an de 1989 à 1991.

# Forces et faiblesses

#### **Facteurs structurels**

La compétitivité de ce secteur, qui se caractérise par la fabrication de produits à valeur ajoutée, est largement tributaire des matériaux de qualité, d'une main-d'œuvre qualifiée et de techniques de fabrication de pointe.

#### Matériel de manutention des fluides

La fiabilité des produits, la qualité du service, des coûts concurrentiels de fabrication, l'utilisation des techniques les plus récentes, des travaux soutenus de R.-D. et une situation financière solide sont les facteurs clés de la force et de la compétitivité de cette industrie sur le plan international.

Grâce à l'échange de technologie et à la conclusion de contrats de licence avec des sociétés étrangères, le sous-secteur du matériel de manutention des fluides a accès à d'excellentes techniques de pointe. Toutefois, ces ententes tendent à limiter la capacité d'exportation des entreprises canadiennes. Les fabricants canadiens étant renommés pour la fiabilité des produits et le service, ils comptent parmi leurs principaux clients les industries des secteurs primaire et secondaire pour qui ces deux points ont plus d'importance que le prix.

Les entreprises canadiennes sont cependant moins compétitives au chapitre des prix, car leurs coûts unitaires de main-d'œuvre et d'achat de matériaux sont élevés par rapport à ceux de leurs principales concurrentes étrangères. Cette situation résulte de l'échelle de production plus réduite et du moindre degré d'automatisation des usines canadiennes. Seul un petit nombre d'entreprises a investi de fortes sommes dans le matériel de pointe, telles la conception et la fabrication assistées par ordinateur, afin d'améliorer leur compétitivité.

La majorité des entreprises de propriété canadienne étant relativement petites, elles manquent souvent de capitaux et de ressources humaines pour mener les travaux de recherche indispensables à la mise au point de produits.

La plupart des grandes entreprises de ce secteur sont sous contrôle étranger, ce qui a eu diverses répercussions sur cette industrie. Certaines d'entre elles se limitent à alimenter le marché canadien. Compte tenu de la surcapacité de production, une telle restriction les rend vulnérables à des fermetures en période de ralentissement économique, car les sociétés mères rationalisent pendant ce temps leurs opérations afin de maintenir leur rentabilité. Pour d'autres entreprises, la propriété étrangère a constitué un atout, surtout pour celles qui détiennent des mandats d'exclusivité et peuvent augmenter leur chiffre d'affaires au moyen d'installations automatisées. Être lié à une grande multinationale procure à ces sociétés

des avantages dont ne peuvent profiter les entreprises canadiennes plus petites.

#### Matériel de transmission

Ce sous-secteur dispose d'excellentes techniques de pointe dans un petit nombre de créneaux, tels les cylindres télescopiques et les systèmes hydrauliques. Toutefois, certains produits ne peuvent être fabriqués au Canada, notamment les pompes et les moteurs hydrauliques ainsi que les transmissions à vitesse variable. Les engrenages et les boîtes de vitesses sont également importés, sauf certains engrenages de conception particulière fabriqués habituellement par l'une des deux entreprises canadiennes spécialisées dans ce type de produits.

Les fabricants canadiens de matériel de transmission sont essentiellement spécialisés dans deux types de production : les produits fabriqués sur commande et le montage de produits.

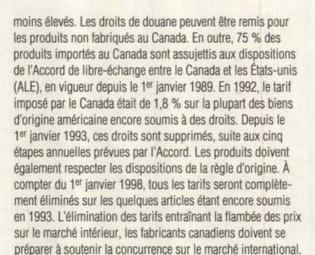
Les premiers fabriquent sur commande une gamme de produits tels que les réducteurs à engrenages, les accouplements et les cylindres hydrauliques; ils sont réputés pour la conception et la fabrication de précision de composants de machines. Ces entreprises sont, pour la plupart, de faible calibre et de propriété canadienne. N'étant pas en mesure de faire d'importants investissements dans un outillage de pointe pour la production à grande échelle et à cause du coût élevé de la main d'œuvre et des matériaux, elles ne peuvent réaliser des économies semblables à celles de leurs principales concurrentes internationales. Aussi, pour assurer leur compétitivité, misent-elles davantage sur les services spécialisés qu'elles peuvent offrir que sur le facteur prix.

Les entreprises spécialisées dans le deuxième type de production importent des composants finis, comme les engrenages et les pompes hydrauliques, et en font le montage pour fabriquer des machines et des systèmes. Il s'agit, pour la plupart, de filiales de sociétés américaines dont les usines sont grandes et les ventes élevées et qui, grâce à leurs moyens, peuvent répondre rapidement à la demande.

En général, les entreprises du sous-secteur du matériel de transmission ont un niveau de compétence technologique comparable à celui des États-Unis et des autres pays industrialisés : elles connaissent à fond les besoins d'entretien du matériel, disposent d'un personnel qualifié et, dans le cas des filiales de sociétés étrangères, ont accès à l'expertise de leur société mère.

#### Facteurs liés au commerce

En vertu du tarif de la nation la plus favorisée, la majorité des produits de cette industrie sont frappés de tarifs de 9,2 %. En fait, la plupart de ces pays s'acquittent de tarifs beaucoup



Les tarifs sur le matériel de manutention des fluides et le matériel de transmission expédiés aux États-Unis, et qui en 1990 représentaient 77 % des exportations de ce secteur, oscillent de 2 à 9 %. La plupart sont sur le point d'être éliminés, conformément aux dispositions de l'ALE. La diminution des tarifs imposés par les États-Unis a également facilité l'entrée des produits canadiens sur le marché américain. Les tarifs appliqués aux exportations vers la Communauté européenne, second marché en importance du Canada, varient de 4 à 5 %. Les exportations vers le Japon sont soumises à des tarifs allant de 3,6 à 6 %.

Les fabricants canadiens sont désavantagés sur le marché intérieur lorsqu'ils font concurrence aux producteurs étrangers, qui jouissent de conditions privilégiées de financement dans le cas de grands projets réalisés au Canada. Ces derniers revêtent une importance particulière pour les fabricants canadiens qui comptent sur le marché intérieur pour financer leurs investissements dans le matériel de production et la R.-D.

#### **Facteurs technologiques**

Les fabricants canadiens de matériel de manutention des fluides et de matériel de transmission possèdent un degré élevé de compétence technologique; cette compétence résulte, bien sûr, des importants travaux de R.-D. qu'ils mènent au Canada, mais elle est également attribuable à leur affiliation à la société mère qui a mis au point la plupart des produits faisant appel aux techniques de pointe. Les entreprises de propriété canadienne tendent à se spécialiser dans des domaines techniques bien établis où les exigences sont liées à l'amélioration des caractéristiques de rendement et à l'utilisation du matériel dans des applications particulières du procédé de fabrication plutôt qu'à la mise au point de produits. Certaines entreprises canadiennes ont instauré leurs propres

programmes de R.-D. axés sur la modification des produits et l'amélioration du rendement.

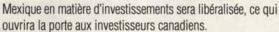
Nombre de sociétés canadiennes ont automatisé leurs usines. Elles utilisent, entre autres, des machines de traitement de l'information, des machines à commande numérique et des systèmes de conception assistée par ordinateur, mais elles pourraient encore améliorer leur productivité en s'automatisant davantage. La main-d'œuvre qualifiée ne fait pas défaut dans les groupes professionnels généralement embauchés par cette industrie.

## Évolution du milieu

La demande de matériel de manutention des fluides et de matériel de transmission est étroitement liée aux investissements en immobilisations. Compte tenu du ralentissement actuel de l'économie canadienne, on peut prévoir qu'à moyen terme cette industrie devra continuer à suivre une politique de commercialisation dynamique à l'étranger, où la concurrence est vive. Toutefois, la surcapacité de ce secteur à l'échelle mondiale poussera sans doute les fabricants à poursuivre la rationalisation des produits et à procéder à d'autres fermetures d'usines afin de maintenir leur position concurrentielle. On n'envisage aucun changement radical dans l'utilisation de la technologie, mais les entreprises devront continuer à améliorer leurs méthodes de production pour réduire les prix de revient et demeurer compétitives.

Les entreprises de propriété canadienne desservant des créneaux particuliers du marché, de même que celles disposant d'installations de « montage — entreposage — vente », ne devraient pas connaître de difficultés importantes à la suite de l'ALE. Cependant, les fabricants de produits en grande série, pour lesquels la productivité est liée aux économies d'échelle, devront moderniser leurs installations capitalistiques afin de percer rapidement sur le marché américain et de soutenir la forte concurrence des entreprises américaines sur les marchés intérieur et extérieur.

Le 12 août 1992, le Canada, le Mexique et les États-Unis s'entendaient sur un Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Lorsqu'il aura été ratifié par chacun des trois pays, cet accord entrera en vigueur le 1er janvier 1994. L'ALENA 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



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 responsables américains et canadiens des règlements en matière d'énergie de briser leurs contrats. L'entente améliore les mécanismes de règlement dés 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.

En décembre 1991, à la suite de consultations publiques, le gouvernement fédéral publiait le *Plan vert du Canada* pour assurer au pays un environnement sain. Les lois sur l'environnement obligent les entreprises à investir considérablement pour améliorer leurs méthodes de production et perfectionner leurs systèmes. Le sous-secteur du matériel de manutention des fluides, qui fournit des systèmes et des procédés nécessaires pour rehausser la qualité du milieu, devrait bénéficier des retombées de ce plan.

## Évaluation de la compétitivité

La compétitivité des fabricants canadiens de matériel de manutention des fluides et de matériel de transmission est largement tributaire de la politique des prix sur le marché mondial. Aussi certaines entreprises se sont-elles spécialisées dans la fabrication de produits destinés aux secteurs primaire et secondaire afin de percer sur ces créneaux particuliers du marché. Elles ont ainsi pu réaliser des économies d'échelle et vendre leurs produits sur les marchés des États-Unis et d'outre-mer. En revanche, les fabricants de produits fabriqués en série pourront plus difficilement soutenir la concurrence des entreprises de plus grande envergure, à moins de trouver le moyen de profiter de l'ALE.

L'Accord de libre-échange, la concurrence au niveau des prix et la surcapacité de ce secteur ont obligé les entreprises à rationaliser leurs produits et à moderniser leurs installations. Cette tendance devrait se maintenir à moyen terme. Les entreprises canadiennes en retard dans ce domaine devront, en raison notamment de la concurrence accrue, moderniser leurs méthodes de production et investir dans la conception et la fabrication par ordinateur, les machines à commande numérique

et la robotique. Quant aux entreprises ayant des mandats d'exclusivité mondiale, elles ont démontré leur compétitivité, non seulement sur le marché intérieur, mais également à l'étranger.

# 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 Object : Matériel de manutention des fluides et matériel de transmission 235, rue Queen OTTAWA (Ontario) K1A 0H5 Tél. : (613) 954-3251

Télécopieur : (613) 941-2463



	1973b	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Expéditions – Total de l'industrie (millions de \$)	246,9	764,2	837,6	1 030,9	1 065,8	1 149,7	1 210,5	1 295,4	1 358,7	1 318,8
(millions de \$ constants de 1988)	775,4	924,4	973,8	1 152,9	1 148,0	1 188,1	1 210,5	1 260,2	1 276,0	1 180,8
Expéditions – Matériel de manutention des fluides (millions de \$)	214,9	655,6	690,9	819,3	839,6	872,7	930,2	983,2	1 013,1	1 024,8
(millions de \$ constants de 1988)	675,1	791,6	802,1	912,9	904,3	902,6	930,2	960,0	953,1	915,9
Expéditions – Matériel de transmission (millions de \$)	32.0	108.6	146,7	211,6	226.2	277,0	280,3	312,2	345,6	294.0
(millions de \$ constants de 1988)	1000000000	132,8	171,7	240,0	243,7	285,5	280,3	300,2	322,9	264,9

<sup>&</sup>lt;sup>a</sup>Estimations d'ISTC. Certaines disparités dans les données sont attribuables aux changements dans la Classification type des industries, 1980.

bLes données pour 1973 ne sont pas parfaitement comparables à celles des autres années présentées, parce que la définition de l'industrie a été modifiée dans l'édition révisée de la Classification type des industries, 1980, nº 12-501 au catalogue de Statistique Canada.

	1973ª	1983	1984	1985	1986	1987	1988e	1989e	1990e	19916
	1373	1900	1304	1303	1300	1307	1300	1303	1990-	1331
Total de l'industrie						4				
Exportations <sup>b</sup> (millions de \$)	68,7	187,9	235,2	240,6	234,4	239,4	347,1	389,0	431,8	460,2
(millions de \$ constants de 1988)	214,3	227,1	272,9	268,3	251,9	247,2	347,1	378,1	404,5	404,6
Expéditions intérieures <sup>c</sup> (millions de \$)	178,2	576,3	602,4	790,3	831,4	910,3	863,4	906,4	926,9	858,6
(millions de \$ constants de 1988)	561,1	697,3	700,9	884,6	896,1	940,9	863,4	882,1	871,5	776,2
Importations <sup>d</sup> (millions de \$)	278,2	632,4	821,9	956,3	966,7	989,3	1 254,5	1 465,8	1 513,3	1 573,1
(millions de \$ constants de 1988)	871,6	767,3	951,4	1 070,5	1 041,2	1 022,7	1 254,5	1 425,3	1 420,2	1 405,2
Marché canadien <sup>c</sup> (millions de \$)	456,4	1 208,7	1 424,3	1 746,6	1 798,1	1 899,6	2 117,9	2 372,2	2 440,2	2 431,7
(millions de \$ constants de 1988) 1	432,7	1 464,6	1 652,3	1 955,1	1 937,3	1 963,6	2 117,9	2 307,4	2 291,7	2 181,4

(suite à la page suivante)

a Les données pour 1973 ne sont pas parfaitement comparables à celles des autres années présentées, parce que la définition de l'industrie a été modifiée dans l'édition révisée de la Classification type des industries, 1980, no 12-501 au catalogue de Statistique Canada.

bVoir Exportations par marchandise, no 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

<sup>&</sup>lt;sup>c</sup>Estimations d'ISTC.

dVoir Importations par marchandise, nº 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

ell 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 exportations et des importations, 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 dans les totaux de ces années.



#### STATISTIQUES COMMERCIALES (suite)

	1973a	1983	1984	1985	1986	1987	1988e	1989e	1990e	1991
Matériel de manutention	des flui	des								
Exportationsb										
(millions de \$)	63,7	168,4	211,7	214,0	208,7	208,0	263,4	298,0	337,8	368,3
(millions de \$ constants de 1988)	198,6	203,2	245,4	238,1	224,2	214,8	263,4	290,6	316,6	321,8
Expéditions intérieuresc	151.0	407.0	470.0	COE O	600.0	004.7	000.0	COE O	C7E 0	CEC E
(millions de \$)	151,2	487,2	479,2	605,3	630,9	664,7	666,8	685,2	675,3	656,5
(millions de \$ constants de 1988)	476,4	588,5	556,8	674,8	680,0	687,8	666,8	669,4	636,5	594,1
Importations <sup>d</sup>	400.0	400.0		200.0	050.7	000.5	000.0		4 407.0	4 005 0
(millions de \$)	169,2	423,8	532,0	660,6	650,7	668,5	939,3	1 113,1	1 137,2	1 235,6
(millions de \$ constants de 1988)	529,9	512,1	617,9	735,2	700,8	692,0	939,3	1 086,1	1 068,7	1 101,1
Marché canadien <sup>c</sup> (millions de \$)	320,4	911.0	1 011.2	1 265.9	1 281,6	1 333,2	1 606,1	1 798,3	1 812.6	1 892,1
(millions de \$ constants de 1988)	The second second	1 100.4	1 174,6	1 410.0	1 380,8	1 379.8	1 606,1	1 755,5	1 705.2	1 695,2
(minoris de 4 constants de 1300)	1 000,0	1 100,4	1 17 4,0	1 410,0	1 000,0	1 07 3,0	1 000,1	1700,0	1700,2	1 000,2
Matériel de transmission										
Exportationsb			2012		100	1.29/12	-	200	1	12772
(millions de \$)	5,0	19,5	23,5	26,6	25,7	31,4	83,7	91,0	94,0	91,9
(millions de \$ constants de 1988)	15,7	23,9	27,5	30,2	27,7	32,4	83,7	87,5	87,9	82,8
Expéditions intérieures <sup>c</sup>	07.0	00.4	400.0	405.0	000 5	045.0	400.0	204.0	054.0	000.4
(millions de \$)	27,0	89,1	123,2	185,0	200,5	245,6	196,6	221,2	251,6	202,1
(millions de \$ constants de 1988)	84,6	109,0	144,2	209,8	216,0	253,2	196,6	212,7	235,0	182,1
Importations <sup>d</sup>										
(millions de \$)	109,0	208,6	284,9	295,7	316,0	320,8	315,2	352,7	376,1	337,5
(millions de \$ constants de 1988)	341,7	255,2	333,5	335,3	340,4	330,7	315,2	339,1	351,5	304,0
Marché canadienc	100 -	2022	100						0077	
(millions de \$)	136,0	297,7	408,1	480,7	516,5	566,4	511,8	573,9	627,7	539,6
(millions de \$ constants de 1988)	426,3	364,2	477,8	545,1	556,5	583,9	511,8	551,8	586,5	486,1

<sup>&</sup>lt;sup>a</sup>Les données pour 1973 ne sont pas parfaitement comparables à celles des autres années présentées, parce que la définition de l'industrie a été modifiée dans l'édition révisée de la Classification type des industries, 1980, nº 12-501 au catalogue de Statistique Canada.

bVoir Exportations par marchandise, no 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

<sup>&</sup>lt;sup>c</sup>Estimations d'ISTC.

dVoir Importations par marchandise, nº 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

ell 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 exportations et des importations, 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 dans les totaux de ces années.

# PROVENANCE DES IMPORTATIONS<sup>a</sup> (% de la valeur totale)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988b	1989b	1990b
États-Unis	82	82	80	77	77	71	80	75
Communauté européenne	10	10	12	14	15	11	9	.11
Asie	5	5	5	6	6	11	4	5
Autres pays	3	3	3	3	2	7	7	9

aVoir Importations par marchandise, no 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

## DESTINATION DES EXPORTATIONS<sup>a</sup> (% de la valeur totale)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988b	1989b	1990b
États-Unis	57	69	70	70	73	79	76	77
Communauté européenne	11	12	12	15	13	7	12	13
Asie	2	4	4	3	5	5	8	7
Autres pays	30	15	14	12	9	9	4	3

aVoir Exportations par marchandise, nº 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

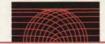
# RÉPARTITION RÉGIONALE<sup>a</sup> (moyenne de la période 1986-1988)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Établissements (% du total)	2	13	61	17	7
Emploi (% du total)	2	18	60	15	5
Expéditions (% du total)	3	20	55	15	7

a Estimations d'ISTC.

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.

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.



#### Emplacement des Pays Nom principaux établissements d'appartenance Armstrong Darling Inc. Canada Dorval (Québec) Canada Scarborough (Ontario) S.A. Armstrong Limited États-Unis Kitchener (Ontario) Canadian Blower/Canada Pump Ltd. États-Unis Calgary (Alberta) Cherco-Barber Ltd. Enerflex Systems Ltd. Canada Calgary (Alberta) Montréal (Québec)

Magog (Québec)

Winnipeg (Manitoba) Monarch Industries Limited Canada Sulzer - Bingham Pumps Inc. États-Unis Burnaby (Colombie-Britannique)

Canada

Canada

Canada Granby (Québec) Velan Inc.

## **ASSOCIATION DE L'INDUSTRIE**

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Association des manufacturiers de machines et d'équipement du Canada 116, rue Albert, bureau 701 OTTAWA (Ontario) K1P 5G3

Tél.: (613) 232-7213 Télécopieur : (613) 232-7381

Engrenage Québec Ltée

H. Fontaine Ltée

