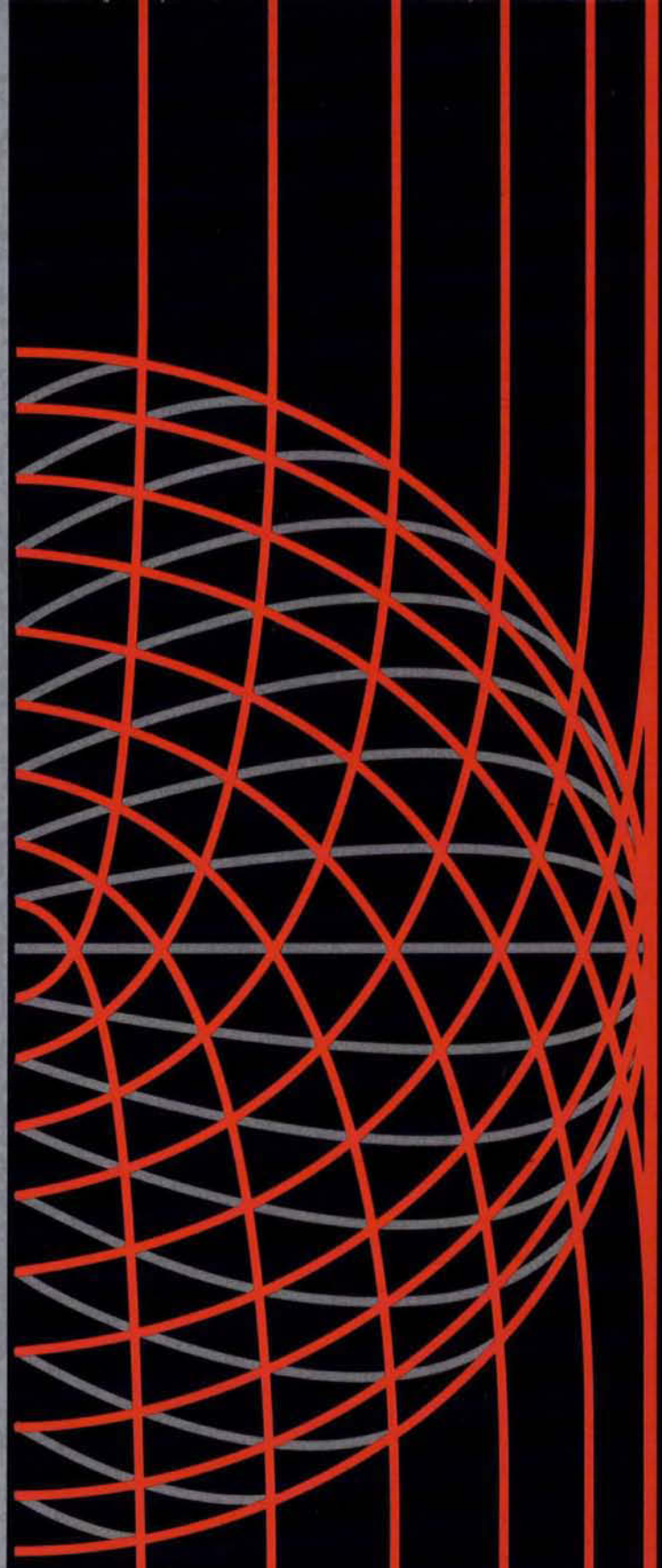
Matériel de transformation des aliments

PROFIL DE L'INDUSTRIE



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

108283
INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA

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) 851-2384

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

300, rue Main, bureau 210
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 2B5
Tél. : (403) 667-3921
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
Télécopieur : (613) 996-9709

Demandes de publicat

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

de services aux entreprises ou le Centre
ez 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

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

1-800-267-8376
Télécopieur : (613) 996-9709

Canada

(V 7.92.09)

ISTC 1551 (2/90)
DATE DUE - DATE DE RETOUR
HD9505/.C3/I5/1990-91
Canada. Industry, Science
Industry profile.
BFGJ F5 c.2

1990–1991

MATÉRIEL DE TRANSFORMATION DES ALIMENTS

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 du matériel de transformation des aliments regroupe les fabricants d'appareils, d'accessoires, de commandes et de systèmes d'inspection qui sont vendus au secteur de la préparation des aliments. Les appareils conçus et fabriqués par cette industrie servent principalement à la préparation et à la conservation de la viande, de la volaille, du poisson, des produits de boulangerie et de pâtisserie, des produits laitiers, des boissons, ainsi que des fruits et légumes frais destinés à la consommation humaine. Les principaux utilisateurs de ces appareils sont les usines de transformation des aliments et boissons, de même que certains restaurants et certains établissements de restauration rapide.

Mais les entreprises de ce secteur desservent également de nombreux autres marchés, d'où la difficulté de les répartir dans des groupes homogènes. En effet, nombre d'appareils utilisés par les usines de transformation des aliments, tels que les mélangeurs, les cuiseurs, les congélateurs, les balances, les filtres, les instruments et le matériel de manutention et d'emballage, sont aussi utilisés par d'autres industries de transformation qui sont exclues du présent profil. Ainsi, l'information sur l'industrie provient-elle de la réunion de données fournies par les entreprises et n'est communiquée qu'à titre indicatif.

En 1990, le secteur canadien du matériel de transformation des aliments comportait environ 120 sociétés et employait, estime-t-on, 1 650 personnes (figure 1). Les expéditions se chiffraient alors à 79,7 millions de dollars, dont 58,8 millions en exportations. Les États-Unis constituent le principal marché d'exportation de ce secteur, comptant pour environ deux tiers des exportations. Certains produits, notamment le matériel de boulangerie et de pâtisserie, ont été exportés en Chine, en Algérie, en Jordanie et en Indonésie,

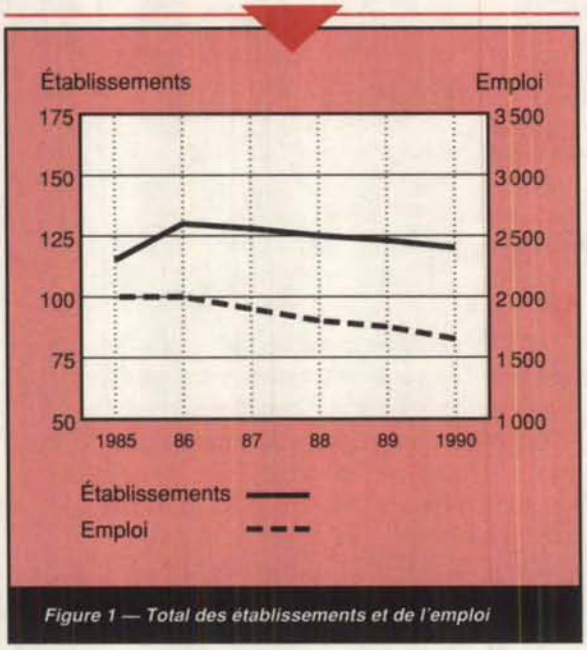


Figure 1 — Total des établissements et de l'emploi

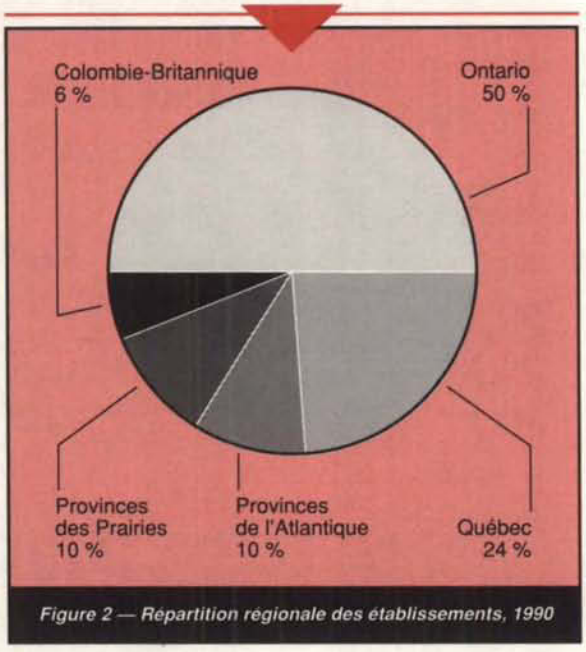


Figure 2 — Répartition régionale des établissements, 1990

tandis que des appareils utilisés pour la fabrication de la saucisse ont été expédiés en Europe. En 1990, les importations du Canada totalisaient 208,6 millions de dollars. Les États-Unis et les pays de la Communauté européenne (CE) constituent les deux principales sources d'importations canadiennes, comptant pour environ 60 et 34 % des produits respectivement.

Les sociétés qui composent cette industrie sont de faible envergure, comptant en moyenne 14 employés. Une seule entreprise, Knud Simonsen Industries, qui fabrique du matériel pour le sous-secteur de la transformation des viandes, emploie plus de 100 personnes. Des 120 établissements en exploitation au Canada, environ 90 appartiennent à des intérêts canadiens. Quelque 74 % des établissements sont situés en Ontario et au Québec, environ 16 % dans les provinces de l'Ouest et le reste dans les provinces de l'Atlantique (figure 2). Ces établissements fabriquent principalement du matériel de transformation du poisson.

Les industries manufacturières du Canada dans le secteur du matériel de transformation des aliments sont spécialisées. La plupart des entreprises ne fabriquent qu'un ou deux produits pour des créneaux précis du marché. Les sous-secteurs les plus importants sont ceux du matériel de boulangerie et de pâtisserie, et du matériel de transformation de la viande, de la volaille et du poisson. Ainsi, les 30 fabricants de matériel de boulangerie et de pâtisserie offrent-ils une gamme étendue d'appareils fabriqués en série ou sur commande qui vont des fours à pizzas aux boulangeries mobiles pour camps militaires. Dans le sous-secteur du matériel de transformation de la viande et de la volaille, 21 entreprises fabriquent une gamme restreinte d'appareils, dont des fumoirs, des scies de boucher et des machines pour la fabrication de saucisses en chapelets. Quant aux 12 fabricants de matériel de transformation du poisson, ils produisent des appareils à décharger et des écailleurs automatiques. Les autres sociétés offrent un vaste éventail d'appareils, dont des moulins à blé et à provende, ainsi que du matériel de distillation, de brasserie et de confiserie. En règle générale, le matériel canadien comporte peu de pièces importées.

Rendement

Le rendement de ce secteur est lié aux investissements effectués par l'industrie de la transformation des aliments et boissons, dont l'activité dépend surtout de la croissance démographique et des goûts des consommateurs. Le secteur du matériel de transformation des aliments est relativement mûr. De 1983 à 1988, la valeur des expéditions, en dollars constants de 1988, a enregistré une hausse annuelle de 3,6 % sur un marché canadien qui, au cours de la même période, a crû de 1,6 % par an, toujours en dollars constants de 1988. Au sortir de la récession de 1990–1991, les expéditions étaient demeurées stables, en dollars courants, mais en dollars constants de 1988, elles avaient fléchi, passant de 78 millions à 68,5 millions en 1990 (figure 3).

Un pourcentage élevé des expéditions est destiné aux marchés d'exportation; il s'établit en moyenne à 66 % par année depuis 1980, comparativement à 50 % au cours des

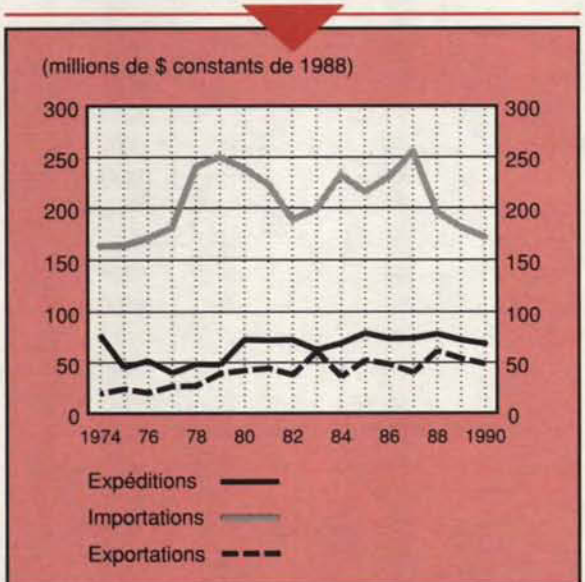


Figure 3 — Total des expéditions, des importations et des exportations

années 1970. Cette hausse s'explique par l'accent mis sur la conception de matériel spécialisé, notamment par quelques entreprises tournées vers les marchés d'exportation, où elles visent des créneaux précis comme ceux du matériel de boulangerie, de pâtisserie et de transformation des viandes. Mais la plupart des petites entreprises desservent principalement le marché intérieur.

Les importations ont occupé une part importante du marché intérieur, atteignant près de 90 % au cours des années 1980. Dans les sous-secteurs du conditionnement des légumes, de la fabrication des pâtes alimentaires et de la confiserie, environ la moitié du matériel et des pièces sont importés, faute de capacité manufacturière adéquate au Canada. Même dans les sous-secteurs qui font la force du Canada, par exemple ceux des appareils de boulangerie, de pâtisserie et de transformation de la viande, de la volaille et du poisson, on note des importations de matériel spécialisé qui en général n'est pas fabriqué au pays.

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

À l'instar de la plupart des autres industries qui fabriquent ce matériel, le secteur canadien du matériel de transformation des aliments tend à être sélectif en ce qui a trait aux types et aux dimensions des appareils qu'il fabrique. Sa capacité de production est faible, voire nulle, dans plusieurs créneaux. Les sous-secteurs où elle est la plus forte sont ceux du matériel de boulangerie, de pâtisserie, et du matériel de préparation et de conservation de la viande, de la volaille et du poisson. Si les entreprises de ces sous-secteurs obtiennent généralement du succès sur les marchés intérieurs et étrangers, c'est que leurs produits sont dotés de fonctions uniques, qui répondent aux besoins précis des utilisateurs. Ces produits sont d'ailleurs souvent dotés de caractéristiques techniques singulières.

Les facteurs suivants expliquent la forte pénétration des importations sur le marché canadien :

- la gamme extrêmement vaste des types et des dimensions des appareils utilisés par l'industrie alimentaire, d'où l'impossibilité pour l'industrie canadienne de combler tous ces besoins, les volumes souvent restreints ne pouvant justifier l'établissement de capacités de production;
- la tendance des filiales canadiennes d'entreprises étrangères du secteur de l'alimentation à acheter les mêmes machines que leur société mère;
- la réputation déjà établie de nombreux concurrents étrangers qui disposent de réseaux efficaces de distribution et de services au Canada.

La plupart des fabricants canadiens de matériel de transformation des aliments sont défavorisés par rapport à leurs concurrents de la CE et des États-Unis sur nombre de marchés étrangers, en raison de l'insuffisance de leurs moyens financiers, de leurs faibles économies d'échelle, de leur retard technologique, de leur faible pénétration sur ces marchés et de leur faiblesse au chapitre du service après-vente. Disposant d'une faible marge d'autofinancement, la majorité des entreprises sont incapables de rivaliser avec les grandes sociétés aux chapitres de la mise au point des produits, de la promotion et des réseaux de distribution. Pour ces raisons, les petites entreprises ont du mal à faire leurs preuves auprès des grandes sociétés canadiennes et étrangères du secteur de l'alimentation.

Une des faiblesses du secteur est le fait que peu de fabricants canadiens sont assez importants pour pouvoir s'engager dans des contrats qui leur demanderaient d'installer des systèmes complets. Or, les sociétés du secteur alimentaire construisent de vastes usines intégrées. Mais peu de fabricants canadiens de matériel de transformation des aliments sont en mesure de réaliser ces projets clés en main, qui exigent une expertise en conception systémique et la capacité d'implanter des systèmes tant structuraux, mécaniques et électriques, que de commande informatisée des processus. La grande majorité des fabricants canadiens offrent des produits spécialisés qui ne répondent que partiellement aux besoins des usines intégrées. Par contre, les quelques fabricants qui sont de

taille suffisante pour livrer concurrence sur ces marchés connaissent du succès.

Compte tenu de la conjoncture qui règne actuellement sur le marché canadien, nombre de petits fabricants se tournent vers les marchés d'exportation. Les revenus tirés des exportations sont demeurés assez stables de 1988 à 1990, mais, en réalité, ils ont chuté au rythme de la récession. Environ deux tiers des exportations sont destinées aux États-Unis.

Facteurs liés au commerce

Le commerce du matériel de transformation des aliments entre le Canada et son voisin du sud est assujetti aux dispositions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE). L'ALE prévoit l'élimination des tarifs en cinq étapes échelonnées sur une période de cinq ans qui a débuté le 1er janvier 1989. En 1992, la plupart des appareils importés des États-Unis sont assujettis à un tarif de 1,8 %. À l'inverse, les importations d'appareils canadiens aux États-Unis sont soumises à des droits de 0,8 %. La plupart des importations américaines en provenance de pays autres que le Canada sont assujetties à des droits de 4 %.

L'ALE accroît également la mobilité du personnel de service de part et d'autre de la frontière. Avant l'entrée en vigueur de cet accord, les obstacles à la mobilité du personnel causaient parfois des difficultés aux exportateurs canadiens qui devaient assurer le service et l'entretien de leurs appareils aux États-Unis.

La plupart des importations canadiennes de matériel de transformation des aliments en provenance de pays autres que les États-Unis sont assujetties au tarif de la nation la plus favorisée (NPF), lequel s'établit à 9,2 %. Toutefois, en vertu du Programme fédéral de la machinerie, les appareils, les pièces de rechange, les commandes et les accessoires non fabriqués au Canada sont exemptés de ce tarif. Comme les droits imposés sur l'importation de produits américains sont en baisse, tandis que ceux qui sont imposés sur les importations d'autres pays demeurent constants, le Canada importe de plus en plus de produits des États-Unis, au détriment des « autres » pays. Le matériel importé dans les pays de la CE est frappé d'un tarif de 3,8 %. Le Japon impose un tarif de l'ordre de 4,2 à 6 % sur le matériel fabriqué au Canada.

Aucune barrière non tarifaire n'entrave le commerce avec les États-Unis, l'Europe ou le Japon, si ce n'est la différence de goûts alimentaires qui peut rendre certains appareils invendables sur quelques marchés.

Le remplacement de l'ancienne taxe fédérale sur les ventes des fabricants (TVF) par la taxe sur les produits et services (TPS) a corrigé un effet néfaste de la TVF, qui pénalisait les fabricants canadiens de matériel de transformation des aliments. En vertu de l'ancienne TVF, les taxes sur les importations étaient perçues à la frontière, mais une fois au Canada, l'entreposage, le transport et l'installation du matériel importé n'étaient passibles d'aucune taxe. Or, les fabricants canadiens payaient des taxes sur toutes ces activités. Depuis l'entrée en vigueur de la TPS, tous les biens sont assujettis aux mêmes taxes, qu'ils soient importés ou fabriqués et installés au Canada. Les fabricants canadiens ne sont donc plus désavantagés par rapport à leurs concurrents étrangers.

Il se fait peu de conception et de mise au point de matériel de transformation des aliments au Canada. Seuls quelques fabricants canadiens sont en mesure de mener leurs propres travaux en ce qui a trait à la mise au point de produits; en règle générale, les États-Unis et les pays de la CE fabriquent des produits dont la conception est plus avancée. Afin d'améliorer leur efficacité et leur productivité, les grandes sociétés de transformation des aliments exigent des machines plus rapides, automatisées, faciles d'entretien et répondant à des normes élevées en matière d'hygiène. La plupart des entreprises canadiennes n'ont pas l'envergure nécessaire ni les capitaux suffisants pour effectuer des travaux de recherche et de développement (R.-D.) qui pourraient améliorer la qualité et le rendement de leurs produits. Les nouvelles technologies viennent la plupart du temps de l'étranger, par le truchement d'accords de licence ou d'échanges de technologie. Mais des recherches se poursuivent au Canada dans un certain nombre de domaines, en particulier dans ceux de la préparation et de la conservation de la viande, de la manutention et de la mise en caisses de contenants de lait et du conditionnement formage-remplissage-scellage.

Évolution du milieu

Dans l'avenir, la conception du matériel de transformation des aliments intégrera de nouvelles techniques reliées aux procédés d'ultrafiltration et d'irradiation aux rayons gamma, à la microélectronique, à la fabrication de contenants pour cuisson aux micro-ondes, à la biotechnologie, aux aliments à faible teneur en calories, et à la préparation de mets exotiques et de plats cuisinés. Les fabricants canadiens devront ainsi relever le défi de concevoir et de fabriquer de nouveaux appareils, en dépit de leur capacité limitée de réaliser des travaux de R.-D. dans ces nouvelles technologies.

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 du matériel de transformation des aliments 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.

Un certain nombre de facteurs peuvent avoir une incidence favorable sur la demande de matériel de transformation des aliments. Mentionnons en particulier l'augmentation de la consommation d'aliments due à l'accroissement de la population, l'essor de la restauration rapide, l'engagement de la plupart des secteurs de l'industrie à faire augmenter leur productivité et à adopter des systèmes intégrés de transformation et d'emballage. À ces facteurs s'ajoute une approche globale à l'égard de la commercialisation, à laquelle adhèrent de plus en plus d'entreprises, y voyant la clé de leur survie et de leur essor dans l'industrie des plus concurrentielles des aliments et boissons. Selon certaines sources émanant de l'industrie, le marché américain gardera sa vigueur au cours des années 1990, son chiffre d'affaires annuel devant atteindre 10 milliards de dollars US en 1995.

Le 12 août 1992, le Canada, le Mexique et les États-Unis consentaient à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Après avoir été ratifié ou adopté par le parlement de chacun des trois pays, l'ALENA entrera en vigueur le 1er janvier 1994. L'ALENA permettra d'abolir les tarifs sur l'ensemble des exportations canadiennes vers le Mexique en des périodes de temps variant du jour même de l'entrée en vigueur du document à des délais de dix ans. On abolira également les exigences d'octroi de licenses sur la plupart des biens et on ouvrira les soumissions sur la plupart des approvisionnements du gouvernement mexicain. Cela éliminera les droits de douane à partir du 1er janvier 1994, rendra les procédures douanières plus rationnelles, plus précises et plus logiques. Enfin, les politiques restrictives du Mexique en matière d'investissement seront libéralisées, ce qui ouvrira la porte aux investisseurs canadiens.

Certains articles modifient l'ALE dans les secteurs suivants. L'ALENA couvre les droits dans le domaine du transport et dans celui de la propriété intellectuelle; il clarifie les règlements touchant le contenu nord-américain, oblige les responsables des règlements relatifs à l'énergie à éviter toute discrimination à l'endroit des partenaires de l'ALENA et diminue les bris d'ententes contractuelles. L'entente améliore les mécanismes de règlement des différends et réduit le recours aux normes en tant qu'obstacles au commerce. Il élargit aussi l'utilisation des *drawbacks* de droit ou autres programmes similaires qui prévoient le remboursement ou l'exonération des droits de douane sur les matériaux utilisés pour la production de biens subséquemment exportés à un autre pays signataire de l'ALENA.

L'intégration économique de la CE après 1992 (Europe 92) et les bouleversements survenus en Europe de l'Est au cours de la dernière année créeront autant de débouchés que de défis pour le secteur de la transformation des aliments et celui des fabricants de matériel de transformation. Les entreprises qui prennent soin de se préparer à cette transition, notamment par la création d'entreprises en participation ou la conclusion d'accords de licence, sont quasi assurées de réussir sur ces marchés élargis, malgré les contraintes que représentent les coûts élevés de commercialisation et les « normes ISO 9 000 » mises en vigueur par l'Organisation internationale de normalisation, lesquelles s'appliquent souvent aux produits comme aux usines de tous les pays.

Évaluation de la compétitivité

Quelques fabricants canadiens de matériel de transformation des aliments sont concurrentiels à l'échelon international en ce qui a trait à certaines gammes de produits spécialisés. Ils exercent leurs activités tant sur le marché intérieur que sur les marchés d'exportation. En général, toutefois, le secteur est composé de sociétés de faible envergure, aux ressources financières parfois limitées, qui sont tenues de maintenir des niveaux adéquats de commercialisation, de soutien technique et de service après-vente sur un marché international.

Il est toutefois possible, pour les entreprises tournées vers les marchés étrangers, de bénéficier, souvent à prix avantageux, des percées technologiques faites par des entreprises étrangères à la faveur, entre autres, de transferts de technologie et d'accords de licence. S'ils saisissent ces occasions, les fabricants canadiens de nouvelles gammes de matériel de transformation des aliments pourront se voir ouvrir les marchés nord-américain et étrangers.

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

Direction générale du matériel et des procédés industriels et électriques
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Matériel de transformation des aliments
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-3243
Télécopieur : (613) 941-2463

PRINCIPALES STATISTIQUES[a]

	1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Établissements	n.d.	n.d.	n.d.	115	130	128	125	123	120
Emploi	n.d.	n.d.	n.d.	2 000	2 000	1 900	1 800	1 750	1 650
Expéditions									
(millions de $)	12,2	44,8	53,5	66,1	64,6	69,0	78,0	80,7	79,7
(millions de $ constants de 1988)	43,3	62,3	68,9	78,9	73,6	74,0	78,0	72,2	68,5

[a]Estimations d'ISTC.

n.d. : non disponible

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988[a]	1989[a]	1990[a]
Exportations[b]									
(millions de $)	5,5	43,7	27,8	43,8	42,3	37,3	61,4	59,4	58,8
(millions de $ constants de 1988)	19,5	60,8	35,8	52,3	48,2	40,0	61,4	53,8	48,4
Expéditions intérieures[c]									
(millions de $)	6,7	1,1	25,7	22,3	22,3	31,7	16,6	21,3	20,9
(millions de $ constants de 1988)	23,8	1,5	33,1	26,6	25,4	34,0	16,6	18,4	20,1
Importations[d]									
(millions de $)	46,0	143,1	180,3	180,6	202,4	238,1	195,7	200,0	208,6
(millions de $ constants de 1988)	163,5	199,0	232,4	215,6	230,5	255,3	195,7	181,1	171,8
Marché canadien[c]									
(millions de $)	52,7	144,2	206,0	202,9	224,7	269,8	212,3	221,3	229,5
(millions de $ constants de 1988)	187,3	200,5	265,5	242,2	255,9	289,3	212,3	199,5	191,9

[a]Il importe de noter que les données de 1988, de 1989 et de 1990 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, de 1989 et de 1990 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 1988, de 1989 et de 1990.

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

[c]Estimations d'ISTC.

[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[b]	1989[b]	1990[b]
États-Unis	70,0	69,0	65,0	63,0	60,2	56,2	58,6	60,3
Communauté européenne	26,0	26,0	29,0	30,0	35,5	30,5	30,5	33,9
Asie	–	1,0	2,0	1,0	0,7	2,1	2,2	2,1
Autres	4,0	4,0	4,0	6,0	3,6	11,2	8,7	3,7

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

[b]Bien que les données soient présentées comme des séries chronologiques, il convient de rappeler que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les fluctuations enregistrées en 1988 et par la suite sont-elles dues à l'évolution des tendances des importations, mais également à l'adoption de nouveaux systèmes de classification.

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

	1983	1984	1985	1986	1987	1988[b]	1989[b]	1990[b]
États-Unis	39,0	70,0	66,0	64,0	79,0	69,5	65,6	66,7
Communauté européenne	5,0	11,0	4,0	7,0	5,6	16,5	18,9	18,6
Asie	11,0	1,0	16,0	4,0	4,7	3,1	4,0	4,1
Autres	45,0	18,0	14,0	25,0	10,7	10,9	11,5	10,6

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

[b]Bien que les données soient présentées comme des séries chronologiques, il convient de rappeler que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les fluctuations enregistrées en 1988 et par la suite sont-elles dues à l'évolution des tendances des exportations, mais également à l'adoption de nouveaux systèmes de classification.

RÉPARTITION RÉGIONALE[a] (1990)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Établissements (% du total)	10	24	50	10	6

[a]Estimations d'ISTC.

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
Cambrian Engineering Limited	Canada	Mississauga (Ontario)
Knud Simonsen Industries Limited	Canada	Rexdale (Ontario)
L.P. Inc.	Canada	Victoriaville (Québec)

Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.