

Produits de plastique



P
R
O
F
I
L
D
E
L
I
N
D
U
S
T
R
I
E



Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Industry, Science and
Technology Canada

1990-1991

PRODUITS DE PLASTIQUE**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**

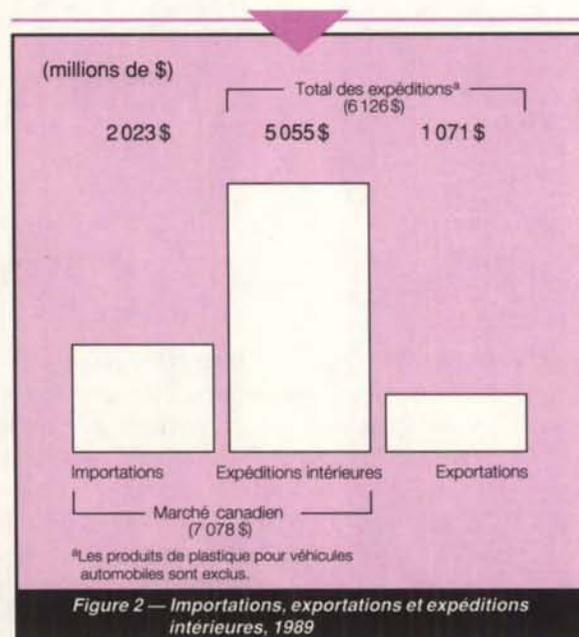
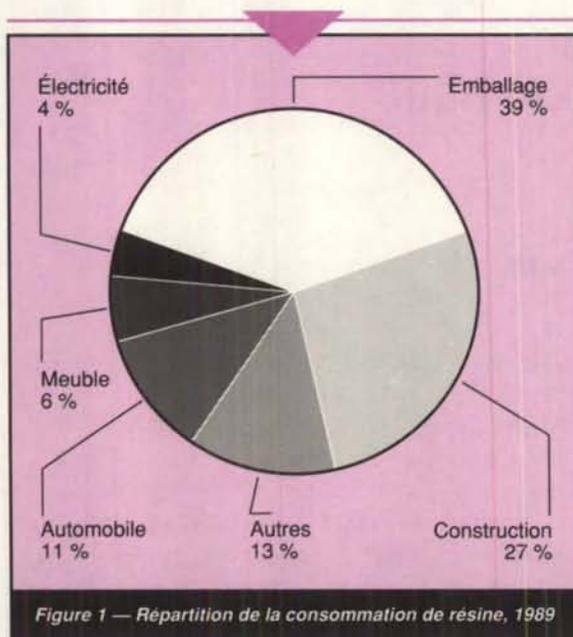
L'industrie des produits de plastique regroupe les établissements dont l'activité principale consiste à transformer des résines synthétiques¹ et des matières plastiques en un large éventail de produits finis, de pièces pour d'autres produits manufacturés et de produits intermédiaires de différentes formes, obtenus à l'aide de diverses méthodes de fabrication. Le présent profil ne tient pas compte de la production interne ou intégrée de sociétés comme General Motors du Canada, Northern Telecom, Samsonite Luggage, d'entreprises de fabrication de jouets ou d'équipement sportif et d'entreprises classifiées dans d'autres secteurs industriels. Bien que pratiquement tous les secteurs du marché utilisant des produits finis emploient du plastique, les domaines de

l'emballage, de la construction et de l'automobile consomment presque 80 % de la production de cette industrie (figure 1). On trouve à la fin du profil une annexe sur le secteur de la transformation et certains de ses produits.

En 1989, l'industrie comptait 1 280 établissements, qui ont effectué des expéditions évaluées à 7 506 millions de dollars, et employait environ 65 000 personnes. Selon la Société des industries du plastique du Canada (l'association qui représente l'industrie) l'industrie compterait environ 2 500 établissements employant 110 000 personnes et ses expéditions représenteraient plus de 12 milliards de dollars si l'on tenait compte de la production interne ou intégrée.

En 1989, les importations de produits de plastique s'élevaient à plus de 2 023 millions de dollars (figure 2) dont 77 % provenaient des États-Unis, 12 % d'Asie et 9 % de la Communauté européenne (CE). Les pellicules et les feuilles

¹Nous publions aussi un profil d'industrie intitulé *Résines synthétiques*.



de plastique représentaient 43 % des importations, suivies par les grandes catégories des demi-produits et des produits finis, comme les pièces utilisées pour la fabrication de matériel électronique et d'appareils ménagers, les pièces transférées d'une usine étrangère d'une multinationale à une succursale canadienne en vue de l'assemblage au Canada, et de nombreux autres produits non fabriqués au Canada pour des motifs d'économies d'échelle.

En 1989, les exportations de produits de plastique s'élevaient à 1 071 millions de dollars dont 93 % étaient dirigées vers les États-Unis et le reste étant réparti un peu partout dans le monde. La catégorie la plus importante était celle des demi-produits et des produits finis, en majeure partie des produits spécialisés comme les pellicules d'emballage stratifiées, les tuyaux de grand diamètre et les produits brevetés ou possédant des particularités permettant leur commercialisation à l'étranger.

En 1989, la production d'environ 22 % des établissements de cette industrie représentait plus de 70 % de la valeur globale des expéditions canadiennes. Environ les deux tiers de ces grandes entreprises étaient de propriété canadienne. La majorité des établissements employaient 50 personnes ou moins, et étaient généralement spécialisés dans des procédés ou des produits précis. Certaines entreprises de propriété canadienne se sont imposées dans des domaines spécialisés, comme Canon et Scepter dans la fabrication de tuyaux, Magna International dans le secteur des pièces d'automobile, Consumers Packaging, IPL et Twinpak dans les emballages,

et Canadian General-Tower dans les revêtements de vinyle stratifié utilisés notamment pour les automobiles et les parois de piscines.

L'achat de matières premières, surtout de résines synthétiques, est le coût d'intrant le plus élevé, et représente plus de 50 % des coûts directs. Quant à la main-d'œuvre, elle correspond à 15 % des coûts des intrants. Un autre coût élevé est celui du transport, ce qui limite la distance sur laquelle ces produits de grande taille et à faible valeur ajoutée peuvent être expédiés de façon économique.

Les entreprises du secteur sont généralement situées près de leur clientèle. Ainsi, sont-elles concentrées dans les régions à forte densité de population, surtout dans l'agglomération de Toronto et le sud de l'Ontario, suivies de l'agglomération de Montréal et de l'Estrie et, loin derrière, des provinces de l'ouest.

Rendement

Entre 1973 et 1982, cette industrie a connu une croissance soutenue. L'emploi, les investissements et le nombre d'établissements ont augmenté annuellement de 3, 4 et 5 % respectivement. La majeure partie de cette croissance est attribuable à la popularité grandissante des produits de plastique comme substituts de ceux qui étaient fabriqués de matières traditionnelles comme le bois, le papier, le verre et le métal.

Pendant la majeure partie des années 1980, la croissance de l'industrie des produits de plastique a suivi celle de l'ensemble du secteur manufacturier. À la suite de la récession



de 1981-1982 et jusqu'en 1988, la croissance moyenne annuelle du produit intérieur brut (PIB) de cette industrie était de 6,5 % en dollars constants de 1981, alors que la croissance de l'ensemble du secteur manufacturier était de 6,2 %. Pendant la même période, le nombre d'établissements de cette industrie a augmenté à un taux annuel de 4,8 %, alors que l'emploi augmentait de 11,5 % par année (figure 3). Toutefois, les estimations d'ISTC pour l'année 1989 indiquent que la croissance de l'industrie dans ces domaines a stoppé.

Depuis toujours, l'industrie des produits de plastique s'est vue dans l'obligation de respecter une série de règlements provenant de différentes sources. Ainsi, a-t-elle dû se conformer aux normes de la construction établies en fonction de matériaux concurrents, et souvent, en réclamer de nouvelles pour les produits de plastique. Dans certains cas, les règlements provinciaux, comme ceux qui limitent l'utilisation des bouteilles de plastique pour les boissons gazeuses, ont entravé ou ralenti la mise en marché de nouveaux produits de plastique. Tout récemment, l'industrie a été la cible de groupes soucieux de la protection de l'environnement. Le grand public a attribué aux produits de plastique une part démesurée du blâme relatif aux problèmes d'élimination des déchets, et ce, même si des études indiquent que ces produits n'engendrent que de 8 à 16 % du volume des rebuts, ce qui montre qu'ils ne sont pas la principale source de déchets solides. Afin de résoudre ce problème, l'industrie et ses clients cherchent sérieusement des solutions technologiques et commerciales, par exemple des matières plus minces permettant de réduire la quantité de plastique utilisée, des produits stratifiés fabriqués de couches de matière neuve et de matière recyclée, et le codage des matières afin de faciliter l'identification du plastique récupéré, augmentant ainsi les possibilités de recyclage.

Malgré ces pressions extérieures, le grand potentiel de croissance de l'industrie, les frais d'investissement relativement peu élevés et la grande facilité d'accès aux matières premières et à la technologie ont donné naissance à un grand nombre de nouvelles entreprises, ce qui fait augmenter la production intérieure et la concurrence.

Entre 1982 et 1987, alors que le prix des résines de base utilisées demeurait relativement stable, le prix d'autres matières premières, notamment les pigments et les plastifiants, de même que les coûts de fabrication, de commercialisation et du matériel ont continué à augmenter. À la fin de 1987 et en 1988, des pénuries mondiales de résines ont provoqué une hausse brutale des prix, ce qui a réduit la marge bénéficiaire de l'industrie. En 1990, au moment de la crise dans le golfe Persique, le prix des matières premières dérivées du pétrole a légèrement augmenté. Toutefois, en raison de la diminution générale de la demande, les augmentations ont été moins fortes que prévu et, dans certains cas, n'ont pas été maintenues.



Figure 3 — Total des expéditions et de l'emploi

Dans l'ensemble, l'industrie a modernisé son matériel de production de façon soutenue au fil des ans. Elle a aussi amélioré la gestion de ses mouvements d'encaisse et de ses stocks. Certains sous-secteurs, celui de la fabrication de tuyaux et celui, plus jeune, de la fabrication de pellicules, ont tenté d'augmenter leur compétitivité au moyen de fusions et de rationalisations. Malgré tout, l'industrie reste très morcelée.

Au cours des années 1980, l'industrie a réussi à augmenter ses exportations, profitant de la faiblesse relative du dollar canadien. En 1989, les exportations représentaient 17,5 % des expéditions, comparativement à 10,8 % en 1983. La part des importations sur le marché intérieur a toutefois continué à augmenter, passant de 21,3 à 28,6 % durant la même période.

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 des produits de plastique 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.



Forces et faiblesses

Facteurs structurels

La compétitivité des entreprises de l'industrie des produits de plastique dépend principalement du coût des matières premières, de la main-d'œuvre, du transport et de la distribution. Elle dépend également, de façon plus indirecte, des économies d'échelle et de la propriété de brevets relatifs à la conception des produits et aux procédés de fabrication. Un autre facteur important est la capacité financière et administrative d'acquiescer et de gérer efficacement des technologies et des systèmes de contrôle de plus en plus avancés.

Au Canada, les lots de fabrication sont plus restreints en raison de la petite taille du marché, de l'absence d'usines de grande envergure et du coût plus élevé de la main-d'œuvre par unité de production (y compris les avantages sociaux). En conséquence, le prix de la plupart des produits canadiens est supérieur à celui des produits américains. De plus, le maintien d'un réseau de distribution pour desservir le marché canadien plus morcelé entraîne une inefficacité supplémentaire par rapport aux États-Unis. Ces inefficacités d'échelle et ces coûts de commercialisation supérieurs nuisent surtout aux petits producteurs établis en dehors du Canada central.

Dans le cas de certains produits de grandes dimensions et de coût relativement faible comme les tuyaux de drainage et les contenants à boissons, les coûts de transport constituent une protection efficace pour le marché intérieur. Toutefois, cela ne touche pas les pellicules de plastique, abondamment utilisées dans le secteur de l'emballage, car celles-ci peuvent être acheminées sur de plus grandes distances tout en restant concurrentielles. La production canadienne, en grandes séries, de pellicules de plastique de faible valeur ajoutée (de qualité ordinaire) pourrait être affectée par les importations des États-Unis et d'Asie dont le transport est plus économique. Les pellicules représentent la majeure partie des échanges bilatéraux entre le Canada et les États-Unis.

Certaines entreprises sont avantagées par rapport à leurs concurrentes puisqu'elles possèdent un brevet ou un secret de fabrication. Toutefois, la plupart des fabricants canadiens ne bénéficient pas d'un tel avantage technologique.

Certains analystes considèrent qu'il est essentiel pour l'industrie d'acquiescer des technologies de fabrication et des systèmes de contrôle de pointe, si elle souhaite être compétitive sur le plan de la qualité et de la productivité au cours des années 1990. Une étude² menée en 1990 par Industrie,

Sciences et Technologie Canada conjointement avec SRI International, une entreprise américaine d'experts-conseils, indique que les entreprises canadiennes de transformation du plastique peuvent en général soutenir la concurrence des entreprises américaines de même taille en ce qui a trait à l'implantation de technologies de pointe, mais qu'elles se situent nettement derrière l'industrie européenne et les entreprises américaines de grande taille. Un document visant à évaluer la technologie³, produit par l'Institut canadien du plastique, un organisme d'information sur la technologie soutenu par l'industrie canadienne des produits de plastique, vient appuyer cet avis. Les analyses indiquent qu'un des éléments de la faiblesse des entreprises canadiennes est une mauvaise gestion des technologies avancées. En raison de la croissance rapide de l'industrie, de nombreux postes spécialisés sont vacants. Des informateurs au sein de l'industrie précisent que moins de 10 % des entreprises de transformation du plastique emploient des ingénieurs. D'autres analystes ont également mentionné le manque de travailleurs spécialisés et un taux important de roulement de la main-d'œuvre dans toute l'industrie comme nuisant beaucoup à l'implantation de technologies aptes à rendre l'industrie plus compétitive⁴.

Les entreprises canadiennes du secteur dépendent de leurs fournisseurs de matières premières et de matériel en ce qui a trait aux nouvelles technologies, situation commune à bien des pays. Toutefois, il est difficile de dépasser la concurrence sur le plan technologique si l'on ne peut procéder soi-même, avant les autres entreprises, au perfectionnement et à l'implantation rapide des nouvelles technologies, et aller de l'avant dans ce domaine. Relativement peu d'entreprises canadiennes en sont capables. Ainsi, les sommes que l'industrie canadienne investit pour la recherche et le développement (R.-D.) ne représentent-elles que 0,5 % de la valeur ajoutée, alors qu'elles en représentent 3,1 % aux États-Unis et en Allemagne, et 3,3 % au Japon.

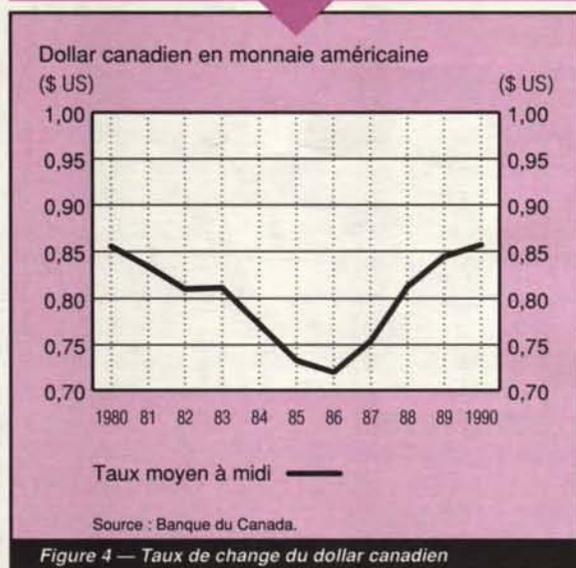
Facteurs liés au commerce

Avant l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), entré en vigueur le 1^{er} janvier 1989, les fournisseurs canadiens de matières premières vendaient les résines aux prix américains, auxquels s'ajoutaient les droits prélevés par le Canada. Aujourd'hui, en raison de la réduction des tarifs douaniers stipulés dans l'ALE, les prix canadiens sont plus près des prix américains.

²SRI International et ISTC, *Assessment of the North American Plastics Processing Industry*, Ottawa, 1990.

³Institut canadien du plastique, *Assessment of the Plastics Processing Industries in Canada and Europe*, Toronto, 1991.

⁴Centre canadien du marché du travail et de la productivité, *La planification des ressources humaines pour l'industrie de la transformation des plastiques au Canada*, Ottawa, 1989.



En vertu de l'ALE, les droits prélevés par le Canada sur les produits de plastique varient entre 6 et 9,5 % en 1991, et seront complètement éliminés d'ici 1998. Les importations de produits ouvrés en grandes quantités sont les plus durement frappées. Les droits imposés par les États-Unis peuvent s'élever dans certains cas à 5,6 %, et certaines marchandises produites en grande quantité, comme les tuyaux de plastique, sont imposables à 2,2 %. Quant au Japon, il frappe les importations canadiennes de taux allant de 5,8 à 7,8 %. Les droits prélevés par la CE varient entre 7 et 13 %.

D'une manière générale, il semble qu'aucune barrière non tarifaire importante ne s'oppose à l'exportation des produits canadiens vers les États-Unis. Dans certains cas, des normes différentes ont compliqué l'acceptation de certains produits. Les récents efforts faits par l'industrie pour harmoniser les normes des deux pays ont rendu les produits canadiens plus faciles à vendre aux États-Unis, bien que la politique d'achat du gouvernement américain soit parfois influencée par des clauses favorisant les produits de ce pays (Buy America), au détriment des produits canadiens. Dans certains cas, des dispositions oubliées jusqu'ici ont été mises à jour et appliquées sévèrement depuis la signature de l'ALE. La conséquence de ce protectionnisme est que les distributeurs américains hésitent à acheter des produits étrangers pour ne pas avoir à garder des stocks distincts de produits canadiens et de produits américains. Au Canada, les contrats d'achat de plusieurs gouvernements provinciaux stipulent que les produits doivent être fabriqués sur leur territoire, si les projets veulent être admissibles à des subventions provinciales ou municipales.

En vertu de l'ALE, les tarifs douaniers sur les résines utilisées par les fabricants de produits de plastique seront progressivement abolis d'ici 1993. Cette réduction progressive a déjà entraîné une baisse des prix des matières premières canadiennes aux niveaux américains, et contribue à la mise en place d'une structure de coûts plus compétitive. En outre, l'ALE accélère la rationalisation des industries nord-américaines consommatrices de produits finis de plastique, ce qui a poussé certaines grandes entreprises clientes du Canada à s'installer aux États-Unis. Il est actuellement difficile d'évaluer les conséquences réelles de ces changements.

Facteurs technologiques

Dans l'industrie des produits de plastique, les machines, le matériel et les procédés sont constamment modifiés et améliorés. Dans l'ensemble, les entreprises canadiennes de transformation du plastique peuvent se procurer facilement les machines, les outils, le matériel et les matières premières de pointe. C'est ce qu'elles emploient actuellement. En général, la technologie utilisée leur permet de faire concurrence aux entreprises américaines de même envergure.

La technologie est un facteur de compétitivité de plus en plus important en ce qui concerne la productivité, tout comme la qualité des produits et le rendement. Il est essentiel pour l'industrie de faire dans sa production une utilisation accrue de matières plus avancées à base de polymères, d'instruments, de systèmes de commande et de techniques automatisées de manutention des matériaux. Bien que l'accès à ces technologies soit aisé, il faut consacrer davantage de soins à leur implantation, leur utilisation et leur entretien, de sorte qu'il est nécessaire d'embaucher davantage de travailleurs spécialisés et de gestionnaires plus qualifiés, qui sont généralement difficiles à trouver.

À quelques exceptions près, les entreprises canadiennes n'ont pas investi beaucoup dans la recherche et le développement (R.-D.), touchant certains marchés de pointe tels l'aérospatiale, l'électronique et les pièces d'automobile. Cela est dû en partie à la taille trop réduite du marché intérieur; il ne peut justifier les investissements importants qui sont requis ni soutenir les réseaux de fournisseurs, de fabricants et de consommateurs nécessaires à l'établissement d'une position concurrentielle.

Autres facteurs

Ces derniers temps, l'industrie a exprimé son inquiétude face au niveau relativement élevé du dollar canadien par rapport au dollar américain (figure 4). Par ailleurs, les experts s'accordent à reconnaître que, dans certaines conditions économiques, une forte baisse du taux de change peut avoir un effet inflationniste. La hausse des prix et des coûts qui en



découle sur le marché intérieur peut, avec le temps, annuler les avantages concurrentiels à court terme fournis par une telle baisse du taux de change.

Par l'intermédiaire de son association industrielle, la Société des industries du plastique du Canada, ce secteur a mené des campagnes afin d'informer la population sur le problème des déchets de plastique et s'emploie activement à chercher des solutions. L'industrie a créé un nouvel organisme, l'Institut des plastiques et de l'environnement du Canada (IPEC), spécialement pour étudier la question. Ainsi, les fabricants sont-ils fortement encouragés à réduire la quantité de plastique utilisée dans certains domaines, notamment l'emballage, et à élaborer des techniques économiques de recyclage du plastique. On a également mis sur pied un programme visant à renseigner la population sur les liens qui existent entre les produits de plastique et l'environnement, et à implanter au Canada des technologies viables permettant de réduire la quantité de plastique enfoui dans les décharges.

Évolution du milieu

Grâce aux avantages qu'a le plastique sur les produits concurrents, il est certain qu'il restera une matière de choix pour un large éventail d'applications. Toutefois, en raison de l'évolution des stratégies internationales de commercialisation, y compris la rationalisation, et d'une concurrence plus forte due à la réduction des tarifs, on ne peut s'attendre à ce que l'industrie connaisse la même croissance que par le passé. Toutefois, sa croissance devrait dépasser le PIB manufacturier au Canada.

Les trois principaux sous-secteurs de l'industrie des produits de plastique, soit l'emballage, la construction et les pièces d'automobile, utilisent pratiquement 80 % de toutes les résines polymères transformées au Canada. Le sous-secteur de l'emballage assure environ 40 % de la production de l'industrie, et les pellicules de plastique ainsi que les produits d'emballage à base de pellicules représentent environ la moitié des échanges de produits de plastique entre le Canada et les États-Unis. On s'attend à ce que la concurrence des fournisseurs américains de pellicules augmente avec le nivellement des tarifs douaniers entre le Canada et les États-Unis.

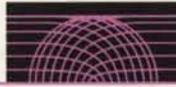
Comme un grand nombre des plus importants producteurs canadiens d'emballages de plastique sont des filiales d'entreprises étrangères, et que la rationalisation de la production à l'échelle nord-américaine devient de plus en plus avantageuse, les entreprises risquent d'être fortement incitées à déménager leur production dans des régions où les marchés sont plus populeux que le marché canadien, ou du moins à installer dans ces régions des usines secondaires. Des études

exhaustives, récemment menées sur le sous-secteur de l'emballage par Industrie, Sciences et Technologie Canada et non publiées à ce jour, font état d'une forte tendance aux acquisitions, aux consolidations et, dans certains cas, aux désinvestissements. Souvent, ces changements sont attribuables à la rationalisation et à la consolidation d'entreprises consommatrices de produits de plastique. Cela semble pousser de nombreuses entreprises canadiennes à améliorer leurs capacités dans les domaines de la finance et de la gestion, et à adopter une perspective nord-américaine du marché.

On observe une tendance à réduire la quantité de matière utilisée pour l'emballage, et ce, afin de contrôler les coûts et de protéger l'environnement. Dans le cas des emballages de plastique, cela se traduit souvent par l'emploi d'un produit moins épais. L'industrie des produits de plastique a montré qu'elle peut atteindre ces deux objectifs, et doit considérer la tendance à la réduction de l'emballage comme une occasion de remplacer encore davantage les matières concurrentes.

Le deuxième plus grand consommateur de résines est le sous-secteur des produits destinés à la construction. Bien que ce dernier ne soit pas aussi sensible à la concurrence étrangère que le sous-secteur de l'emballage, certains groupements de produits rencontreront des difficultés dans l'avenir. Habituellement, les produits de plastique utilisés pour la construction doivent respecter certaines normes, canadiennes ou autres, mais cette règle n'est pas toujours respectée. En effet, on a démontré que certains produits américains, comme les revêtements de vinyle, ne répondent pas aux normes canadiennes, et nuisent ainsi, sur le marché intérieur, aux produits canadiens qui respectent les normes. Si les fournisseurs étrangers décident d'attaquer ce marché, ils peuvent faire tester leurs produits et les faire approuver pour le marché canadien. La tendance actuelle vers l'harmonisation des normes du Canada et des États-Unis signifie que les normes devraient bientôt cesser de constituer une barrière aux échanges de produits de construction.

Le troisième plus grand consommateur de résines polymères est le sous-secteur de la fabrication des pièces d'automobile. En raison de l'Accord sur les produits de l'industrie automobile (Pacte de l'automobile), les tarifs sont déjà peu élevés dans ce domaine, et ne nuisent pas vraiment aux exportations vers les États-Unis. Toutefois, d'autres facteurs indirects sont source de profonde inquiétude. Le marché des véhicules automobiles semble accuser un retard, situation qui risque de se prolonger durant la relance qui se fait de façon graduelle et cyclique. La demande de pièces d'automobile en plastique va donc augmenter lentement. De plus, l'importation des produits fabriqués par de nouveaux concurrents, situés sur le Littoral du Pacifique et en Amérique latine, notamment au Mexique, intensifiera les



pressions subies par les entreprises canadiennes et américaines. Et, ce qui risque d'affaiblir davantage les fabricants canadiens de pièces d'automobile, les usines d'assemblage filiales de grandes entreprises asiatiques pourraient continuer à se procurer une partie de leurs pièces auprès de leur société mère. De nouvelles applications, par exemple l'emploi de panneaux thermoplastiques comme parties de la carrosserie de modèles à grande distribution, pourraient quelque peu compenser ces facteurs négatifs.

Comme les entreprises les plus importantes de l'industrie sont confrontées à une concurrence étrangère croissante, il leur est essentiel d'élaborer, en Amérique du Nord, des stratégies de commercialisation internationale afin d'assurer leur survie. Toutefois, on trouve un grand nombre d'entreprises canadiennes de transformation plus petites et moins visibles, qui desservent des marchés plus restreints ou des créneaux spécialisés. Il est possible que ces entreprises ne souhaitent pas se tourner vers l'exportation ou qu'elles ne possèdent pas la force financière et les produits nécessaires pour le faire. Toutefois, elles sont indirectement protégées de la concurrence étrangère par la petite taille de leurs marchés. En effet, les efforts de commercialisation nécessaires et les résultats prévus n'encouragent pas la concurrence étrangère. Pour l'instant, ces petites entreprises devraient survivre dans les marchés locaux qu'elles desservent.

Il est difficile en ce moment d'évaluer les conséquences qu'auraient des lois environnementales en matière de gestion des déchets produits par l'industrie du plastique. Il est probable que les groupes environnementaux souhaitant une diminution des déchets solides obtiendront une réduction de la quantité de plastique utilisée dans certains domaines, et inciteront à une utilisation accrue des matières recyclées dans la fabrication de produits finis. Toutefois, comme de nombreuses réglementations environnementales visent les matières et les procédés en général, et non précisément les produits de plastique, il est possible que le plastique puisse s'accaparer de nouveaux marchés, au détriment d'autres matières. L'industrie doit être prête à réagir très rapidement afin de minimiser les répercussions qu'aurait une loi s'appliquant précisément à ses produits.

Évaluation de la compétitivité

La protection tarifaire qui prévaut au Canada a permis à l'industrie des produits de plastique de conserver une part importante du marché intérieur et de croître à un rythme supérieur à celui des autres secteurs canadiens de la fabrication.

Toutefois, dans l'ensemble, on ne peut considérer que cette industrie soit parfaitement concurrentielle, sur le plan des coûts, par rapport aux entreprises américaines ou à celles d'autres pays européens ou asiatiques très industrialisés. La durée de la période d'adaptation à un commerce international plus libre dépendra en partie de la vitesse à laquelle les différents pays normaliseront les prix des matières premières. Quant aux coûts de fabrication, de commercialisation et de distribution, ils seront plus lents à se rapprocher des coûts américains, ce qui obligera l'industrie à faire face, au cours des trois ou quatre prochaines années, à une difficile période d'adaptation. On peut s'attendre à ce que cette période soit moins onéreuse dans le cas de produits fabriqués dans un grand nombre d'usines, comme les pellicules, qui peuvent être acheminés de façon économique vers le marché américain. Cependant, la contribution de ces produits à la rentabilité diminuera en même temps que les prix, et ce, en raison de la baisse des tarifs et des pressions croissantes de la concurrence.

Depuis toujours, l'industrie a su mettre au point, adopter et exploiter de nouvelles technologies et de nouveaux produits au fur et à mesure de leur apparition. Au cours des années 1990, lorsque tombent les barrières tarifaires, que s'intensifient les réglementations environnementales et autres et que diminue la croissance dans certains sous-secteurs, l'industrie devra relever le défi de rechercher et d'implanter de nouvelles technologies compétitives et de gérer des stratégies de commercialisation plus complexes. La rationalisation des gammes de produits et des unités de production ainsi que la formation d'alliances commerciales et technologiques par les grandes entreprises permettront à l'industrie d'être compétitive sur les marchés étrangers.

Pour plus de renseignements sur ce dossier ou sur l'étude sectorielle menée par ISTC (page 11), s'adresser à la

Direction générale des matériaux
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Produits de plastique
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-3011
Télécopieur : (613) 954-3079



PRINCIPALES STATISTIQUES^a

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Établissements	1 086	1 143	1 172	1 235	1 223	1 355	1 280 ^b
Emploi	37 027	43 058	47 712	52 565	56 959	63 509	65 000 ^b
Total des expéditions (millions de \$)	3 486	4 163	4 864	5 649	6 289	7 242	7 506 ^b
Produits de plastique ^c (millions de \$)	3 043	3 510	3 861	4 385	5 062	5 893	6 126 ^b
Produits de plastique pour véhicules automobiles ^d (millions de \$)	443	653	1 003	1 264	1 227	1 349	1 380 ^b
PIB ^e (millions de \$ constants de 1981)	1 014	1 161	1 283	1 290	1 365	1 396	1 387
Investissements ^f (millions de \$)	84	123	162	227	242	252	250
Bénéfices après impôts ^g (millions de \$)	88	114	141	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
(% des revenus)	3	3	3	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

^aPour les établissements, l'emploi et les expéditions, voir *Industries des produits en caoutchouc et en matière plastique*, n° 33-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel, Grand Groupe 16 (Industrie des produits en matière plastique), et *Industries du matériel de transport*, n° 42-251 au catalogue de Statistique Canada, annuel, CTI 3256 (Industrie des pièces et accessoires en matière plastique pour véhicules automobiles).

^bEstimations d'ISTC.

^cLes données se rapportent aux CTI 1611 (Industrie des produits en matière plastique en mousse et soufflée), 1621 (Industrie des tuyaux et raccords de tuyauterie en matière plastique), 1631 (Industrie des pellicules et feuilles de matière plastique), 1691 (Industrie des sacs en matière plastique) et 1699 (Autres industries de produits en matière plastique non classifiés autrement).

^dLes données englobent la CTI 3256 (Industrie des pièces et accessoires en matière plastique pour véhicules automobiles).

^eVoir *Produit intérieur brut par industrie*, n° 15-001 au catalogue de Statistique Canada, mensuel. Les données se rapportent au Grand Groupe 16 seulement.

^fVoir *Dépenses d'immobilisations et de réparations, sous-industries manufacturières, perspective*, n° 61-214 au catalogue de Statistique Canada, annuel. Les données ne comprennent pas les réparations. Les données se rapportent au Grand Groupe 16 seulement.

^gEstimations d'ISTC pour le Grand Groupe 16 seulement.

n.d. : non disponible

STATISTIQUES COMMERCIALES^a

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b
Exportations (millions de \$)	328	430	551	726	782	1 043	1 071
Expéditions intérieures (millions de \$)	2 715	3 080	3 310	3 659	4 280	4 850	5 055
Importations (millions de \$)	733	931	1 075	1 192	1 352	1 934	2 023
Marché canadien (millions de \$)	3 448	4 011	4 385	4 851	5 632	6 784	7 078
Exportations (% des expéditions de produits de plastique)	10,8	12,3	14,3	16,6	15,4	17,7	17,5
Importations (% du marché canadien de produits de plastique)	21,3	23,2	24,5	24,6	24,0	28,5	28,6

^aVoir *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel, et *Importation par marchandise*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel. Les données se rapportent au Grand Groupe 16 seulement (Industrie des produits en matière plastique).

^bIl 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 importations et des exportations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces deux facteurs.



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

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
États-Unis	86	85	83	80	80	77	77
Communauté européenne	6	7	8	10	10	10	9
Asie	4	2	2	2	2	12	12
Autres	4	6	7	8	8	1	2

^aVoir *Importation par marchandise*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel. Les données se rapportent au Grand Groupe 16 seulement.

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

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
États-Unis	84	85	90	91	89	89	93
Communauté européenne	3	3	2	3	4	4	2
Asie	3	2	2	2	2	4	3
Autres	10	10	6	4	5	3	2

^aVoir *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel. Les données se rapportent au Grand Groupe 16 seulement.

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

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Établissements (% du total)	2	25	52	11	10
Emploi (% du total)	X	22	65	X	X
Expéditions (% du total)	X	22	64	X	X

^aVoir *Industries des produits en caoutchouc et en matière plastique*, n° 33-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel, et *Industries du matériel de transport*, n° 42-251 au catalogue de Statistique Canada, annuel. Les données se rapportent au Grand Groupe 16 et à la CTI 3256.

X : confidentiel



PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
ABC Plastic Moulding	Canada	Surrey (Colombie-Britannique) Rexdale (Ontario)
AT Plastics Inc.	Canada	Brampton (Ontario) Edmonton (Alberta)
Bonar Inc.	Royaume-Uni	Burlington (Ontario)
Canron Inc.	Canada	Toronto (Ontario)
Consumers Packaging Inc.	Canada	Etobicoke (Ontario)
Decoma International Inc.	Canada	Concord (Ontario)
Du Pont Canada Inc.	États-Unis	Mississauga (Ontario)
Groupe Hamelin Inc.	Canada	Boucherville (Québec)
Innopac Inc.	Canada	Vancouver (Colombie-Britannique)
Groupe Lawson Mardon Limitée	Canada	Mississauga (Ontario)
PCL Packaging Ltd.	République d'Irlande	Oakville (Ontario)
Royal Plastics Ltd.	Canada	Weston (Ontario)
Scepter Manufacturing Company Limited	Canada	Don Mills (Ontario)
Twinpak Inc.	Australie	Dorval (Québec)
Winpak Ltd.	Finlande	Winnipeg (Manitoba)
Woodbridge Foam Corporation	Canada	Woodbridge (Ontario)
Woodbridge Moulded Products Ltd.	Canada	Downsview (Ontario)



ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

La Société des industries du plastique du Canada
1262, chemin Don Mills, bureau 104
DON MILLS (Ontario)
M3B 2W7
Tél. : (416) 449-3444
Télécopieur : (416) 449-5685

L'Association canadienne des fabricants de produits chimiques
350, rue Sparks, bureau 805
OTTAWA (Ontario)
K1R 7S8
Tél. : (613) 237-6215
Télécopieur : (613) 237-4061

INITIATIVES ET ÉTUDES SECTORIELLES

On peut obtenir la publication suivante auprès du Centre de services aux entreprises le plus proche (voir les adresses au verso de la page couverture).

**The Canadian Plastics Processing Industry:
Strategic Priorities for the 1990s**

Cette publication passe en revue les tendances et les problèmes majeurs auxquels fait face l'industrie canadienne des produits de plastique. Elle est destinée à servir de base aux discussions entre l'industrie et le gouvernement.



ANNEXE — PROCESSUS ET UTILISATIONS FINALES

