

HF1479  
.I5214  
1995  
v.3  
QUEEN  
c.2



Industrie Canada Industry Canada

IC

# L'INDUSTRIE ET L'URUGUAY ROUND

**VOLUME 3**

**Métaux**

Canada

# CENTRES DE SERVICES AUX ENTREPRISES DU CANADA

Ces centres ont été mis sur pied dans au moins un grand centre de chaque province et dans la région de la Capitale nationale. Ils offrent des renseignements sur les programmes et services pertinents, des sources d'aide et des services-conseils aux particuliers et aux entreprises.

## Terre-Neuve

Centre de services aux entreprises du Canada  
90, avenue O'Leary  
C.P. 8687  
St. John's (T.-N.)  
A1B 3T1  
Téléphone : (709) 772-6022  
ou 1-800-668-1010  
Télécopieur :  
(709) 772-6090  
Info-télécopieur :  
(709) 772-6030

## Île-du-Prince-Édouard

Centre de services aux entreprises Canada/  
Île-du-Prince-Édouard  
232, rue Queen  
C.P. 40  
Charlottetown (Î.-P.-É.)  
C1A 7K2  
Téléphone : (902) 368-0771  
ou 1-800-668-1010  
Télécopieur :  
(902) 566-7098  
Info-télécopieur :  
(902) 566-7098  
ou 1-800-401-3201

## Nouvelle-Écosse

Centre de services aux entreprises Canada/  
Nouvelle-Écosse  
1575, rue Brunswick  
Halifax (N.-É.)  
B3J 2G1  
Téléphone : (902) 426-8604  
ou 1-800-668-1010  
Télécopieur :  
(902) 426-6530  
Info-télécopieur :  
(902) 426-3201  
ou 1-800-401-3201

## Nouveau-Brunswick

Centre de services aux entreprises Canada/  
Nouveau-Brunswick  
1<sup>er</sup> étage, 570, rue Queen  
Fredericton (N.-B.)  
E3B 6Z6  
Téléphone : (506) 444-6140  
ou 1-800-668-1010  
Télécopieur :  
(506) 444-6172  
Info-télécopieur :  
(506) 444-6169

## Québec

Info entrepreneurs  
Niveau Plaza, bureau 12500  
5, Place Ville-Marie  
Montréal (QC)  
H3B 4Y2  
Téléphone : (514) 496-4636  
ou 1-800-322-4636  
Télécopieur :  
(514) 496-5934  
Info-télécopieur :  
(514) 496-4010  
ou 1-800-322-4010

## Ontario

Centre de services aux entreprises Canada/Ontario  
4<sup>e</sup> étage, 1, rue Front  
Toronto (Ont.)  
M5V 3E5  
Téléphone : (416) 954-4636  
Télécopieur :  
(416) 954-8597  
Info-télécopieur :  
(416) 954-8555

## Manitoba

Centre de services aux entreprises du Canada  
330, avenue Portage, 8<sup>e</sup> étage  
C.P. 981  
Winnipeg (Man.)  
R3C 2V2  
Téléphone : (204) 984-2272  
ou 1-800-665-2019  
Télécopieur :  
(204) 983-2187  
Info-télécopieur :  
(204) 984-5527  
ou 1-800-665-9386

## Saskatchewan

Centre de services aux entreprises Canada/  
Saskatchewan  
122, 3<sup>e</sup> Avenue nord  
Saskatoon (Sask.)  
S7K 2H6  
Téléphone : (306) 956-2323  
ou 1-800-667-4374  
Télécopieur :  
(306) 956-2328  
Info-télécopieur :  
(306) 956-2310  
ou 1-800-667-9433

## Alberta

Centre de services aux entreprises du Canada  
9700, avenue Jasper,  
pièce 122  
Edmonton (Alb.)  
T5J 4H7  
Téléphone : (403) 495-6800  
Télécopieur :  
(403) 495-7725

## Colombie-Britannique

Centre de services aux entreprises Canada/  
Colombie-Britannique  
601, rue Cordova ouest  
Vancouver (C.-B.)  
V6B 1G1  
Téléphone : (604) 775-5525  
ou 1-800-667-2272  
Télécopieur :  
(604) 775-5520  
Info-télécopieur :  
(604) 775-5515

## Région de la Capitale nationale

Centre de services aux entreprises du Canada  
1<sup>er</sup> étage, Tour est  
235, rue Queen  
OTTAWA (Ont.)  
K1A 0H5  
Téléphone : (613) 952-4782  
Télécopieur :  
(613) 957-7942

**N.B.** Les entreprises des Territoires du Nord-Ouest doivent adresser leurs demandes de renseignements ou d'aide au CSEC du Manitoba, et celles du Yukon, au CSEC de la Colombie-Britannique.

**L'INDUSTRIE**

---

**ET**

---

**L'URUGUAY**

---

**ROUND**



**VOLUME 3**

---

**Métaux**

HF  
1479  
I 5214  
1995  
1.3  
Queen  
0.2

Cette publication est la troisième d'une série intitulée *L'industrie et l'Uruguay Round*. Pour obtenir ces documents et de nombreux autres publiés par Industrie Canada, se brancher sur le réseau informatique Internet (council@istc.ca).

On peut aussi obtenir des exemplaires imprimés de la présente étude et de ces autres documents en s'adressant à :

Service de distribution  
Industrie Canada  
Bureau 208D, Tour est  
235, rue Queen  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Téléphone : (613) 947-7466  
Télécopieur : (613) 954-6436

Pour obtenir d'autres renseignements sur les sujets abordés dans le présent document, s'adresser à :

Direction générale des affaires internationales  
Industrie Canada  
Bureau 520B, Tour est  
235, rue Queen  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Téléphone : (613) 954-3525  
Télécopieur : (613) 952-0540

Direction générale de la transformation  
des métaux et des minéraux  
Industrie Canada  
Bureau 961B, Tour est  
235, rue Queen  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Téléphone : (613) 954-3122  
Télécopieur : (613) 954-3079

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1995  
N° au cat. C2-263/3-1995F  
ISBN 0-662-99760-3  
105095-03-95

Il est permis de reproduire le présent document par voie électronique, photomécanique ou autre, notamment en le mémorisant dans un système de recherche documentaire. Toute utilisation du contenu du présent document doit s'accompagner d'une mention de la source, à savoir Industrie Canada.

Also available in English under the title *Industry and the Uruguay Round: Metals*.



**L'INDUSTRIE**

---

**ET**

---

**L'URUGUAY**

---

**ROUND**

**VOLUME 3**

---

**Métaux**

**ERRATUM**

**Page 4** — Au deuxième paragraphe, veuillez noter que les phrases suivantes doivent être remplacées.

En fait, une seule société est de propriété publique. Il s'agit de Sydney Steel, qui, en définitive, appartient à la Chine.

La nouvelle phrase se lit comme suit :

En fait, une seule société est de propriété publique, Sydney Steel.



## Table des matières

Aperçu	3
Industrie de l'acier	4
Industrie de l'aluminium	17
Industrie du cuivre	27
Industrie du nickel	34
Industrie du zinc et du plomb	41
Incidence de l'Uruguay Round du GATT sur les barrières commerciales non tarifaires	51



# MÉTAUX

## Enjeux pour le Canada

### Aperçu

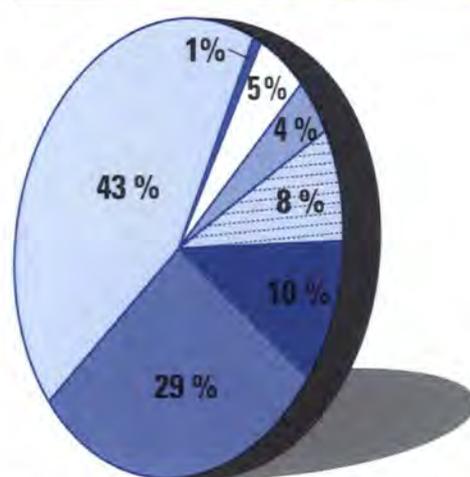
L'industrie canadienne des minéraux et des métaux compte un nombre considérable de multinationales de taille moyenne ainsi que des grandes sociétés intégrées de classe mondiale qui sont parmi les plus concurrentielles et les plus avancées du monde. Ces entreprises œuvrent dans les domaines de la prospection, de l'extraction, de la transformation et de la fabrication.

En 1993, l'industrie des métaux a effectué des expéditions qui se chiffraient à environ 20,1 milliards de dollars. Elle a fourni du travail à quelque 88 000 personnes<sup>1</sup>. Au cours de la même année, la valeur des exportations des produits du métal a dépassé 13,6 milliards de dollars et celle des importations, 5,6 milliards.

Au Canada, les principaux secteurs des métaux sont les suivants : l'acier, qui représente 43 p. 100 des expéditions canadiennes de métal; l'aluminium, 29 p. 100; le cuivre, 10 p. 100; le nickel, 8 p. 100; le zinc, 4 p. 100; et le plomb, 1 p. 100. Ils occupent des places importantes au sein de leurs secteurs mondiaux respectifs : l'acier, douzième; l'aluminium, troisième; le cuivre, sixième; le nickel, deuxième; le zinc, troisième et le plomb, dixième.

Ce document ne traite pas de l'incidence des négociations commerciales sur les produits finis ferreux et non ferreux ou sur les produits miniers comme les minerais de fer. Il y est plutôt question de l'incidence des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round sur d'importants secteurs de l'industrie des métaux, à savoir l'acier, l'aluminium, le cuivre, le nickel, le zinc et le plomb. Ces négociations se sont déroulées dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

**Figure 1**  
**Métaux – Expéditions de l'industrie canadienne, 1993**



Valeur totale = 20,1 milliards de dollars



<sup>1</sup> Source : toutes les données sont des estimations d'Industrie Canada qui sont fondées sur des renseignements fournis par Statistique Canada.



## Enjeux pour le Canada

## Points forts et points faibles

### Industrie de l'acier

L'industrie canadienne des produits de l'acier se compose d'entreprises de fabrication de « produits laminés de première fusion » comme les lingots, les blooms, les billettes et les brames, les tôles, les feuillards, les tôles fortes, les barres, les tiges, les profilés et les rails.

L'industrie canadienne de l'acier de première fusion compte 15 entreprises, dont 3 sont intégrées, à savoir Algoma, Dofasco et Stelco, ainsi qu'un certain nombre de fabricants d'acier et d'acier inoxydable. Dans une proportion de près de 90 p. 100, cette industrie est de propriété privée et canadienne. En fait, une seule société est de propriété publique. Il s'agit de Sydney Steel, qui, en définitive, appartient à la Chine. En 1993, l'industrie de l'acier comprenait 20 entreprises, qui employaient 33 400 personnes<sup>1</sup>. Au cours de la même année, la valeur des expéditions de produits de l'acier a été évaluée à 8,7 milliards de dollars. Ces expéditions étaient destinées au marché intérieur dans une proportion d'environ 71 p. 100. Les importations ont été évaluées à près de 2 milliards de dollars<sup>1</sup>.

Les entreprises de ce secteur sont regroupées essentiellement en Ontario, d'où proviennent 70 p. 100 de toutes les expéditions. Le reste est issu du Québec, de la Saskatchewan, de la Nouvelle-Écosse, de l'Alberta et du Manitoba.

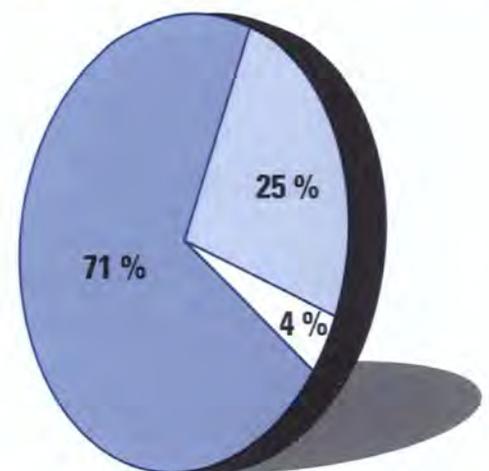
Durant la période de 6 ans qui a pris fin en 1993, les expéditions d'acier ont enregistré un taux de croissance annuel moyen de moins de 1 p. 100.

L'un des principaux atouts de l'industrie canadienne de l'acier est la proximité du marché américain, un marché lucratif. Cet avantage relatif dépend grandement du taux de change, un facteur dont il est difficile d'apprécier clairement l'incidence, car les matières premières (le minerai de fer, la ferraille et le charbon) sont achetées tant au Canada qu'aux États-Unis.

Cette industrie comprend des aciéries intégrées et des petites aciéries, dites mini-aciéries.

Les aciéries intégrées sont des entreprises qui exigent d'importants capitaux. Elles sont intégrées tant en amont, en l'occurrence dans la production des matières premières (le minerai

**Figure 2**  
**Acier – Destination des expéditions, 1993**



Valeur totale = 8,7 milliards de dollars

■ Canada                      ■ États-Unis  
■ Autres destinations

<sup>1</sup> Source : toutes les données sont des estimations d'Industrie Canada qui sont fondées sur des renseignements fournis par Statistique Canada.

de fer, le charbon et la castine), qu'en aval, en l'occurrence dans la fabrication des produits finis (les tuyaux, les produits tréfilés, etc.). Si les mini-acières et les fabriques d'acier inoxydable ont des besoins moindres en capital, leurs coûts variables sont toutefois supérieurs. Certaines d'entre elles sont intégrées en amont (les chantiers de ferraille) et d'autres, en aval (les tuyaux et les produits tréfilés). Les mini-acières ont la possibilité de s'adapter plus rapidement aux changements technologiques et aux fluctuations du marché et disposent de la souplesse nécessaire pour le faire, ce qui est un avantage.

Les mini-acières dépendent énormément de la disponibilité et du prix de la ferraille d'acier et leurs coûts fluctuent considérablement. De plus, la qualité de l'acier qu'elles produisent est déterminée par la pureté de la ferraille. L'utilisation de nouvelles techniques, notamment la production de fer de réduction directe, de fer briqueté à chaud et de carbure de fer, devrait permettre de résoudre tant les problèmes de qualité que la dépendance à l'égard de la ferraille d'acier comme matière première.

De nombreux producteurs d'acier sont lourdement endettés en raison essentiellement des pertes considérables qu'ils ont accusées entre 1990 et 1992. Récemment encore, le ratio d'autonomie financière était de un. Pour ces entreprises, cette dette élevée se traduit par une hausse des coûts et une plus grande difficulté à obtenir du financement nouveau à un coût raisonnable.

L'industrie de l'acier connaît des fluctuations cycliques des prix et dépend des exigences changeantes des marchés de consommation. Pour être concurrentielles, les entreprises sont appelées à s'adapter rapidement aux changements technologiques et aux besoins de leurs clients; elles doivent aussi établir une structure des coûts qui leur permette de réaliser un rendement durable à toutes les étapes du cycle économique.

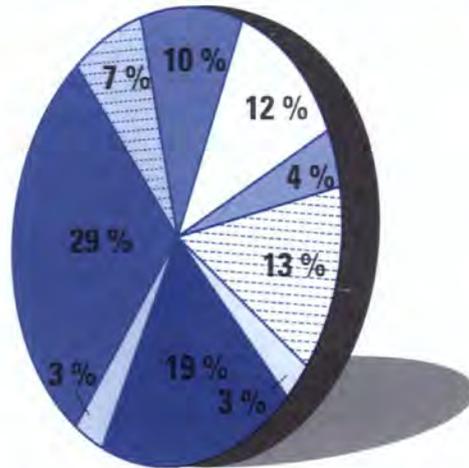
L'industrie canadienne de l'acier compte sur une main-d'œuvre hautement qualifiée et productive. Traditionnellement, elle a pu rapidement mettre au point et adopter de nouvelles techniques. Toutefois, cette industrie continue d'être menacée par les importations à bon marché, surtout quand la demande est faible.

Le commerce extérieur revêt une importance capitale pour la compétitivité de l'industrie canadienne de l'acier. En effet, le Canada a occupé, en 1993, la 12<sup>e</sup> place parmi les plus grands producteurs d'acier et ses exportations équivalaient alors à 3 p. 100 des exportations mondiales d'acier. Les principaux produits exportés par le Canada sont les tôles et les feuillards, les fils machines, les barres et les profilés légers, les tuyaux et les tubes.

La valeur des exportations a augmenté à un taux annuel moyen de 10 p. 100 entre 1988 et 1993. Les exportations canadiennes de produits de l'acier vers les États-Unis ont atteint, en 1993, 2,2 milliards de dollars, ou 25 p. 100 de toutes les exportations de l'industrie; par ailleurs, les expéditions vers des destinations autres que les États-Unis ont été évaluées à 304 millions de dollars, ou 4 p. 100 de toutes les expéditions. Cette année-là, les principaux



**Figure 3**  
**Acier – Exportations, ailleurs qu’aux États-Unis, 1993**



Valeur totale = 304 millions de dollars



marchés, hors les États-Unis, ont été le Mexique, avec 29 p. 100 des exportations ailleurs qu’aux États-Unis; la Corée du Sud, 19 p. 100; Taiwan, 13 p. 100; l’Inde, 12 p. 100; la Chine, 10 p. 100; la Thaïlande, 4 p. 100, ainsi que l’Union européenne, 3 p. 100.

Aux termes de l’Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), la plupart des tarifs douaniers américains sur les produits de l’acier sont inférieurs à 1,5 p. 100, et ce, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1995; ces droits seront supprimés d’ici janvier 1998. Par ailleurs, en vertu de l’Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), le Mexique doit éliminer tous ses droits de douane d’ici janvier 2003.

Dans le cadre de l’Organisation mondiale du commerce (OMC), les tarifs canadiens varient entre 4 et 12,5 p. 100; la plupart d’entre eux se situent toutefois entre 6,8 et 10 p. 100. Aux termes de l’ALE, ces tarifs seront éliminés d’ici janvier 1998; en vertu de l’ALENA, d’ici janvier 2003.

En revanche, les pays en développement, qui imposent pratiquement tous des tarifs sur les produits de l’acier, ne se sont pas engagés à ne pas accroître leurs droits de douane. Ceci leur permet de hausser leurs tarifs de manière à promouvoir l’utilisation des produits de l’acier de fabrication locale, au lieu des produits importés. A titre d’exemple, la Corée du Sud s’est engagée à maintenir des tarifs consolidés de 20 p. 100 sur quelques produits, mais elle n’a pris aucun engagement de ce genre à l’égard de la plupart de ses autres droits de douane, qui sont également de 20 p. 100. Pour sa part, l’Inde, dont les taux des tarifs ne font l’objet d’aucun engagement, exige la plupart du temps des droits de douane supérieurs à 100 p. 100, auxquels elle ajoute, parfois, des droits supplémentaires établis à 313 \$/tonne (7 000 roupies, à un taux de change de 1 roupie pour 0,04471 \$). Enfin, la Chine et Taiwan ne sont pas membres de l’OMC et n’ont pris aucun engagement au sujet de leurs tarifs.

L’imposition de sanctions contre les pratiques déloyales dans le commerce international de l’acier ne date pas d’aujourd’hui. En effet, il n’est pas rare que les produits de l’acier importés qui se vendent sur les marchés canadiens ou sur d’autres marchés étrangers le soient à cause d’un dumping ou parce qu’ils sont subventionnés. De telles pratiques commerciales déloyales peuvent nuire aux entreprises locales et défavoriser la vente des produits canadiens de l’acier tant sur les marchés locaux qu’étrangers.

## Incidence des négociations

D'autres mesures non tarifaires constituent un problème de taille. Ainsi, la disposition « Buy America » de la loi américaine *Intermodal Surface Transportation Assistance Act* et des lois de plus de 30 États empêche les entreprises canadiennes de participer à de nombreux projets d'infrastructure aux États-Unis. Ce pays dresse d'autres barrières non tarifaires, notamment par ses exigences en matière de marquage et d'étiquetage. En raison de la classification tarifaire ambiguë de certaines exportations d'acier, les agents de douane américains doivent déterminer si un produit est admissible ou non à un traitement tarifaire spécial en vertu de l'Accord canado-américain sur les produits de l'industrie automobile (Pacte de l'automobile), et cela cause de l'incertitude. La plupart de ces difficultés ont été abordées dans l'ALENA, qui renferme des dispositions sur l'uniformité des normes de marquage. En outre, les problèmes portant sur la classification tarifaire seront éliminés une fois que tous les droits de douane des États-Unis sur l'acier auront été supprimés, conformément à l'ALE.

Les résultats des négociations de l'Uruguay Round du GATT auront une incidence positive sur l'industrie canadienne de l'acier. En effet, les entreprises canadiennes trouveront des débouchés d'exportation tant sur les nouveaux marchés, qui auront été fermés jusque-là, que sur les marchés habituels. Elles pourront également s'établir sur des marchés autres que ceux des États-Unis. Il est toutefois admis qu'il reste à régler d'autres problèmes liés aux barrières non tarifaires, notamment la concurrence déloyale dans le commerce international de l'acier, d'autant plus que ces problèmes peuvent avoir des répercussions sur la capacité des entreprises canadiennes à diversifier leurs marchés d'exportation.

Les principaux partenaires commerciaux du Canada s'engagent à ne pas modifier leurs tarifs autrement que par l'élimination, en dix étapes annuelles égales, de presque tous leurs droits de douane sur les produits de l'acier. Ainsi, l'Union européenne et le Japon supprimeront tous leurs tarifs d'ici 2005. Pour sa part, la Corée du Sud s'engage à ne pas faire fluctuer les taux de ses tarifs autrement qu'en les supprimant complètement d'ici 2005, à l'exception des droits sur les granules et les poudres d'acier, qui seront fixés à 10 p. 100.

Par ailleurs, les autres partenaires commerciaux importants du Canada garantiront aux aciéries un meilleur accès à leurs marchés. Les pays en développement, en majorité, ont également réduit tous leurs tarifs à des taux qui ne fluctueront pas. Ainsi, l'Inde a abaissé ses droits très élevés et, à l'exception d'un seul, a pris l'engagement de les maintenir à 40 p. 100. Ces mesures auront pour effet d'encourager les entreprises canadiennes à explorer des débouchés commerciaux dans de nombreux pays en développement.

A l'instar des grandes économies, le Canada supprimera ses droits de douane sur les produits de l'acier en dix étapes annuelles égales, et ce, d'ici 2005. Cette initiative réduira le niveau actuel de protection dont jouit l'industrie canadienne de l'acier. Toutefois, elle devrait entraîner une baisse des coûts de fabrication des produits canadiens, ce qui augmenterait leur compétitivité sur les marchés internationaux.



**Tableau 1**  
**Valeur des exportations et tarifs étrangers sur certains**  
**produits de l'acier**  
**(avant et après la mise en place de l'Organisation mondiale du commerce)**

Code du S.H.	Désignation des principaux produits	Valeur des exportations	Tarifs du Mexique		Tarifs de la Corée du Sud		Tarifs de l'Inde	
			Actuel	Année de suppression	Avant (non consolidé)	Après (consolidé)	Avant (non consolidé)	Après (consolidé)
		(en millions de \$)	(en pourcentage)					
7205	grenailles et poudres en fonte en gueuse, en spiegeleisen, en fer ou en acier	68,7	0,0	1994	10,0	10,0 et 5,0	145,0 et 115,0	40,0
7207	demi-produits en fer ou en aciers non alliés	88,8	8,0	2003	10,0	0,0	90,0	40,0
7208.14	produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, d'une largeur de 600 mm, laminés à chaud, non plaqués ni revêtus, d'une épaisseur inférieure à 3 mm	25,8	8,0	2003	10,0	0,0	70,0 + 2 500 roupies/t	40,0
7208.22	produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, d'une largeur de 600 mm ou plus, laminés à chaud, non plaqués ni revêtus, d'une épaisseur de 4,75 mm ou plus mais n'excédant pas 10 mm	42,8	8,0	2003	20,0	0,0	45,0 + 3 000 roupies/t	40,0
7208.23	produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, d'une largeur de 600 mm ou plus, laminés à chaud, non plaqués ni revêtus, d'une épaisseur de 3 mm ou plus mais n'excédant pas 4,75 mm	87,8	8,0	2003	10,0	0,0	70,0 + 2 500 roupies/t	40,0

**Tableau 1 (suite)**

**Valeur des exportations et tarifs étrangers sur certains produits de l'acier**

(avant et après la mise en place de l'Organisation mondiale du commerce)

Code du S.H.	Désignation des principaux produits	Valeur des exportations	Tarifs du Mexique		Tarifs de la Corée du Sud		Tarifs de l'Inde	
			Année de suppression	Actuel	Avant (non consolidé)	Après (consolidé)	Avant (non consolidé)	Après (consolidé)
		(en millions de \$)	(en pourcentage)					
7208.24	produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, d'une largeur de 600 mm ou plus, laminés à chaud, non plaqués ni revêtus, d'une épaisseur inférieure à 3 mm	122,8	8,0	2003	10,0	0,0	70,0 + 2 500 roupies/t	40,0
7208.90	autres produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, d'une largeur de 600 mm ou plus, laminés à chaud, non plaqués ni revêtus	46,0	8,0	2003	20,0	0,0	70,0 + 2 500 roupies/t	40,0
7209.22	produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, d'une largeur de 600 mm ou plus, laminés à froid, non plaqués ni revêtus, d'une épaisseur excédant 1 mm mais inférieure à 3 mm	23,0	8,0	2003	20,0	0,0	45,0 + 5 000 roupies/t	40,0
7209.23	produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, d'une largeur de 600 mm ou plus, laminés à froid, non plaqués ni revêtus, d'une épaisseur de 0,5 mm ou plus mais n'excédant pas 1 mm	43,5	8,0	2003	20,0	0,0	45,0 + 5 000 roupies/t	40,0



**Tableau 1 (suite)**  
**Valeur des exportations et tarifs étrangers sur certains produits de l'acier**  
**(avant et après la mise en place de l'Organisation mondiale du commerce)**

Code du S.H.	Désignation des principaux produits	Valeur des exportations	Tarifs du Mexique		Tarifs de la Corée du Sud		Tarifs de l'Inde	
			Actuel	Année de suppression	Avant (non consolidé)	Après (consolidé)	Avant (non consolidé)	Après
		(en millions de \$)	(en pourcentage)					
7210.12	produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, d'une largeur de 600 mm ou plus, plaqués ou revêtus, étamés, d'une épaisseur inférieure à 0,5 mm	66,9	0,0	1994	20,0	0,0	non fourni	non consolidé
7210.49	autres produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, d'une largeur de 600 mm ou plus, plaqués ou revêtus	252,1	12,0 et 8,0	2003	20,0	0,0	125,0 + 7 000 roupies/t	consolidé 40,0
7210.50	produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, d'une largeur de 600 mm ou plus, plaqués ou revêtus, revêtus d'oxydes de chrome ou de chrome et oxydes de chrome	30,5	0,0 et 8,0	1994 et 2003	20,0	0,0	145,0-	consolidé 40,0
7210.70	produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, d'une largeur de 600 mm ou plus, plaqués ou revêtus, peints, vernis ou revêtus de matières plastiques	22,4	12,4 et 8,0	2003	20,0	0,0	125,0 + 7 000 roupies/t	consolidé 40,0

**Tableau 1 (suite)**

**Valeur des exportations et tarifs étrangers sur certains produits de l'acier**

(avant et après la mise en place de l'Organisation mondiale du commerce)

Code du S.H.	Désignation des principaux produits	Valeur des exportations	Tarifs du Mexique		Tarifs de la Corée du Sud		Tarifs de l'Inde	
			Actuel	Année de suppression	Avant	Après (consolidé)	Avant (non consolidé)	Après (consolidé)
		(en millions de \$)	(en pourcentage)					
7211.29	autres produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, d'une largeur inférieure à 600 mm, non plaqués ou revêtus, autres	39,5	8,0	2003	consolidé 20,0	0,0	45,0 + 5 000 roupies/t	40,0
7213	barres et fils machines, laminés à chaud, enroulés dans des bobines irrégulières, en fer ou en aciers non alliés	250,5	8,0	2003	consolidé 20,0 non consolidé 20,0	0,0	105,0 et 115,0	40,0
7214	autres barres en fer ou en aciers non alliés, simplement forgées, laminées ou filées à chaud ainsi que celles ayant subi une torsion après laminage	123,7	8,0	2003	non consolidé 10,0 consolidé 20,0	0,0	105,0 et 115,0	40,0
7215.10	autres barres en fer ou en aciers non alliés, en acier de décolletage, simplement obtenues ou parachevées à froid	31,7	8,0	2003	non consolidé 20,0	0,0	115,0	40,0
7216	profilés en fer ou en aciers non alliés	134,2	8,0	2003	non consolidé 20,0	0,0	105,0	40,0
7218.90	acier inoxydable en lingots ou autres formes primaires; demi-produits en acier inoxydable, autres	68,4	8,0	2003	non consolidé 10,0	0,0	345,0	40,0



**Tableau 1 (suite)**  
**Valeur des exportations et tarifs étrangers sur certains produits de l'acier**  
 (avant et après la mise en place de l'Organisation mondiale du commerce)

Code du S.H.	Désignation des principaux produits	Valeur des exportations	Tarifs du Mexique		Tarifs de la Corée du Sud		Tarifs de l'Inde	
			Actuel	Année de suppression	Avant (non consolidé)	Après (consolidé)	Avant (non consolidé)	Après (consolidé)
		(en millions de \$)	(en pourcentage)					
7219.12	produits laminés plats en acier inoxydable, d'une largeur de 600 mm ou plus, d'une épaisseur de 4,75 mm ou plus mais n'excédant pas 10 mm	34,6	0,0 et 8,0	1994	20,0	0,0	250,0	40,0
7225	produits laminés plats en autres aciers alliés, d'une largeur de 600 mm ou plus	258,7	0,0–8,0	1994 et 2003	10,0 et 20,0	0,0	115,0	40,0
7227.90	barres et fils machines, laminés à chaud, enroulés dans des bobines irrégulières, en autres aciers alliés, autres	46,5	8,0	2003	10,0	0,0	115,0	40,0
7228.30	barres, fils machines et profilés en autres aciers alliés; barres creuses pour le forage en aciers alliés et non alliés, autres barres, simplement laminées ou filées à chaud	122,7	8,0	2003	10,0	0,0	115,0	40,0

Tableau 1 (fin)

**Valeur des exportations et tarifs étrangers sur certains produits de l'acier**

(avant et après la mise en place de l'Organisation mondiale du commerce)

Code du S.H.	Désignation des principaux produits	Valeur des exportations	Tarifs du Mexique		Tarifs de la Corée du Sud		Tarifs de l'Inde	
			Année de suppression	Actuel	Avant (non consolidé)	Après (consolidé)	Avant (non consolidé)	Après (consolidé)
		(en millions de \$)	(en pourcentage)					
7302.10	éléments de voies ferrées, en fonte, en fer ou en acier : rails, contre-rails et crémaillères, aiguilles, pointes de cœur, tringles d'aiguillage et autres éléments de croisement ou changement de voies, traverses, éclisses, coussinets, coins, selles d'assise, plaques de serrage, plaques et barres d'écartement et autres pièces spécialement conçues pour la pose, le jointement ou la fixation de rails, rails	80,3	0,0 8,0	1994 2003	20,0	0,0	85,0	40,0
Total partiel : principaux produits		2 111,9						
Total : ensemble des exportations d'acier		2 543,5						



**Tableau 2**

**Valeur des importations et tarifs canadiens sur certains produits de l'acier  
(avant et après la mise en place de l'Organisation mondiale du commerce)**

Code du S.H.	Désignation des principaux produits	Valeur des importations	Tarifs du Canada	
			Avant	Après
		(en millions de \$)	(en pourcentage)	
7207.11	demi-produits en fer ou en aciers non alliés, de section transversale carrée ou rectangulaire et dont la largeur est inférieure à deux fois l'épaisseur	40,1	4,0	0,0
7207.12	demi-produits en fer ou en aciers alliés, autres, de section transversale rectangulaire	188,3	4,0	0,0
7208	produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, d'une largeur de 600 mm ou plus, laminés à chaud, non plaqués ni revêtus	120,7	6,8 et 9,8	0,0
7209.12	produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, d'une largeur de 600 mm ou plus, laminés à froid, non plaqués ni revêtus, d'une épaisseur excédant 1 mm mais inférieure à 3 mm	23,1	8,0	0,0
7209.13	produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, d'une largeur de 600 mm ou plus, laminés à froid, non plaqués ni revêtus, d'une épaisseur de 0,5 mm ou plus mais n'excédant pas 1 mm	47,8	8,0	0,0
7210	produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, d'une largeur de 600 mm ou plus, plaqués ou revêtus	388,1	6,8-8,0	0,0
7211.29	produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, d'une largeur inférieure à 600 mm, non plaqués ni revêtus, autres	32,7	6,8	0,0
7211.49	produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, d'une largeur inférieure à 600 mm, non plaqués ni revêtus, autres	33,8	7,5	0,0
7212.50	produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, d'une largeur inférieure à 600 mm, plaqués ou revêtus, autrement revêtus	26,8	8,0	0,0

**Tableau 2 (suite)**

**Valeur des importations et tarifs canadiens sur certains produits de l'acier  
(avant et après la mise en place de l'Organisation mondiale du commerce)**

Code du S.H.	Désignation des principaux produits	Valeur des importations (en millions de \$)	Tarifs du Canada (en pourcentage)	
			Avant	Après
7213.20	barres et fils machines, enroulés dans des bobines irrégulières, en fer ou en aciers non alliés, en acier de décolletage	21,0	6,8	0,0
7213.31	barres et fils machines, enroulés dans des bobines irrégulières, en fer ou en aciers non alliés, de section circulaire d'un diamètre inférieur à 14 mm	40,2	6,8	0,0
7213.50	barres et fils machines, enroulés dans des bobines irrégulières, en fer ou en aciers non alliés, autres, contenant en poids 0,6 % ou plus de carbone	33,9	6,8	0,0
7214	barres en fer ou en aciers non alliés, simplement forgées, laminées ou filées à chaud ainsi que celles ayant subi une torsion après laminage	73,5	6,8 et 7,3	0,0
7216.33	profilés en fer ou en aciers non alliés, profilés en H	37,6	6,8	0,0
7219	produits laminés plats, en acier inoxydable, d'une largeur de 600 mm ou plus	165,6	10,0-12,5	0,0
7220.20	produits laminés plats en acier inoxydable, d'une largeur inférieure à 600 mm, simplement laminés à froid	53,3	10,0 et 12,5	0,0
7225	produits laminés plats en autres aciers alliés, d'une largeur de 600 mm ou plus	71,0	10,0 et 12,5	0,0
7226.10	produits laminés plats en autres aciers alliés, d'une largeur inférieure à 600 mm, en acier au silicium dit « magnétique »	48,0	10,0 et 12,5	0,0
7228	barres et profilés en autres aciers alliés; barres creuses pour le forage, en aciers alliés ou non alliés	96,0	7,8-12,5	0,0



**Tableau 2 (fin)**

**Valeur des importations et tarifs canadiens sur certains produits de l'acier  
(avant et après la mise en place de l'Organisation mondiale du commerce)**

Code du S.H.	Désignation des principaux produits	Valeur des importations	Tarifs du Canada	
			Avant	Après
		(en millions de \$)	(en pourcentage)	
7302.10	éléments de voies ferrées, en fonte, fer ou acier : rails, contre-rails et crémaillères, aiguilles, pointes de cœur, tringles d'aiguillage et autres éléments de croisement ou changement de voies, traverses, éclisses, coussinets, coins, selles d'assise, plaques de serrage, plaques et barres d'écartement et autres pièces spécialement conçues pour la pose, le jointement ou la fixation des rails, rails	25,6	6,8 et 7,8	0,0
Total partiel : principaux produits		1 567,1		
Total général : ensemble des exportations d'acier		1 972,1		

## Industrie de l'aluminium

L'industrie de l'aluminium se compose d'entreprises qui fabriquent de l'aluminium de première fusion, à partir d'alumine et d'aluminium recyclé, et des produits semi-ouvrés en aluminium, tels les tôles, les feuillards, les barres, les tiges, les tiges préfilées, les fils et les câbles non électriques, les poudres, les pièces moulées, les tuyaux et les tubes, les profilés extrudés comme pour les fenêtres, les tubes de rideaux de douche et de réfrigérateurs ainsi que les garnitures de voitures.

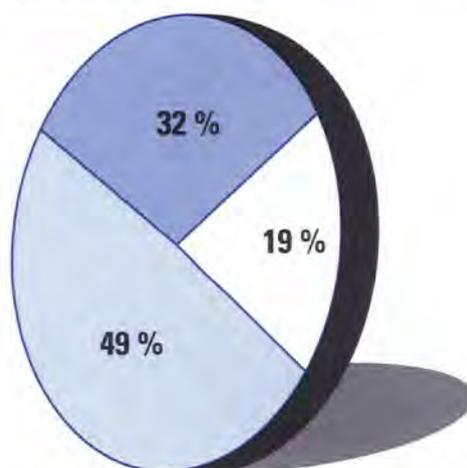
L'industrie canadienne de l'aluminium est constituée d'une grande multinationale canadienne verticalement intégrée, à savoir Alcan Aluminium Limitée (Alcan), d'une grande entreprise américaine verticalement intégrée, la Société canadienne de métaux Reynolds Limitée, de plusieurs filiales de multinationales, qui exploitent des usines d'électrolyse, ainsi que d'un certain nombre de sociétés qui fabriquent des produits semi-ouvrés en aluminium, dont Alcan, Reynolds et Indalex. En 1993, l'industrie de l'aluminium comptait près de 100 établissements, qui employaient 23 000 personnes<sup>1</sup>. Les expéditions d'aluminium de première fusion et de produits semi-ouvrés en aluminium, dont une proportion d'environ 32 p. 100 était destinée au marché canadien, ont totalisé 5,9 milliards de dollars. Les importations ont été évaluées à 1,4 milliard de dollars.

L'industrie de l'aluminium de première fusion est regroupée essentiellement au Québec, qui fournit 88 p. 100 des expéditions canadiennes, ce qui équivaut à 3,4 milliards de dollars; le reste provient de la Colombie-Britannique. Quant aux fabricants de produits semi-ouvrés, ils se trouvent en Ontario et au Québec qui, ensemble, assurent 80 p. 100 des expéditions, soit 1,6 milliard de dollars.

Au cours de la période de sept ans qui a pris fin en 1993, les expéditions d'aluminium ont enregistré un taux de croissance annuel moyen d'environ 4 p. 100. Par contre, leur valeur a varié considérablement d'une année à l'autre, essentiellement à cause des fluctuations cycliques des prix de l'aluminium. En 1994, les prix ont toutefois repris leurs cours, en raison de la forte demande et de l'épuisement des stocks. En effet, à la fin de 1994, ils ont dépassé 2 731 \$ CAN la tonne (2 000 \$ US, à un taux de change de 1 \$ US pour 1,3659 \$ CAN), ce qui représente une hausse de 75 p. 100 par rapport aux prix de l'année précédente.

<sup>1</sup> Source : toutes les données sont des estimations d'Industrie Canada qui sont fondées sur des renseignements fournis par Statistique Canada.

**Figure 4**  
**Aluminium – Destination  
des expéditions, 1993**



Valeur totale = 5,9 milliards de dollars

■ Canada      ■ États-Unis  
□ Autres destinations



## Points forts et points faibles

La présente section traite de chacun des secteurs de l'industrie de l'aluminium, c'est-à-dire ceux de l'aluminium de première fusion et des produits semi-ouvrés, ainsi que de leurs points forts et de leurs points faibles.

### *Aluminium de première fusion*

La compétitivité du secteur de l'aluminium de première fusion dépend essentiellement de l'accès à l'énergie, aux matières premières, à la main-d'œuvre et aux capitaux. Le Canada n'est pas riche en bauxite, le minéral dont on tire l'alumine et, ensuite, l'aluminium. Les usines canadiennes d'électrolyse doivent donc importer de la bauxite ou de l'alumine, soit par l'intermédiaire de sociétés apparentées, soit en l'achetant sur le marché. Le pays arrive quand même à surmonter cet obstacle apparent, grâce à l'énergie hydro-électrique abondante et relativement bon marché dont il dispose, et en raison de la proximité des principaux marchés et des grandes routes commerciales.

La production de l'aluminium nécessite un fort apport de capitaux, compte tenu du coût actuel des alumineries, qui dépasse 5 000 \$ par tonne de capacité annuelle de production, sans compter les capitaux requis pour la production d'énergie électrique. Si, par ailleurs, une aluminerie veut construire une centrale électrique pour ses besoins énergétiques, les capitaux requis doubleront presque.

Le commerce de l'aluminium se fait surtout par contrats de vente directe ou par l'intermédiaire des bourses des marchandises. Le prix de l'aluminium sur les marchés mondiaux est généralement établi en dollars américains, surtout à la Bourse des métaux de Londres (LME).

Le coût de l'énergie représente, après celui de l'alumine et avant celui de la main-d'œuvre, le principal coût variable lié à la production de l'aluminium. Aussi, les décisions relatives aux projets d'électrolyse sont-elles déterminées d'abord par la garantie de disponibilité d'énergie à coût concurrentiel (généralement, l'hydro-électricité, quoique dans les pays producteurs de pétrole on utilise du gaz de torche, ou encore les centrales thermiques situées à proximité des gisements de charbon). De nombreuses alumineries japonaises, américaines et européennes, qui utilisent des formes d'énergie coûteuses, comme les combustibles fossiles ou l'énergie nucléaire, sont désormais incapables de concurrencer les usines nouvelles et ultramodernes, notamment celles du Canada.

Au Canada, la plupart des multinationales ont signé avec Hydro-Québec des contrats d'approvisionnement en énergie à long terme et à risques partagés. Cette pratique est courante dans de nombreux pays producteurs d'aluminium. Alcan possède entièrement et exploite de grandes centrales hydro-électriques au Québec et en Colombie-Britannique. De son côté, Reynolds produit une quantité d'électricité appréciable pour satisfaire aux besoins de son usine de Baie-Comeau, grâce à l'exploitation d'une centrale hydro-électrique conjointement avec une usine de papier journal.

En revanche, dans d'autres pays producteurs d'aluminium qui concurrencent directement le Canada, comme l'Australie et le Venezuela, la production d'aluminium s'est accrue rapidement à mesure que les alumineries ont pu disposer d'énergie peu coûteuse et de gisements locaux riches en bauxite. Par ailleurs, le Brésil, qui a modernisé ses installations il y a à peine quelques années, n'est plus en mesure d'offrir de l'énergie bon marché, sa capacité de production étant entravée par la consommation énorme d'électricité nécessaire au récent développement de ses alumineries.

Les États-Unis et l'Union européenne sont parmi les plus importants producteurs d'aluminium et les plus importants marchés de consommation de ce métal. Toutefois, la viabilité économique d'un certain nombre de leurs alumineries est précaire parce que ces dernières dépendent de certains facteurs externes. Au nombre de ces facteurs, il y a les coûts élevés de l'énergie, qui représentent environ 30 p. 100 du coût de production de l'aluminium, ce qui explique que leurs coûts d'exploitation dépassent de loin la moyenne mondiale. Un autre facteur déterminant est la valeur du dollar américain par rapport à d'autres devises. Ainsi, la dévaluation du dollar, conjuguée à la majoration des prix de l'aluminium, a permis la relance des activités de certaines alumineries américaines, désormais à même d'offrir des produits concurrentiels, du moins temporairement. Pour l'Union européenne, la dévaluation du dollar s'est traduite par une hausse des coûts d'exploitation, bien que cette augmentation ait été contrebalancée par une montée des prix de l'aluminium. Malgré cela, comme elles sont généralement petites par rapport aux normes mondiales, les alumineries européennes accusent des coûts d'exploitation plus élevés et ne peuvent donc être concurrentielles.

### ***Produits semi-ouvrés en aluminium***

À l'exception de certains produits comme la tôle, les fabricants canadiens de produits semi-ouvrés en aluminium manufacturent une variété de produits destinés au petit marché intérieur, selon des cycles de production relativement courts. Leurs principaux concurrents sont les sociétés américaines qui sont souvent plus grandes et qui jouissent d'économies d'échelle, ce qui les rend plus productives.

L'industrie canadienne dispose d'un atout, à savoir ses entreprises qui fabriquent des produits de haute qualité destinés à des créneaux précis, et ce, à des prix concurrentiels. Bon nombre de ces entreprises sont relativement petites. Elles sont ainsi en mesure de modifier leurs cycles de production plus rapidement et de répondre à des commandes de dernière heure. Certaines d'entre elles sont en voie de diversifier leurs gammes de produits, alors que d'autres, motivées par la libéralisation du commerce nord-américain, essaient de pénétrer les marchés d'exportation ou d'y prendre de l'expansion.

Étant donné que la valeur par unité de poids des produits semi-ouvrés en aluminium est, dans l'ensemble, relativement basse, les coûts d'expédition peuvent être un facteur important du coût des produits livrés. Les usines ont donc avantage à se situer à proximité des principaux marchés. En effet, en général, elles ne peuvent être concurrentielles que dans un rayon donné par rapport à leurs importants marchés.



## Structures du commerce et rendement

Certains segments de l'industrie des produits semi-ouvrés, notamment les grands laminoirs, exigent de forts capitaux; d'autres, comme les usines de moulage de pièces, moins. L'industrie canadienne risque d'être menacée sur les marchés canadiens et américains par les industries des pays de l'Amérique du Sud, qui jouissent de coûts de transport maritime moins élevés, et par les entreprises étrangères publiques qui bénéficient de prix subventionnés et de pratiques préférentielles. Toutefois, les importations en provenance de ces marchés sont irrégulières, et les États-Unis demeurent le principal concurrent du Canada.

La plupart des usines canadiennes de produits semi-ouvrés en aluminium sont plus petites que les entreprises américaines, à l'exception des laminoirs de tôle d'Alcan, situés à Kingston, en Ontario. À la suite des récents désinvestissements et changements qu'a connus l'industrie au pays, notamment le secteur des produits de construction, les entreprises canadiennes se sont spécialisées et ont, par conséquent, réduit le nombre de leurs produits.

Bon nombre de presses à filer sont des petites entreprises caractérisées par les atouts et les faiblesses propres aux petites entreprises. Cependant, on estime qu'elles sont en mesure de trouver de nouveaux débouchés grâce à leur souplesse et à leur faculté d'adaptation.

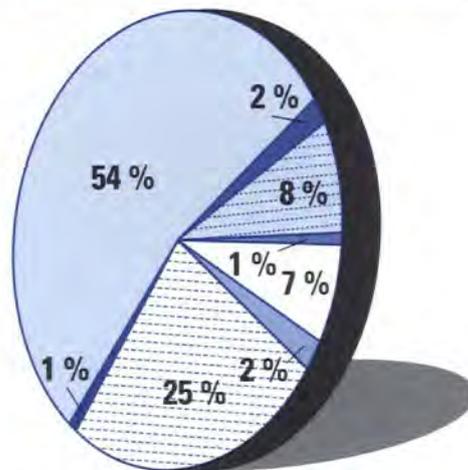
L'atout majeur du secteur de l'aluminium filé à la presse réside dans la capacité de ses entreprises à servir des créneaux bien précis (p. ex. les garnitures automobiles en aluminium moulées sous pression, ou encore les coquilles des barbecues à gaz destinés au marché de la consommation), tout en offrant des prix concurrentiels. En revanche, sa grande faiblesse consiste dans le nombre élevé de petites entreprises, qui disposent de ressources limitées et qui doivent modifier fréquemment leurs chaînes de production respectives pour répondre à des commandes sur mesure. Toutefois, les entreprises de pièces automobiles ont du succès sur le marché du nord des États-Unis.

Le commerce extérieur est la pierre angulaire de l'industrie canadienne de l'aluminium, notamment du secteur de l'aluminium de première fusion. Il assure la compétitivité de ce secteur tant sur les marchés canadiens qu'étrangers. Ainsi, les entreprises canadiennes sont d'importants exportateurs d'aluminium sous forme brute, de plaques, de tôles et feuillards, de déchets et de débris d'aluminium, de pièces forgées et moulées, de fils, de barres et de profilés.

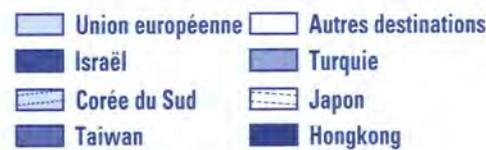
La valeur des exportations a augmenté à un taux annuel moyen de plus de 6 p. 100<sup>1</sup> entre 1987 et 1993. Les exportations canadiennes de produits d'aluminium vers les États-Unis ont atteint, en 1993, 2,9 milliards de dollars, ce qui représentait 49 p. 100 de toutes les expéditions. Les exportations vers des pays autres que les États-Unis ont totalisé à 1,1 milliard de dollars, c'est-à-dire 19 p. 100 de toute les expéditions; elles se ventilent comme suit : Union européenne, 54 p. 100 des exportations ailleurs qu'aux États-Unis; Japon, 25 p. 100; Corée du Sud, 8 p. 100; Turquie, 2 p. 100; Israël, 2 p. 100; Taiwan, 1 p. 100; Hongkong, 1 p. 100. Les autres destinations importantes ont été le Liban, la Thaïlande, l'Arabie Saoudite, le Pakistan et la Chine.

<sup>1</sup> Source : toutes les données sont des estimations d'Industrie Canada qui sont fondées sur des renseignements fournis par Statistique Canada.

**Figure 5**  
**Aluminium – Exportations,**  
**ailleurs qu'aux États-Unis, 1993**



Valeur totale = 1,1 milliard de dollars



La mondialisation des marchés continuera d'imposer des changements, particulièrement dans le secteur de l'aluminium de première fusion. Par exemple, l'industrie japonaise de l'aluminium s'est presque départie de ses alumineries à cause des coûts d'énergie élevés; elle a continué entre-temps à investir dans l'industrie de l'aluminium de première fusion dans des pays étrangers, comme le Canada. Également, la faiblesse continue des prix de cet aluminium a obligé bon nombre d'alumineries en France, en Allemagne, en Italie et en Espagne à réduire considérablement leur production, et ce, de façon permanente.

La Russie et les autres républiques de l'ancienne Union Soviétique ont une population totale de 285 millions de personnes et une consommation d'aluminium par habitant inférieure à 15 p. 100 de celle du marché nord-américain. Ces pays réduiront leurs exportations d'aluminium à mesure que l'état de leurs économies s'améliorera et cela aura une incidence positive sur l'industrie canadienne de l'aluminium.

Aux termes de l'ALE, les droits de douane américains sur les produits d'aluminium sont inférieurs à 1,6 p. 100, et ce, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1995; les produits en aluminium brut sont exempts de droits; de plus, les droits sur les produits semi-ouvrés seront supprimés d'ici janvier 1998. Pour sa part, le Mexique s'engage à éliminer tous ses droits de douane d'ici janvier 2003, en vertu de l'ALENA.

Les principaux partenaires commerciaux du Canada imposent des droits de douane relativement élevés sur les produits d'aluminium. Ainsi, les droits de l'Union européenne, à part ceux sur les déchets et les débris d'aluminium, varient entre 6 p. 100 pour les produits d'aluminium brut et 10 p. 100 pour les produits semi-ouvrés; ceux du Japon, à deux exceptions près, entre un taux de 1 p. 100 pour les produits d'aluminium brut et un taux maximal de 11,5 p. 100 pour les produits semi-ouvrés. Pour sa part, la Corée du Sud s'est engagée à ne pas hausser 2 de ses droits tarifaires sur les produits d'aluminium brut, droits néanmoins établis à 10 p. 100; par contre, tous ses autres droits sur l'aluminium brut et sur les produits semi-ouvrés, à un taux de 25 p. 100, ne font l'objet d'aucun engagement et peuvent donc fluctuer.



## Incidence des négociations

En général, les autres partenaires commerciaux importants du Canada imposent des droits, qui peuvent être augmentés en vue de favoriser la production locale et de limiter les importations. Cependant, la Turquie demeure l'exception, car elle s'est engagée à consolider certains de ses droits sur les produits semi-ouvrés à des taux variant entre 20 et 24 p. 100; mais elle n'a pris aucun engagement au sujet de tous ses autres tarifs. Pour sa part, Israël n'a pris aucun engagement de maintenir des taux consolidés et applique des droits qui vont jusqu'à 20 p. 100. Aucun des tarifs appliqués par Hongkong n'est consolidé. Enfin, Taiwan, l'Arabie Saoudite et la Chine, qui ne sont pas membres de l'OMC, n'ont pris aucun engagement de conserver leurs droits de douane à des taux consolidés.

Dans le cadre de l'OMC, le Canada s'est engagé à supprimer ses droits de douane sur les débris et les déchets d'aluminium. Il impose toutefois des droits de 10,3 p. 100 aux produits d'aluminium brut et aux produits semi-ouvrés. Dans le cadre de l'ALE, ces droits seront éliminés d'ici janvier 1998 et, aux termes de l'ALENA, d'ici janvier 2003.

Par ailleurs, il existe d'autres mesures non tarifaires qui ont des répercussions sur la capacité des entreprises canadiennes de l'aluminium de vendre leurs produits sur les marchés étrangers. En tête de ces mesures, on retrouve les subventions accordées aux entreprises nationales, les normes, le remplacement des importations et les pratiques préférentielles qui favorisent les entreprises nationales.

Les résultats des négociations de l'Uruguay Round du GATT auront une incidence positive sur l'industrie canadienne de l'aluminium. En effet, les entreprises canadiennes auront accès à des débouchés d'exportation tant sur leurs marchés habituels que sur les marchés étrangers qui étaient en fait fermés à cause des tarifs élevés et des barrières non tarifaires. Les entreprises pourront ainsi diversifier davantage leurs marchés.

La libéralisation commerciale, conjuguée aux ajustements industriels que connaissent des pays comme le Japon, stimuleront les exportations canadiennes de produits d'aluminium brut. En outre, les ajustements structurels apportés récemment dans le secteur canadien des produits semi-ouvrés permettront aux entreprises de profiter de la libéralisation du commerce dans bon nombre de pays, ce qui est susceptible d'accroître les exportations des produits semi-ouvrés à plus forte valeur ajoutée et les possibilités d'investissement dans ce secteur.

A l'exception de l'Union européenne, les principaux partenaires commerciaux du Canada s'engagent à maintenir les taux de leurs tarifs consolidés, sinon à les réduire de beaucoup, en cinq étapes annuelles égales. Les nouveaux droits seront entièrement en vigueur en janvier 1999. L'Union européenne ne réduira pas ses droits sur les produits d'aluminium brut, mais les abaissera par contre dans le cas des produits semi-ouvrés, à un taux variant entre 6 et 7,5 p. 100. Le Japon, quant à lui, s'engage à supprimer ses droits de douane sur les produits d'aluminium brut. Ses droits sur les produits semi-ouvrés varieront entre 2 et 7,5 p. 100, sauf dans un cas où ils seront éliminés complètement. La Corée du Sud s'est engagée à maintenir tous ses droits à des taux consolidés après les avoir réduits de plus de 50 p. 100. En revanche, les nouveaux taux des droits qu'elle appliquera sur les produits d'aluminium brut ne dépasseront pas 5 p. 100, alors que ceux exigés pour les produits semi-ouvrés se situeront entre 10 et 13 p. 100, selon les produits.

Par ailleurs, la plupart des autres principaux partenaires commerciaux du Canada promettent de maintenir leurs droits de douane à des taux consolidés. Pour ce faire, certains d'entre eux commenceront par réduire leurs taux, alors que d'autres les augmenteront. Dans ce dernier cas, il s'agit d'un compromis qui consiste à garantir un accès plus stable aux marchés en contrepartie de droits plus élevés. La Turquie n'augmentera pas le nombre des droits de douane qu'elle s'engagera à maintenir consolidés, mais elle réduira plutôt ses taux pour qu'ils ne dépassent pas un maximum de 18,4 p. 100 sur une variété de produits semi-ouvrés. Par ailleurs, tous les droits appliqués par Israël sur l'aluminium seront consolidés, sauf deux qui s'appliquent aux produits d'aluminium brut. Pour arriver à cela, Israël modifiera d'abord ces droits; il s'ensuivra une hausse dans le cas des débris et des déchets d'aluminium et dans le cas de certains produits semi-ouvrés. D'autres droits de douane diminueront.

Certains pays en développement garantissent un meilleur accès à leurs marchés en s'engageant à maintenir bon nombre de leurs droits de douane à des taux consolidés. Hongkong, par exemple, supprimera définitivement ses droits sur les produits d'aluminium brut et sur certains produits semi-ouvrés. Ces engagements auront pour effet d'encourager les producteurs canadiens à explorer des débouchés commerciaux dans de nombreux pays en développement.

Enfin, le Canada réduira ses droits en 5 étapes annuelles égales, lesquels ne dépasseront pas 6,8 p. 100 lorsque le Canada aura rempli tous ses engagements en 1999. Cette initiative réduira le niveau actuel de protection dont jouit l'industrie canadienne de l'aluminium. Toutefois, elle devrait entraîner une baisse des coûts de fabrication des produits canadiens de l'aluminium, ce qui augmenterait leur compétitivité sur les marchés nationaux et internationaux.



**Tableau 3**  
**Valeur des exportations et tarifs étrangers sur**  
**certaines produits de l'aluminium**  
**(avant et après la mise en place de l'Organisation mondiale du commerce)**

Code du S.H.	Désignation des principaux produits	Valeur des exportations	Tarifs de l'Union européenne		Tarifs du Japon		Tarifs de la Corée du Sud	
			Avant	Après	Avant	Après	Avant	Après (consolidé)
		(en millions de \$)	(en pourcentage)					
7601.10	aluminium sous forme brute, non allié	1 704,9	6,0	6,0	1,0	0,0	consolidé 10,0	5,0
7601.20	alliages d'aluminium sous forme brute	1 243,6	6,0	6,0	1,0	0,0	consolidé 10,0	5,0
7602.00	déchets et débris	246,4	0,0-3,2	0,0	0,0	0,0	non consolidé 10,0	3,0
7604.29	barres et autres profilés, en alliage d'aluminium	46,3	10,0	7,5	11,5	7,5	non consolidé 20,0	10,0
7605.21	fils en alliage d'aluminium dont la plus grande dimension de la section transversale excède 7 mm	52,2	10,0	7,5	11,5	7,5	non consolidé 20,0	10,0
7606.11	rôles ou bandes d'aluminium non allié, d'une épaisseur de plus de 0,2 mm	135,2	10,0	7,5	3,0	2,0	non consolidé 20,0	10,0
7606.12	rôles ou bandes en alliage d'aluminium, d'un diamètre de plus de 0,2 mm	375,8	10,0	7,5	0,0 et 3,0	0,0 et 2,6	non consolidé 20,0	10,0

**Tableau 3 (fin)**

**Valeur des exportations et tarifs étrangers sur certains produits de l'aluminium**

(avant et après la mise en place de l'Organisation mondiale du commerce)

Code du S.H.	Désignation des principaux produits	Valeur des exportations	Tarifs de l'Union européenne		Tarifs du Japon		Tarifs de la Corée du Sud	
			Avant	Après	Avant	Après	Avant (non consolidé)	Après (consolidé)
		(en millions de \$)	(en pourcentage)					
7610.90	structures et éléments, p. ex. tôle, barres	34,5	7,0	6,0	5,1	3,0	25,0	13,0
7612.90	réservoirs, contenance de moins de 300 L	42,9	7,0	6,0	5,8	3,0	25,0	13,0
7616.90	articles en aluminium, forgés ou moulés	57,2	7,0	6,0	5,1	3,0	20,0 et 25,0	10,0 et 13,0
Total partiel : principaux produits		3 939,0						
Total : ensemble des exportations		4 002,1						



**Tableau 4**  
**Valeur des importations et tarifs étrangers sur**  
**certains produits de l'aluminium**  
**(avant et après la mise en place de l'Organisation mondiale du commerce)**

Code du S.H.	Désignation des principaux produits	Valeur des importations	Tarifs du Canada	
			Avant	Après
		(en millions de \$)	(en pourcentage)	
7601.10	aluminium sous forme brute, non allié	61,5	10,3 et 0,0198 \$/kg	6,8 et 0,0131 \$/kg
7601.20	alliage d'aluminium sous forme brute	124,6	10,3 et 0,0198 \$/kg	6,8 et 0,0123 \$/kg
7602.00	déchets et débris	64,4	0,0	0,0
7604.29	barres et autres profilés, en alliage d'aluminium	43,7	2,1 et 10,3	1,4 et 6,8
7606.11	tôles ou bandes d'aluminium non allié, d'une épaisseur de plus de 0,2 mm	53,0	2,1 et 10,3	1,4 et 6,8
7606.12	tôles ou bandes en alliage d'aluminium, d'un diamètre de plus de 0,2 mm	730,5	2,1 et 10,3	1,4 et 6,8
7610.90	structures et éléments, p. ex. tôles, barres	28,2	10,3	6,8
7612.90	réservoirs, contenance de moins de 300 L	53,5	10,3	6,8
7616.90	articles en aluminium, forgés ou moulés	94,2	10,3	6,8
Total partiel : principaux produits		1 253,6		
Total : ensemble des importations		1 375,6		

## Enjeux pour le Canada

### Industrie du cuivre

L'industrie des produits du cuivre se compose des entreprises spécialisées dans la fonte et l'affinage du cuivre, ainsi que dans sa transformation en vue d'obtenir des produits semi-ouvrés destinés à la fabrication de produits industriels ou de biens de consommation.

L'industrie canadienne du cuivre regroupe quatre grandes sociétés multinationales de fonte et d'affinage, verticalement intégrées : Les Minéraux Noranda Inc., Inco Limitée, Falconbridge Limitée et la Compagnie Minière et Métallurgique de la Baie d'Hudson Limitée; elle comprend aussi une société minière de moindre importance, Gibraltar Mines Limitée, qui dispose d'une petite affinerie, ainsi que plusieurs fabricants de produits semi-ouvrés, notamment Philips Cables et Wolverine Tubes. En 1993, l'industrie comptait 48 établissements et employait environ 5 500 personnes<sup>1</sup>. La valeur des expéditions de cuivre affiné et de produits semi-ouvrés a atteint 1,8 milliard de dollars la même année. Au plus, 14 p. 100 de tous les produits expédiés étaient destinés au marché canadien. Les importations de produits du cuivre s'élevaient à 563 millions de dollars.

Les entreprises se concentrent au Québec, en Ontario, au Manitoba et en Colombie-Britannique, provinces d'où proviennent pratiquement toutes les expéditions.

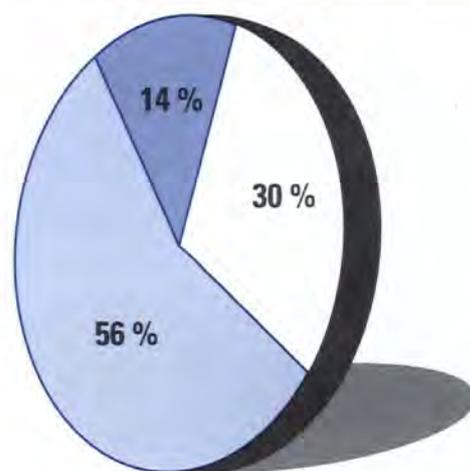
Pendant la période de 6 ans qui a pris fin en 1993, la valeur des expéditions de cuivre affiné a crû à un taux annuel moyen d'un peu plus de 1 p. 100, alors que celle des expéditions de produits semi-ouvrés a chuté de 46 p. 100, principalement à cause de la récession.

Les principaux facteurs dont dépend la compétitivité des fonderies et des affinerie canadiennes sont la conjoncture commerciale internationale, les économies d'échelle, l'accès aux matières premières à prix concurrentiel, la présence de coproduits, l'état de la technologie, les règlements environnementaux, les emplacements et la proximité des marchés.

Les installations canadiennes sont d'envergure internationale : celles de Sudbury, en Ontario, de Rouyn-Noranda et de Montréal, au Québec, comptent parmi les plus grandes au monde. La plupart des installations sont équipées de matériel de pointe, conçu en grande partie au Canada.

<sup>1</sup> Source : toutes les données sont des estimations d'Industrie Canada qui sont fondées sur des renseignements fournis par Statistique Canada.

**Figure 6**  
**Cuivre – Destinations des expéditions, 1993**



Valeur totale = 1,8 milliard de dollars

■ Canada      ■ États-Unis  
□ Autres destinations

## Points forts et points faibles



Le cuivre se négocie surtout en bourse ou directement avec les acheteurs. Les prix mondiaux sont établis à la Bourse des métaux de Londres (LME) ou à la Bourse des marchandises de New York (COMEX), en dollars américains.

Les coûts de production moyens du cuivre affiné canadien comptent parmi les moins élevés au monde. Les coûts du cuivre du Chili, le champion à cet égard, ne représentent qu'environ 70 p. 100 de ce que l'on observe au Canada. En Europe, la production du cuivre coûte jusqu'à 50 p. 100 de plus qu'au Canada.

La majeure partie des concentrés de cuivre produits en Colombie-Britannique est exportée. En effet, les fonderies de l'Est ne considèrent pas les raffineries de l'Ouest comme une source d'approvisionnement rentable, étant donné les coûts du transport terrestre.

Des usines concurrentielles, la mise en valeur réussie des mines et la valeur des métaux précieux présents dans les minerais ont assuré la compétitivité des entreprises à intégration verticale. Le concentré de cuivre importé des États-Unis et le cuivre recyclé s'ajoutent aux principales sources nationales d'approvisionnement de l'industrie canadienne.

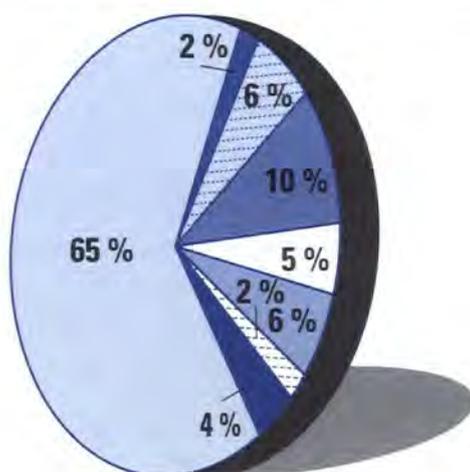
Les minerais polymétalliques du Bouclier canadien constituent un atout pour les entreprises canadiennes intégrées car ils contiennent des coproduits recherchés, comme l'or, l'argent, le platine et autres métaux précieux. Le cuivre se présente le plus souvent mêlé à du nickel ou à du zinc. Les recettes provenant de la vente de ces métaux contribuent fortement à assurer la compétitivité exceptionnelle des sociétés minières, des fonderies et des raffineries canadiennes. Toutefois, cette médaille a un envers : la séparation des métaux contenus dans les minerais polymétalliques est une opération complexe et coûteuse, qui exige d'importantes activités de recherche-développement.

Deux grands facteurs déterminent la compétitivité de l'industrie canadienne des produits semi-ouvrés en cuivre : l'accès à des moyens de transport économiques, surtout au transport maritime, et la proximité des marchés.

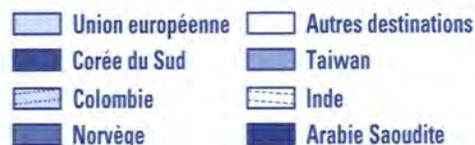
C'est le commerce extérieur qui fait vivre l'industrie canadienne du cuivre et assure sa prospérité. Le Canada est un important exportateur de cathodes de cuivre, de déchets et de débris de cuivre et, à un degré moindre, de fils, de barres, de tuyaux et de tubes.

La valeur des exportations a connu une croissance annuelle moyenne d'environ 5 p. 100 de 1988 à 1993. En 1993, les exportations vers les États-Unis ont atteint 1 milliard de dollars, soit 56 p. 100 de la valeur totale des expéditions de l'industrie, et celles destinées à d'autres pays, 529 millions, c'est-à-dire 30 p. 100 du total des expéditions. Après les États-Unis, les principaux marchés étrangers ont été, cette année-là, l'Union européenne (65 p. 100 des exportations canadiennes destinées ailleurs qu'aux États-Unis), la Norvège (10 p. 100), la Colombie (6 p. 100), Taiwan (6 p. 100), l'Arabie Saoudite (4 p. 100), la Corée du Sud (2 p. 100) et l'Inde (2 p. 100).

**Figure 7**  
**Cuivre – Exportations, ailleurs**  
**qu'aux États-Unis, 1993**



Valeur totale = 529 millions de dollars



aux produits semi-ouvrés. Les droits fixés par le Japon pour tous les produits primaires, sauf les déchets et les débris, sont de 0,29 \$/kg (21 ¥/kg à un taux de change de 0,01401 \$ le yen); ceux perçus sur les produits semi-ouvrés sont de 7,2 ou de 6,5 p. 100. Quant à la Norvège, les seuls produits du cuivre auxquels elle applique des tarifs douaniers sont les barres et les tubes.

Pratiquement tous les pays en développement perçoivent des tarifs, qu'ils ne se sont pas engagés à ne pas augmenter. Ils se réservent ainsi le droit d'en majorer les taux afin de favoriser le remplacement des importations. Par exemple, aucun tarif colombien n'est consolidé même s'ils atteignent déjà 30 p. 100. Il en est de même des tarifs de la Corée du Sud, qui vont de 10 à 25 p. 100, sauf ceux portant sur les matras de cuivre. L'Inde n'a pris aucun engagement de maintenir les taux de ses tarifs, tout comme Taiwan et l'Arabie Saoudite, deux pays qui ne sont pas membres de l'OMC.

Actuellement, il n'existe aucune mesure non tarifaire assez importante pour limiter l'accès aux marchés étrangers. Toutefois, certaines contraintes pourraient, à la longue, avoir une incidence sur l'accès de l'industrie canadienne aux marchés internationaux. C'est le cas, notamment, des règlements adoptés par les gouvernements dans les domaines de l'environnement et de la santé. En vue d'assurer un développement durable, les organisations multilatérales et les administrations publiques participantes définissent des directives et des stratégies visant à réduire

En vertu de l'ALE, les tarifs américains appliqués aux produits primaires du cuivre ont été éliminés, tandis que les droits perçus sur les produits semi-ouvrés sont passés sous la barre des 2 p. 100 le 1<sup>er</sup> janvier 1995 et seront supprimés le 1<sup>er</sup> janvier 1998. L'ALENA prévoit en outre l'élimination des tarifs mexicains d'ici le 1<sup>er</sup> janvier 2003.

Conformément aux dispositions de l'OMC, la plupart des tarifs canadiens s'inscrivent dans une fourchette de 4 à 10,3 p. 100. En vertu de l'ALE, le Canada supprimera les tarifs qu'il perçoit sur les produits américains d'ici le 1<sup>er</sup> janvier 1998; aux termes de l'ALENA, il éliminera ses tarifs touchant les produits mexicains d'ici le 1<sup>er</sup> janvier 2003.

Par contre, l'accès du Canada aux marchés étrangers est limité et fragile, exception faite du marché de l'Union européenne. Cette dernière ne perçoit pas de tarifs sur les produits primaires du cuivre, mais applique des taux de 6 p. 100



## Incidence des négociations

les risques associés à la production, au transport, à l'utilisation, à l'élimination et au recyclage des produits chimiques. Les minéraux et les métaux sont tout particulièrement visés par ces mesures, car les organismes multilatéraux emploient une définition de « produit chimique » qui englobe tous les minéraux, tous les métaux et tous leurs composés.

Les accords et les démarches qui visent à limiter ces risques peuvent aboutir à l'imposition d'obstacles considérables à la production, à l'utilisation ou au commerce des marchandises et des produits complémentaires, voire à l'interdiction pure et simple de ces activités. Citons, à titre d'exemples, la Convention de Bâle sur le contrôle des mouvements transfrontaliers de déchets dangereux et de leur élimination, ainsi que l'initiative de l'Organisation de coopération et de développement économiques en vue de réduire les risques liés aux produits chimiques.

Les résultats des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round du GATT auront des effets favorables sur le secteur canadien du cuivre. En effet, ils ouvriront des débouchés pour les produits canadiens, tant sur de nouveaux marchés que sur les marchés habituels, et inciteront ainsi les entreprises à diversifier leurs marchés.

Les principaux partenaires commerciaux du Canada réduiront considérablement les tarifs qu'ils imposent sur les produits du cuivre, en cinq étapes annuelles égales. Les taux qu'ils se sont engagés à appliquer seront tous entrés en vigueur au 1<sup>er</sup> janvier 1999. Les tarifs de l'Union européenne appliqués aux produits semi-ouvrés seront réduits à 4,8 p. 100. Les derniers tarifs de la Norvège chuteront à 3,8 p. 100 ou à 0, selon le produit. Les tarifs perçus par le Japon sur les produits primaires iront de 0 à 0,14 \$/kg (9,7 ¥/kg), alors que ceux qui s'appliquent aux produits semi-ouvrés seront abaissés à 3 p. 100. La Corée du Sud s'est engagée à maintenir tous ses tarifs à des taux consolidés; les taux appliqués aux produits primaires du cuivre ne dépasseront pas 10 p. 100 et ceux touchant les produits semi-ouvrés, 13 p. 100.

Les autres grands partenaires commerciaux du Canada ouvriront plus grandes leurs portes aux producteurs de cuivre canadiens et leur donneront un accès plus sûr à leurs marchés. De nombreux pays en développement se sont engagés à maintenir leurs tarifs à des taux consolidés. Par exemple, la Colombie s'est engagée à limiter ses tarifs à 35 p. 100. Ces mesures d'ouverture inciteront les entreprises canadiennes à rechercher des débouchés dans plusieurs pays en développement.

Cependant, plusieurs de ces pays, notamment l'Inde, continueront d'appliquer des tarifs sujets à fluctuation. L'accès à leurs marchés restera précaire.

Le Canada réduira ses tarifs sur les produits du cuivre en cinq étapes annuelles égales, et ce, d'ici 1999. Sauf dans un cas, ses tarifs n'excéderont pas 3 p. 100. Cette initiative réduira le niveau actuel de protection dont jouit l'industrie du cuivre. Toutefois, elle devrait entraîner une baisse des coûts de fabrication des produits canadiens, ce qui augmenterait leur compétitivité sur les marchés nationaux et internationaux.

**Tableau 5**  
**Valeur des exportations et tarifs étrangers sur**  
**certaines produits du cuivre**  
**(avant et après la mise en place de l'Organisation mondiale du commerce)**

Code du S.H.	Désignation des principaux produits	Valeur des exportations	Tarifs de l'Union européenne		Tarifs de la Norvège		Tarifs de la Colombie	
			Avant	Après	Avant	Après	Avant (non consolidé)	Après (consolidé)
		(en millions de \$)	(en pourcentage)					
7401.10	mattes de cuivre; cuivre de ciment (précipité de cuivre), mattes de cuivre	54,3	0,0	0,0	0,0	0,0	10,0	35,0
7403.11	cuivre affiné et alliages de cuivre, sous forme brute, cuivre affiné, cathodes et sections de cathodes	987,9	0,0	0,0	0,0	0,0	10,0	35,0
7403.12	cuivre affiné et alliages de cuivre sous forme brute, cuivre affiné, barres à fil	34,6	0,0	0,0	0,0	0,0	10,0	35,0
7404.00	déchets et débris de cuivre	233,6	0,0	0,0	0,0	0,0	10,0	35,0
7407.10	barres et profilés de cuivre, en cuivre affiné	21,8	6,0	4,8	0,0 et 3,8	0,0 et 3,0	25,0	35,0
7408.11	fil de cuivre, en cuivre affiné, dont la plus grande dimension de la section transversale excède 6 mm	44,2	6,0	4,8	0,0	0,0	25,0	35,0
7411.10	tubes et tuyaux en cuivre, en cuivre affiné	28,7	6,0	4,8	3,8	3,0	30,0	35,0
Total partiel : principaux produits		1 405,1						
Total : ensemble des exportations		1 534,6						



**Tableau 6**  
**Valeur des importations et tarifs canadiens sur**  
**certaines produits du cuivre**  
**(avant et après la mise en place de l'Organisation mondiale du commerce)**

Code du S.H.	Désignation des principaux produits	Valeur des importations	Tarifs du Canada	
			Avant	Après
		(en millions de \$)	(en pourcentage)	
7402.00	cuivre non affiné; anodes en cuivre pour affinage électrolytique	28,3	0,0	0,0
7403.11	cuivre affiné et alliages de cuivre sous forme brute, cathodes et sections de cathodes	44,7	0,0	0,0
7404.00	déchets et débris de cuivre	63,7	4,0 et 10,2	2,7 et 3,0
7407.10	barres et profilés de cuivre, en cuivre affiné	35,1	4,0-10,3	2,7 et 3,0
7407.21	barres et profilés de cuivre, à base de cuivre-zinc (laiton)	62,0	4,0-10,3	2,7 et 3,0
7407.29	barres et profilés de cuivre, autres	8,9	4,0-10,3	2,7 et 3,0
7408.11	fil de cuivre, dont la plus grande dimension de la section transversale excède 6 mm	18,2	4,0-10,3	2,7 et 3,0
7408.19	fils de cuivre, autres	16,0	4,5 et 10,2	3,0
7409.11	tôle et bandes en cuivre, d'une épaisseur excédant 0,15 mm, en cuivre affiné, enroulées	12,8	4,0 et 10,3	2,7 et 3,0
7409.21	tôles et bandes en cuivre, d'une épaisseur excédant 0,15 mm, en alliages à base de cuivre-zinc (laiton), enroulées	16,5	4,0 et 10,3	2,7 et 3,0
7410.21	feuilles en cuivre (même imprimées ou fixées sur papier, carton, matières plastiques ou supports similaires) d'une épaisseur n'excédant pas 0,15 mm (support non compris), sur support, en cuivre affiné	16,6	4,0 et 10,3	2,7 et 3,0

**Tableau 6 (fin)**  
**Valeur des importations et tarifs canadiens sur**  
**certaines produits du cuivre**  
**(avant et après la mise en place de l'Organisation mondiale du commerce)**

Code du S.H.	Désignation des principaux produits	Valeur des importations	Tarifs du Canada	
			Avant	Après
		(en millions de \$)	(en pourcentage)	
7411.10	tubes et tuyaux en cuivre, en cuivre affiné	29,6	4,0 et 10,3	2,7 et 3,0
7411.21	tubes et tuyaux en cuivre, en alliages à base de cuivre-zinc (laiton)	19,6	4,0 et 10,3	2,7 et 3,0
7412.20	accessoires de tuyauterie (raccords, coudes, manchons, etc.), en cuivre, en alliages de cuivre	33,0	10,3	3,0
7413.00	torons, câbles, tresses et articles similaires, en cuivre, non isolés pour l'électricité	21,7	10,3	3,0
7418.20	articles d'hygiène ou de toilette et leurs parties, en cuivre	11,4	10,3	3,0
7419.99	autres ouvrages en cuivre	33,5	10,3 et 15,0	3,0 et 9,7
Total partiel : principaux produits		471,6		
Total : ensemble des importations		563,4		



## Enjeux pour le Canada

### Industrie du nickel

L'industrie du nickel se compose d'entreprises spécialisées dans la fonte et l'affinage du nickel, qui se vend sous la forme de cathodes, de billes, de grenailles, de poudre, de briquettes et d'oxyde de nickel. Le Canada peut revendiquer environ 22 p. 100 de la production mondiale de ce métal.

Environ les deux tiers de la consommation mondiale de nickel servent à la production d'acier inoxydable. Les autres alliages d'acier et les moulages de fer et d'acier représentent chacun environ 5 p. 100 de la consommation totale. Une autre proportion de 12 p. 100 de la production mondiale entre dans la fabrication d'alliages à base de nickel ou de cuivre destinés aux industries chimique, électrique, nucléaire, aéronautique et de la pétrochimie. Parmi les autres utilisations importantes du nickel, on compte le nickelage, surtout comme apprêt pour le chromage, et la fabrication de batteries rechargeables, de catalyseurs, de céramiques et de pigments. Une proportion d'environ 55 p. 100 de la demande totale de nickel provient des marchés industriels et le reste, des marchés de consommation.

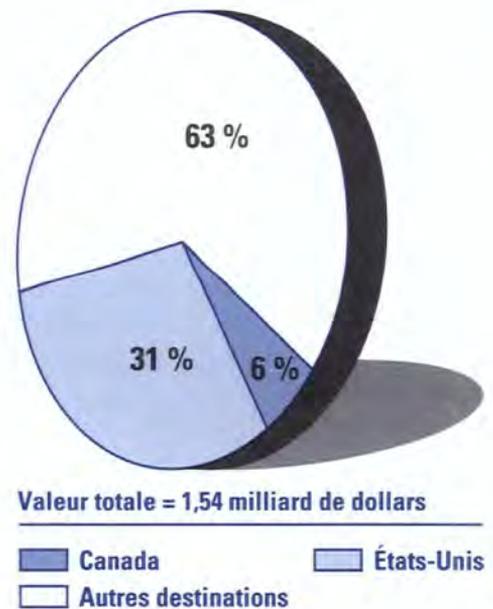
L'industrie canadienne se compose de deux grandes multinationales canadiennes verticalement intégrées, Inco Limitée et Falconbridge Limitée, et d'une grande société canadienne de fonte et d'affinage, Sherritt Inc. En 1993, l'industrie employait 11 000 personnes<sup>1</sup>. Les expéditions de produits du nickel s'élevaient à 1,54 milliard de dollars et une proportion d'environ 6 p. 100 était destinée au marché intérieur. Toujours en 1993, les importations de produits du nickel ont atteint environ 275 millions de dollars.

Les entreprises se concentrent en Ontario et au Manitoba, d'où proviennent environ 90 p. 100 des expéditions. Le reste de l'industrie se trouve en Alberta.

Pendant la période de 6 ans qui s'est terminée en 1993, la valeur des expéditions a fléchi de 18 p. 100, en raison de la fluctuation des prix.

<sup>1</sup> Source : toutes les données sont des estimations d'Industrie Canada qui sont fondées sur des renseignements fournis par Statistique Canada.

**Figure 8**  
**Nickel – Destination des expéditions, 1993**



## Points forts et points faibles

L'un des principaux avantages concurrentiels dont bénéficient les producteurs canadiens de nickel est la présence au pays de gisements sulfurés. En effet, on peut isoler le nickel présent dans les sulfures avec seulement le quart de l'énergie nécessaire pour l'extraire des latérites, minerais nickelifères les plus communs dans les pays tropicaux. En supposant que le prix du baril de pétrole est à 20 \$ US, l'extraction du nickel des latérites peut coûter de 1,2 à 1,5 fois plus cher que son extraction des minerais sulfurés.

Autre avantage, le minerai canadien renferme des coproduits recherchés, notamment le cuivre, le cobalt, des métaux du groupe du platine et divers autres métaux précieux. Ces coproduits améliorent la rentabilité des entreprises. En effet, leurs prix ne varient pas nécessairement en synchronisme, ce qui peut contribuer à réduire l'incidence des cycles des prix sur les sociétés.

Le nickel se négocie surtout en bourse ou directement avec les acheteurs. Les prix mondiaux sont la plupart du temps fixés à la Bourse des métaux de Londres (LME), généralement en dollars américains.

La main-d'œuvre représente une part appréciable des coûts d'exploitation canadiens : environ 35 à 40 p. 100 selon les estimations actuelles, contre 50 p. 100 il y a quelques années. Bien que les salaires canadiens soient considérablement plus élevés que ceux payés dans les pays extrayant le nickel des latérites, une main-d'œuvre bien formée, des méthodes d'exploitation minière souterraine avancées et des usines de transformation à la fine pointe de la technologie sont autant d'éléments qui aident l'industrie canadienne à améliorer sa productivité et à maintenir des coûts d'exploitation unitaires inférieurs à ceux des concurrents. Les entreprises canadiennes de nickel ont rarement du mal à trouver du personnel qualifié pour leurs fonderies. Cependant, elles doivent encore déployer des efforts pour attirer des ingénieurs et des travailleurs dans le domaine de l'exploitation minière, dont les techniques sont de plus en plus complexes. Les entreprises offrent aux employés éventuels des programmes de formation qui comprennent un élément théorique en classe et des séances pratiques sur les lieux de travail. Les étudiants en génie ont accès à de nouveaux cours sur l'exploitation minière et se voient offrir des emplois d'été dans ce domaine.

Par contre, les règlements environnementaux canadiens entraînent des coûts supplémentaires que certains producteurs étrangers n'ont pas à assumer. Conformément aux ententes fédérales-provinciales sur les pluies acides, qui visaient à réduire les émanations d'anhydride sulfureux de 50 p. 100 au plus tard en 1994, le gouvernement de l'Ontario a adressé à Inco et à Falconbridge, il y a quelques années, de nouvelles ordonnances visant à réduire la pollution. Il s'agissait pour les deux sociétés de réduire la quantité d'anhydride sulfureux relâché dans l'atmosphère par leurs fonderies de Sudbury afin de les ramener à un total combiné de 365 000 tonnes par année en 1994, alors que le niveau admissible en 1980 était de 882 000 tonnes. En d'autres mots, les sociétés doivent désormais recueillir 90 p. 100 du soufre présent dans le minerai, d'où la hausse de leurs dépenses d'investissement. Toutefois, leur productivité a augmenté simultanément.

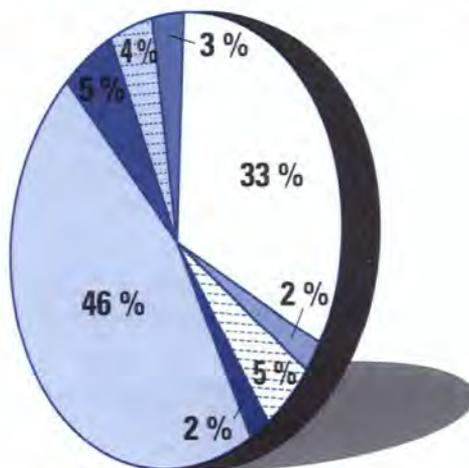


## Structures du commerce et rendement

Les entreprises, surtout Sherritt et Inco, continuent de mener des recherches pour créer de nouveaux produits du nickel à valeur ajoutée. Par exemple, Inco a mis au point une mousse de nickel pour piles rechargeables ainsi que des produits de nickel déposé par pulvérisation, deux innovations qui pourraient contribuer à diversifier les exportations canadiennes. Sherritt se situe à l'avant-garde de la technologie des métaux et participe à la mise au point de matériaux industriels de pointe.

Le commerce extérieur est essentiel à la survie de l'industrie du nickel, puisque la plus grande partie de sa production est exportée. L'industrie canadienne est un important exportateur de métal affiné, de mattes de nickel-cuivre (le cuivre est un coproduit du nickel), d'oxyde de nickel sinter et de poudres et lamelles de nickel.

**Figure 9**  
**Nickel – Exportations, ailleurs qu'aux États-Unis, 1993**



Valeur totale = 968 millions de dollars



De 1988 à 1993, la valeur des exportations de nickel a diminué de 18 p. 100 au total. En 1993, les exportations à destination des États-Unis s'élevaient à 475 millions de dollars et représentaient 31 p. 100 de la valeur totale des expéditions de l'industrie. Les exportations vers des pays autres que les États-Unis atteignaient 968 millions de dollars, c'est-à-dire 63 p. 100 du total des expéditions canadiennes; elles se répartissaient entre l'Union européenne (46 p. 100 des exportations ailleurs qu'aux États-Unis), la Norvège (33 p. 100), le Japon (5 p. 100), Taiwan (5 p. 100), la Corée du Sud (3 p. 100), Hongkong (2 p. 100) et Singapour (2 p. 100). Parmi les autres grandes destinations, on comptait le Mexique, la Chine, le Brésil et la Thaïlande.

En vertu de l'ALE, les tarifs américains appliqués aux produits du nickel ont été éliminés. Conformément à l'ALENA, le Mexique ne perçoit plus de tarifs sur le nickel canadien.

Rares sont les grands partenaires commerciaux du Canada qui imposent des tarifs douaniers sur les produits du nickel. À l'exception de ses tarifs de 0,5 p. 100 sur les poudres de nickel et de 4,9 p. 100 sur les tôles, l'Union européenne n'impose pas de tarifs. La Norvège n'en perçoit aucun. Le Japon ne perçoit aucun droit de douane sur plusieurs produits, mais certains tarifs atteignent 9 p. 100. La Corée du Sud applique 2 tarifs de 5 p. 100 sur les produits primaires et ne s'est pas engagée à ne pas les augmenter. Ses tarifs touchant les autres produits primaires et tous les produits semi-ouvrés ont des taux consolidés, qui atteignent tout de même 20 p. 100.

## **Incidence des négociations**

En règle générale, les autres grands partenaires commerciaux du Canada appliquent des tarifs qui peuvent fluctuer. Ils se réservent ainsi le droit d'en majorer les taux pour favoriser le remplacement des importations par les produits locaux. Singapour, Hongkong, le Brésil et la Thaïlande appliquent des tarifs dont les taux peuvent fluctuer. Il en va de même pour Taïwan et la Chine, deux pays qui ne sont pas membres de l'OMC. Leurs tarifs seront d'ailleurs un point à régler lorsqu'ils se joindront à l'OMC.

Conformément aux dispositions de l'OMC, le Canada n'applique pas de tarifs sur les produits primaires du nickel. À une exception près, les tarifs canadiens perçus sur les produits semi-ouvrés s'inscrivent dans une fourchette allant de 4,5 à 10,2 p. 100. Tous les tarifs canadiens visés par l'ALE sont nuls et ceux visés par l'ALENA seront éliminés d'ici au 1<sup>er</sup> janvier 1998.

Il n'existe aucune mesure non tarifaire assez importante pour limiter l'accès des producteurs canadiens de nickel aux marchés étrangers. Toutefois, certaines contraintes pourraient, à la longue, avoir une incidence sur l'accès de l'industrie canadienne aux marchés internationaux. C'est le cas, notamment, des règlements adoptés par les gouvernements dans les domaines de l'environnement et de la santé. En vue d'assurer un développement durable, les organismes multilatéraux et les administrations publiques participantes définissent des directives et des stratégies qui visent à réduire les risques associés à la production, au transport, à l'utilisation, à l'élimination et au recyclage des produits chimiques. Les minéraux et les métaux comme le nickel sont tout particulièrement visés par ces initiatives, car les organismes multilatéraux emploient une définition de « produit chimique » qui englobe tous les minéraux, tous les métaux et tous leurs composés.

Les accords et les démarches qui visent à limiter ces risques peuvent aboutir à l'imposition d'obstacles considérables à la production, à l'utilisation ou au commerce des marchandises et des produits complémentaires, voire à l'interdiction pure et simple de ces activités. Citons, à titre d'exemples, la Convention de Bâle sur le contrôle des mouvements transfrontaliers de déchets dangereux et de leur élimination, ainsi que l'initiative de l'Organisation de coopération et de développement économiques en vue de réduire les risques liés aux produits chimiques.

Les résultats des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round du GATT auront des effets favorables sur le secteur canadien du nickel. Les barrières tarifaires imposées aux produits du nickel ont, jusqu'ici, freiné l'exportation des marchandises canadiennes sur certains marchés étrangers. Elles visaient à protéger les producteurs locaux et à stimuler les investissements étrangers dans les usines locales. La réduction des tarifs et le fait de les maintenir à des taux consolidés donneront aux producteurs canadiens un accès plus aisé et plus sûr aux marchés étrangers. Les entreprises canadiennes profiteront dès lors d'une position plus concurrentielle sur le marché international. Les investissements dans l'industrie canadienne du nickel pourraient aussi s'en trouver favorisés, surtout dans le secteur des produits semi-ouvrés à forte valeur ajoutée.



Le Canada pourra commercer librement avec ses deux principaux partenaires commerciaux, tandis que des tarifs considérablement réduits faciliteront ses échanges avec son troisième partenaire. L'Union européenne éliminera ses deux derniers tarifs. Les tarifs de la Norvège sont déjà nuls et les résultats des négociations n'influeront en rien sur le volume des exportations canadiennes vers ce pays, qui importe du nickel pour les besoins de ses affineries. Sauf dans un cas, le Japon réduira ses tarifs dans une proportion d'environ 50 p. 100; ses taux relatifs ne dépasseront pas 3 p. 100, et ses taux absolus, 0,62 \$ (44 ¥/kg à un taux de change de 1 ¥ = 0,01401 \$).

Les autres importants partenaires commerciaux du Canada réduiront considérablement leurs tarifs pour les ramener à des taux consolidés. La Corée du Sud s'est engagée à maintenir tous ses tarifs à des taux consolidés après les avoir réduits de plus de 50 p. 100, et son taux le plus élevé sera de 10 p. 100. Singapour consolidera aussi tous ses tarifs à 10 p. 100 pour tous les produits du nickel. Hongkong éliminera tous ses tarifs, à l'exception de ceux qui s'appliquent aux déchets et aux débris. Dans un contexte de tarifs consolidés, les entreprises canadiennes profiteront d'un accès plus sûr à tous ces marchés et cela pourrait les encourager à rechercher des débouchés commerciaux dans plusieurs pays.

Les tarifs canadiens appliqués aux produits du nickel seront réduits en cinq étapes annuelles égales et la dernière étape aura lieu en janvier 1999. Ils ne dépasseront pas 3 p. 100. Bien entendu, l'industrie canadienne du nickel bénéficiera d'une protection moindre. Par contre, les coûts de fabrication des produits canadiens tendront à diminuer, ce qui pourrait les rendre plus concurrentiels sur les marchés canadiens et internationaux.

**Tableau 7**  
**Valeur des exportations et tarifs étrangers sur**  
**certaines produits du nickel**  
**(avant et après la mise en place de l'Organisation mondiale du commerce)**

Code du S.H.	Désignation des principaux produits	Valeur des exportations (en millions de \$)	Tarifs de l'Union européenne		Tarifs de la Norvège		Tarifs du Japon	
			Avant	Après	Avant	Après	Avant	Après
			(en pourcentage)					
7501.10	mattes de nickel	* 536,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
7501.20	produits frittés d'oxyde de nickel	52,7	0,0	0,0	0,0	0,0	81 ¥/kg, 0,0 et 7,2	44 ¥/kg, 0,0 et 3,0
7502.10	nickel sous forme brute, non allié	696,5	0,0	0,0	0,0	0,0	81 ¥/kg	44 ¥/kg
7502.20	alliages de nickel sous forme brute	21,5	0,0	0,0	0,0	0,0	9,0 et 0,0	3,0 et 0,0
7503.00	déchets et débris	9,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
7504.00	poudres et paillettes	114,0	0,5	0,0	0,0	0,0	65 ¥/kg, 6,0 et 0,0	41 ¥/kg, 3,0 et 0,0
7506.10	rôles, bandes et feuilles, en nickel	2,3	4,9	0,0	0,0	0,0	7,2 et 0,0	3,0 et 0,0
Total partiel : principaux produits		1 433,0						
Total : ensemble des exportations		1 442,2						



**Tableau 8**  
**Valeur des importations et tarifs canadiens sur**  
**certaines produits du nickel**  
**(avant et après la mise en place de l'Organisation mondiale du commerce)**

Code du S.H.	Désignation des principaux produits	Valeur des importations	Tarifs du Canada	
			Avant	Après
		(en millions de \$)	(en pourcentage)	
7501.10	mattes de nickel	2,5	0,0	0,0
7501.20	produits frittés d'oxyde de nickel	124,7	0,0	0,0
7502.10	nickel sous forme brute, non allié	64,9	0,0	0,0
7502.20	alliages de nickel sous forme brute	6,5	0,0	0,0
7503.00	déchets et débris	27,3	0,0	0,0
7504.00	poudres et paillettes	4,1	10,2 et 0,0	3,0 et 0,0
7505.12	barres et profilés en alliage de nickel	4,2	4,5, 5,5 et 10,2	0,0
7505.22	fils en alliage de nickel	5,7	4,5 et 10,2	3,0
7506.20	tôles, bandes et feuilles, en alliage de nickel	17,2	10,2	3,0
7507.12	tubes et tuyaux en alliage de nickel	16,6	10,2	3,0
Total partiel : principaux produits		273,7		
Total : ensemble des exportations		275,0		

## **Industrie du zinc et du plomb**

Dans ce document, les industries du zinc et du plomb sont traitées comme une entité unique. L'association intime des deux métaux dans de nombreux gisements a en effet donné naissance à une structure industrielle commune, où la production d'un métal influe sur celle de l'autre. Les entreprises canadiennes de l'industrie du zinc et du plomb se répartissent donc en deux types, selon les caractéristiques des minerais exploités. En effet, les gisements de l'Est et de l'Ouest canadiens renferment surtout du zinc et du plomb, alors que ceux du Centre contiennent avant tout du cuivre et du zinc.

L'industrie se compose d'entreprises spécialisées dans la fonte et l'affinage du zinc et du plomb, qui se vendent en lingots, ainsi que dans la fabrication de quelques produits semi-ouvrés. Les producteurs primaires et secondaires disposent d'installations leur permettant de recycler le plomb et, dans la mesure du possible, une partie du zinc.

Environ 50 p. 100 de la consommation de zinc sert à la production d'acier galvanisé, lequel entre dans la fabrication de produits tels les automobiles et les appareils ménagers. Parmi les autres utilisations importantes, mentionnons les alliages de zinc (18 p. 100), les alliages de laiton (16 p. 100) et divers autres produits, comme l'oxyde de zinc, le zinc laminé et la poudre de zinc (16 p. 100). Presque les deux tiers de la consommation de plomb servent à la production de batteries automobiles. Le plomb est également utilisé par l'industrie chimique (16 p. 100) et dans certains alliages (7 p. 100).

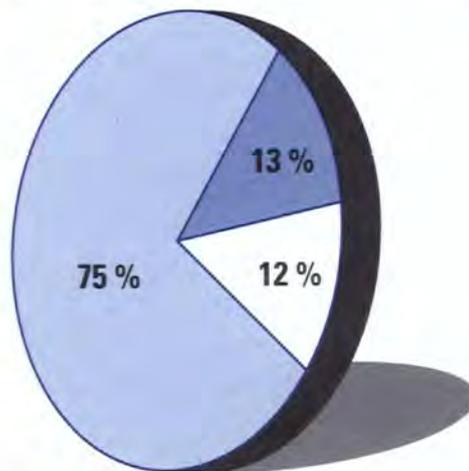
L'industrie se compose de cinq grandes sociétés canadiennes multinationales verticalement intégrées, à savoir : Cominco Ltée, Zinc électrolytique du Canada Ltée, Brunswick Mining and Smelting Corporation Limited, Falconbridge Limitée et la Compagnie Minière et Métallurgique de la Baie d'Hudson Ltée. Ces sociétés sont spécialisées dans la fonte de concentrés de zinc et de plomb, dans leur affinage, ou les deux. L'industrie comprend aussi six entreprises qui extraient le plomb de résidus, surtout des batteries usagées. En 1993, elle comptait 12 établissements et 3 500 employés<sup>1</sup>. La même année, les expéditions de zinc étaient estimées à 820 millions de dollars, celles de plomb, à 115 millions; dans les 2 cas, une proportion de 13 p. 100 des expéditions était destinée au marché canadien (figures 10 et 11). Les importations de zinc et de plomb se chiffraient à 33,2 et 19,8 millions de dollars, respectivement.

Les entreprises sont situées en Colombie-Britannique, au Québec, en Ontario, au Manitoba et au Nouveau-Brunswick.

<sup>1</sup> Source : toutes les données sont des estimations d'Industrie Canada qui sont fondées sur des renseignements fournis par Statistique Canada.



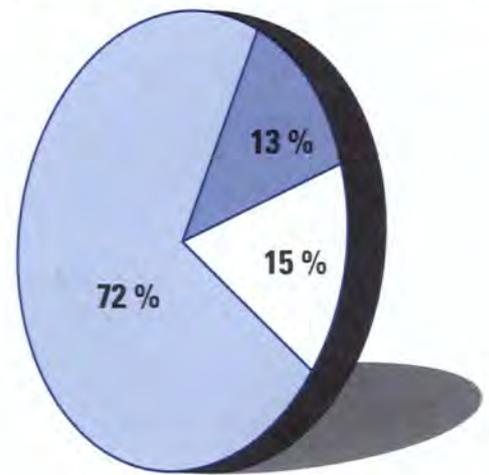
**Figure 10**  
**Zinc – Destination**  
**des expéditions, 1993**



Valeur totale = 820 millions de dollars

■ Canada      ■ États-Unis  
□ Autres destinations

**Figure 11**  
**Plomb – Destination**  
**des expéditions, 1993**



Valeur totale = 115 millions de dollars

■ Canada      ■ États-Unis  
□ Autres destinations

Pendant la période de 6 ans qui s'est terminée en 1993, la valeur des expéditions canadiennes de zinc a perdu 24 p. 100, surtout à cause de la baisse des prix. Pendant la même période, la valeur des expéditions de plomb a chuté de 57 p. 100, surtout en raison d'un fléchissement important des prix du plomb et, à un degré moindre, de l'affaiblissement de la demande.

En raison de leur nature complexe, les minerais canadiens renferment des coproduits et des sous-produits recherchés : métaux précieux comme l'or et l'argent, autres métaux, acides et engrais. Les producteurs de zinc et de plomb peuvent vendre ces coproduits et les recettes tirées de ces ventes font parfois la différence entre faire des profits ou des pertes.

Le zinc et le plomb se négocient surtout en bourse ou directement avec les acheteurs. La plupart du temps, les prix mondiaux sont fixés à la Bourse des métaux de Londres (LME), généralement en dollars américains.

Au chapitre des coûts d'exploitation, on estime que les entreprises canadiennes se situent dans la moyenne des fonderies et des affinerie occidentales de zinc. La plupart des usines canadiennes sont modernes, font appel à une technologie de pointe et profitent d'un approvisionnement durable en concentrés, d'une production intégrée à grande échelle et d'un fort pourcentage de récupération de métal à partir des concentrés utilisés. Autre grand avantage, les sociétés canadiennes bénéficient d'un approvisionnement électrique fiable et peu coûteux; en effet, la consommation d'électricité représente une part considérable des coûts de production du zinc

## Points forts et points faibles

## Structures du commerce et rendement

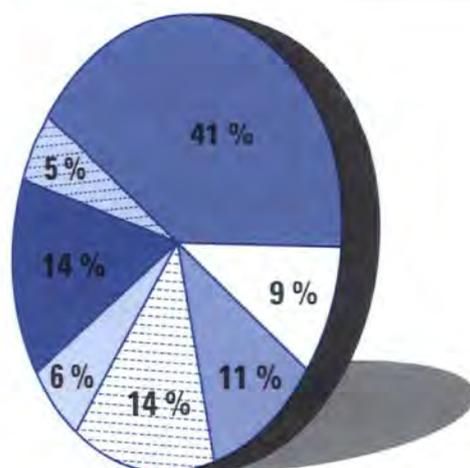
électrolytique (10 à 20 p. 100 au Canada, 30 p. 100 en Europe). Ces facteurs compensent les salaires et les coûts de transport plus élevés de l'industrie canadienne. Résultat : les coûts d'exploitation canadiens sont concurrentiels sur le marché mondial.

Les deux principales fonderies canadiennes de plomb emploient des techniques désuètes et leur rendement n'est pas satisfaisant. Une technologie nouvelle, plus efficace, a été mise au point dans les années 70 et 80, mais la chute des prix a incité l'industrie à en reporter la mise en œuvre. Cominco a toutefois entrepris la construction d'une nouvelle fonderie de plomb à Trail, en Colombie-Britannique. On s'attend à ce que cette dernière présente un rendement et une productivité accrus et qu'elle soit moins nocive pour l'environnement.

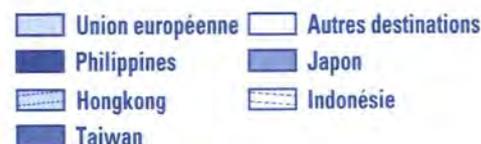
Le commerce extérieur est important pour l'industrie du plomb et du zinc. Le Canada exporte avant tout du zinc affiné, des déchets et des débris de zinc, des poussières de zinc, des poudres et des paillettes de zinc, du plomb affiné ainsi que des déchets et des débris de plomb.

La valeur des exportations de zinc a diminué de 10 p. 100 au total entre 1988 et 1993. En 1993, les exportations de l'industrie en direction des États-Unis s'établissaient à 610 millions de dollars, ou 75 p. 100 de la valeur totale des expéditions canadiennes. La production exportée vers des pays autres que les États-Unis s'élevait à 102 millions de dollars, ou 12 p. 100 du total des expéditions; elle se répartissait surtout entre Taiwan (41 p. 100 des exportations ailleurs

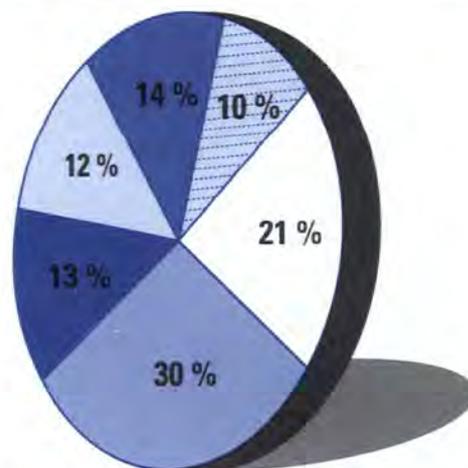
**Figure 12**  
**Zinc – Exportations, ailleurs qu'aux États-Unis, 1993**



Valeur totale = 102 millions de dollars



**Figure 13**  
**Plomb – Exportations, ailleurs qu'aux États-Unis, 1993**



Valeur totale = 17 millions de dollars





qu'aux États-Unis), les Philippines (14 p. 100), l'Indonésie (14 p. 100), le Japon (11 p. 100), l'Union européenne (6 p. 100) et Hongkong (5 p. 100). Les entreprises canadiennes trouvaient aussi des débouchés en Malaysia, à Singapour et en Thaïlande.

Pendant la même période, la valeur des exportations de plomb a chuté de 46 p. 100. En 1993, les exportations de l'industrie vers les États-Unis, d'une valeur de 83 millions de dollars, représentaient 72 p. 100 du total des expéditions de plomb. En tout, une proportion de 15 p. 100 des expéditions (17 millions de dollars) était exportée ailleurs qu'aux États-Unis, principalement à Taiwan (21 p. 100 des exportations ailleurs qu'aux États-Unis), à Singapour (14 p. 100), en Suisse (13 p. 100), en Union européenne (12 p. 100) et en Thaïlande (10 p. 100). Le Canada a aussi exporté du plomb en Indonésie, à Hongkong, en Corée du Sud, aux Philippines et au Japon.

Conformément à l'ALE, les tarifs américains appliqués aux produits du zinc et du plomb sont inférieurs à 5,7 et 1,1 p. 100, respectivement, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1995; ils seront supprimés le 1<sup>er</sup> janvier 1998. L'ALENA prévoit l'élimination de tous les tarifs mexicains sur les produits du zinc et du plomb d'ici le 1<sup>er</sup> janvier 2003.

Certains des principaux partenaires commerciaux du Canada perçoivent des tarifs relativement élevés sur les produits du zinc. Les taux de l'Union européenne vont de 3,5 à 7 p. 100, à l'exception de ceux visant les déchets et les débris. La fourchette des tarifs japonais va de 0 à 5,8 p. 100. Certains des taux nippons sont fixés à une valeur absolue de 0,11 \$ (8 ¥)/kg, en supposant un taux de change de 1 ¥ = 0,01401 \$. Aucun des tarifs que perçoit la Corée du Sud sur les produits du zinc n'est consolidé; autrement dit, ce pays ne s'est pas engagé à ne pas les augmenter bien qu'ils atteignent déjà 25 p. 100.

De même, les tarifs appliqués aux produits du plomb freinent considérablement les exportations canadiennes. Les taux de l'Union européenne vont de 0 à 8 p. 100. La Suisse emploie deux barèmes tarifaires, l'un absolu, l'autre relatif, le plus élevé étant retenu. Les taux varient de 0,22 \$ (0,2 FS) les 100 kg, ou 0,2 p. 100, à 20,13 \$ (18 FS) les 100 kg, ou 3,4 p. 100 (en supposant un taux de change de 1 FS = 1,1185 \$). Les tarifs japonais vont de 3,2 à 6,5 p. 100, hormis quelques taux absolus de 0,11 \$ (8 ¥)/kg. La Corée du Sud ne s'est pas engagée à ne pas hausser les tarifs qu'elle applique aux produits du plomb bien que ses taux aillent déjà de 10 à 25 p. 100.

En règle générale, les autres grands partenaires commerciaux du Canada appliquent des tarifs aux produits du zinc et du plomb et se réservent le droit de majorer les taux pour favoriser le remplacement des importations. Parmi ces pays, on compte les Philippines, Hongkong, l'Indonésie, la Thaïlande et Singapour. Taiwan est dans la même situation, d'autant plus que cet État n'est pas membre de l'OMC.

## **Incidence des négociations**

Conformément aux dispositions de l'OMC, le Canada perçoit des tarifs sur les produits du zinc et du plomb allant de 0 à 17,5 p. 100 et de 0 à 10,2 p. 100, respectivement. Les tarifs canadiens visés par l'ALE sont passés sous la barre de 5,2 p. 100 (zinc) et de 3 p. 100 (plomb) le 1<sup>er</sup> janvier 1995; ils seront supprimés d'ici le 1<sup>er</sup> janvier 1998. Tous les tarifs canadiens sur le zinc visés par l'ALENA seront éliminés d'ici le 1<sup>er</sup> janvier 1998, tandis que ceux appliqués aux produits du plomb sont déjà nuls.

Il n'existe aucune mesure non tarifaire assez importante pour limiter l'accès des entreprises canadiennes aux marchés étrangers. Toutefois, certaines contraintes pourraient, à la longue, avoir une incidence sur l'accès de l'industrie canadienne aux marchés internationaux. C'est le cas, notamment, des règlements adoptés par les gouvernements dans les domaines de l'environnement et de la santé. En vue d'assurer un développement viable, les organismes multilatéraux et les administrations publiques participantes définissent des directives et des stratégies qui visent à réduire les risques associés à la production, au transport, à l'utilisation, à l'élimination et au recyclage des produits chimiques. Les minéraux et les métaux sont tout particulièrement visés par ces initiatives, car les organismes multilatéraux emploient une définition de « produit chimique » qui englobe tous les minéraux, tous les métaux et tous leurs composés.

Les accords et les démarches qui visent à limiter ces risques peuvent aboutir à l'imposition d'obstacles considérables à la production, à l'utilisation ou au commerce des marchandises et des produits complémentaires, voire à l'interdiction pure et simple de ces activités. Citons, à titre d'exemples, la Convention de Bâle sur le contrôle des mouvements transfrontaliers de déchets dangereux et de leur élimination, ainsi que l'initiative de l'Organisation de coopération et de développement économiques en vue de réduire les risques liés aux produits chimiques.

Les résultats des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round du GATT auront des effets favorables sur l'industrie canadienne du zinc et du plomb.

Les grands partenaires commerciaux du Canada réduiront considérablement les droits qu'ils appliquent sur les produits du zinc. Les taux de l'Union européenne ne dépasseront pas 5 p. 100 et la plupart ne seront d'ailleurs que de 2,5 p. 100. Les tarifs du Japon varieront entre 0 et 3 p. 100; dans certains cas, le Japon continuera d'appliquer des tarifs absolus, qui ne dépasseront pas 0,06 \$ (4,5 ¥)/kg. La Corée du Sud réduira tous ses tarifs et les maintiendra à des taux consolidés qui varieront de 3 à 13 p. 100.

Les tarifs sur les produits du plomb diminueront aussi. L'Union européenne devra abaisser ses taux à moins de 6 p. 100; ils seront de 2,5 p. 100 sur la plupart des produits. Les tarifs les plus élevés de la Suisse ne dépasseront pas 2,3 p. 100, ou 13,42 \$ (12 FS) les 100 kg. Les taux japonais varieront de 0 à 3 p. 100, ou 0,06 \$ (4,5 ¥)/kg. La Corée du Sud consolidera et réduira tous ses droits à des taux qui se situeront entre 3 et 13 p. 100.



Certains des autres grands partenaires commerciaux du Canada se sont engagés à réduire considérablement les tarifs qu'ils appliquent aux produits du plomb et du zinc. Les pays les plus avancés sur la voie du développement ont pris l'engagement de réduire tous leurs tarifs et de les maintenir à des taux consolidés, alors que les moins avancés le feront seulement dans quelques cas. Par exemple, les Philippines ont pris l'engagement à consolider tous les tarifs imposés sur les produits du zinc à des taux variant de 10 à 40 p. 100. Singapour fera de même pour tous ses tarifs touchant les produits du plomb, à un taux de 10 p. 100. Hongkong a pris l'engagement de réduire certains de ses tarifs sur le zinc à zéro. Cet environnement où les tarifs seront consolidés permettra aux producteurs de zinc et de plomb de bénéficier d'un accès plus sûr aux marchés et de réduire au minimum les risques d'augmentation des droits douaniers. Les entreprises canadiennes de l'industrie du zinc et du plomb seront ainsi plus enclines à rechercher des débouchés dans plusieurs pays.

Les tarifs canadiens appliqués aux produits du zinc et du plomb seront réduits à un maximum de 3 p. 100 en 5 étapes annuelles égales d'ici janvier 1999. Bien entendu, l'industrie canadienne bénéficiera d'une protection moindre. Par contre, les coûts de fabrication des produits canadiens tendront à diminuer, ce qui pourrait les rendre plus concurrentiels sur les marchés canadiens et internationaux.

**Tableau 9**  
**Valeur des exportations et tarifs étrangers sur**  
**certaines produits du zinc**  
**(avant et après la mise en place de l'Organisation mondiale du commerce)**

Code du S.H.	Désignation des principaux produits	Valeur des exportations	Tarifs de l'Union européenne		Tarifs du Japon		Tarifs de la Corée du Sud	
			Avant	Après	Avant	Après	Avant (non consolidé)	Après (consolidé)
		(en millions de \$)	(en pourcentage)					
7901.11	zinc sous forme brute, non allié, contenant en poids 99,99 % ou plus de zinc	348,5	3,5	2,5	8 ¥/kg	4,3 ¥/kg et 0,0	20,0	10,0
7901.12	zinc sous forme brute, non allié, contenant en poids moins de 99,99 % de zinc	302,5	3,5	2,5	8 ¥/kg	4,3 ¥/kg et 0,0	20,0	10,0
7901.20	alliage de zinc sous forme brute	6,9	3,5	2,5	7,8 ¥/kg et 0,0	0,0–4,3 ¥/kg	20,0	10,0
7902.00	déchets et débris de zinc	21,4	0,0	0,0	1,9	0,0	20,0	3,0
7903.10	poussières de zinc	14,8	4,4	2,5	5,8	3,0	25,0	13,0
7903.90	poudres et paillettes de zinc	7,5	4,4	2,5	5,8	3,0	25,0	13,0
7907.90	articles de zinc	9,2	7,0	5,0	5,8	3,0	25,0	13,0
Total partiel : principaux produits		710,8						
Total : ensemble des exportations		712,1						



**Tableau 10**  
**Valeur des exportations et tarifs étrangers sur**  
**certaines produits du plomb**  
**(avant et après la mise en place de l'Organisation mondiale du commerce)**

Code du S.H.	Désignation des principaux produits	Valeur des exportations (en millions de \$)	Tarifs de l'Union européenne		Tarifs de la Suisse		Tarifs du Japon	
			Avant	Après	Avant	Après	Avant	Après
			(en pourcentage)					
7801.10	plomb sous forme brute, affiné	67,9	3,5	2,5	0,2 FS/100 kg ou 0,2	0,14 FS/100 kg ou 0,1	8 ¥/kg	2,7 ¥/kg et 0,0
7801.91	plomb sous forme brute, contenant de l'antimoine	6,5	3,5	2,5	0,2 FS/100 kg ou 0,2	0,14 FS/100 kg ou 0,1	6,5 ou 5,8 ¥/kg	0,0-3,0 ou 3,1 ¥/kg
7801.99	plomb sous forme brute, autres	20,1	0,0 et 3,5	0,0 et 2,5	0,2 FS/100 kg ou 0,2	0,14 FS/100 kg ou 0,1	4,7 ou 8 ¥/kg et 6,0	0,0-3,0 ou 4,5 ¥/kg
7802.00	déchets et débris de plomb	1,1	0,0	0,0	0,2 FS/100 kg ou 0,2	0,14 FS/100 kg ou 0,1	3,2	2,1
7806.00	articles de plomb	3,1	6,0 et 8,0	0,0 et 6,0	10 FS/100 kg ou 1,7 et 18 FS/100 kg ou 3,4	6,8 FS/100 kg ou 1,2 et 12 FS/100 kg ou 2,3	5,8	3,0
Total partiel : principaux produits		98,7						
Total : ensemble des exportations		100,0						

**Tableau 11**  
**Valeur des importations et tarifs canadiens sur**  
**certaines produits du zinc**  
**(avant et après la mise en place de l'Organisation mondiale du commerce)**

Code du S.H.	Désignation des principaux produits	Valeur des importations	Tarifs du Canada	
			Avant	Après
		(en millions de \$)	(en pourcentage)	
7901.11	zinc sous forme brute, non allié, contenant en poids 99,99 % ou plus de zinc	1,5	0,0	0,0
7901.20	alliages de zinc sous forme brute	11,8	17,5	3,0
7902.00	déchets et débris de zinc	1,9	0,0	0,0
7904.00	barres, profilés et fils, en zinc	1,2	10,2 et 8,0	3,0
7905.00	tôles, feuilles et bandes, en zinc	1,3	5,5 et 10,2	3,0
7906.00	tubes, tuyaux et accessoires de tuyauterie, en zinc	4,7	10,2	3,0
7907.90	articles de zinc	9,0	5,5 et 10,2	3,0
Total partiel : principaux produits		31,4		
Total : ensemble des importations		33,2		



**Tableau 12**  
**Valeur des importations et tarifs canadiens sur**  
**certaines produits du plomb**  
(avant et après la mise en place de l'Organisation mondiale du commerce)

Code du S.H.	Désignation des principaux produits	Valeur des importations	Tarifs du Canada	
			Avant	Après
		(en millions de \$)	(en pourcentage)	
7801.10	plomb non allié, affiné	6,4	10,2	3,0
7802.00	déchets et débris de plomb	8,4	0,0	0,0
7806.00	articles de plomb, autres	3,3	10,2	3,0
Total partiel : principaux produits		18,1		
Total : ensemble des importations		19,8		

## Incidence de l'Uruguay Round du GATT sur les barrières commerciales non tarifaires

Le cycle des négociations commerciales multilatérales dit Uruguay Round a eu pour résultat de modifier considérablement les règles du commerce mondial. Les changements pourraient avoir une incidence importante sur certains segments de l'industrie des métaux. Cependant, les règles étant d'application générale, on analysera ici leurs effets sur l'ensemble de l'industrie.

Tout d'abord, parallèlement aux négociations de l'Uruguay Round, les principaux pays producteurs d'acier ont tenté de négocier un accord multilatéral. Leur objectif était de discipliner le marché, de réduire ou d'éliminer les subventions accordées à l'industrie de l'acier, de supprimer d'autres barrières non tarifaires et d'assurer un accès équitable et sûr aux marchés d'exportation de l'acier. Les discussions n'ont pas abouti et il a été impossible de négocier l'accord pendant les délais impartis à l'Uruguay Round. Une entente semble encore possible. Malgré tout, les améliorations apportées aux règles commerciales à l'issue de ces négociations auront un effet positif sur l'industrie de l'acier.

Le Code des subventions et des mesures compensatoires aura des répercussions considérables sur l'industrie des métaux. Premièrement, il établit clairement la distinction entre les subventions interdites, celles qui peuvent donner lieu à une action et celles qui ne le peuvent pas; deuxièmement, il régleme la procédure à observer pour adopter des mesures compensatoires. Dans certaines conditions, l'accord prévoit l'exemption des subventions accordées pour la recherche, le développement préconcurrentiel, le développement régional et les programmes environnementaux (lutte contre la pollution), afin qu'elles ne puissent pas faire l'objet de contestations de la part de nos partenaires commerciaux. Par contre, les subventions allouées en fonction de la teneur en éléments locaux et les subventions à l'exportation sont interdites. Le Code donnera aux entreprises canadiennes les moyens d'intenter des recours contre la pratique des subventions appliqués aux produits métalliques qui supplantent les métaux canadiens sur les marchés étrangers, y compris sur les marchés des pays qui accordent les subventions. En vertu du nouveau code, les entreprises canadiennes sont encore habilitées à intenter des recours dans le cas des produits qui portent préjudice aux entreprises locales sur le marché canadien. Les nouvelles dispositions faciliteront la pénétration des marchés étrangers par les sociétés canadiennes.

Le Code antidumping prévoit le renforcement des mesures prises contre les pratiques de dumping qui causent préjudice; il améliore la transparence et la réglementation de la procédure à observer pour prendre des mesures antidumping; il comprend aussi une clause d'extinction qui limite la durée de ces mesures. Le Canada conserve le droit de prendre des mesures antidumping, c'est-à-dire contre tout produit exporté à un prix inférieur à sa « valeur normale » (en général, le prix du produit sur le marché intérieur du pays exportateur), s'il est démontré que le produit en question cause un préjudice grave aux producteurs canadiens de métaux.



Les nouvelles dispositions au sujet de la transparence, de l'harmonisation des procédures et des clauses d'extinction seront bénéfiques aux producteurs canadiens de métaux, parce qu'elles constitueront un cadre qui assurera l'à-propos et l'équité des mesures antidumping prises par d'autres pays.

L'Accord relatif aux obstacles techniques au commerce incitera les pays membres à employer des normes internationales. Il réduira la probabilité que les règles et les normes techniques, y compris les prescriptions relatives à l'étiquetage, gênent le commerce. Grâce à l'amélioration du code de conduite, les règles et les normes techniques étrangères risqueront moins de bloquer injustement l'accès des produits métalliques canadiens aux marchés internationaux.

La portée de l'Accord relatif aux marchés publics a été étendue à de nouveaux domaines importants. Le nouvel accord améliore en outre le code de conduite qui s'applique aux marchés publics. Il comprend désormais les marchés de construction, y compris les marchés de sous-traitance pour l'approvisionnement en métaux et autres matériaux. Bien qu'au Canada l'Accord ne concerne actuellement que les achats des ministères et organismes fédéraux, les négociations se poursuivent en vue d'y inclure ceux des entreprises publiques et des autres administrations publiques des pays membres. Ce nouvel accord, dont la portée est plus grande, ouvrira des marchés d'exportation considérables aux producteurs canadiens de métaux.

L'OMC, qui a remplacé le GATT le 1<sup>er</sup> janvier 1995, a créé le Comité du commerce et de l'environnement, qui a pour mission d'examiner les interactions possibles entre les mesures environnementales et les règles commerciales. Ses priorités comprennent la relation entre les dispositions du système de commerce multilatéral et certaines questions environnementales, à savoir :

- les exigences environnementales auxquelles sont soumis les produits, telles les normes, les règles techniques, l'emballage, l'étiquetage et le recyclage;
- les mesures commerciales touchant l'environnement, y compris celles prises dans le cadre d'accords environnementaux multilatéraux;
- les effets des mesures environnementales sur l'accès aux marchés, ainsi que les avantages que pourrait avoir pour l'environnement l'élimination des restrictions et des distorsions commerciales.

Les travaux du Comité clarifieront les droits et les obligations des pays et élimineront ainsi le risque de voir surgir des mesures protectionnistes.



