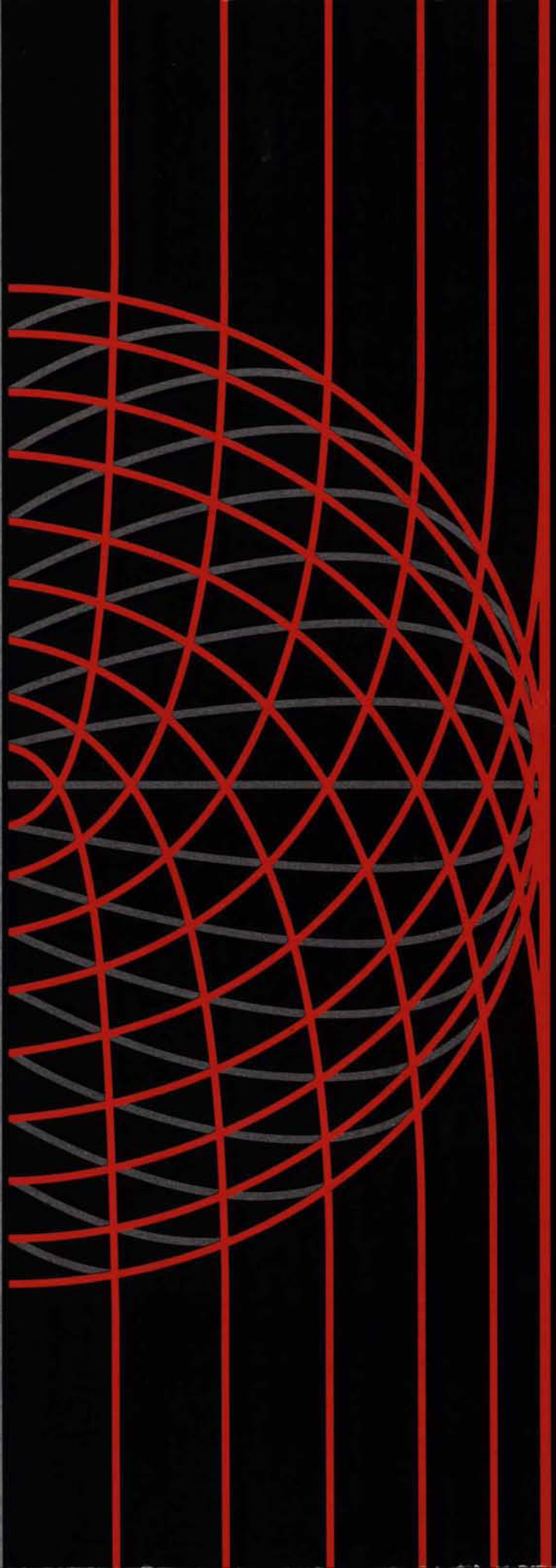
Matériel agricole

PROFIL DE L'INDUSTRIE



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

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA
108109

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

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

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 e de services aux entreprises ou le Centre de commerce extérieur le plus près d uez avec l'un des trois bureaux suivants.

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

K1A 0H5
Tél. : (613) 954-5716

1-800-267-8376

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

Canada

1P

HD9505/.C3/15/1990-91
Canada. Industry, Science
Industry profile.
BFGJ A9 c.2

(V.6.92.07)

1990–1991

MATÉRIEL AGRICOLE

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 du matériel agricole regroupe les constructeurs d'un large éventail de machines agricoles : tracteurs à quatre roues motrices, moissonneuses-batteuses, semoirs, machinerie de travail du sol, machines servant à la manutention et à la récolte du foin, et matériel de manutention et de stockage des céréales. Cette machinerie spécialisée est utilisée par des producteurs céréaliers qui pratiquent le *dry farming* (culture à sec) sur de grandes superficies, dans les Prairies.

En 1989, l'industrie comptait 246 établissements qui employaient quelque 10 100 personnes. La même année, les expéditions totales de ce secteur excédaient 1,1 milliard de dollars (figure 1).

En 1990, les exportations s'élevaient à environ 757 millions de dollars, soit près des deux tiers du total des expéditions. Les exportations étaient principalement destinées aux États-Unis (qui en absorbaient 91 %), et comprenaient notamment des tracteurs à quatre roues motrices, des semoirs, du matériel de travail du sol ainsi que des faucheuses-andaineuses. Le matériel de conception canadienne ne convient pas à tous les genres de cultures et de procédés agricoles utilisés à l'étranger, ce qui limite d'autant les exportations de matériel agricole. Les exportations à destination de l'Australie ont diminué au cours des dernières années. En 1990, elles représentaient 3 % du total des exportations canadiennes. La part des exportations à destination de la Communauté européenne (CE) et du Japon était de 3 et 2 % respectivement.

La valeur des importations atteignait quelque 1,2 milliard de dollars en 1990, soit environ les quatre cinquièmes

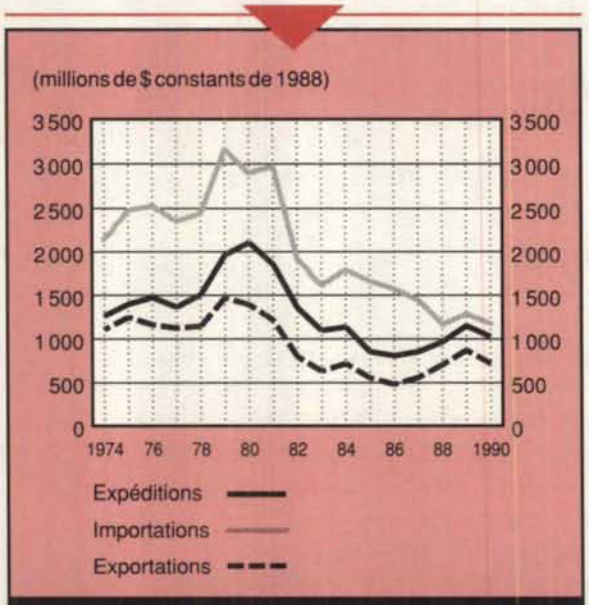


Figure 1 — Expéditions, importations et exportations totales

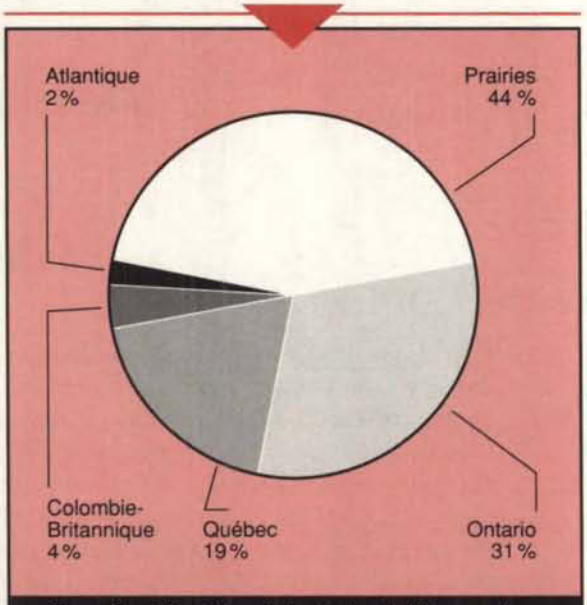


Figure 2 — Répartition régionale des établissements (moyenne de 1986 à 1988)

du marché intérieur. Les États-Unis constituaient la principale source des importations (77 %). Plus de la moitié des importations était constituée de moissonneuses-batteuses et de tracteurs. L'autre moitié comprenait surtout du matériel qui n'est pas fabriqué au Canada, comme des trayeuses, des charrues réversibles et des tracteurs de ferme classiques à deux roues motrices.

L'industrie canadienne regroupe des fabricants à série complète et des fabricants à série restreinte. Les premiers offrent, par l'intermédiaire d'un réseau pancanadien de concessionnaires franchisés, un éventail complet de matériel agricole pour tous les principaux genres de cultures. Ils produisent de grosses machines comme des tracteurs et des moissonneuses-batteuses, et fabriquent eux-mêmes ou se procurent auprès d'autres constructeurs divers instruments aratoires, comme des machines à travailler le sol ou des semoirs. Les fabricants à série complète sont des multinationales à forte intégration verticale. Ils se procurent la plupart de leurs pièces au sein de leur réseau international d'entreprises, et rationalisent leur production à l'échelle de l'Amérique du Nord ou du monde entier.

Les fabricants à série restreinte manufacturent un large éventail d'instruments aratoires et d'accessoires : cultivateurs, cultivateurs sous-soleurs, semoirs, faucheuses-andaineuses et pulvérisateurs. Bon nombre de ces fabricants, en particulier ceux qui produisent du matériel spécialisé, vendent leurs produits directement aux agriculteurs. Certaines entreprises fabriquent du matériel spécialement adapté à des cultures particulières, comme celles de la pomme de terre ou du tabac. Elles livrent la plus grande partie de leur production à des distributeurs ou à des agents indépendants, ou à leurs propres concessionnaires. L'intégration verticale des fabricants à série restreinte est moins poussée; ceux-ci obtiennent leurs pièces complexes (par ex., roulements, pièces coulées ou pièces embouties, vérins hydrauliques et soupapes complexes) auprès de manufacturiers spécialisés. Moins de 10 % de leurs ventes sont destinées aux fabricants de matériel agricole à série complète. Les fabricants à série restreinte sont pour la plupart de propriété canadienne, et livrent concurrence, sur les marchés intérieur et extérieur, aux grands fabricants à série complète et aux constructeurs américains à série restreinte qui fabriquent des produits semblables. Selon les estimations, ces entreprises exportent de 60 à 70 % de leur production, principalement aux États-Unis.

En 1989, l'industrie canadienne du matériel agricole comptait trois fabricants à série complète. Ces entreprises étaient de propriété américaine, leurs installations et leurs sièges sociaux étant situés en Ontario et au Manitoba. À eux seuls, ces trois fabricants assuraient environ 50 % des expéditions du secteur. On trouvait également environ 243 fabricants à série restreinte, répartis dans tout le Canada. La fabrication de matériel agricole est concentrée dans les provinces des Prairies : 44 % des entreprises y sont établies, comparativement à 31 % en Ontario et à 19 % au Québec. Les autres entreprises sont situées en Colombie-Britannique et dans les provinces de l'Atlantique (figure 2). Les entreprises

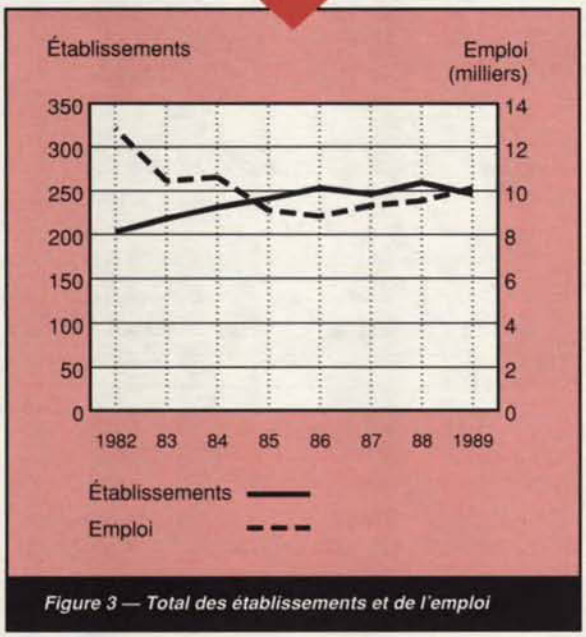


Figure 3 — Total des établissements et de l'emploi

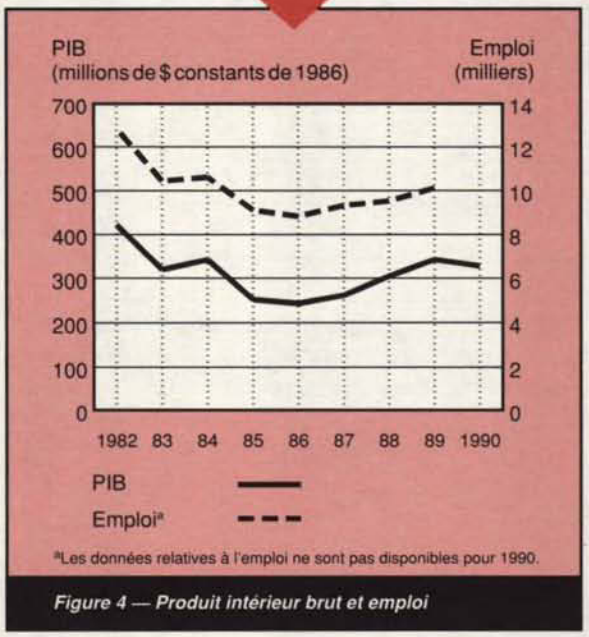


Figure 4 — Produit intérieur brut et emploi

à série restreinte des Prairies assuraient environ 30 % des expéditions, celles de l'Ontario, environ 10 %, et celles du Québec, environ 10 % également.

La production mondiale de tracteurs se répartit essentiellement en fonction de leur puissance motrice en chevaux-vapeur (ch), et les diverses catégories sont vendues dans des régions différentes. Le Japon fabrique des tracteurs de moins de 40 ch (30 kilowatts). Les pays européens construisent surtout des tracteurs de 40 à 100 ch (30 à 75 kilowatts). Les tracteurs d'une puissance supérieure à 100 ch (75 kilowatts) sont produits en Amérique du Nord.

Rendement

Le rendement de l'industrie se caractérise par de fortes variations cycliques, les ventes de matériel agricole étant étroitement liées au rendement du secteur agricole. Les conditions météorologiques, le rendement des cultures, les cours et les ventes des denrées agricoles, les prévisions des acheteurs et les taux d'intérêt sur les intrants sont autant de facteurs qui influent sur les revenus des producteurs agricoles et sur leur capacité d'acheter de nouvelles machines ou de renouveler leur matériel. Le commerce du matériel agricole est tributaire des politiques des gouvernements canadien et étrangers en matière de subventions à l'agriculture, de même que des mesures mises en œuvre par certains pays pour parvenir à l'autosuffisance en ce qui a trait à certaines denrées, notamment le blé. Au cours des années 1970, soutenu par le cours élevé des produits agricoles, ce secteur a connu une croissance annuelle moyenne de 10 % en chiffres réels (dollars constants de 1988 rajustés en fonction de l'inflation). À cette époque, les agriculteurs renouvelaient fréquemment leur matériel et étaient très optimistes quant à la demande de leurs produits sur les marchés. La part des exportations, par rapport aux expéditions, a décliné au cours de cette décennie, mais la pénétration du marché canadien par les concurrents étrangers a également faibli.

En 1980, la production de l'industrie, exprimée en chiffres réels, a atteint un sommet. Depuis lors, elle a connu une chute importante, la baisse des prix des produits agricoles ayant grandement freiné la demande de machinerie. Les faillites de fermes se sont multipliées et, dans l'ensemble, les agriculteurs ont commencé à garder leur matériel plus longtemps, car leur situation financière ne leur permettait pas de le remplacer. Ce déclin de la demande s'est traduit par une diminution annuelle moyenne, en chiffres réels, de 7 % des expéditions entre 1980 et 1990. Le nombre d'emplois est passé de 17 400 en 1980 à un creux de 8 832 en 1986, et est remonté à environ 10 100 en 1989 (figures 3 et 4).

Depuis 1981, la faiblesse de la demande internationale a mené plusieurs grands constructeurs à série complète au bord de la faillite, et la plupart des fabricants du monde ont vu fondre leurs bénéfices. Les coûts élevés associés au maintien de stocks importants, au service de lourdes dettes et au financement des ventes aux concessionnaires et aux agriculteurs ont aggravé la situation financière de certains grands constructeurs. Ceux-ci se sont alors employés à réduire leurs

coûts de production, et à préserver leur part de marché et le flux de l'encaisse.

À cause de cette conjoncture difficile, l'industrie a subi une importante rationalisation à l'échelle internationale. En 1985, J.I. Case a fusionné avec International Harvester, et Deutz s'est jointe à Allis Chalmers pour former Deutz Allis, elle-même rachetée en 1990 par un groupe de gestionnaires américains et rebaptisée AGCO. En 1987, les constructeurs à série complète encore actifs au Canada étaient John Deere, de Welland, en Ontario, J.I. Case Canada, de Hamilton, en Ontario, et Massey Combines, de Brantford, en Ontario. C'est alors que Ford New Holland, une entreprise américaine à série complète, s'est établie au Canada en achetant Versatile Farm Equipment, de Winnipeg, au Manitoba, un important fabricant canadien à série restreinte, spécialisé dans les tracteurs à quatre roues motrices, les tracteurs bidirectionnels et les faucheuses-andaineuses. Massey Combines, propriété de Varity Corporation, a été mise sous séquestre en mars 1988, et ses actifs ont été dispersés lors de la vente par le syndic. Depuis ce temps, Varity Corporation a déménagé son siège social aux États-Unis. En 1991, Ford New Holland Canada a été achetée par Fiat, d'Italie.

C'est plus tard, en 1982, que les constructeurs à série restreinte ont commencé à ressentir les effets de la baisse de la demande. En effet, les agriculteurs avaient reporté en premier lieu l'achat de la grosse machinerie, comme les tracteurs et les moissonneuses-batteuses. Ces fabricants ont mieux réussi que les grands constructeurs à s'adapter à la conjoncture, en raison de leur spécialisation même, de leurs frais généraux et de leurs frais de main-d'œuvre plus faibles. Mais certaines faillites sont quand même survenues, et les entreprises qui ont survécu se trouvent maintenant en situation financière précaire. D'autres actions de rationalisation sont à prévoir d'ici à ce que les revenus nets des agriculteurs amorcent une remontée.

De 1980 à 1986, les importations de produits provenant de la CE atteignaient moins de 13 % de la valeur totale des importations. Ce pourcentage a toutefois atteint un sommet de 23 % en 1988, puis est redescendu à environ 17 % en 1990. En outre, les tracteurs de forte puissance à deux roues motrices et à direction assistée, importés d'Europe et du Japon, continuent de livrer une concurrence serrée aux petits tracteurs à quatre roues motrices fabriqués au Canada.

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

La principale force de l'industrie canadienne du matériel agricole réside dans les économies d'échelle qui lui permettent d'accéder facilement au marché américain. En effet, depuis 1944, le commerce d'instruments aratoires entre le Canada et les États-Unis est à toutes fins utiles exempt de droits. Cette situation de libre-échange permet aux fabricants canadiens d'accroître leurs séries de production pour répondre à la demande du vaste marché nord-américain, ce qui serait impossible avec le seul marché intérieur, petit et morcelé.

Le piètre état du marché de l'agriculture a entraîné, partout dans le monde, une baisse de l'utilisation de la capacité des usines de fabrication de matériel agricole, qui s'établit actuellement entre 25 et 50 %, selon les produits. Cette sous-utilisation a conduit à de très nombreuses mises à pied.

Toutefois, certaines entreprises canadiennes ont mis au point des produits adaptés au *dry farming* pratiqué en Amérique du Nord, ce qui les a rendues plus compétitives et leur a permis de survivre. D'autres établissements canadiens ont élargi leur gamme de produits en s'unissant, par acquisition ou par fusion, à des entreprises existantes, et en étendant leurs réseaux de distribution à l'ensemble du continent nord-américain. Cette augmentation de leur chiffre d'affaires a permis aux entreprises canadiennes, alors qu'il se produisait des mises à pied dans le monde entier, de conserver un noyau solide de main-d'œuvre qualifiée. La qualité des services techniques a cependant subi un certain recul. Des structures de coûts moins élevés et l'accès à une main-d'œuvre qualifiée au Canada ont également aidé les entreprises canadiennes à résister au mouvement mondial de fermetures et de consolidations qui a marqué, dans le monde entier, les grandes multinationales à série complète.

Les fabricants à série restreinte, pour la plupart de propriété canadienne, ont dans l'ensemble ressenti encore moins durement que les multinationales établies au Canada l'affaiblissement du marché mondial. Ils se sont concentrés dans des installations plus petites, sur la fabrication de matériel moins complexe, et se sont adaptés plus rapidement, en période de baisse de la demande, aux fluctuations du marché. Des méthodes de fabrication flexibles conjuguées à des taux de rémunération plus faibles leur ont permis de freiner l'augmentation des coûts de fabrication et de distribution ainsi que de maintenir à des niveaux élevés leurs effectifs et leur taux d'utilisation de la capacité.

Toutefois, certaines entreprises à série restreinte souffrent des faiblesses caractéristiques des petites entreprises sur le plan de la gestion et des capacités financières. Ainsi sont-elles exposées à la concurrence des grandes sociétés capables d'offrir à leurs clients des rabais plus importants et des conditions de financement plus avantageuses. De plus, étant dépendantes des grandes sociétés à série complète qu'elles approvisionnent, elles doivent se conformer aux conditions sévères imposées par celles-ci en ce qui a trait

aux prix et aux délais de livraison des pièces d'origine qu'elles fabriquent.

Facteurs liés au commerce

En 1913, les États-Unis ont supprimé les taxes à l'importation sur la plupart des machines agricoles. En 1944, le Canada en faisait autant, ce qui créait pour ces produits une zone de libre-échange entre les deux pays. Cependant, un petit nombre de produits demeurent frappés de taxes; il s'agit pour la plupart de produits considérés comme pouvant servir à des fins autres que strictement agricoles, tels les petits tracteurs qui pourraient être utilisés par des non-agriculteurs ou des agriculteurs amateurs. La plupart de ces produits peuvent être exemptés de droits s'il est établi qu'ils répondent aux normes liées à l'utilisation finale agricole. Des procédures de certification ont été instituées à cette fin, tant au Canada qu'aux États-Unis.

Le Canada et les États-Unis laissent également entrer en franchise le matériel agricole provenant de tous les pays signataires de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) qui bénéficient du statut de la nation la plus favorisée (NPF). Même si les constructeurs canadiens ont un accès assuré au vaste marché américain, ils doivent livrer concurrence à tous les autres fabricants étrangers dont le matériel agricole est admis en franchise sur le marché américain comme sur le marché canadien. Malgré ce libre accès aux marchés canadien et américain dont ils bénéficient, bon nombre de ces pays érigent des barrières douanières et non douanières qui restreignent l'accès à leurs marchés. À titre d'exemple, les barrières élevées contre l'importation de tracteurs et de matériel de travail du sol provenant du Canada donnent du fil à retordre aux fabricants canadiens qui désirent vendre leurs produits dans la CE. Les tarifs imposés sur le matériel agricole exporté vers les pays de la CE varient entre 4 et 17 %.

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), tous les tarifs existants sur le matériel agricole sont en voie d'élimination, en 10 étapes annuelles et égales se terminant le 1er janvier 1998. L'ALE facilite en outre les déplacements transfrontières du personnel des services techniques et de l'entretien. Les exigences américaines relatives au pays d'origine continuent de poser un problème, mais le gouvernement canadien tente de trouver une solution en participant aux négociations commerciales multilatérales et à l'Accord de libre échange nord-américain (ALENA).

Facteurs technologiques

Au cours des dernières années, l'industrie canadienne a été à l'avant-garde de plusieurs percées technologiques. Mentionnons par exemple la mise au point de tracteurs grande puissance à quatre roues motrices, de tracteurs bidirectionnels et de moissonneuses-batteuses à circulation axiale. Malgré les innovations et les perfectionnements continuels dont font l'objet les produits, il ne faut s'attendre à aucune nouvelle percée technologique majeure tant que les marchés ne se seront pas rétablis dans leur ensemble.

Les techniques de production n'ont cessé d'évoluer avec le recours croissant à l'informatique pour la conception des produits, pour la fabrication et pour la coordination des fonctions au sein des usines. Mentionnons, entre autres, la conception et la fabrication assistées par ordinateur (CAO et FAO), qui se retrouvent dans plusieurs entreprises canadiennes, l'amélioration de la manutention des matériaux dans les usines et la technologie de fabrication à structure cellulaire, servant à centraliser la fabrication des pièces, les assemblages et autres opérations semblables.

Évolution du milieu

À long terme, le marché du matériel agricole, qui dépend en grande partie des revenus des agriculteurs, devrait atteindre la stabilité, et aussi la saturation, en raison de l'accroissement de la production alimentaire entraîné par l'expansion démographique mondiale. Comme par le passé, la demande continuera de fluctuer. Au Canada, la dette élevée des producteurs agricoles, les fluctuations de la valeur des terres agricoles et la réduction des revenus des agriculteurs pourraient encourager la baisse de la demande de matériel agricole. Même si, comme prévu, les marchés s'amélioraient quelque peu au cours des deux à trois prochaines années, il est peu probable que, dans un avenir prévisible, la forte demande des années 1970 resurgisse. Les prévisions doivent aussi tenir compte de l'émergence d'un nouvel ordre commercial découlant des négociations du GATT et de l'incidence possible de l'effet de serre.

Une amélioration du marché permettrait d'assurer la viabilité à long terme des grandes entreprises, à série complète ou à série restreinte, qui se trouvent encore en situation financière précaire, malgré les importantes rationalisations qu'elles ont subies. Si la demande stagne ou diminue, certains fabricants de machinerie lourde (par ex., gros tracteurs à quatre roues motrices, faucheuses-andaineuses) risquent de se trouver en difficulté. Les fermetures et les cessions d'installations pourraient alors avoir une influence très néfaste sur cette industrie au Canada, comme cela s'est produit lors de l'acquisition de Ford New Holland par Fiat. Les regroupements amorcés au début des années 1980 se poursuivront, les grandes entreprises accroissant leur part de marché en misant sur leurs points forts, soit la production à grande

échelle, la R.-D., les réseaux de commercialisation et de distribution, et en empêchant ainsi leurs concurrents plus petits de croître.

Selon toute vraisemblance, les trois grands (Deere, Case et Fiat/Ford) domineront la production de la grosse machinerie comme les tracteurs et les moissonneuses-batteuses. Seule Fiat/Ford New Holland construit ce matériel au Canada. Mais de nouveaux débouchés continueront de s'offrir aux constructeurs canadiens, sous forme de nouveaux créneaux de marché et d'associations contractuelles plus étroites avec les fabricants de matériel d'origine. Ainsi, Western Combines construit-elle des moissonneuses-batteuses à filtre rotatif sous étiquette Massey Ferguson.

L'Ukraine et d'autres endroits dans le monde se prêtent particulièrement bien à l'exportation des méthodes de *dry farming* qui ont fait leurs preuves dans les régions céréalières d'Amérique du Nord. Ces pays manifestent d'ailleurs un intérêt croissant à l'égard des techniques de culture sans irrigation, intérêt qui pourrait déboucher sur des occasions intéressantes pour les fabricants canadiens de matériel adapté à ce type de culture, d'accroître et de diversifier leurs exportations.

Évaluation de la compétitivité

Le marché mondial du matériel agricole est déprimé depuis déjà longtemps. La plupart des fabricants sont constamment aux prises avec une situation financière difficile dans leur lutte pour conserver leur part du marché et survivre. Dans ce contexte, l'industrie canadienne demeure généralement compétitive sur le plan des prix et de la technologie, malgré des ressources financières limitées et des taux d'utilisation de la capacité inférieurs à 50 %. À court terme, c'est la solidité financière de chaque entreprise qui déterminera en grande partie sa capacité de conserver sa part du marché.

À long terme, la situation est plus incertaine. Même si les entreprises canadiennes sont relativement compétitives, seule une hausse importante et soutenue des marchés des denrées agricoles et des revenus des producteurs agricoles peut assurer la viabilité de l'industrie canadienne du matériel agricole. Mais cette hausse des ventes dépendra probablement des subventions réduites aux agriculteurs des États-Unis et de la CE. Il sera en outre difficile pour l'industrie d'assurer sa rentabilité au cours de la prochaine décennie, en raison du rétrécissement des marges de profit, de la hausse des coûts de la main-d'œuvre (par rapport aux coûts américains), et de la diminution du nombre d'agriculteurs capables de supporter les coûts de plus en plus élevés du matériel agricole. Dans une perspective plus encourageante, on note des indications à l'effet que certains changements de production favoriseront les entreprises canadiennes par rapport à celles de la CE dont les prix sont plus élevés.

Jouissant d'une meilleure capacité d'adaptation et étant moins vulnérables sur le plan financier, les fabricants à série restreinte n'ont pas eu à subir de restructurations majeures et, jusqu'à maintenant, ils ont dans l'ensemble réussi à préserver leur compétitivité. Cependant, la viabilité à long terme d'un bon nombre d'entre eux dépend d'une amélioration notable de la demande du marché.

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 agricole
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-3226
Télécopieur : (613) 941-2463

PRINCIPALES STATISTIQUES[a]

	1973[b]	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Établissements	135	218	231	241	253	246	259	246	n.d.
Emploi	13 477	10 439	10 612	9 104	8 832	9 322	9 534	10 117	n.d.
Expéditions									
(millions de $)	339,0	956,9	1 036,2	808,6	783,1	841,7	966,3	1 186,6	1 078,6[c]
(millions de $ constants de 1988)	1 087,2	1 097,6	1 137,3	854,0	808,4	853,5	966,3	1 151,4	1 024,1
PIB[d] (millions de $ constants de 1986)	360,6	319,7	342,1	251,8	242,9	261,6	304,5	342,3	327,5
Investissements[e] (millions de $)	9,4	15,0	19,2	20,5	16,9	20,4	17,2	33,5	34,3
Bénéfices après impôts[f] (millions de $)	38,6	-120,6	-9,4	-75,7	-237,6	-6,9	n.d.	n.d.	n.d.

[a]Pour des données sur les établissements, l'emploi et les expéditions, voir *Industries de la machinerie (sauf électrique)*, nº 42-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel, CTI 3111 (Industrie des instruments aratoires).

[b]Les données se rapportant à cette année ne sont pas entièrement compatibles avec celles des autres années, en raison de modifications apportées à la définition de l'industrie dans l'édition révisée de la *Classification type des industries, 1980*, nº 12-501 au catalogue de Statistique Canada.

[c]Voir *Enquête mensuelle sur les industries manufacturières*, nº 31-001 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

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

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

[f]Voir *Statistique financière des sociétés*, nº 61-207 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

n.d. : non disponible.

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973[a]	1983	1984	1985	1986	1987	1988[b]	1989[b]	1990[b]
Exportations[c]									
(millions de $)	290,1	551,1	655,3	523,6	465,2	551,2	703,7	899,3	756,5
(millions de $ constants de 1988)	930,3	632,1	719,2	553,0	480,2	558,9	703,7	872,6	718,3
Expéditions intérieures									
(millions de $)	48,9	405,8	380,9	285,0	317,9	290,5	262,6	287,3	322,1
(millions de $ constants de 1988)	156,9	465,5	418,1	301,0	328,2	294,6	262,6	278,8	305,8
Importations[d]									
(millions de $)	538,9	1 404,5	1 635,1	1 573,7	1 523,0	1 424,7	1 163,8	1 326,1	1 236,7
(millions de $ constants de 1988)	1 728,2	1 611,0	1 794,6	1 662,1	1 572,2	1 444,7	1 163,8	1 286,7	1 174,3
Marché canadien									
(millions de $)	587,8	1 810,3	2 016,0	1 858,7	1 840,9	1 715,2	1 426,4	1 613,4	1 558,8
(millions de $ constants de 1988)	1 885,1	2 076,5	2 212,7	1 963,1	1 900,4	1 739,3	1 426,4	1 565,5	1 480,1

[a]Les données se rapportant à cette année ne sont pas entièrement compatibles avec celles des autres années, en raison de modifications apportées à la définition de l'industrie dans l'édition révisée de la *Classification type des industries, 1980*, nº 12-501 au catalogue de Statistique Canada.

[b]Il importe de noter que les données de 1988 et des années ultérieures se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classifiées selon la Classification des produits industriels (CPI), la Classification des marchandises d'exportation (CME), et le Code de la classification canadienne pour le commerce international (CCCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des 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 facteurs dans les totaux de 1988, de 1989 et de 1990.

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

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

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

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
États-Unis	89	85	82	79	76	69	73	77
Communauté européenne	8	10	12	13	16	23	20	17
Asie	2	3	4	6	5	4	3	2
Autres	1	2	2	2	3	4	4	4

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

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

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
États-Unis	89	89	88	90	90	90	93	91
Communauté européenne	3	2	3	3	3	3	2	3
Asie	–	1	1	2	2	2	1	2
Autres	8	8	8	5	5	5	4	4

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

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

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Établissements (% du total)	2	19	31	44	4
Emploi (% du total)	X	11	45	42	X
Expéditions (% du total)	X	9	48	40	X

[a]Voir *Industries de la machinerie (sauf électrique)*, nº 42-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

X : Confidentiel

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
À série complète		
J.I. Case Canada (Une entreprise Teneco)	États-Unis	Hamilton (Ontario)
John Deere Limited	États-Unis	Welland (Ontario)
Ford New Holland Canada Ltd.[a]	Italie États-Unis	Winnipeg (Manitoba)
À série restreinte		
John Buhler Inc.	Canada	Winnipeg (Manitoba)
Degelman Industries Ltd.	Canada	Regina (Saskatchewan)
Ezee-On Mfg. Ltd.	Canada	Vegreville (Alberta)
Flexi-Coil Ltd.	Canada	Saskatoon (Saskatchewan)
Leon-Ram Enterprises Inc.	Canada	Yorkton (Saskatchewan)
MacDon Industries Ltd.	Canada	Winnipeg (Manitoba)
Morris Industries Ltd.	Canada	Yorkton (Saskatchewan)

[a]En juin 1987, Ford New Holland Inc., des États-Unis, a acheté Versatile Farm Equipment, une entreprise à série restreinte. L'entreprise a ensuite été acquise par Fiat d'Italie, en 1991.

ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

Association des fabricants de matériel agricole du Québec
872, rue Charles-Guimond
BOUCHERVILLE (Québec)
J4B 3Z5
Tél. : (514) 641-4691
Télécopieur : (514) 449-2651

Institut canadien de l'équipement agricole et industriel
720, Guelph Line, bureau 307
BURLINGTON (Ontario)
L7R 4E2
Tél. : (416) 632-8483
Télécopieur : (416) 632-7138

Ontario Farm Equipment Manufacturers Association
C.P. 158, rue Ross
LUCKNOW (Ontario)
N0G 2H0
Tél. : (519) 529-7627
Télécopieur : (519) 529-3260

Prairie Implement Manufacturers Association
2152, rue Scarth
REGINA (Saskatchewan)
S4P 2H6
Tél. : (306) 522-2710
Télécopieur : (306) 781-7293

Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.