



Industrie Canada Industry Canada

HF1479
. I5214
1995
v. 5
QUEEN
c. 2

IC

L'INDUSTRIE ET L'URUGUAY ROUND

VOLUME **5**

**Matériel d'exploitation
des ressources**

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^{er} 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^e 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^e 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^e 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^{er} 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.

HF
1479
-I.5214
1995
v.5
Queen
02

L'INDUSTRIE

ET

L'URUGUAY

ROUND

Industry Canada
Library - Queen

JUL 10 1995

Industrie Canada
Bibliothèque - Queen

VOLUME 5

**Matériel d'exploitation
des ressources**

Cette publication est la cinquième 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 cette étude et de ces autres documents en s'adressant à :

Services 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 515B, Tour est
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-3522
Télécopieur : (613) 952-0540

Direction générale des technologies
de fabrication et de transformation
Industrie Canada
Bureau 1061B, Tour est
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Téléphone : (613) 941-2274
Télécopieur : (613) 941-2263

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1995
N° au cat. C2-263/5-1995F
ISBN 0-662-80034-6
105099-03-95

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: Resource Equipment*.



Table des matières

Aperçu	3
Machines agricoles	4
Matériel de manutention	10
Machines de construction	17
Matériel d'exploitation minière	23
Matériel d'exploitation forestière	28
Matériel d'exploitation des champs de pétrole et de gaz	33

MATÉRIEL D'EXPLOITATION DES RESSOURCES

Enjeux pour le Canada

Aperçu

Le secteur canadien du matériel d'exploitation des ressources englobe un certain nombre d'industries différentes, notamment les fabricants de matériel pour l'agriculture, pour la manutention, pour la construction, pour l'exploitation minière et forestière, et pour l'exploitation des champs de pétrole et de gaz.

La production typique des grandes sociétés comme celle des petites se limite à une gamme étroite de matériel et a tendance à se concentrer sur les machines conçues sur commande. Les fabricants de matériel d'exploitation des ressources se trouvent surtout en Ontario et au Québec et, à un degré moindre, en Alberta et en Colombie-Britannique.

La plupart des sociétés de ce secteur sont de petite taille et gérées par leur propriétaire. Même si on peut définir le secteur comme étant de propriété canadienne, elles demeurent presque toutes sujettes aux influences des grandes entreprises multinationales étrangères en matière de rendement et d'orientation de l'industrie.

En 1992, les expéditions des producteurs de matériel d'exploitation des ressources étaient estimées à plus de 3,1 milliards de dollars, dont la part des exportations s'élevait à 1,6 milliard. La même année, le secteur employait quelque 29 000 personnes selon les estimations.

Même si ce document met l'accent sur certains segments importants du secteur du matériel d'exploitation des ressources, ceux-ci s'inscrivent dans le cadre de points forts et de points faibles concurrentiels communs à l'ensemble du secteur.

Au Canada, le secteur du matériel d'exploitation des ressources s'est rendu compte de l'impossibilité de satisfaire la demande d'une gamme étendue et variée de machines et de matériel requis sur le marché intérieur. Par conséquent, au cours des ans, il a graduellement rétréci son éventail de services pour se concentrer sur les segments de marché et les créneaux commerciaux où il était en mesure de fabriquer des produits concurrentiels, au pays et à l'étranger. En règle générale, cette orientation s'est fixée dans les domaines où la conception et l'ingénierie sur commande jouent des rôles particulièrement importants. Compte tenu de cette évolution, le secteur canadien de fabrication de machines et de matériel accuse des lacunes importantes. Ces dernières se manifestent surtout dans les produits où il est impossible d'atteindre des économies d'échelle sur le marché canadien. Ces lacunes prendront probablement autant plus d'ampleur que l'industrie s'adapte aux effets de la mondialisation croissante des marchés en réduisant la gamme des produits fabriqués. De cette façon, l'industrie obtiendra une meilleure concentration des efforts et pourra bénéficier d'autres économies d'échelle.

En dépit de la petite taille des entreprises canadiennes concernées, le secteur du matériel d'exploitation des ressources détient plusieurs points forts lui permettant d'accroître sa compétitivité sur les marchés intérieur et international.

Points forts et points faibles



L'un des principaux avantages concurrentiels du secteur lui vient de la souplesse de la plupart des entreprises qui le composent. Cette souplesse a permis aux entreprises de cerner rapidement des créneaux commerciaux et de les exploiter, répondant ainsi promptement aux exigences et spécifications individuelles des clients. Ce point fort s'est traduit par l'acquisition d'un savoir faire remarquable dans des domaines comme ceux des machines agricoles spécialisées en aridoculture à grande échelle, des engins polyvalents de terrassement pour l'industrie de la construction, du matériel d'exploitation forestière et du matériel spécialisé de forage pétrolier et gazier.

La capacité de ce secteur de concevoir du matériel et des machines sur demande représente un deuxième avantage concurrentiel d'importance. Le secteur est ainsi en mesure de s'ajuster aux modifications des exigences des clients beaucoup plus rapidement que ne le font les grandes multinationales. Cette capacité de production à la pièce, selon les spécifications des clients, a permis aux entreprises canadiennes d'établir des têtes de pont dans des marchés traditionnellement desservis par les concurrents étrangers.

Le secteur a développé ces points forts et ces capacités en dépit de plusieurs obstacles importants, notamment la forte présence de propriété étrangère, le volume restreint de R-D menée au Canada ainsi que le coût élevé du capital nécessaire à l'obtention de la technologie et à la modernisation des usines.

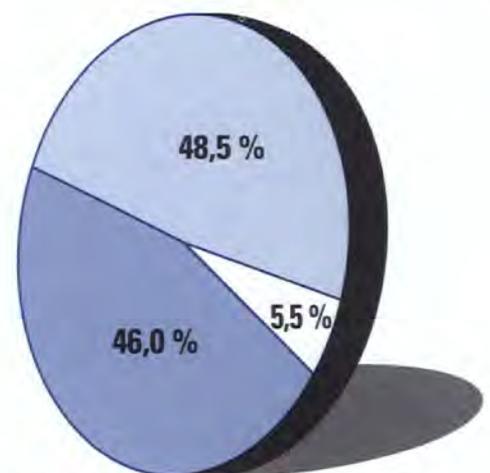
Machines agricoles

Enjeux pour le Canada

L'industrie canadienne des machines agricoles englobe les fabricants d'une large gamme de matériel agricole, notamment des tracteurs à quatre roues motrices, des machines pour la récolte ou le battage des produits agricoles, des semeuses et des instruments aratoires, ainsi que des machines de récolte et de manutention du foin, d'une part, de manutention et d'entreposage des céréales, d'autre part. Ces machines spécialisées servent à la production de céréales dans les grandes exploitations agricoles sur terres arides des Prairies. De plus, les entreprises canadiennes fabriquent également du matériel spécialisé en fonction de cultures particulières (tabac, pomme de terre, betterave à sucre, etc.).

En 1992, dernière année pour laquelle les données sont disponibles, la valeur totale des expéditions des usines de fabrication de machines agricoles étaient estimées à 865 millions de dollars, dont 467 millions

Figure 1
Destination des expéditions de machines agricoles, 1992



Valeur totale : 865 millions de dollars

■ Canada □ Autres destinations
■ États-Unis

Points forts et points faibles

Structure du commerce et rendement

étaient des exportations, soit légèrement plus que la moitié du total. Les États-Unis étaient toujours le principal marché d'exportation (90 p. 100), accueillant surtout des tracteurs à quatre roues motrices, des instruments aratoires et d'ensemencement ainsi que des andaineuses. Les provinces des Prairies sont la principale région où l'on produit des machines agricoles, même si l'Ontario et le Québec montrent également une activité considérable dans ce secteur.

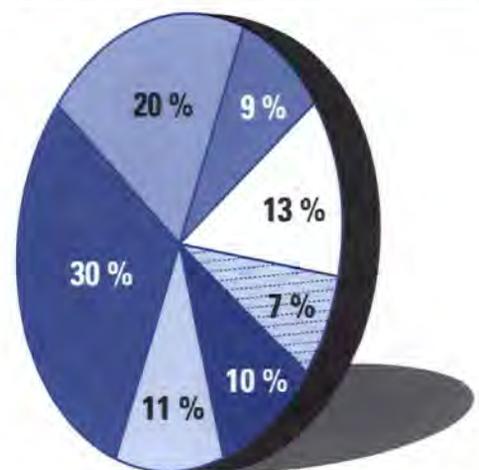
Le principal point fort de l'industrie des machines agricoles du Canada tient aux économies d'échelle dont elle dispose grâce à un accès favorable auprès des marchés américains. Le commerce des instruments agricoles entre le Canada et les États-Unis est pour ainsi dire sans droit de douane depuis 1944, ce qui a permis aux producteurs canadiens d'exploiter les économies d'échelle réalisables sur l'ensemble du marché nord-américain. De plus, certaines entreprises du secteur canadien des machines agricoles ont accru leur compétitivité en concevant des produits répondant aux conditions nord-américaines d'aridoculture.

L'évolution vers la mondialisation des marchés ouvre des débouchés aux fabricants de machines agricoles, puisque la technologie canadienne d'aridoculture se trouve à la fine pointe du progrès et qu'elle est en demande dans tous les principaux pays producteurs de céréales exploitant de vastes régions arides. En même temps, cependant, le matériel de conception canadienne ne répond pas toujours au genre de culture ni aux pratiques agricoles des autres pays, ce qui limite les débouchés étrangers de matériel agricole canadien.

En 1993, les exportations de l'industrie totalisaient 748 millions de dollars, dont 674 millions étaient destinés aux États-Unis. En même temps, les exportations aux pays autres que ceux de l'Amérique du Nord totalisaient 74,4 millions, dont la part de l'Union européenne s'élevait à 30 p. 100, celle des autres pays d'Europe, à quelque 20 p. 100 et celle de l'Australie, à près de 13 p. 100.

Les États-Unis resteront le plus grand marché du Canada; par contre, il y a des possibilités importantes de croissance des exportations en Australie, au Mexique, dans les pays de l'Union européenne, en Chine, en Russie, en Ukraine et au Kazakhstan.

Figure 2
Exportations de machines agricoles dans les marchés extérieurs à l'ALENA, 1993



Valeur totale : 74,4 millions de dollars





En 1913, les États-Unis ont retiré leur droit d'importation sur la plupart des machines agricoles. Le Canada leur a emboîté le pas en 1944, créant de fait un milieu de libre-échange entre les deux pays pour ces produits. Bien qu'il reste un petit nombre de produits imposables, il s'agit de produits dont les usages ne sont pas seulement agricoles, par exemple, les petits tracteurs pouvant également servir aux agriculteurs amateurs ou aux villégiateurs. La plupart de ces produits peuvent recevoir une exemption de droit pour autant que l'on puisse vérifier qu'ils correspondent aux exigences d'utilisation agricole. Les deux pays ont établi, à cet effet, des méthodes de certification.

De la même façon, le Canada et les États-Unis étendent à tous les pays jouissant du statut tarifaire de nation la plus favorisée (NPF) la levée de leurs droits d'importation sur les machines agricoles. Mais en dépit de cet accès libre au Canada et aux États-Unis, un grand nombre de ces pays ont conservé des droits tarifaires sur le matériel agricole importé sur leur propre marché. Ainsi, les barrières tarifaires levées contre les tracteurs et instruments aratoires canadiens ont rendu difficile la compétitivité des fabricants canadiens sur les marchés de l'Union européenne; les tarifs d'importation de matériel agricole de l'Union européenne varient entre 3,5 p. 100 et 8,5 p. 100. En ce qui concerne l'Australie, les droits d'importation de matériel agricole varient entre la franchise et 25 p. 100.

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), tous les droits canadiens et américains encore en vigueur pour les machines agricoles seront abolis d'ici le 1^{er} janvier 1998.

En vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), la plupart des droits que le Mexique imposait à l'importation de matériel agricole (allant de 10 à 20 p. 100 avant l'Accord), ainsi que les droits canadiens encore imposés aux importations mexicaines, ont été abolis à l'entrée en vigueur de l'Accord, le 1^{er} janvier 1994.

Incidence des négociations

Les négociations de l'Uruguay Round, dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) devraient avoir des incidences positives sur le secteur canadien des machines agricoles à l'affût de débouchés mondiaux. Beaucoup de pays industrialisés, y compris ceux de l'Union européenne, ont accepté de mettre fin à leurs droits d'importation d'ici 1998, sur des produits importants comme les machines aratoires et de labour, les machines pour la récolte ou le battage des produits agricoles, les machines de traite et le matériel de laiterie ainsi que les tracteurs agricoles. Un meilleur accès aux marchés européens se traduira par de nouveaux débouchés pour les entreprises canadiennes, ce qui leur permettra de se diversifier et de pénétrer des marchés autres que celui des États-Unis. L'expansion à de nouveaux marchés est nécessaire à la viabilité à long terme de l'industrie afin de d'assurer un accroissement de la demande de matériel canadien.

D'autres marchés nationaux importants permettront un meilleur accès aux exportateurs canadiens de machines agricoles, ce qui leur sera bénéfique. Ainsi, la plupart des droits qu'impose l'Australie à l'importation des machines agricoles seront abolis ou réduits à 5 p. 100, alors que les taux actuels sont compris entre 15 et 25 p. 100. En plus d'éliminer les droits ou de les alléger, les négociations de l'Uruguay Round ont permis de réaliser des gains importants en matière d'accès aux marchés par l'entremise de la consolidation des tarifs. La consolidation des tarifs nationaux, tout particulièrement ceux des pays en développement, représente une réalisation importante de l'Uruguay Round, car elle empêche les pays de rehausser leurs tarifs.

Pratiquement toutes les machines agricoles ont connu un libre accès au Canada depuis plus de 40 ans, et les quelques droits encore en vigueur seront éliminés ou réduits d'ici 5 ans.

L'Accord relatif aux obstacles techniques au commerce conclu dans le cadre des négociations de l'Uruguay Round encourage les pays à se servir de normes internationales. L'Accord, qui diminuera les possibilités de recours des pays aux règlements et aux normes techniques, ou aux formalités d'essai et d'homologation pour entraver le commerce, devrait s'avérer avantageux pour les producteurs canadiens exportant des machines agricoles.



Tableau 1
Valeur des exportations et tarifs étrangers sur les machines agricoles*
 (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 1993	Tarifs de l'Union européenne		Tarifs de l'Australie		Tarifs de la Nouvelle-Zélande	
			Avant	Après	Avant	Après (consolidé)	Avant	Après (consolidé)
		(en millions de \$)	(en pourcentage)					
8432	machines agricoles, horticoles ou sylvicoles pour la préparation ou le travail du sol ou pour la culture	230,3	3,5	0,0	0-25 (consolidé et non consolidé)	0 (non consolidé)	0-25	0-20
8433	machines pour la récolte ou le battage des produits agricoles, y compris les presses à paille ou à fourrage; tondeuses à gazon et faucheuses; machines pour le nettoyage ou le triage des œufs, fruits ou autres produits agricoles	153,5	3,5	0,0	15-25 (consolidé et non consolidé)	0-5 (consolidé)	0-25 (non consolidé)	0-16,5
8436.21	couveuses et éleveuses pour l'aviculture	12,5	3,8	1,7	15 (consolidé)	5 (consolidé)	20 (non consolidé)	16,5
8701.90	tracteurs agricoles et forestiers	225,0	8,5	0,0	25 (non consolidé)	0 (consolidé)	5	0

* Le code du S.H., la désignation des produits et les chiffres peuvent inclure les produits du sous-secteur ainsi que ceux des produits d'autres sous-secteurs du matériel d'exploitation des ressources.

Tableau 2**Valeur des importations et tarifs canadiens sur les machines agricoles
(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 1993 (en millions de \$)	Tarifs du Canada (en pourcentage)	
			Avant	Après
8432	machines agricoles, horticoles ou sylvicoles pour la préparation ou le travail du sol ou pour la culture	147,5	0	0
8433	machines pour la récolte ou le battage des produits agricoles, y compris les presses à paille ou à forrage; tondeuses à gazon et faucheuses; machines pour le nettoyage ou le triage des œufs, fruits ou autres produits agricoles	728,5	0	0
8436.21	couveuses et éleveuses pour l'aviculture	22,2	0	0
8701.90	tracteurs agricoles et forestiers	13,7	0	0



Enjeux pour le Canada

Matériel de manutention

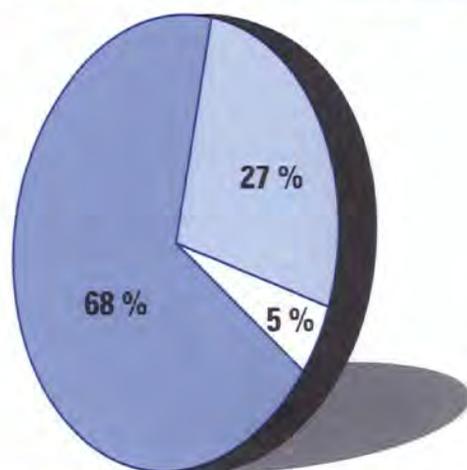
L'industrie du matériel de manutention englobe les entreprises s'occupant principalement de la fabrication de machines et de systèmes de levée, de transport et de placement de matériel et d'articles divers. Elle regroupe également les entreprises qui fabriquent du matériel pour le transport vertical des personnes et des marchandises. Cette industrie se compose de quatre sous-secteurs :

- les systèmes de transport et de manutention, y compris les tapis roulants, les engins de mise et de reprise en tas, les chargeurs de navires à fonctionnement continu, les chargeuses, les transporteurs pneumatiques et les empileurs tournants;
- le matériel de levage, notamment les grues à pont roulant, les grues à flèche, les ponts-portiques et les treuils;
- les chariots élévateurs industriels, y compris les chariots élévateurs à pneumatiques travaillant en porte-à-faux, les palettiseurs motorisés, les chariots élévateurs à flèche télescopique, les diables et les équipements de fourche;
- les ascenseurs, ainsi que les escaliers mécaniques et les trottoirs roulants.

En 1991, dernière année pour laquelle les données sont disponibles, l'industrie du matériel de manutention employait quelque 8 500 personnes, et a fait des expéditions d'une valeur d'environ 850 millions de dollars. La plus grande partie des installations de production sont situées en Ontario; les autres régions où on trouve des usines importantes sont les Prairies, le Québec et la Colombie-Britannique. En 1991, les exportations totalisaient quelque 265 millions, dont près de 90 p. 100 à destination des États-Unis. Les exportations qui, au début des années 80, s'établissaient à près de 60 p. 100 de l'ensemble des expéditions, ont baissé pour n'atteindre que 32 p. 100 en 1991. Cette tendance reflète l'attention croissante de l'industrie aux besoins du marché canadien.

L'industrie canadienne est dominée par les filiales de grandes sociétés américaines dont l'autonomie est limitée en raison de mandats les astreignant à servir le marché canadien ou à fonctionner dans le contexte d'un système rationalisé de fabrication établi sur un modèle nord-américain. La plupart des entreprises de propriété canadienne ont mis l'accent sur l'accroissement de leur compétitivité en élaborant des produits ou des systèmes à caractère unique, destinés à des créneaux de marché.

Figure 3
Destination des expéditions de matériel de manutention, 1991



Valeur totale : 851,3 millions de dollars

■ Canada □ Autres destinations
■ États-Unis

Points forts et points faibles

Structure du commerce et rendement

La qualité des produits, le service à la clientèle et la réputation sont des facteurs déterminants dans le sous-secteur des systèmes de transport et de manutention, surtout pour les grands projets. Les systèmes de transport de grande envergure et de nature complexe demandent beaucoup d'études techniques spéciales et font l'objet d'une concurrence mondiale des fournisseurs bien établis. Les entreprises canadiennes sont de calibre international, mais les marges bénéficiaires de tels marchés sont souvent moins intéressantes à l'étranger qu'au Canada. Il faut en effet tenir compte de frais d'expédition considérables et assurer un service continu.

Les fabricants canadiens de matériel de levage, en particulier les fabricants de ponts roulants à usage industriel, de grues mobiles et de treuils hydrauliques, ont démontré qu'ils pouvaient aussi bien répondre que leurs concurrents étrangers aux besoins particuliers de la clientèle, malgré le coût élevé de l'expédition. Les entreprises canadiennes se sont taillé une réputation enviable pour la qualité de leurs produits et leur capacité de concevoir des systèmes sur mesure, notamment en matière de ponts roulants et de treuils à usage industriel. Certaines se sont spécialisées dans les produits plus courants comme les grues tout usage, les plates-formes élévatrices, les treuils hydrauliques et les véhicules porte-grue. À part les grues tout usage et les treuils, le sous-secteur ne fabrique aucun produit standard, alors que la demande pour ces produits a augmenté.

De tous les sous-secteurs composant l'industrie du matériel de manutention, c'est celui des chariots élévateurs industriels qui a le mieux réussi à occuper les créneaux qui se sont développés dans le marché. La plupart des fabricants canadiens sont concurrentiels sur les marchés américains voisins, en particulier celui des tracteurs à pneumatiques avec conducteur. Néanmoins, étant donné que le sous-secteur a limité la gamme de produits fabriqués au Canada afin de se rationaliser, on peut craindre que l'implantation de fabricants japonais aux États-Unis ne nuise à l'industrie canadienne.

Le sous-secteur canadien des ascenseurs fabrique une gamme complète de produits et s'est bâti une solide réputation pour la qualité et la sûreté de ses systèmes, ainsi que pour la qualité du service. L'industrie a procédé à une rationalisation mondiale de ses opérations, afin de réaliser des économies d'échelle.

L'importance du commerce international pour l'industrie du matériel de manutention a diminué depuis quelques années, car les entreprises se concentrent davantage sur le marché intérieur.

En 1993, les entreprises canadiennes ont exporté pour 450 millions de dollars de matériel, dont 87 p. 100 à destination des États-Unis. La même année, elles ont exporté pour environ 59 millions de matériel dans des pays non membres de l'ALENA; 36 p. 100 de ce matériel est allé vers des pays européens non membres de l'Union européenne, 23 p. 100 à des pays membres de l'Union européenne et près de 9 p. 100 est parti vers des pays d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud.



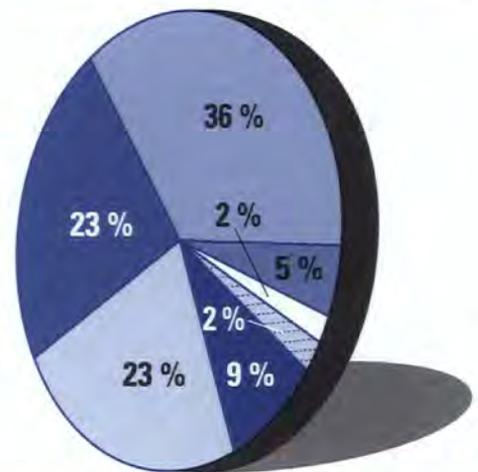
Même si les États-Unis restent la première destination des exportations canadiennes, d'autres débouchés se développeront dans certains créneaux. L'Europe de l'Est, en particulier, constitue un marché prometteur, car elle a besoin d'une restructuration industrielle de grande envergure. On doit cependant reconnaître qu'à cause du poids souvent très élevé de certains appareils, les frais d'expédition peuvent limiter l'accès des fabricants canadiens aux marchés d'outre-mer.

Depuis le 1^{er} janvier 1993, l'ALE a éliminé les tarifs douaniers sur tout le matériel de manutention désigné voyageant entre les deux pays.

L'ALENA a éliminé certains tarifs douaniers mexicains visant le matériel de manutention depuis la date de son entrée en vigueur, le 1^{er} janvier 1994. D'autres droits diminueront graduellement durant les 5 ou 10 prochaines années, pour disparaître complètement le 1^{er} janvier 1998 ou le 1^{er} janvier 2003. Avant l'entrée en vigueur de l'ALENA, les tarifs douaniers mexicains variaient de 10 à 20 p. 100. Les tarifs canadiens sur la plupart des importations de machinerie agricole mexicaine ont été éliminés au moment de l'adoption de l'ALENA (le 1^{er} janvier 1994), et tous les autres tarifs disparaîtront pour le 1^{er} janvier 1998. La réduction des tarifs douaniers canadiens prévue dans l'ALENA est fondée sur un taux de base de 2,5 p. 100.

Avant le remplacement du GATT par l'Organisation mondiale du commerce (OMC), le 1^{er} janvier 1995, les tarifs imposés sur le matériel de manutention importé au Canada variaient de 9,2 à 9,3 p. 100. Les tarifs correspondants imposés par les principaux partenaires commerciaux du Canada étaient de 3,6 p. 100 aux États-Unis, de 3,4 p. 100 au Japon et de 4,1 à 5,8 p. 100 dans l'Union européenne. Les pays en développement bénéficient d'un accès préférentiel aux pays industrialisés; ainsi, le Canada impose des droits de 2,5 p. 100 sur le matériel de manutention fabriqué dans ces pays.

Figure 4
Exportations de matériel de manutention dans les marchés extérieurs à l'ALENA, 1993



Valeur totale : 59,3 millions de dollars



Incidence des négociations

Le statut en douanes du matériel de manutention et d'autres types de machinerie importés au Canada dépend aussi d'un autre grand facteur, le Programme de la machinerie. Ce dernier est entré en vigueur en 1968, en vertu d'engagements pris par le Canada dans la série précédente des négociations du GATT, le Kennedy Round. Ce programme prévoit l'exemption en douanes d'une large gamme de machines, à condition que l'industrie canadienne n'en produise pas d'équivalentes. On envisage maintenant d'éliminer ce programme, dans le contexte de la simplification des tarifs annoncée dans le Budget du 22 février 1994.

En règle générale, les barrières non tarifaires ne causent pas de problème sérieux entre le Canada et les États-Unis. Les normes de sécurité et de rendement des deux pays étant pratiquement les mêmes, elles ne constituent pas une source de préoccupation. Il est néanmoins admis que certaines normes canadiennes sont plus strictes et dépassent parfois la portée de beaucoup de normes américaines locales, notamment dans le sous-secteur des ascenseurs.

Cependant, des barrières non tarifaires très marquées limitent l'accès des produits canadiens à d'autres marchés. Par exemple, les normes techniques appliquées dans l'Union européenne diffèrent souvent beaucoup des normes canadiennes. Certains fabricants canadiens ont eu de la difficulté à faire homologuer leurs produits, malgré certaines démarches entreprises en vue d'uniformiser les normes de sécurité et de conception. Les codes régissant la sûreté des produits au Japon sont eux aussi complexes, et leur application repose sur des formalités compliquées.

Le Canada et d'autres pays industrialisés, soit les pays de l'Union européenne, le Japon, les États-Unis, la Corée du Sud et la Norvège, élimineront tous les tarifs douaniers applicables aux principaux produits du matériel de manutention, notamment les suivants :

- les poulies, les appareils de levage, la plupart des palans, des treuils et des cabestans;
- les tours, les grues et les chariots cavaliers;
- les monte-charge, les treuils à godets, les escaliers mécaniques et les transporteurs.

Cette mesure radicale de libéralisation du commerce facilitera l'accès des entreprises canadiennes spécialisées à d'importants marchés outre-mer, notamment un marché européen en expansion. C'est dans les pays où les tarifs douaniers étaient relativement élevés au moment où les négociations de l'Uruguay Round ont commencé que son incidence sera la plus marquée. En Corée du Sud, par exemple, les tarifs douaniers s'élevaient à 20 p. 100 mais disparaîtront complètement le 1^{er} janvier 1999. L'Australie n'éliminera pas complètement ses droits de douane sur le matériel de manutention, mais les baissera considérablement puisque les taux actuels de 15 à 40 p. 100 seront ramenés à 5 p. 100 au cours de la même période.



L'élimination des tarifs douaniers appliqués aux produits exportés vers les États-Unis par des pays situés en dehors de l'Amérique du Nord pourrait nuire aux entreprises canadiennes, car ces dernières jouissaient d'un accès privilégié à ce marché depuis le 1^{er} janvier 1989, en vertu de l'ALE.

Les négociations de l'Uruguay Round n'ont pas éliminé les tarifs douaniers sur les chariots élévateurs à fourche, principale production de l'industrie au Canada et dans plusieurs autres pays industrialisés. Au Canada, ces droits seront ramenés de leur niveau actuel, soit 9,2 et 9,3 p. 100, à 6,2 p. 100. À titre de comparaison, les taux pratiqués par l'Union européenne ne baisseront que de façon symbolique, soit de 4,1 et 4,9 à 4 et 4,5 p. 100 respectivement.

L'Accord relatif aux obstacles techniques au commerce conclu dans le cadre des négociations de l'Uruguay Round encourage les signataires à appliquer des normes internationales. Il réduit les possibilités de recours aux règlements et aux normes techniques, ou aux formalités d'essai et d'homologation pour limiter l'accès aux marchés.

L'Accord relatif aux marchés publics devrait faciliter l'accès aux contrats d'approvisionnement des États étrangers dans le domaine du matériel de manutention. Grâce à un nouveau mécanisme de contestation des marchés publics, les entreprises estimant que leur soumission n'a pas bénéficié d'un traitement équitable pourront demander un examen rapide du processus de sélection. Par ailleurs, cet accord interdit aux États participants d'exiger des compensations industrielles (c.-à-d. d'obliger les fournisseurs de produits ou de services à s'établir dans le pays ou à y produire des biens d'une valeur donnée) en échange de l'achat de biens ou services. L'Accord contient de nouvelles dispositions visant les marchés de construction émis par les ministères et organismes fédéraux pour une valeur supérieure à environ 8,5 millions de dollars canadiens. Ces dispositions devraient ouvrir des débouchés de sous-traitance pour le matériel de manutention.

L'Accord général sur le commerce des services (AGCS), négocié dans le cadre de l'Uruguay Round, apporte plusieurs améliorations notables en ce qui concerne le séjour temporaire des fournisseurs de services à l'étranger. Dans ce domaine, la plupart des pays industrialisés et un nombre appréciable de pays en développement se sont engagés à accorder un droit de séjour temporaire aux personnes à la recherche de débouchés d'affaires et à certains professionnels ou spécialistes pour qu'ils puissent entamer ou achever des travaux à titre de contractuels. Les engagements pris par les signataires de l'AGCS au sujet de la libre circulation des fournisseurs de service devrait profiter aux fabricants canadiens de matériel de manutention qui désirent exporter leurs produits.

Tableau 3
Valeur des exportations et tarifs étrangers sur le matériel
de manutention*
(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 1993	Tarifs de l'Union européenne		Tarifs de l'Australie		Tarifs de la Corée du Sud	
			Avant	Après	Avant	Après (consolidé)	Avant	Après (consolidé)
		(en millions de \$)	(en pourcentage)					
8425	palans; treuils et cabestans; crics et vérins	77,6	4,1	0	25 (non consolidé)	5	20	0
8426	bigues; grues et blondins; ponts roulants, portiques de déchargement ou de manutention, ponts-grues, chariots-cavaliers et chariots-grues	9,2	4,1-5,8	0	20-35 (non consolidé)	5	20	0
8427	chariots-gerbeurs; autres chariots de manutention munis d'un dispositif de levage	134,1	4,1-4,9	0	25 (non consolidé)	15	20-30	13
8728	autres machines et appareils de levage, de chargement, de déchargement ou de manutention (ascenseurs, escaliers mécaniques, transporteurs, etc.)	234,7	4,1-5,6	0	15-40 (non consolidé)	5	20	0
8431	parties destinées aux machines ou appareils de manutention	185	4,1-5,6	0	25-45 (consolidé et non consolidé)	5-18	20	0-13

* Le code du S.H., la désignation des produits et les chiffres peuvent inclure les produits du sous-secteur ainsi que ceux des produits d'autres sous-secteurs du matériel d'exploitation des ressources.



Tableau 4
Valeur des importations et tarifs canadiens sur le matériel de manutention
(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 1993 (en millions de \$)	Tarifs du Canada (en pourcentage)	
			Avant	Après
8425	palans; treuils et cabestans; crics et vérins	90,9	9,2	0
8426	bigues; grues et blondins; ponts roulants, portiques de déchargement ou de manutention, ponts-grues, chariots-cavaliers et chariots-grues	90,2	9,2	0
8427	chariots-gerbeurs; autres chariots de manutention munis d'un dispositif de levage	154,5	9,3-9,3	6,2
8428	autres machines et appareils de levage, de chargement, de déchargement ou de manutention (ascenseurs, escaliers mécaniques, transporteurs, etc.)	241,7	9,2	0
8431	parties destinées aux machines ou appareils de manutention	230,9	9,2-9,3	0-6,2

Enjeux pour le Canada

Machines de construction

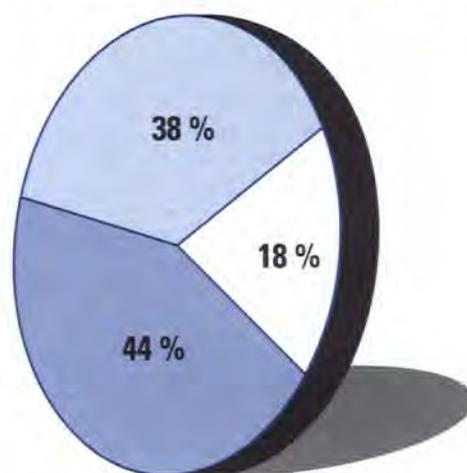
L'industrie canadienne des machines de construction se compose d'entreprises qui fabriquent des gros véhicules motorisés (et les pièces connexes) qui servent à des opérations variées comme le creusage, la construction de routes et le transport de grosses charges. Ces entreprises se spécialisent en général dans l'un des quatre sous-secteurs suivants. Le premier, qui assure 90 p. 100 de la production canadienne, produit des machines de terrassement comme les excavateurs, les chargeuses, les bouteurs et les niveleuses. Les trois autres produisent des machines asphaltées (y compris du matériel de finition et de réparation des routes), du matériel de travaux de béton (bétonnières, machines à fabriquer des parpaing et cimenteries) et d'autres types d'appareils sur roues (rouleaux compresseurs, par exemple).

En 1991, dernière année pour laquelle les données sont disponibles, les expéditions de machines de construction étaient estimées à 586 millions de dollars, dont 364 millions en exportations (62 p. 100). L'industrie est très concentrée, puisque 10 p. 100 des fabricants assument 75 p. 100 des expéditions. Elle est surtout basée en Ontario, mais compte néanmoins de nombreuses entreprises dans les autres régions du pays.

La plupart des entreprises de ce secteur industriel se soucient d'abord de répondre aux besoins du marché canadien, le succès dépendant de la capacité de fournir des pièces et un bon service. Il s'agit en général de petites et moyennes entreprises, qui servent un secteur géographique limité au Canada et cherchent peu à exporter leurs produits.

Néanmoins, quelques entreprises produisent surtout pour les marchés étrangers. Ces fabricants, qui sont aussi les plus gros producteurs canadiens, ont réussi à exporter en se spécialisant dans des créneaux bien définis du marché des véhicules de terrassement routier à pneumatiques : niveleuses, machines à asphaltier et chargeuses à direction différentielle. En exploitant un créneau restreint ou en rationalisant leur production, ils réussissent à offrir des prix concurrentiels, facteur crucial dans le secteur. La forte spécialisation de l'industrie canadienne a ouvert la porte à des importations marquées; les importations de machines complètes représentent en effet 90 p. 100 environ du marché canadien. Il s'agit surtout d'excavateurs hydrauliques, de chargeuses frontales et d'excavateurs chargeurs.

Figure 5
Destination des expéditions de machines de construction, 1991



Valeur totale : 586,3 millions de dollars

■ Canada □ Autres destinations
■ États-Unis

Points forts et points faibles



Structure du commerce et rendement

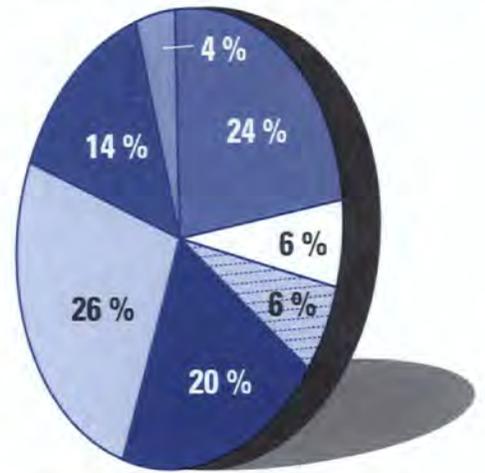
Les exportations continueront de jouer un rôle essentiel pour les fabricants de produits spécialisés. Les ventes aux États-Unis, qui représentent habituellement 75 p. 100 des exportations, ont dépassé 300 millions de dollars en 1993. Les exportations vers des pays non membres de l'ALENA se sont élevées à quelque 97 millions, les ventes étant concentrées en Asie (26 p. 100), au Moyen-Orient et en Afrique (24 p. 100), en Amérique centrale et Amérique du Sud (20 p. 100) et dans l'Union européenne (14 p. 100).

En vertu de l'ALE, pratiquement toutes les machines de construction désignées circulant entre les deux pays sont exemptées de tout droit de douane depuis le 1^{er} janvier 1993.

En vertu de l'ALENA, certains tarifs douaniers mexicains ont été supprimés à la date d'entrée en vigueur de l'Accord, le 1^{er} janvier 1994, tandis que d'autres seront réduits graduellement pendant une période de cinq ou dix ans, et éliminés complètement pour le 1^{er} janvier 1998 ou le 1^{er} janvier 2003. Avant l'ALENA, les tarifs douaniers mexicains variaient de 10 à 20 p. 100. Les tarifs douaniers canadiens sur le matériel mexicain ont été éliminés dès l'entrée en vigueur de l'ALENA, le 1^{er} janvier 1994, et tous les autres disparaîtront pour le 1^{er} janvier 1998. Les tarifs douaniers canadiens applicables aux importations mexicaines (droits sur lesquels est basée l'élimination prévue dans l'ALENA) varient de 2,5 à 6,5 p. 100.

Avant le remplacement du GATT par l'OMC le 1^{er} janvier 1995, les tarifs applicables aux machines de construction importées au Canada variaient de la franchise à 10,2 p. 100. A titre de comparaison, les principaux partenaires économiques du Canada imposaient les tarifs suivants : 2,5 à 3 p. 100 aux États-Unis, franchise à 4,9 p. 100 au Japon et 2,9 à 6,5 p. 100 dans l'Union européenne. Les pays en développement jouissent d'un accès préférentiel aux pays industrialisés; ainsi, les droits d'importation au Canada s'élèvent actuellement à 2,5 p. 100.

Figure 6
Exportations de machines de construction dans les marchés extérieurs à l'ALENA, 1993



Valeur totale : 97,3 millions de dollars



Incidence des négociations

Comme il a déjà été mentionné pour le matériel de manutention, le statut en douane des importations de machines de construction dépend en grande partie du Programme de la machinerie. Ce dernier accorde en effet des exemptions au matériel que l'on ne peut pas obtenir d'un fabricant canadien. L'application du Programme prend une importance particulière dans le cas des machines de construction, vu la forte spécialisation de l'industrie canadienne et son besoin de recourir aux importations. En vertu du Programme, la protection tarifaire dont bénéficient les fabricants canadiens est limitée aux produits qu'ils fabriquent, alors que les usagers de machines de construction peuvent se procurer au plus bas prix possible le matériel non fabriqué au Canada et dont ils ont besoin.

Les barrières non tarifaires touchent aussi l'industrie des machines de construction. L'homologation requise pour exporter ce matériel dans les pays de l'Union européenne a été difficile à obtenir pour les nouveaux produits, et les codes de sécurité japonais sont complexes et associés à de longues formalités.

L'un des principaux résultats obtenus lors des négociations de l'Uruguay Round a été l'élimination, par la plupart des pays industrialisés, y compris le Canada, des tarifs douaniers imposés sur pratiquement toutes les machines de construction. Bien que cette mesure ait des conséquences considérables sur le commerce mondial de ces produits, on ne s'attend pas à ce qu'elle ouvre beaucoup de nouveaux débouchés aux fabricants canadiens. En effet, dans les pays industrialisés, la plupart des tarifs étaient déjà inférieurs à 5 p. 100. Dans des pays comme la Corée du Sud, en revanche, l'élimination des tarifs douaniers — qui étaient de 20 p. 100 dans la plupart des cas — offre des possibilités de croissance très intéressantes pour l'industrie canadienne.

L'élimination des tarifs douaniers américains sur les importations provenant de pays non signataires de l'ALENA pourrait avoir une incidence négative sur les exportations canadiennes vers les États-Unis. Les produits canadiens profitaient en effet d'un accès privilégié à ce marché depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, le 1^{er} janvier 1989.

Néanmoins, les fabricants canadiens de machines de construction profiteront d'un avantage comparable en Australie, où le niveau actuel des tarifs d'importation est très élevé (ils dépassent 30 p. 100). L'application des décisions de l'Uruguay Round ramèneront ces tarifs à un niveau variant de la franchise à 5 p. 100, ce qui augmentera les chances de l'industrie canadienne de faire une percée dans ce pays.

Les pays en développement de l'Asie, du Moyen-Orient, de l'Afrique, de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud constituent d'importants débouchés pour les fabricants canadiens de machines de construction. Le fait que l'on ait réussi à imposer une baisse de tarifs à ces pays dans l'Uruguay Round devrait avoir des résultats bénéfiques pour les entreprises canadiennes, qui auront ainsi une meilleure garantie d'accès à leurs marchés.



Face à l'élimination des protections douanières, les entreprises axées sur le marché intérieur devront procéder à des ajustements considérables si elles veulent rester concurrentielles et profiter des nouveaux débouchés qui s'ouvriront en Amérique du Nord et outre-mer.

Parallèlement, les entreprises de machines de construction et les autres utilisateurs de ce matériel profiteront de prix plus avantageux.

L'Accord relatif aux obstacles techniques au commerce conclu dans le cadre des négociations de l'Uruguay Round encourage les pays à appliquer des normes internationales. Il réduit les possibilités de recours des pays aux règlements et aux normes techniques, ou aux formalités d'essai et d'homologation pour limiter l'accès à leur marché.

Le marché des machines de construction dépend beaucoup des achats effectués par les États pour réaliser des travaux touchant la construction et l'entretien des autoroutes. L'Accord relatif aux marchés publics devrait faciliter l'accès aux contrats d'approvisionnement des États étrangers dans le domaine des machines de construction. Grâce à un nouveau mécanisme de contestation des marchés publics, les entreprises estimant que leur soumission n'a pas bénéficié d'un traitement équitable pourront demander un examen rapide du processus de sélection. Par ailleurs, cet accord interdit aux États participants d'exiger des compensations industrielles (c.-à-d. d'obliger les fournisseurs de produits ou de services à s'établir dans le pays ou à y produire des biens d'une valeur donnée) en échange de l'achat de biens ou services. Il contient de nouvelles dispositions visant les marchés de construction émis par les ministères et organismes fédéraux pour une valeur supérieure à environ 8,5 millions de dollars canadiens. Ces dispositions devraient ouvrir des débouchés de sous-traitance dans le domaine des machines de construction.

Tableau 5
Valeur des exportations et tarifs étrangers sur
les machines de construction*
(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 1993	Tarifs de l'Union européenne		Tarifs de l'Australie		Tarifs de la Corée du Sud	
			Avant	Après	Avant	Après (consolidé)	Avant	Après (consolidé)
		(en millions de \$)	(en pourcentage)					
8429	bouteurs, bouteurs biais, niveleuses, décapeuses, pelles mécaniques, excavateurs, chargeuses et chargeuses-pelleteuses, compacteuses et rouleaux compresseurs, autopropulsés	152,1	3,8-6,5	0	5-30 (consolidé)	0-5	10,2-20	0
8430.41	autres machines de sondage ou de forage, autopropulsées	17,4	6,5	0	22,5 (consolidé) (taux canadien : 12,5)	5	20	0
8431.49	pièces de grues, camions utilitaires, pelles mécaniques et autres machines	137,6	5,2	0	20 (consolidé)	5	20	0
8474.31	bétonnières et appareils à gâcher le ciment	4,7	3,0	0	25 (non consolidé)	5	20	13

* Le code du S.H., la désignation des produits et les chiffres peuvent inclure les produits du sous-secteur ainsi que ceux des produits d'autres sous-secteurs du matériel d'exploitation des ressources.



Tableau 6
Valeur des importations et tarifs canadiens sur
les machines de construction
(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 1993	Tarifs du Canada	
			Avant	Après
		(en millions de \$)	(en pourcentage)	
8429	bouteurs, bouteurs biaux, niveleuses, décapeuses, pelles mécaniques, excavateurs, chargeuses et chargeuses-pelleteuses, compacteuses et rouleaux compresseurs, autopropulsés	786,9	0-10,3	0
8430.41	autres machines de sondage ou de forage, autopropulsées	21,0	0	0
8431.49	pièces de grues, camions utilitaires, pelles mécaniques et autres machines	321,8	0	0
8474.31	bétonnières et appareils à gâcher le ciment	3,7	9,2	0

Enjeux pour le Canada

Matériel d'exploitation minière

L'industrie canadienne du matériel d'exploitation minière se compose d'entreprises qui fabriquent du matériel utilisé par les entreprises minières pour la prospection et pour l'exploitation de gisement minéraux, ainsi que pour la concentration, le raffinage et la fonte du minerai.

On fabrique au Canada toute une gamme d'appareils d'exploration, de géophysique, de forage, d'exploitation en galeries et à ciel ouvert, de concentration et de fonte du minerai, ainsi que de préparation du charbon.

En 1991, dernière année pour laquelle les données sont disponibles, la valeur des expéditions de matériel d'exploitation minière était estimée à 345 millions de dollars.

De ce chiffre, du matériel pour une valeur de 208 millions a été expédié à l'étranger (soit 60 p. 100), dont près de la moitié aux États-Unis. La plupart des exportations portaient sur du matériel de forage, pour terrain rocheux et pour terrain meuble.

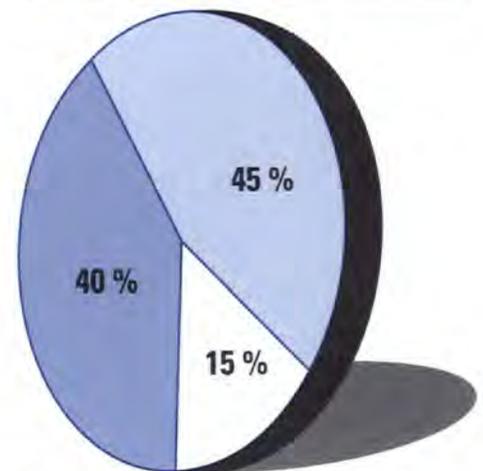
En 1991, l'industrie canadienne du matériel d'exploitation minière comptait environ 175 entreprises, situées surtout en Ontario et au Québec, mais aussi dans l'Ouest du pays. On ne compte que quelques fabricants dans les provinces de l'Atlantique.

Points forts et points faibles

Le grand atout de l'industrie canadienne du matériel d'exploitation minière réside dans sa capacité d'apporter le haut degré d'innovation exigé par l'industrie minière. L'adaptation du matériel aux conditions particulières est un facteur plus important que les économies d'échelle. Voilà pourquoi la faible envergure du marché canadien, qui a un effet néfaste sur d'autres industries de matériel utilisé dans l'exploitation des ressources naturelles, ne nuit pas vraiment à la capacité concurrentielle du secteur.

La mainmise d'entreprises étrangères d'ingénierie — construction clés en main (surtout américaines) sur les projets miniers de grande envergure et le nombre relativement modeste d'entreprises de ce type au Canada ont nui aux entreprises canadiennes de matériel d'exploitation minière, au Canada comme à l'étranger. Ces entreprises étrangères favorisent habituellement du matériel fabriqué dans leur propre pays, soit parce qu'elles ont déjà établi des ententes avec ces fabricants, soit parce que ces derniers connaissent mieux ce matériel. Les fournisseurs

Figure 7
Destination des expéditions de matériel d'exploitation minière, 1991



Valeur totale : 345,4 millions de dollars

■ Canada □ Autres destinations
■ États-Unis



Structure du commerce et rendement

canadiens de matériel d'exploitation minière risquent d'être oubliés ou d'être écartés par les groupes d'acheteurs de ces entreprises étrangères d'ingénierie — construction clés en main, que celles-ci possèdent ou non des bureaux au Canada.

En général, l'industrie canadienne du matériel d'exploitation minière réussit bien à commercialiser ses produits à l'échelle mondiale, mis à part quelques marchés comme l'Europe et le Brésil, où elle fait face à des tarifs douaniers et à des barrières non tarifaires. Elle a absolument besoin d'assurer l'exportation de ses produits pour être viable à long terme.

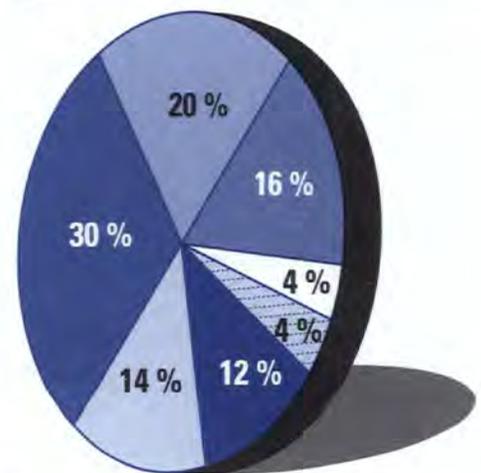
Les ventes aux États-Unis, qui représentaient moins de 50 p. 100 des exportations depuis quelques années, ont atteint quelque 81 millions de dollars en 1993. Les exportations aux pays non membres de l'ALENA se sont élevées à environ 127 millions, les ventes étant concentrées dans les pays de l'Union européenne (30 p. 100), dans les autres pays d'Europe (20 p. 100), au Moyen-Orient et en Afrique (16 p. 100) et en Amérique centrale et Amérique du Sud (12 p. 100).

En vertu de l'ALE, pratiquement tout le matériel d'exploitation minière désigné circulant entre les deux pays est exempt de tout droit de douane depuis le 1^{er} janvier 1993.

En vertu de l'ALENA, certains tarifs douaniers mexicains sur le matériel d'exploitation minière ont été supprimés à l'entrée en vigueur de l'Accord, le 1^{er} janvier 1994, alors que d'autres seront réduits graduellement pendant une période de cinq ou dix ans, et éliminés complètement pour le 1^{er} janvier 1998 ou le 1^{er} janvier 2003. Avant l'ALENA, les tarifs douaniers mexicains variaient de 10 à 20 p. 100. Les tarifs douaniers canadiens sur la plupart du matériel d'exploitation minière mexicain ont été éliminés dès l'entrée en vigueur de l'ALENA, le 1^{er} janvier 1994, et les quelques tarifs qui subsistent encore disparaîtront pour le 1^{er} janvier 1998. L'élimination graduelle des tarifs douaniers canadiens applicables aux importations mexicaines de matériel d'exploitation minière est basée sur un tarif de 2,5 p. 100.

Avant le remplacement du GATT par l'OMC le 1^{er} janvier 1995, les tarifs applicables au matériel d'exploitation minière importé au Canada variaient de la franchise à 9,2 p. 100.

Figure 8
Exportations du matériel
d'exploitation minière dans
les marchés extérieurs
à l'ALENA, 1993



Valeur totale : 126,9 millions de dollars

■ Amérique centrale et Amérique du Sud	■ Moyen-Orient et Afrique
■ Asie	■ Australie
■ Union européenne	■ Autres destinations
■ Autres pays européens	

Incidence des négociations

A titre de comparaison, les principaux partenaires économiques du Canada imposaient les tarifs suivants : de 2 à 7,2 p. 100 aux États-Unis et de 2,9 à 6,5 p. 100 dans l'Union européenne. La plupart des pays en développement maintiennent des tarifs relativement élevés; ils sont par exemple de 20 p. 100 au Brésil et au Chili. Par contre, les pays en développement jouissent d'un accès préférentiel aux pays industrialisés; ainsi, les droits d'importation au Canada s'élèvent actuellement à 2,5 p. 100.

Les fabricants canadiens ont eu de la difficulté à pénétrer le marché de l'Union européenne à cause des compensations industrielles offertes par les gouvernements et des règles d'achat préférentiel imposées aux mines nationales.

Le fait que les négociations de l'Uruguay Round ont permis d'éliminer les tarifs douaniers imposés sur le matériel d'exploitation minière par la plupart des pays industrialisés permettra aux entreprises canadiennes d'avoir accès aux marchés étrangers, élément essentiel pour leur avenir. Comme pour le matériel de manutention et de construction, le Canada et ses principaux partenaires commerciaux du monde industrialisé ont convenu d'éliminer les tarifs douaniers applicables aux principales catégories de matériel d'exploitation minière. En outre, d'autres pays qui offrent des débouchés particulièrement intéressants pour l'industrie canadienne baisseront aussi leurs tarifs. Ainsi, l'Australie les réduira considérablement, pour les ramener d'un niveau variant de 8 à 25 p. 100 à un niveau allant de la franchise à 5 p. 100.

L'élimination des tarifs douaniers américains sur les importations provenant de pays non signataires de l'ALENA pourrait avoir une incidence sur les exportations canadiennes vers les États-Unis. Les produits canadiens profitaient en effet d'un accès privilégié à ce marché depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, le 1^{er} janvier 1989.

Les pays en développement offrent un marché important pour les entreprises canadiennes de matériel d'exploitation minière. Malgré les droits de douane relativement élevés que pratiquent ces pays, une baisse modeste des tarifs et leur consolidation devraient améliorer les perspectives d'exportation des entreprises canadiennes dans ces marchés.

L'Accord général sur le commerce des services (AGCS), négocié dans le cadre de l'Uruguay Round, apporte plusieurs améliorations notables en ce qui concerne le séjour temporaire des fournisseurs de services à l'étranger. Ainsi, la plupart des pays industrialisés et un nombre appréciable de pays en développement se sont engagés à accorder un droit de séjour temporaire aux personnes à la recherche de débouchés commerciaux et à certains professionnels ou spécialistes venant entreprendre ou achever des travaux à titre de contractuels. Les engagements pris par les signataires de l'AGCS au sujet de la libre circulation des fournisseurs de services devrait profiter aux fabricants canadiens de matériel d'exploitation minière qui cherchent à exporter leurs produits.

On ne s'attend pas à ce que l'Accord relatif aux marchés publics ait d'incidence sur l'industrie du matériel d'exploitation minière. En effet, il ne s'applique pas aux mines nationales des pays signataires.



Tableau 7
Valeur des exportations et tarifs étrangers sur le matériel
d'exploitation minière*
 (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 1993	Tarifs de l'Union européenne		Tarifs de l'Australie		Tarifs de la Corée du Sud	
			Avant	Après	Avant	Après	Avant	Après (consolidé)
		(en millions de \$)	(en pourcentage)					
8207.12	appareils de forage en terrains rocheux et limoneux dont les têtes ne contiennent pas de cermets de métal fritté	9,3	5,1	2,7	15 (non consolidé) (taux canadien : 9)	9 (consolidé)	6,2	4
8430.31	haveuses, abatteuses et machines à creuser les tunnels ou les galeries, autopropulsées	25,4	6,5	0	8 (consolidé)	15 (non consolidé)	6,5	0
8430.49	autres machines de sondage ou de forage, non autopropulsées	16,7	2,9	0	22,5 (consolidé)	0 (consolidé)	5,3	0
8474.10	machines et appareils à trier, cribler, séparer ou laver les pierres, minerais et autres minéraux	7,3	3,0	0	15 (non consolidé)	5 (consolidé)	6,2	0
8474.20	machines et appareils à concasser, broyer ou pulvériser les pierres, minerais et autres minéraux	5,8	3,0	0	15-20 (non consolidé)	5 (consolidé)	6,2	0
8474.90	parties des appareils relevant des catégories 8474.10 et 8474.20	45,8	3,0	0	15-25 (non consolidé)	5 (consolidé)	6,2	0

* Le code du S.H., la désignation des produits et les chiffres peuvent inclure les produits du sous-secteur ainsi que ceux des produits d'autres sous-secteurs du matériel d'exploitation des ressources.

Tableau 8
Valeur des importations et tarifs canadiens sur le matériel
d'exploitation minière
(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 1993 (en millions de \$)	Tarifs du Canada	
			Avant	Après
			(en pourcentage)	
8207.12	appareils de forage en terrains rocheux et limoneux dont les têtes ne contiennent pas de cermets de métal fritté	71,9	0	0
8430.31	hacheuses, abatteuses et machines à creuser les tunnels ou les galeries, autopropulsées	11,0	0-9,2	0
8430.49	autres machines de sondage ou de forage, non autopropulsées	20,2	0	0
8474.10	machines et appareils à trier, cribler, séparer ou laver les pierres, minerais et autres minéraux	16,6	9,2	0
8474.20	machines et appareils à concasser, broyer ou pulvériser les pierres, minerais et autres minéraux	19,1	5,5-9,2	0
8474.90	parties des appareils relevant des sous-positions 8474.10 et 8474.20	81,7	0-9,2	0



Enjeux pour le Canada

Matériel d'exploitation forestière

L'industrie du matériel d'exploitation forestière produit des machines, du matériel et des outils pour les sociétés d'exploitation forestière. Ce matériel sert à l'extraction du bois commercial à partir des peuplements de forêt, à sa transformation en vue d'un traitement secondaire, au reboisement plus rapide des secteurs de coupe et au traitement des peuplements en croissance. Les principaux usagers de ce matériel sont, directement ou par l'entremise de sous-traitants spécialisés, des sociétés d'exploitation forestière — notamment les sociétés produisant surtout du bois de construction, des pâtes et du papier, ou encore les deux, ainsi que les gouvernements provinciaux.

Les principaux outils de matériel d'exploitation forestière sont les abatteuses-empileuses, les débusqueuses et les porteurs (tracteurs spécialisés), le matériel de débardage, les ébrancheuses, les machines polyvalentes, les engins forestiers de manutention, les tronçonneuses d'arbres, les scarificateurs, les planteuses, ainsi que le matériel ou les accessoires spécialisés.

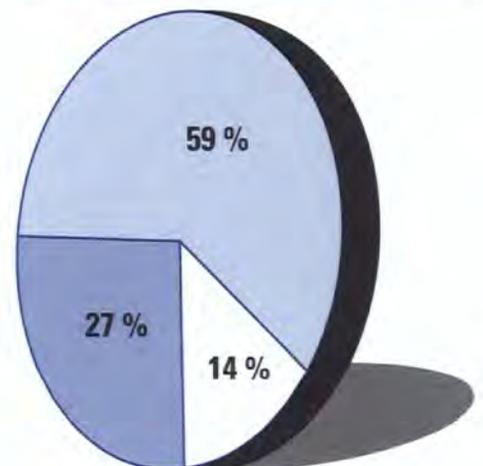
Les expéditions de matériel d'exploitation forestière sont très cycliques. En 1990, dernière année pour laquelle les données sont disponibles, elles étaient estimées à 325 millions de dollars. La même année, les exportations représentaient quelque 73 p. 100 des expéditions, pour un total de 237 millions. Quelque 81 p. 100 de ces exportations étaient destinées aux États-Unis.

En 1990, l'industrie de fabrication du matériel d'exploitation forestière comptait environ 40 entreprises, situées principalement au Québec, en Ontario et en Colombie-Britannique.

L'industrie canadienne du matériel d'exploitation forestière est en mesure de livrer une forte concurrence au sein du marché intérieur, en raison de la gamme exhaustive du matériel innovateur qu'elle produit, de sa capacité d'adaptation à l'évolution des marchés et de ses rapports étroits avec l'industrie sylvicole canadienne.

Sur les marchés du Canada et des États-Unis, les producteurs canadiens concurrencent davantage les fabricants américains en fonction de leurs services, de leur technologie, de leur fiabilité et de leur qualité qu'au niveau des prix.

Figure 9
Destination des expéditions de matériel d'exploitation forestière, 1990



Valeur totale : 325 millions de dollars

■ Canada □ Autres destinations
■ États-Unis

Points forts et points faibles

Structure du commerce et rendement

La gamme actuelle de produits canadiens est tout particulièrement bien adaptée aux conditions des principales forêts publiques de l'Europe de l'Est et de la Communauté des États indépendants (CEI) en raison de la ressemblance entre les espèces forestières, les sols, la topographie, le climat et les méthodes de récolte.

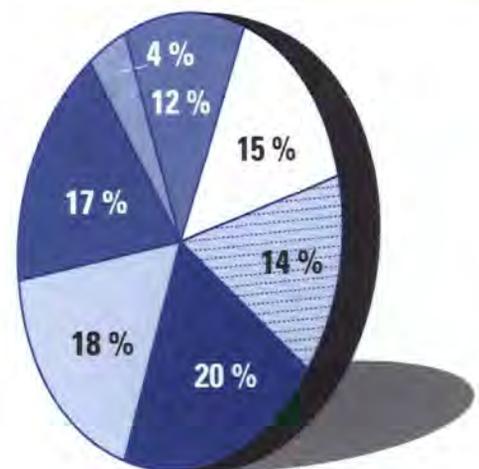
Les débusqueuses canadiennes peuvent servir dans toute forêt, peu importe les espèces forestières. Les abatteuses, les ébrancheuses et les tronçonneuses sont toutefois conçues pour les arbres de moins d'un mètre de diamètre et dont le bois a une densité relativement faible. Même si ces trois types de machines ne peuvent servir à l'exploitation forestière des peuplements denses et de grand diamètre que l'on trouve dans les forêts tropicales de bois dur, elles sont bien adaptées pour les forêts plantées d'eucalyptus, d'hévéas et de conifères, partout dans le monde où l'envergure des exploitations est appropriée. Toutefois, il y a beaucoup de pays où les ressources forestières sont divisées en petites unités de gestion. Leurs marchés sont donc d'accès difficile pour le genre de matériel fabriqué au Canada.

Traditionnellement, les ventes aux États-Unis ont représenté la grande majorité des exportations de l'industrie canadienne qui, en 1990, s'élevaient à 192 millions de dollars ou 81 p. 100 de l'ensemble des exportations de l'industrie. En 1993, les exportations vers les États-Unis atteignaient 318 millions. Celles vers les pays ne participant pas à l'ALENA n'atteignaient que 24 millions, les ventes allant principalement aux pays d'Amérique centrale et du Sud (20 p. 100), d'Asie (18 p. 100), de l'Union européenne (17 p. 100) et vers l'Australie (15 p. 100).

Un certain nombre de pays en développement s'efforcent d'atteindre l'autosuffisance en matière de produits forestiers. Ils ont planté de nouvelles forêts et érigé de nouvelles usines de transformation des produits forestiers. Ces nouveaux utilisateurs sont à la recherche de matériel d'exploitation forestière haut de gamme; ils offriront de nouveaux débouchés aux entreprises canadiennes de matériel d'exploitation forestière au cours de la prochaine décennie.

Dans la CEI et en Europe de l'Est, les produits canadiens possèdent la solidité et le rendement nécessaires pour exploiter les grandes forêts publiques. Pour l'instant, l'accès à ces marchés est difficile, compte

Figure 10
Exportations de matériel d'exploitation forestière dans les marchés extérieurs à l'ALENA, 1993



Valeur totale : 24 millions de dollars





Incidence des négociations

tenu du manque presque total de réseaux de distribution de matériel d'exploitation forestière ou de la présence de réseaux contrôlés par les Européens.

Un grand nombre de modèles de matériel canadien sont concurrentiels sur les marchés du Japon, de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande.

En vertu de l'ALE, pour ainsi dire tout le matériel d'exploitation forestière approuvé faisant l'objet d'échanges entre les deux pays est exempté de droits depuis le 1^{er} janvier 1993. Cependant, les droits douaniers du Canada sur les débusqueuses américaines ne tomberont pas avant le 1^{er} janvier 1998. Les débusqueuses canadiennes et provenant d'autres pays, importées par les États-Unis, sont exemptes de droits depuis longtemps.

Dans le cadre de l'ALENA, certains droits douaniers mexicains sur le matériel d'exploitation forestière ont disparu lors de l'entrée en vigueur de l'Accord, le 1^{er} janvier 1994. Les autres droits seront rabaisés sur cinq ans et disparaîtront complètement d'ici le 1^{er} janvier 1998. Avant l'entrée en vigueur de l'ALENA, les droits d'importation du Mexique variaient de 10 à 20 p. 100. Les droits douaniers canadiens sur la plupart des importations de matériel d'exploitation forestière mexicain ont été éliminés dès l'entrée en vigueur de l'ALENA le 1^{er} janvier 1994, et les quelques tarifs qui subsistent seront éliminés d'ici le 1^{er} janvier 1998.

Avant le remplacement du GATT par l'OMC le 1^{er} janvier 1995, les droits douaniers du Canada sur le matériel d'exploitation forestière variaient de la franchise à 9,2 p. 100. Le matériel d'exploitation forestière importé au Canada est admissible à une remise de droits de douane s'il est impossible de trouver du matériel équivalent fabriqué au Canada. Dans les faits, la plupart des importations canadiennes de matériel d'exploitation forestière sont admissibles à la remise des droits de douane, étant donné que l'industrie forestière fait généralement appel en priorité à du matériel canadien et n'a recours aux importations que pour les pièces spécialisées non disponibles au Canada. Dans les marchés extérieurs à l'ALENA, les entreprises canadiennes font face à divers niveaux de droits douaniers — de 3,5 à 11 p. 100 dans les pays de l'Union européenne, de la franchise à 40 p. 100 en Australie et de 20 p. 100 au Brésil et au Chili.

Les négociations de l'Uruguay Round devraient avoir des conséquences favorables importantes pour les exportations canadiennes de matériel d'exploitation forestière, aidant ainsi les entreprises à diversifier leurs marchés au delà de celui des États-Unis.

Les principaux partenaires commerciaux du Canada élimineront ou réduiront de façon importante leurs tarifs douaniers sur le matériel d'exploitation forestière au cours des cinq prochaines années. L'Union européenne éliminera ses droits d'importation sur certains éléments de manutention des billes, sur les tronçonneuses et leurs accessoires, ainsi que sur les déchiqueteuses d'arbres et les autres machines de traitement du bois, tout en réduisant de 11 à 7 p. 100 les droits sur les débusqueuses. L'Australie procédera également à d'importantes réductions de ses droits de douane, qui varient actuellement entre 15 et 40 p. 100, pour les ramener entre 5 et 15 p. 100. Les réductions prévues dans ce marché par la Nouvelle-Zélande feront baisser les droits actuels, qui varient de 5 à 38 p. 100, pour atteindre une gamme d'imposition se situant entre la franchise et 23 p. 100; les débusqueuses seront exemptes de droits.

Tableau 9

Valeur des exportations et tarifs étrangers sur le matériel d'exploitation forestière*

(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 1993	Tarifs de l'Union européenne		Tarifs de l'Australie		Tarifs de la Nouvelle-Zélande	
			Avant	Après	Avant	Après (consolidé)	Avant	Après (consolidé)
		(en millions de \$)	(en pourcentage)					
8428.90	matériel de levage, de manutention, de chargement ou de déchargement non indiqué ailleurs	136,3	5,1	0	15-40 (non consolidé)	5	35	23
8436.80	matériel forestier, agricole et horticole	70,0	3,5	0	15 (consolidé)	7	20 (non consolidé)	16,5
8465.91	machines à scier	14,3	5,8	0	25 (non consolidé)	15	38 (non consolidé)	25
8701.90	tracteurs agricoles et forestiers (débusqueuses)	225,0	11,0	0	20 (consolidé) (taux canadien : 12,5)	5	5	0

* Le code du S.H., la désignation des produits et les chiffres peuvent inclure les produits du sous-secteur ainsi que ceux des produits d'autres sous-secteurs du matériel d'exploitation des ressources.



Tableau 10
Valeur des importations et tarifs canadiens sur le matériel
d'exploitation forestière
(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 1993	Tarifs du Canada	
			Avant	Après
		(en millions de \$)	(en pourcentage)	
8428.90	matériel de levage, de manutention, de chargement ou de déchargement non indiqué ailleurs	73,77	9,2	0
8436.80	matériel forestier, agricole et horticole	77,40	9,2	6,1
8465.91	machines à scier	69,20	0-9,2	0-6,1
8701.90	tracteurs agricoles et forestiers (débusqueuses)	563,20	8	0

Enjeux pour le Canada

Matériel d'exploitation des champs de pétrole et de gaz

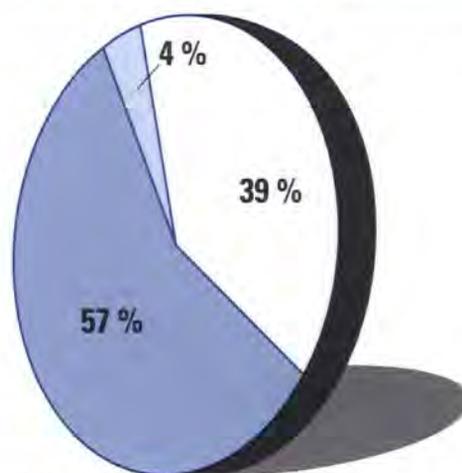
Les fabricants de matériel des champs de pétrole et de gaz au Canada produisent une vaste gamme de machines et d'accessoires servant à l'exploration pétrolière et gazière, au forage et à l'entretien des puits, ainsi qu'à l'extraction du pétrole et du gaz et à la première transformation sur les lieux mêmes. L'industrie regroupe les fabricants de matériel pour la prospection géophysique, de tours de forage et outils connexes, de matériel de pompage, de cimentation et de fracturation des puits, de même que les fabricants de déshydrateurs, séparateurs, purificateurs et autres éléments du traitement préliminaire de ces produits. On y trouve aussi les fabricants de matériel de forage et de traitement servant aux plates-formes de forage en haute mer sans toutefois englober les plates-formes elles-mêmes ou le matériel sous-marin. De plus, les fabricants fournissent du matériel fait sur mesure, tel les tours de forage et les unités de traitement préliminaire, une large gamme de produits normalisés et d'articles de production de masse.

En 1991, dernière année pour laquelle les données sont disponibles, les expéditions totales de l'industrie étaient estimées à 760 millions de dollars, dont 330 millions ou 43 p. 100 consistaient en exportations. Ces chiffres représentaient une augmentation marquée des exportations, qui ne s'élevaient qu'à 27 p. 100 en 1986. Cette tendance est un indicateur de la préférence de plus en plus marquée pour les exportations, qui date du moment où le forage au Canada a diminué avant de se stabiliser. En 1991, l'industrie comptait environ 200 petites et moyennes entreprises, situées principalement en Alberta.

En matière de technologie, de qualité des produits et de service après-vente, l'industrie canadienne est dynamique. C'est particulièrement le cas du matériel spécialisé conçu pour répondre aux besoins d'exploitation des ressources du Canada, surtout l'exploitation du pétrole lourd, du gaz sulfureux et des sables bitumineux. Ce matériel, concurrentiel sur le plan international, est exporté vers les autres pays disposant de réserves de même nature, notamment l'Inde, la Chine et la CEI.

Les entreprises canadiennes ont, souvent en collaboration avec leurs principaux clients, développé des techniques de pointe pour le forage ainsi que des produits spécialisés d'extraction et de

Figure 11
Destination des expéditions de matériel d'exploitation des champs de pétrole et de gaz, 1991



Valeur totale : 760 millions de dollars

■ Canada □ Autres destinations
■ États-Unis

Points forts et points faibles



Structure du commerce et rendement

traitement, notamment du matériel et des techniques d'extraction secondaire à l'intention des puits à faible productivité, des installations d'extraction et de traitement du gaz sulfureux, des installations de forage en biais et horizontal, et du matériel souterrain de mines d'extraction des sables bitumineux.

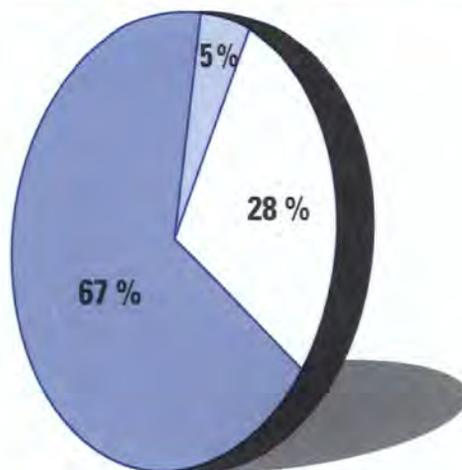
En accroissant sa productivité à l'aide de diverses mesures de rationalisation et d'automatisation, l'industrie a été en mesure de maintenir sa rentabilité et d'étendre ses exportations en dépit de l'affaiblissement des demandes de matériel. Cependant, la structure à coûts élevés de l'industrie canadienne par rapport à ses concurrents américains, ainsi que le marché relativement restreint du pays par rapport à celui de ses concurrents internationaux, entraîne un désavantage concurrentiel dans les lignes de produits où il est important de réaliser des économies d'échelle (fleurets, outils de repêchage, garnitures, masse-tiges, etc.). L'élimination des droits de douane sur ce genre de matériel, en vertu de l'ALE, a dans une certaine mesure allégé ce problème.

Le commerce est devenu de plus en plus important pour l'industrie canadienne du matériel d'exploitation pétrolière et gazière. En 1993, la CEI, l'Asie du Sud et la Chine ont représenté quelque 60 p. 100 des exportations industrielles, estimées à 450 millions de dollars. L'Amérique du Sud, le Moyen-Orient et l'Afrique ont représenté 25 p. 100, les États-Unis, 10 p. 100 et l'Union européenne, 5 p. 100.

Outre-mer, les marchés de l'Inde, de la Chine, de la CEI et du Moyen-Orient, de plus en plus intéressés par les techniques canadiennes de traitement du gaz sulfureux et du pétrole lourd, représentent un débouché potentiel important pour les fabricants canadiens de matériel d'exploitation des champs de pétrole et de gaz.

Certaines entreprises canadiennes ont bien manœuvré pour tirer avantage de l'intégration économique de l'Europe en établissant des installations de fabrication, des bureaux de vente ou des dispositions d'entreprise en participation ou de franchise avec des sociétés européennes. Les entreprises canadiennes peuvent également s'attendre à tirer profit de l'accroissement des possibilités commerciales dans les pays d'Europe de l'Est, qui ont procédé à un élargissement des lois en matière de propriété et de copropriété. Ceci s'applique

Figure 12
Exportations de matériel
d'exploitation des champs de
pétrole et de gaz dans les marchés
extérieurs à l'ALENA, 1993



Valeur totale : 450 millions de dollars

- Asie (y compris la CEI)
- Union européenne
- Autres destinations

Incidence des négociations

notamment à la CEI, à la Pologne, à la Hongrie et à la Roumanie, qui disposent toutes d'industries nationales d'exploitation de pétrole et de gaz.

Au Canada, cette industrie s'est développée pratiquement sans protection tarifaire. En vertu de l'ALE, tous les droits américains sur le matériel d'exploitation pétrolière et gazière, ainsi que les quelques droits canadiens subsistant dans ce secteur ont été éliminés le 1^{er} janvier 1993.

En vertu de l'ALENA, certains droits douaniers mexicains sur le matériel d'exploitation pétrolière et gazière sont tombés lors de l'entrée en vigueur de l'Accord, le 1^{er} janvier 1994. Des droits qui restent, certains seront graduellement éliminés d'ici cinq ans (1^{er} janvier 1998) et d'autres, d'ici dix ans (1^{er} janvier 2003). Avant l'entrée en vigueur de l'ALENA, les droits d'importation mexicains variaient entre 10 et 15 p. 100. L'Accord relatif aux marchés publics de l'ALENA inaugurerait des avenues prometteuses aux entreprises canadiennes désireuses de soumettre des contrats à la société d'État pétrolière du Mexique, la PEMEX.

Les sociétés d'État pétrolières, que ce soit en France, en Italie, au Brésil ou au Mexique, avaient toutes adopté des politiques de protection des fabricants nationaux de matériel. Le Royaume-Uni et la Norvège disposent eux aussi de mécanismes avantageant les producteurs de leur pays.

Comme il a déjà été mentionné, presque toutes les importations au Canada de matériel d'exploitation des champs de pétrole et de gaz sont exemptes de droits. Avant le remplacement du GATT par l'OMC le 1^{er} janvier 1995, les tarifs de l'Union européenne variaient de 2,9 à 6,5 p. 100. Un certain nombre de pays où les exportateurs canadiens ont des intérêts avaient conservé des droits d'importation relativement élevés. Il s'agit soit de pays en développement, soit de pays dont l'économie est encore sous le contrôle de l'État ou qui viennent de s'en défaire. Cependant, les barrières commerciales en vigueur dans ces pays (l'Inde, la Chine, la CEI, etc.) n'ont pas réellement entravé les exportations canadiennes.

Les conclusions de l'Uruguay Round ne devraient pas avoir des répercussions importantes sur l'industrie canadienne du matériel d'exploitation des champs de pétrole et de gaz, puisque la plupart des pays intéressant les sociétés exportatrices de matériel canadien pour l'exploitation du pétrole et du gaz sont soit des pays en développement, soit des pays qui ne font pas encore partie de l'OMC.

Les pays en développement n'ont, dans l'ensemble, procédé qu'à de faibles réductions de leurs droits d'importation suite aux négociations de l'Uruguay Round, même s'ils se sont engagés à consolider leurs droits. La consolidation des droits donnera une meilleure garantie d'accès à ces marchés; cependant, il est peu probable que cela ouvrira de nouveaux débouchés pour les entreprises canadiennes.



Des pays comme la Chine et les membres de la CEI ne faisaient pas partie du GATT. Cependant, comme la plupart de ces pays sont à la veille d'adhérer à l'OMC, on entrevoit la possibilité de faciliter l'accès à ces marchés par la réduction des droits de douane dans les domaines d'exportation intéressant particulièrement les entreprises canadiennes.

Nonobstant ce qui précède, les participants à l'Uruguay Round ont fait un certain nombre de concessions dignes de mention, qui devraient s'avérer bénéfiques pour les exportateurs canadiens de matériel d'exploitation pétrolière et gazière. A cet égard, l'Union européenne et la Norvège élimineront leurs droits sur le matériel de forage. De plus, l'Inde a réduit ses droits douaniers sur le matériel de forage, qui passent ainsi de 45 à 25 p. 100.

En outre, l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), négocié dans le cadre de l'Uruguay Round, apporte plusieurs améliorations notables en ce qui concerne le séjour temporaire des fournisseurs de services à l'étranger. Ainsi, la plupart des pays industrialisés et un nombre appréciable de pays en développement se sont engagés à accorder un droit de séjour temporaire aux personnes à la recherche de débouchés commerciaux ainsi qu'à certains professionnels et spécialistes venant dans ces pays entreprendre ou achever des travaux contractuels. Les engagements des membres de l'AGCS relatifs à la libre circulation temporaire des fournisseurs de services devraient s'avérer avantageux pour les exportateurs canadiens de matériel d'exploitation des champs de pétrole et de gaz à la recherche de nouveaux marchés.

Tableau 11

Valeur des exportations et tarifs étrangers sur le matériel d'exploitation des champs de pétrole et de gaz*

(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 1993	Tarifs de l'Union européenne		Tarifs de l'Inde		Tarifs de la Norvège	
			Avant	Après	Avant	Après	Avant	Après
		(en millions de \$)	(en pourcentage)					
8207.11	outils de forage ou de sondage, et parties connexes, avec partie travaillante en carbures métalliques frittés ou en cermets	0,4	4,6	2,7	60	60	4,5	4
8207.12	outils de forage ou de sondage, et parties connexes, avec partie travaillante en autres matières (autres que des carbures métalliques frittés ou des cermets)	9,3	4,6-5,1	2,7	45	25	6,2	4
8430.41	autres machines de sondage ou de forage, autopropulsées	17,4	6,5	0	45	25	5,3	0
8430.49	autres machines de sondage ou de forage, non autopropulsées	16,7	2,9	0	45	25	5,3	0
8431.43	parties de machines de sondage ou de forage des sous-positions 8430.41 ou 8430.49	87,8	2,9	0	45	25	5,3	0

* Le code du S.H., la désignation des produits et les chiffres peuvent inclure les produits du sous-secteur ainsi que ceux des produits d'autres sous-secteurs du matériel d'exploitation des ressources.



Tableau 12
Valeur des importations et tarifs canadiens sur le matériel
d'exploitation des champs de pétrole et de gaz
(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 1993	Tarifs du Canada	
			Avant	Après
		(en millions de \$)	(en pourcentage)	
8207.11.10	fleurets rotatifs de perforatrice; tarières servant à d'autres fins que l'exploration ou le forage hydrologiques	21,1	0	0
8207.12.10	fleurets rotatifs de perforatrice; forets de sondeuse à carottes non diamantés servant à l'exploration ou au forage hydrologiques, pétroliers ou gaziers; tarières servant à d'autres fins que l'exploration ou le forage hydrologiques	63	0	0
8430.41.20	... marteaux télescopiques automoteurs... servant à l'exploration ou au forage pétroliers ou gaziers	4,7	0	0
8430.41.50	plates-formes de forage ou de reconditionnement automotrices... (exploration, découverte, développement, entretien, essais, tarissement ou exploitation de puits de pétrole ou de gaz)	0,7	0	0
8430.49.20	... marteaux télescopiques non automoteurs... servant à l'exploration ou au forage pétroliers ou gaziers	1,4	0	0
8430.49.50	plates-formes de forage ou de reconditionnement non automotrices... (exploration, découverte, développement, entretien, essais, tarissement ou exploitation de puits de pétrole ou de gaz)	4	0	0
8431.43.10	tables de rotation, tables tournantes motorisées, têtes d'injection, élévateurs et anneaux d'élévateurs	10,7	0	0
8431.43.20	pièces des appareils relevant de la sous-position 8430.41.20	17,8	0	0
8431.43.30	pièces des appareils relevant de la sous-position 8430.41.50	28,9	9,2	0

