



Industrie Canada Industry Canada

HF1479
. I5214
1995
v. 6
QUEEN
c. 2

IC

L'INDUSTRIE

ET

L'URUGUAY

ROUND

VOLUME

6

**Produits chimiques,
pharmaceutiques et plastiques**

Produits forestiers

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
L5214
1995
V.6
Queen
c.2

L'INDUSTRIE

ET

L'URUGUAY

ROUND

Industry Canada
Library - Queen

JUL 10 1995

Industrie Canada
Bibliothèque - Queen

VOLUME 6

**Produits chimiques,
pharmaceutiques et plastiques**

Produits forestiers

Cette publication est la sixième 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 :

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 :

Produits chimiques, pharmaceutiques
et plastiques
Direction générale des matériaux,
des produits chimiques et des bio-industries
Industrie Canada
Bureau 957C, Tour est
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-2855
Télécopieur : (613) 952-4209

Négociations sur le commerce
multilatéral de l'Uruguay Round
Direction générale des affaires
internationales
Industrie Canada
Bureau 525B, Tour est
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-3545
Télécopieur : (613) 952-0540

Produits forestiers
Direction générale de l'industrie forestière
Industrie Canada
Bureau 930C, Tour est
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Téléphone: (613) 954-3040
Télécopieur : (613) 941-8048

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1995
N° au cat. C2-263/6-1995F
ISBN 0-662-80035-4
105101-03-95

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 : Chemicals, Pharmaceuticals and Plastics: Forest Products*.



Table des matières

Produits chimiques, pharmaceutiques et plastiques

Enjeux pour le Canada	3
Incidence des négociations	8

Produits forestiers

Enjeux pour le Canada	20
Incidence des négociations	26
Considérations majeures pour l'industrie et occasions de marché	33

PRODUITS CHIMIQUES, PHARMACEUTIQUES ET PLASTIQUES

Enjeux pour le Canada

L'industrie chimique du Canada est la troisième en importance du secteur manufacturier pour ce qui est de la valeur de la production, avec des expéditions s'élevant à 30,2 milliards de dollars en 1993 et des expéditions d'engrais potassique totalisant 0,9 milliard additionnel.

Les produits chimiques, dont la valeur atteignait 18,1 milliards de dollars en 1993, comprennent les produits chimiques inorganiques et organiques de type commercial, les résines, les élastomères, les fertilisants, les produits protecteurs pour les récoltes, les peintures et les vernis, les savons et les produits de nettoyage de même que les produits chimiques fins et spécialisés, en plus des produits pharmaceutiques. En 1993, les expéditions de l'industrie des produits chimiques s'élevaient à 4,4 milliards de dollars, alors que celles de l'industrie des produits plastiques totalisaient 7,7 milliards.

Les secteurs de l'industrie des produits chimiques, pharmaceutiques et plastiques représentaient ensemble 5,4 p. 100 des emplois manufacturiers du Canada et s'inscrivaient au troisième rang des produits manufacturés à valeur ajoutée au produit intérieur brut.

L'industrie chimique du Canada est dominée par des multinationales à propriété étrangère. Les entreprises à propriété canadienne — malgré certaines exceptions de taille — ont tendance à être petites et à desservir principalement des marchés de créneaux. Les multinationales comptent pour environ 75 p. 100 des valeurs actives et des ventes.

Il y a 1 800 entreprises employant environ 153 000 personnes. Près de 70 p. 100 de ces établissements sont situés au Québec et en Ontario.

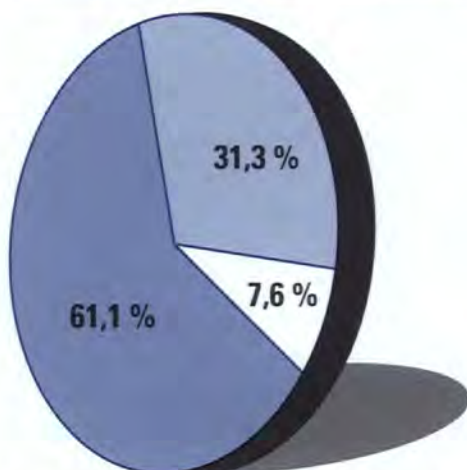
En 1993, les importations et les exportations s'élevaient à 9,4 et à 15 milliards de dollars respectivement. Les exportations étaient principalement composées de produits ménagers et formaient la moitié des cargaisons de manufactures. Les importations représentaient 42 p. 100 du marché intérieur et étaient en grande partie composées de produits spécialisés ou de produits formulés fabriqués à des fins précises, ainsi que de produits pharmaceutiques. Dans l'ensemble, 78 p. 100 des importations canadiennes provenaient des États-Unis et ce pays a reçu un peu plus de 81 p. 100 de nos exportations.

Les produits chimiques inorganiques sont fabriqués par 130 entreprises réparties sur l'ensemble du territoire canadien. En 1993, les expéditions de ces entreprises atteignaient 2,6 milliards de dollars; les exportations totales s'élevaient à 1,6 milliard, une augmentation de 4,2 p. 100 par rapport à 1992. Le total des importations atteignait 1 milliard de dollars, une augmentation de 10,5 p. 100 par rapport à 1992. En somme, les États-Unis étaient responsables d'environ 86 p. 100 de la valeur des exportations canadiennes et de 82 p. 100 de la valeur des importations. Le deuxième partenaire commercial en importance était l'Union européenne avec 6 p. 100 de la valeur des exportations canadiennes et 11 p. 100 de la valeur des importations.

**Produits
chimiques
inorganiques**



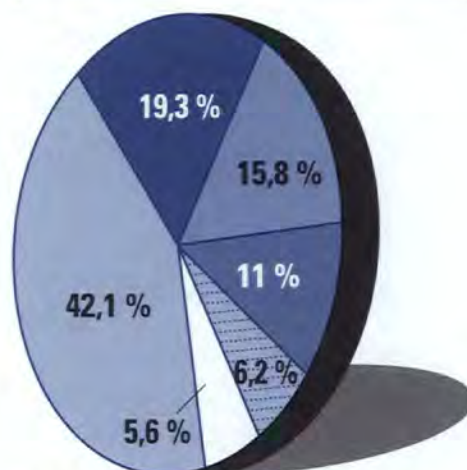
Figure 1
Destination des expéditions
canadiennes de produits
chimiques, 1993



Valeur totale = 18,1 milliards de dollars

Canada
 Autres destinations
 États-Unis

Figure 2
Exportations de produits chimiques
vers des destinations autres que
les États-Unis, 1993



Valeur totale = 1 382 millions de dollars

Union européenne
 Australie et Nouvelle-Zélande
 Japon
 Corée du Sud
 Taiwan
 Autres destinations

Produits pétrochimiques

Quelque 150 entreprises fabriquent des produits pétrochimiques au Canada. En 1993, le total des ventes de ces entreprises atteignait 6,4 milliards de dollars, ayant augmenté de 2 p. 100 pour renverser la tendance à la baisse des 4 années précédentes. A 3,45 milliards de dollars, les exportations étaient de 10 p. 100 supérieures à celles de 1992, alors que les importations s'établissaient à 3,2 milliards, près de 23 p. 100 au-dessus de celles de 1992. Les États-Unis étaient responsables de 74 p. 100 de la valeur des exportations canadiennes et de 90 p. 100 de la valeur des importations. Alors que les États-Unis constituaient la deuxième source d'importation du Canada pour les produits pétrochimiques, les pays faisant partie de la liste des « autres catégories » arrivaient au deuxième rang dans les destinations des exportations, totalisant 10 p. 100 des exportations.

Produits chimiques organiques spécialisés

Quelque 90 entreprises fabriquent ce type de produits. En 1993, les expéditions totales atteignaient 1,1 milliard de dollars. Le total des exportations et des importations s'élevait respectivement à 696 millions et à 2,6 milliards de dollars. Les exportations représentaient 60 p. 100 des expéditions, dont les neuf dixièmes étaient destinés aux États-Unis. Les importations constituaient 85 p. 100 du marché intérieur, dont les deux tiers venaient des États-Unis. L'Union européenne était le deuxième partenaire commercial du Canada, avec 4,5 p. 100 de la valeur des exportations canadiennes et 29,5 p. 100 de la valeur des importations.

Fertilisants

Au Canada, il y a 14 producteurs de fertilisants primaires. Ces producteurs emploient 5 700 personnes et produisent environ 19 millions de tonnes de fertilisants, dont 75 p. 100 sont destinés à l'exportation. Quant à la valeur des expéditions, mentionnons que les phosphates représentent 10 p. 100, les fertilisants au nitrogène, 40 p. 100, et la potasse, 50 p. 100. En 1993, les exportations s'élevaient à 1,9 milliard de dollars, dont la potasse qui était évaluée à 1,2 milliard et le soufre, à 380 millions. Ce dernier sert principalement à la fabrication de l'acide sulfurique destiné à la fabrication des engrais de phosphates.

La principale force de l'industrie des fertilisants est d'assurer la disponibilité des ressources, les prix concurrentiels des matériaux bruts et la présence d'installations de pointe à grande échelle. Les fertilisants sont des produits chimiques de type utilitaire et sont vendus au prix le moins cher, le prix étant la principale considération. Les États-Unis demeurent le principal marché où sont vendus les engrais azotés. Les engrais potassiques sont exportés surtout vers les États-Unis. Les marchés d'outre-mer demeurent marginaux en raison des coûts de transport.

L'industrie canadienne de la peinture et des enduits fait partie du secteur des produits chimiques formulés. Elle compte environ 130 fabricants et 7 500 employés. Les fabricants représentent un mélange d'entreprises de propriété canadienne et de sociétés internationales.

En 1993, l'industrie canadienne de la peinture et des enduits avait projeté des expéditions de 1,5 milliard de dollars, somme divisée de façon à peu près égale entre le marché commercial de la vente de la peinture et le marché industriel des enduits. Environ 10 p. 100 de la valeur de la production étaient destinés aux États-Unis.

Le secteur des enduits a joué un rôle de premier plan dans la mise au point de techniques novatrices et un certain nombre d'entreprises ont réussi ainsi à faire des percées sur le marché américain. Cependant, les fabricants de peinture au détail ont tendance à avoir une orientation plus régionale. Ils produisent leur peinture en petites quantités et n'ont pas d'avantage concurrentiel par rapport aux gros fabricants américains de peinture.

L'industrie canadienne des antiparasitaires consiste en filiales de sociétés multinationales des sciences de la vie qui, pour la plupart, importent des ingrédients actifs ou des produits finis. On procède à des formulations dans dix emplacements. L'industrie emploie approximativement 1 000 personnes sur une base permanente et bien davantage sur une base saisonnière. En outre, elle emploie environ 2 000 personnes pour faire la distribution après la production.

La plupart des produits (84 p. 100) sont destinés à l'agriculture : herbicides (75 p. 100), insecticides (4 p. 100) et fongicides (5 p. 100). Les autres marchés sont la foresterie, le secteur industriel et le secteur domiciliaire. Selon l'Institut pour la protection des cultures, la valeur courante des ventes au niveau de la fabrication et de la formulation s'élève à environ 1 milliard de dollars. Les exportations s'établissent à moins de 5 p. 100 du total des ventes.

Industrie de la peinture et des enduits

Industrie des antiparasitaires

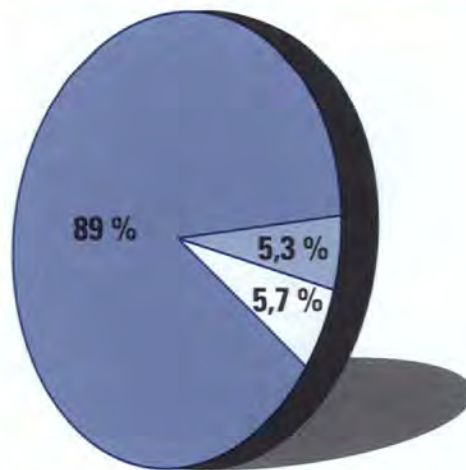


Industrie pharmaceutique

L'industrie pharmaceutique fait de la R-D ainsi que fabrique et commercialise des produits destinés à la prévention ou au traitement des maladies. Ces produits se divisent en deux grandes catégories : les médicaments d'ordonnance — que l'on ne peut obtenir qu'avec l'autorisation d'un praticien reconnu et qui ne sont pas offerts au grand public — et les produits vendus sans ordonnance; il y a d'autre part les médicaments auto-administrés qui sont généralement disponibles sans ordonnance et sans restriction et dont on peut faire la publicité auprès du grand public. L'industrie comprend 122 entreprises et emploie 21 000 personnes. Environ 85 p. 100 des deux catégories appartiennent au secteur des marques déposées, qui formulent le dosage des produits et représentent 90 p. 100 du marché canadien. Plus de 80 p. 100 des entreprises de fabrication sont situées au Québec et en Ontario. En 1992, année la plus récente pour laquelle des données sont disponibles, les fonds alloués à la R-D s'élevaient à 413 millions de dollars et étaient surtout dépensés au Québec (41 p. 100) et en Ontario (43 p. 100).

En 1993, les ventes des fabricants atteignaient 4,4 milliards de dollars dont 44 p. 100 avaient trait aux médicaments brevetés. Les exportations s'élevaient à 492 millions de dollars et les importations, à 2 milliards. Environ 35 p. 100 des produits importés étaient constitués d'ingrédients actifs destinés à la fabrication de produits finis.

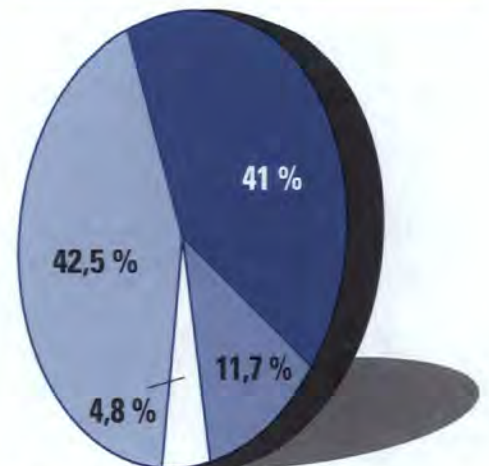
Figure 3
Destination des expéditions canadiennes de produits pharmaceutiques, 1993



Valeur totale = 4,37 milliards de dollars

Canada
 Autres destinations
 États-Unis

Figure 4
Exportations de produits pharmaceutiques vers des destinations autres que les États-Unis, 1993



Valeur totale = 249 millions de dollars

Union européenne
 Australie et Nouvelle-Zélande
 Japon
 Autres destinations

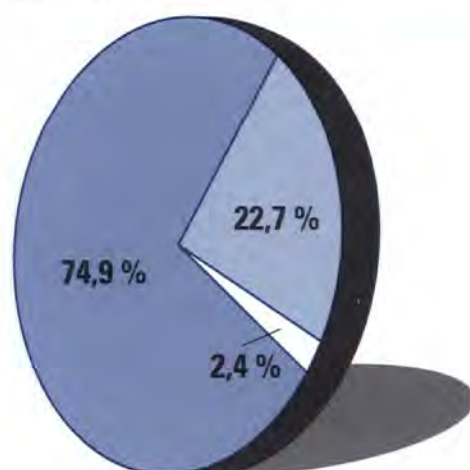
Industrie du plastique

L'industrie des produits plastiques comprend des entreprises qui transforment les résines synthétiques en produits plastiques selon un certain nombre de procédés. Elle compte environ 1 220 entreprises dont le traitement du plastique est la principale activité. Ces produits sont principalement utilisés à des fins d'emballage, de construction et de pièces d'automobiles.

Au cours des trente dernières années, les plastiques ont été le secteur de fabrication qui a connu la croissance la plus rapide au Canada, en termes d'emplois et de production. Cette croissance spectaculaire s'explique par la diversité des plastiques par rapport à d'autres matériaux. A cause des avantages reliés à l'efficacité énergétique, la facilité de traitement, le ratio avantageux force/poids, la résistance à la corrosion, les plastiques demeurent un matériel de choix pour plusieurs usages.

En 1993, l'industrie employait 60 000 personnes et avait une production évaluée à 7,7 milliards de dollars. Traditionnellement, elle desservait le marché intérieur et affichait en permanence un déficit commercial. Plus de 90 p. 100 des exportations étaient destinées aux États-Unis et les importations provenant de ce pays représentaient environ 80 p. 100 de toutes les importations de produits plastiques. Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), en 1989, les importations et les exportations se sont grandement accrues, les exportations connaissant une croissance plus rapide.

Figure 5
Destination des expéditions canadiennes de produits plastiques, 1993

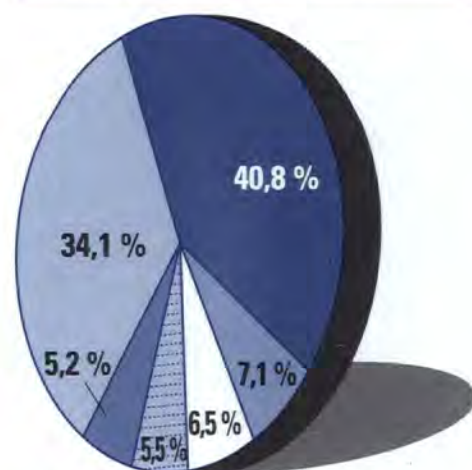


Valeur totale = 7,7 milliards de dollars

Canada
 Autres destinations

États-Unis

Figure 6
Exportations de produits plastiques vers des destinations autres que les États-Unis, 1993



Valeur totale = 181 millions de dollars

Union européenne
 Australie

Japon

Hongkong

Argentine

Autres destinations



Les exportations vers les marchés d'outre-mer sont actuellement relativement restreintes, souvent réduites par les coûts de transport. À l'exception des produits hautement spécialisés, les débouchés réels sur les marchés éloignés sont l'exportation de la technologie canadienne à partir de projets en participation ou des regroupements avec des entreprises étrangères. Les produits hautement spécialisés peuvent être exportés autour du globe et les exportations canadiennes de cette nature s'accroîtront vraisemblablement à mesure que les entreprises augmenteront leur force de concurrence grâce à l'innovation.

Incidence des négociations

Les résultats des négociations commerciales multilatérales en vertu de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), appelées les négociations de l'Uruguay Round, entraîneront une plus grande libéralisation des marchés. Pour les produits chimiques et les produits plastiques, le Canada, l'Union européenne, le Japon, les États-Unis de même qu'un certain nombre d'autres pays industrialisés comme la Suisse et la Corée du Sud ont convenu d'harmoniser leurs tarifs de façon intense et à des taux relativement bas, par le truchement du Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (S.H.). Pour les produits pharmaceutiques, les tarifs sont éliminés depuis le 1^{er} janvier 1995. Grâce aux résultats de l'Uruguay Round décrits plus loin, la diminution des tarifs favorisera l'accès aux marchés d'outre-mer par des entreprises canadiennes.

Au Canada, les tarifs précédant l'Uruguay Round étaient de zéro pour les acides inorganiques, les bases et plusieurs autres produits chimiques inorganiques en vrac, de 8,5 à 9,2 p. 100 pour les résines de plastique en vrac, de 9,2 à 12,5 p. 100 pour les produits pétrochimiques et plusieurs produits chimiques fins, et d'environ 13,5 p. 100 pour les plastiques de fabrication.

Les tarifs de l'Union européenne oscillaient de 8 à 10 p. 100 pour les produits pétrochimiques, de 8 à 12,5 p. 100 pour les résines de plastique en vrac et de 7,6 à 12,5 p. 100 pour les plastiques de fabrication.

Le Japon imposait des tarifs de 6 à 8 p. 100 sur les produits pétrochimiques, d'environ 6 p. 100 pour la résine de plastique en vrac et de 5 à 7,8 p. 100 pour les plastiques de fabrication.

Niveaux d'harmonisation des tarifs des produits chimiques et des produits plastiques, et élimination des tarifs pour les produits pharmaceutiques

Chapitre du S.H.	Titre	Taux harmonisé (en %)
28	chimiques inorganiques	5,5
29	chimiques organiques	
	2901 à 2902	0,0
	2903 à 2915	5,5
	2916 à 2942*	6,5
30	pharmaceutiques	0,0
31	fertilisants	6,5
32	extraits de tannage et de teinture	6,5
33	huiles essentielles	6,5
34	savons, etc.	6,5
35	substances albuminoïde	6,5
36	explosifs, etc.	6,5
37	articles photographiques	6,5
38	produits chimiques divers	6,5
39	plastiques et articles	6,5

* L'entente zéro-zéro pour les produits pharmaceutiques élimine les tarifs sur tous les produits des groupes du S.H. 2936, 2937, 2939 et 2941.

Les négociations de l'Uruguay Round ont mené à une entente selon laquelle les nouveaux tarifs harmonisés seront graduellement mis en vigueur à partir des niveaux actuels plutôt que d'être consolidés avec les niveaux. Cependant, là où les taux appliqués sont inférieurs aux taux harmonisés, les pays participants comme le Canada appliqueront généralement le taux le plus bas. L'harmonisation des tarifs entraînera des réductions plus marquées de ces derniers sur les produits chimiques qui sont plus élevés, mais il y aura une période de mise en vigueur plus longue (10 ans) pour les tarifs qui excèdent 10 p. 100. Les réductions des tarifs sur les produits chimiques et les produits plastiques seront mises en vigueur par étapes de 5, 10 ou 15 ans à partir du 1^{er} janvier 1995. Pour les lignes tarifaires antérieures à l'entente et ayant des taux consolidés de 10 p. 100 ou moins, les réductions seront mises en œuvre en 5 étapes. Pour celles ayant des taux consolidés de 10,1 à 25 p. 100, les réductions seront mises en œuvre en 10 étapes, alors que pour les lignes tarifaires excédant 25 p. 100, les réductions seront mises en vigueur en 15 étapes.



Les pays en développement réduiront plusieurs de leurs tarifs, ce qui facilitera l'accès à leurs marchés et encouragera peut-être les producteurs canadiens à explorer les occasions d'affaires dans certains de ces pays.

La réduction des tarifs ou leur élimination diminuera les coûts d'opérations pour les industries de produits chimiques, plastiques et pharmaceutiques, et pour leurs usagers.

L'accord relatif aux aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce accordera aux fabricants de produits pharmaceutiques et d'autres produits chimiques spécialisés une protection améliorée de leurs brevets (habituellement 20 ans).

L'accord sur les obstacles techniques au commerce réduira la possibilité que les règlements et les normes techniques de même que les procédures de mise à l'essai et d'agrément créent des obstacles au commerce. Cela améliorera l'accès aux marchés étrangers par les fabricants canadiens de produits chimiques et de produits plastiques. Pour les produits pharmaceutiques et les produits biologiques (p. ex., les vaccins), l'accord devrait uniformiser jusqu'à un certain point le processus administratif et la procédure d'enregistrement ayant rapport aux règlements sur la santé.

Les secteurs orientés vers la recherche intense comme le secteur pharmaceutique profiteront des dispositions de l'accord sur les subventions et les mesures compensatoires. En vertu de cet accord, les projets de recherche industrielle bénéficiant de subventions remboursant jusqu'à 75 p. 100 des coûts admissibles ou les projets préconcurrentiels de développement remboursant jusqu'à 50 p. 100 des coûts admissibles ne pourront pas être compensés ni autrement passibles de poursuites.

Tableau 1
Valeur des exportations et tarifs étrangers sur
les produits chimiques, pharmaceutiques et plastiques
(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 (en millions de \$)	Tarifs de l'Union européenne		Tarifs du Japon		Tarifs de l'Australie*	
			Avant	Après	Avant	Après	Avant	Après
			(en pourcentage)					
Produits chimiques industriels								
2814.10	ammoniac	169	11,0	5,5	3,7	2,5	2,0 (n. c.)	10
2814.20								
2818.10	oxyde et hydroxyde	141	5,2-5,7	4,0-5,5	4,9	0-3,3	2,0 (n. c.)	10
2818.20	d'aluminium et							
2818.30	corindon artificiel							
2829.11	chlorates	166	4,8-8,0	0-5,5	4,9-5,8	0-3,9	2,0 (n. c.)	10
2829.19								
2844.10	uranium naturel	339	0-7,5	0-5,5	0-3,7	0	2,0 (n. c.)	10
2844.20								
2844.30								
2844.40	éléments et isotopes radioactifs	128	0-5,3	0	0	0	2,0 (n. c.)	0
2902.50	styrène	319	6,0	0	8,0	0	20,0 (n. c.)	5
2903.11	dérivés chlorés saturés	86	12,0	5,5	4,6-5,8	3,1-3,9	2,0-30,0 (n. c.)	10
	à des hydrocarbures							
2903.19	acycliques							
2905.11	méthanol	196	13,0	5,5	4,9	0	2,0 (n. c.)	10
2905.31	éthylèneglycol	186	13,0	5,5	12,0	5,5	30,0 (n. c.)	10
2909.11	éthers acycliques	233	7,4-8,4	5,5	4,6	3,1	2,0-10,0	10
2909.19								
Total — produits chimiques industriels		3 434						



Tableau 1 (suite)
Valeur des exportations et tarifs étrangers sur
les produits chimiques, pharmaceutiques et plastiques
(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 du Japon		Tarifs de l'Australie*	
			Avant	Après	Avant	Après	Avant	Après
		(en millions de \$)	(en pourcentage)					
	Produits chimiques fins et spécialisés	106	6,6	6,5	5,8-8,2	3,9-5,4	30,0 (c.)	10
3307.10	préparation pour bain et pour rasage,							
3307.90	désodorisants, solutions pour lentilles cornéennes							
3401.11	savons	62	6,9	0	5,8-6,9	0	12,0 (c.)	10
à 3401.19								
3402.11	agents de surface organiques autres que le savon	104	6,9	0-4,0	5,8-6,2	0	15,0 (c.)	10
à 3402.90								
3601.00	poudres propulsives	50	5,7	5,7	6,4	6,4	2,0 (n. c.)	10
3702.10	pellicules photographiques	149	5,3-7,1	5,3-8,2	3,7-8,2	0	10,0-27,5 (c.)	10
à 3702.95								
3703.10	papiers photographiques	108	7,6	6,5	3,7-6,6	0	27,5 (c.)	10
3703.20								
3703.90								
3706.10	films	126	0 à 1,90	0-6,5	0 à 30 ¥/m	0	0 (n. c.)	10
3706.90	cinématographiques		écu/100 m					
3811.11	préparations à antidétonantes pour huiles minérales	178	5,3-7,2	5,3-6,5	4,6-5,8	0	2,0-10,0 (n. c.)	10
3811.90								
3815.11	initiateurs de réaction, catalyseurs	74	6,6	6,5	0-5,8	0-3,9	15,0 (n. c.)	10
à 3815.90								
	Total — produits chimiques fins et spécialisés	1 543						

Tableau 1 (suite)

**Valeur des exportations et tarifs étrangers sur
les produits chimiques, pharmaceutiques et plastiques
(avant et après la mise en place de l'Organisation mondiale du commerce)**

Code du S.H.	Désignation des principaux produits	Valeur des expor- tations en 1993 (en millions de \$)	Tarifs de l'Union européenne		Tarifs du Japon		Tarifs de l'Australie*	
			Avant	Après	Avant	Après	Avant	Après
			(en pourcentage)					
Engrais								
3102.10	urée	286	8,0-11,0	6,5	0	0	0 (n. c.)	10
3102.30	nitrate d'ammonium	57	8,0	6,5	0	0	0 (n. c.)	10
3104.20	chlorure de potassium	1 187	0	0	0	0	2,0 (n. c.)	10
Total — fertilisants		1 635						
Peintures et pigments								
3206.10	pigments et préparations	103	6,0-6,9	6,0-6,5	3,9-4,8	2,6-3,2	20,0-30,0 (n. c.)	10
3206.20	à base de titane, de							
3206.30	chrome ou de cadmium							
3208.10	peintures et vernis	72	10,0	6,5	4,8-6,0	3,1-4	15,0 (n. c.)	10
à 3210.00								
3214.10	mastics et fillers	26	5,0	5,0	4,9	3,3	15,0 (c)	10
3214.90	pour peintures							
Total — peintures et pigments		292						
Antiparasitaires								
3808.20	fongicides	13	4,6-6,0	4,6	5,8	3,9	0-20,0 (n. c.)	10
3808.30	herbicides	37	6,0-7,6	6,0-6,5	5,8	3,9	30,0 (c.)	10
Total — antiparasitaires		61						



Tableau 1 (suite)
Valeur des exportations et tarifs étrangers sur
les produits chimiques, pharmaceutiques et plastiques
(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 du Japon		Tarifs de l'Australie*	
			Avant	Après	Avant	Après	Avant	Après
		(en millions de \$)	(en pourcentage)					
Produits pharmaceutiques								
3001.10	glandes et autres organes	61	5,3-12,0	0	0-5,1	0	2,0 (n. c.)	0
3001.20	ou leurs extraits							
3001.90								
3002.10	sang, sérums	83	5,3-7,0	0	0-8,5	0	2,0 (n. c.)	0
à	immunisants, vaccins,							
3002.90	etc.							
3003.10	médicaments non	51	5,2-8,9	0	4,9-7,2	0	2,0 (n. c.)	0
à	présentés sous forme							
3003.90	de doses et non conditionnés pour la vente au détail							
3004.10	médicaments présentés	231	5,2-8,9	0	4,9-7,2	0	2,0 (n. c.)	0
à	sous forme de doses							
3004.90	ou conditionnés pour la vente au détail							
Total — produits pharmaceutiques		491						

Tableau 1 (fin)
Valeur des exportations et tarifs étrangers sur
les produits chimiques, pharmaceutiques et plastiques
(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 (en millions de \$)	Tarifs de l'Union européenne		Tarifs du Japon		Tarifs de l'Australie*	
			Avant	Après	Avant	Après	Avant	Après
			(en pourcentage)					
Plastiques et articles								
3901.10 à 3901.90	polymères de l'éthylène sous formes primaires	882	12,5	6,5	4,1 ou 28 ¥/kg	2,8 ou 8,3 ¥/kg	30,0-45,0 (n. c.)	10
3902.10 à 3902.90	polymères de propylène ou d'autres oléfines sous formes primaires	156	12,5	6,5	4,1 ou 32 ¥/kg	2,8 ou 10,2 ¥/kg	2,0-30,0 (n. c.)	10
3920.10 à 3920.99	plaques, feuilles, pellicules, etc., de plastique, non auto-adhésifs	472	5,7-12,5	5,7-6,5	4,6-7,8	3,1-5,2	2,0-30,0 (n. c.)	10
3923.10 à 3923.90	articles d'emballage et dispositifs de fermeture en plastique	335	5,3-8,4	5,3-6,5	4,9-5,8	3,3-3,9	15,0-30,0 (n. c.)	10
3925.10 à 3925.90	articles d'équipement de construction en plastique non inscrits ailleurs	156	8,4	6,5	5,8-7,2	3,9-4,8	15,0-30,0 (n. c.)	10
3926.10 à 3926.90	autres ouvrages en matière plastique	297	0-8,4	0-6,5	5,8-7,2	0-4,8	2,0-84,0 (n. c.)	10
Total — plastiques et articles		3 443						

n. c. = non consolidé

c. = consolidé

* Avant 1995, l'Australie se servait de nombreux tarifs non consolidés. Il était possible d'imposer unilatéralement des tarifs non consolidés, à quelque niveau que ce soit, sans compensation. Tous les tarifs indiqués dans la colonne « Après » sont des tarifs consolidés auxquels l'Australie a souscrit lors des négociations de l'Uruguay Round. Les taux réels indiqués à la colonne « Après » peuvent égaler la valeur la plus faible des deux tarifs (colonnes « Avant » ou « Après »), où la consolidation impose un plafond à l'augmentation unilatérale des tarifs.



Tableau 2
Valeur des importations et tarifs canadiens sur
les produits chimiques, pharmaceutiques et plastiques
(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)	
Produits chimiques industriels				
2815.11 à 2815.30	hydroxydes et peroxydes de sodium et de potassium	74	0	0
2818.20	oxydes d'aluminium	733	0	0
2844.10	uranium et alliages	73	0	0
2918.11 à 2918.90	acides carboxyliques	137	0-12,5	0-5,5
2922.11 à 2922.50	composés animés à fonction oxygénées	154	11,5-12,5	6,5
2924.10 2924.21 2924.29	composés à fonction carboxamide	120	12,5	6,5
2932.11 à 2932.90	composés hétérocycliques avec hétéroatome(s) d'oxygène exclusivement	102	12,5	6,5
2933.11 à 2933.90	composés hétérocycliques avec hétéroatome(s) d'azote exclusivement	221	5,0-12,5	6,5
2934.10 à 2934.90	autres composés hétérocycliques	102	12,5	6,5
Total — produits chimiques industriels		4 045		

Tableau 2 (suite)

**Valeur des importations et tarifs canadiens sur
les produits chimiques, pharmaceutiques et plastiques
(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)	
Produits chimiques fins et spécialisés				
3303.00	parfums, eaux de toilette	86	10,0	6,5
3304.10 à 3304.99	produits de beauté ou de maquillage et de soins de la peau	204	9,6-12,2	6,5
3305.10 à 3305.90	préparations capillaires	142	12,2	6,5
3401.11 3401.19 3401.20	savons	101	12,8 à 0,0137 \$/kg	6,5 à 0,0137 \$/kg
3402.11 à 3402.90	agents de surface organiques	266	12,8-19,4	6,5
3506.10 3506.91 3506.99	colles et autres adhésifs préparés non inscrits ailleurs	96	10,3-12,5	6,5
3703.10 3703.20 3703.90	papiers photographiques	136	10,4	6,5
3707.10 3707.90	préparations chimiques pour usages photographiques	128	12,5	6,5
3811.11 à 3811.90	préparations antidétonantes pour huiles minérales	193	8,5-12,5	6,5
3822.00	autres réactifs composés de diagnostic ou de laboratoire	188	12,5	6,5
3823.90	produits résiduels non inscrits ailleurs (agents de récupération, etc.)	305	0-12,5	0-6,5
Total — produits chimiques fins et spécialisés		3 663		



Tableau 2 (suite)

**Valeur des importations et tarifs canadiens sur
les produits chimiques, pharmaceutiques et plastiques
(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)	
Engrais				
3102.10 à 3102.90	engrais minéraux ou chimiques azotés	62	0	0
3105.30	phosphate diammonique	39	0	0
3105.40	monophosphate monoammonique	116	0	0
Total — engrais		281		
Peintures et matières colorantes				
3204.11 à 3204.90	matières colorantes organiques synthétiques	236	0-12,5	0-6,5
3206.10 à 3206.50	pigments de titane, de chrome, de cadmium et d'autres matières colorantes	154	0-12,5	0-6,5
3208.10 à 3209.90	peintures et vernis à base de polymères synthétiques	348	9,2	6,5
Total — peintures et matières colorantes		987		
Antiparasitaires				
3808.10	insecticides	51	0-7,5	0-6,5
3808.30	herbicides	257	0-7,5	0-6,5
Total — antiparasitaires		421		
Produits pharmaceutiques				
3002.10 à 3002.90	sang, sérums immunisants, vaccins, etc.	182	0-9,8	0
3004.10 à 3004.90	médicaments présentés sous forme de doses et conditionnés pour la vente au détail	1 223	0-9,5 et 0,33 \$/L	0

Tableau 2 (fin)

**Valeur des importations et tarifs canadiens sur
les produits chimiques, pharmaceutiques et plastiques
(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)	
3006.10 à 3006.60	produits pharmaceutiques divers	102	0-12,5	0
Total — produits pharmaceutiques		1 596		
Matières plastiques et ouvrages en ces matières				
3901.10 à 3901.90	polymères de l'éthylène sous formes primaires	225	10,2	6,5
3902.10	polypropylène	106	10,0	6,5
3904.10	chlorure de vinyle sous formes primaires	102	10,0	6,5
3906.10 à 3906.90	polymères acryliques sous formes primaires	195	8,7-8,9	6,5
3907.10 à 3907.99	polyacétals autres polymères et résines époxydes	523	8,7-11,0	6,5
3918.10	revêtements de sol en polymères de chlorure de vinyle	139	13,5-25,0	6,5
3920.10 à 3920.99	plaques laminées, feuilles et pellicules, etc., en matières plastiques	637	10,0-13,5	6,5
3921.11 à 3921.90	autres plaques, feuilles, pellicules, bandes et lames en matières plastiques	222	10,0-25,0	6,5
3924.10	vaisselle et autres articles pour le service de la table ou de la cuisine en matières plastiques	114	13,6-14,2	6,5
3926.10 à 3926.90	autres ouvrages en matières plastiques	579	0-25,0	0-6,5
Total — Matières plastiques et ouvrages en ces matières		4 977		



PRODUITS FORESTIERS

Depuis plus de 200 ans, le secteur forestier a joué un rôle intégral dans le développement économique du Canada. Tout au long de cette période, depuis la première industrie du bois de coupe jusqu'à maintenant, la croissance de ce secteur de même que sa vitalité continue a dépendu de la demande des marchés situés à l'extérieur du Canada. Disposant d'environ 10 p. 100 des forêts comme ressource de base, le Canada a répondu à cette demande et, avec le temps, est devenu le plus important exportateur de produits forestiers du monde.

Enjeux pour le Canada

L'industrie des produits forestiers est l'un des secteurs de fabrication les plus importants du Canada et constitue une force économique majeure dans l'ensemble du pays. En général, ce secteur génère 2,4 p. 100 du produit intérieur brut (PIB) ou de la production totale du secteur industriel, soit presque 14 p. 100 du PIB dans le secteur de la fabrication au Canada. Il prend une importance particulière en Colombie-Britannique où il y représente presque la moitié (49 p. 100) du PIB dans le secteur de la fabrication. Ce pourcentage est de 24 p. 100 dans la région de l'Atlantique, de 16 p. 100 au Québec, de 12 p. 100 dans les Prairies et de 6 p. 100 en Ontario.

L'industrie forestière a joué et continue de jouer un rôle clé dans l'économie du Canada, employant des générations successives de Canadiens dans de nombreuses communautés à travers le pays. En 1993, l'industrie employait directement 260 000 Canadiens, y compris 60 000 personnes embauchées pour la coupe (secteur primaire) et environ 200 000 dans le secteur manufacturier; les travailleurs gagnaient un salaire moyen, y inclus les avantages sociaux, de plus de 55 000 \$. L'industrie est le plus gros employeur non urbain du Canada avec des employés qui se répartissent sur l'ensemble du territoire, dans près de 4 000 entreprises. Environ 350 communautés canadiennes dépendent de cette industrie et sont situées surtout au Québec, en Colombie-Britannique et dans les provinces de l'Atlantique.

Outre les emplois directs, on estime à 855 000 les emplois additionnels qui sont tributaires indirectement du secteur forestier. De ce nombre, environ 320 000 employés fournissent divers produits à l'industrie, comme des produits chimiques et autres commodités de même que divers services tels que des applications de la technologie de l'information et des services de transport. Les dépenses engagées dans d'autres secteurs comme la construction domiciliaire, l'hébergement et les biens de consommation ont permis de créer environ 535 000 emplois. Dans l'ensemble, l'industrie contribue à plus de un million d'emplois au Canada.

En 1993, le total des expéditions de produits forestiers atteignait 40,9 milliards de dollars, dont 26,7 milliards ou 65 p. 100 étaient exportés sur les marchés mondiaux. Au cours des dernières années, l'industrie est celle qui a le plus contribué au commerce canadien des marchandises et, en tant que telle, c'est elle qui contribue le plus à l'excédent commercial annuel dans le secteur du commerce des marchandises.

Description de l'industrie

L'industrie des produits forestiers du Canada compte deux secteurs principaux : les industries du papier et des produits connexes ainsi que les industries du bois.

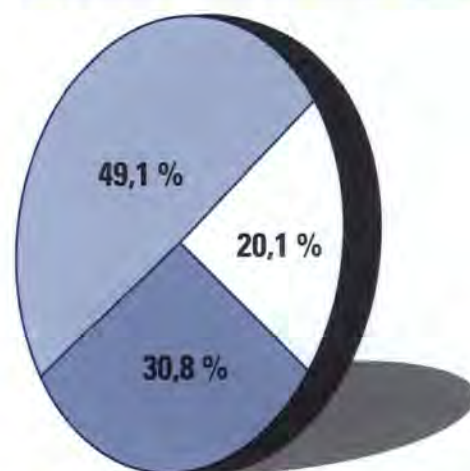
Les industries du papier et des produits connexes représentent environ 52 p. 100 du total des expéditions et emploient environ 100 000 personnes. Elles sont composées de deux groupes distincts : le groupe du papier qui produit les articles de pâtes et papier (pâte commerciale, papier journal, papiers fins et papier cartonné) et le groupe de la transformation qui produit les produits à valeur ajoutée (emballages, papiers enduits, papier d'affaires et de papeterie, tissus et autres produits de papier aux consommateurs).

Le secteur canadien des industries du papier et des produits connexes comprend environ 680 entreprises, et inclut d'importantes entreprises de capital intégrées ou non intégrées de même que des petites sociétés régionales. Les provinces les plus productrices sont le Québec, l'Ontario et la Colombie-Britannique, quoique l'industrie soit présente dans toutes les régions. La majorité des entreprises de pâtes et papier, au nombre d'environ 130, sont des opérations d'envergure mondiale, souvent situées dans des endroits éloignés, près des ressources forestières. L'industrie des produits transformés du papier compte à peu près 550 entreprises, allant de la petite entreprise non intégrée à la multientreprise à capital, cette dernière étant située près des marchés urbains. Le secteur est à forte propriété canadienne et administré par des Canadiens. Cependant, les entreprises sous contrôle étranger sont largement représentées au Canada, notamment à titre de propriétaires uniques ou en partenariat avec plusieurs des plus grandes sociétés intégrées.

En 1993, les expéditions des industries du papier et des produits connexes s'élevaient à 21,4 milliards de dollars dont 15,7 milliards provenaient du groupe des pâtes et papier et 5,7 milliards, de la section des produits à valeur ajoutée. Les exportations totalisaient 14,8 milliards de dollars, soit 69,2 p. 100 de l'ensemble des expéditions.

Le secteur des industries du bois représente la part qui reste, c'est-à-dire près de 48 p. 100 des expéditions, et emploie environ 100 000 personnes. Il compte principalement deux groupes : celui des produits commerciaux (bois de coupe dur ou bois tendre, contreplaqué, panneaux de particules orientées, bois pressé et divers produits de panneaux) et celui des produits à valeur ajoutée (logements fabriqués et leurs diverses composantes, portes et fenêtres, armoires de cuisine, parquets de bois dur, tringles et produits de finition).

Figure 7
Destination des expéditions canadiennes de papier et de produits connexes, 1993



Valeur totale = 21,4 milliards de dollars

■ Canada □ Autres destinations
■ États-Unis



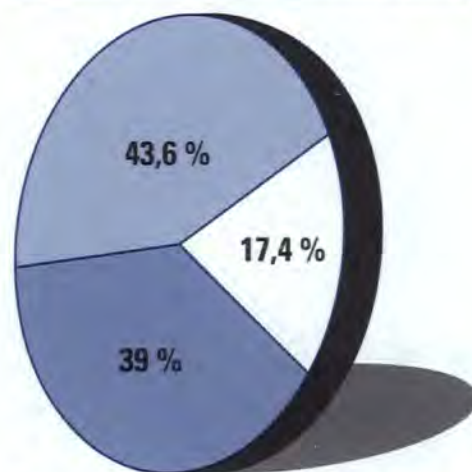
Le secteur des industries du bois comprend plus de 3 000 entreprises qui sont concentrées surtout en Colombie-Britannique, au Québec et en Ontario. Il est dominé par le groupe des produits commerciaux et, en 1993, représentait environ 78 p. 100 de l'ensemble des expéditions de l'industrie du bois. Les entreprises qui fabriquent des produits commerciaux (bois de construction et panneaux) sont réparties en catégories de diverses importances. Quoique la plupart des entreprises soient de propriété canadienne, les multinationales étrangères sont aussi bien représentées. Pour ce qui est du secteur des industries du papier, la plupart des entreprises sont situées dans des endroits éloignés, près des forêts. Par ailleurs, le groupe des produits de bois à valeur ajoutée comprend des entreprises qui sont généralement petites, à forte concentration de main-d'œuvre et situées dans les villes ou près des villes.

En 1993, les expéditions du secteur des industries du bois totalisaient 19,5 milliards de dollars, soit 15,3 milliards pour les produits commerciaux et 4,2 milliards pour les produits de bois à valeur ajoutée. Les exportations représentaient 11,9 milliards de dollars, soit 61 p. 100 du total des expéditions.

Le Canada occupe historiquement une place de premier rang dans le domaine des produits commerciaux, en raison de ressources forestières abondantes, facilement accessibles et de grande qualité qui lui donnent un avantage concurrentiel. Les forêts du Canada renferment des espèces parmi les plus riches du monde. Les bois tendres du Nord sont particulièrement indiqués pour la production des matériaux de construction ainsi que des pâtes et papier; ils ont la préférence du consommateur pour certaines applications comme le bois de construction domiciliaire. Les progrès technologiques ont également permis l'utilisation de grandes réserves d'espèces antérieurement sous-utilisées comme le tremble et le peuplier qui sont une source importante de matériel brut pour les produits de pâtes et papier ainsi que les panneaux.

Les secteurs primaires comme les industries du bois de construction, les pâtes et le papier journal profitent de certains avantages comparatifs grâce à leurs installations près des forêts. Au cours des dernières années, la demande pour les copeaux de bois en tant que matériel brut pour l'industrie des pâtes et papier a mené à un changement significatif des structures de propriété des industries du papier et des produits connexes. Elle a aussi entraîné une intégration beaucoup plus grande des opérations de ces deux secteurs. Cette intégration a favorisé les économies d'échelle et a amélioré l'utilisation des matériaux bruts.

Figure 8
Destination des expéditions de produits canadiens du bois, 1993



Valeur totale = 19,5 milliards de dollars

■ Canada □ Autres destinations
■ États-Unis

Points forts et points faibles

Les sources énergétiques peu coûteuses et intarissables du Canada ont donné un avantage supplémentaire à l'industrie canadienne. L'abondance des ressources aquatiques et le coût peu élevé de l'électricité ont favorisé le secteur du papier et des produits connexes. Parmi les autres avantages, notons les coûts peu élevés des matériaux complémentaires (p. ex., les pâtes et les produits chimiques fins), les installations de pointe d'envergure mondiale, la main-d'œuvre compétente ainsi que le savoir-faire en technologie et en marketing.

L'industrie a également su tirer partie de sa proximité géographique avec les États-Unis qui constituent le plus grand marché du monde pour les produits forestiers. En outre, elle profite de l'accès rapide aux installations portuaires de l'Atlantique et du Pacifique qui permettent des liaisons importantes avec les marchés de l'Europe, du bassin du Pacifique et d'ailleurs dans le monde.

Cependant, alors que l'industrie canadienne a réussi à s'élever sur ces points forts, elle fait également face à des défis nuisant à la vitalité économique à long terme de ce secteur important. Dans plusieurs régions du Canada, l'industrie forestière opère maintenant à la limite extrême des approvisionnements et doit de plus en plus exploiter des forêts éloignées, à un coût plus élevé, et dont le bois est parfois de moindre qualité. Dans la même foulée, les exploitants doivent replanter des arbres dans les sols dépouillés et gérer ce travail. De plus, depuis quelques années, les avantages dus aux sources d'énergie et aux matériaux complémentaires sont de moins en moins intéressants.

A travers le monde, l'industrie forestière fait face à des pressions de la part des consommateurs et des gouvernements qui exigent que l'on s'occupe des questions d'environnement, notamment des pratiques de gestion de la forêt, de l'habitat naturel de la faune et de la flore, du déversement des eaux, du traitement des déchets solides et des demandes de produits et de processus écologiques. Ces questions à la fois complexes et reliées les unes aux autres ont une incidence directe sur les coûts des opérations de coupe, augmentent les coûts de production et constituent des défis techniques pour la compétitivité internationale du secteur forestier canadien.

Les producteurs canadiens sont confrontés à une concurrence permanente de la part de nouveaux concurrents sur les marchés du monde, depuis les rivaux traditionnels comme les producteurs américains qui ont des coûts généralement plus bas en passant par d'autres concurrents qui se préparent déjà à répondre aux attentes de clients exigeants et sympathiques à la cause environnementale.

Le secteur des produits forestiers est également plus sensible que la plupart des autres secteurs manufacturiers aux fluctuations de l'activité économique. L'industrie compte sur les trois grands produits commerciaux que sont les bois tendres, le papier journal et la pâte commerciale. De ce fait, elle expose fortement les entreprises canadiennes aux problèmes que soulève le « syndrome des produits commerciaux », notamment l'instabilité cyclique, les marges de profit moins élevées, les prix réels qui déclinent à long terme et la faible croissance de la productivité. A long terme, les produits commerciaux diminueront régulièrement en importance



Structure du commerce et rendement

par rapport aux produits à valeur ajoutée. De plus, en tant que fournisseurs marginaux sur les marchés étrangers, les sociétés canadiennes agissent comme des preneurs de prix, ce qui les expose à une demande ainsi qu'à des prix cycliques et a pour résultat une performance financière peu reluisante.

En 1993, avec des ventes à l'exportation totalisant 26,7 milliards de dollars et un excédent commercial net de 22,4 milliards, le Canada est le plus important exportateur de produits forestiers du monde. Il effectuait 17,5 p. 100 des exportations du monde, suivi par les États-Unis avec 14,5 p. 100, de la Suède avec 9 p. 100 et de la Finlande avec 8 p. 100.

Les structures commerciales se sont modifiées au cours de la dernière décennie, mais l'industrie forestière a fait preuve d'une grande stabilité depuis 1972. Quoique le secteur ait connu une croissance de 32 p. 100 depuis lors, sa part du PIB, dans le secteur manufacturier, est demeurée stable. Diverses données permettent de croire que l'industrie est entrée dans une phase de croissance relativement modeste.

Depuis dix ans, la balance commerciale du Canada dans le secteur forestier a été relativement stable. Plus récemment, depuis 1991, la balance commerciale du Canada dans le domaine des produits forestiers augmente légèrement. L'industrie elle-même a procédé à des changements structurels à long terme qui ont eu une incidence sur la nature et la balance commerciale des deux secteurs principaux. Depuis 1972, les produits du papier et les produits connexes ont connu une augmentation générale de 8 p. 100, alors que le secteur du bois a doublé l'importance de sa production totale.

Au cours du XX^e siècle, les États-Unis ont traditionnellement formé le marché d'exportation le plus important du Canada et, durant les dernières années, ont acheté entre les deux tiers et les trois quarts des produits écoulés sur les marchés étrangers. Parmi les autres marchés étrangers où les exportateurs canadiens vendent leurs produits, mentionnons le Japon, les pays de l'Asie-Pacifique de même que l'Union européenne.

Dans l'ensemble, l'industrie forestière du Canada est dominée par la forte orientation du secteur vers trois grands produits commerciaux : les bois tendres, le papier journal et la pâte commerciale, qui représentent environ 75 p. 100 de la valeur totale de la production et plus de 90 p. 100 de la valeur des exportations. En 1993, par exemple, les exportations de produits commerciaux totalisaient 25,1 milliards de dollars, soit 94 p. 100 du total des exportations, celles de produits à valeur ajoutée valaient pour leur part 1,6 milliard, soit 6 p. 100 du total des exportations.

Jusqu'à un certain point, cette tendance résulte du fait que ces produits bénéficient depuis longtemps d'un accès en franchise au marché dynamique des États-Unis. À la suite de l'ALE, entré en vigueur en 1989, les entreprises canadiennes ont commencé à élargir la gamme des

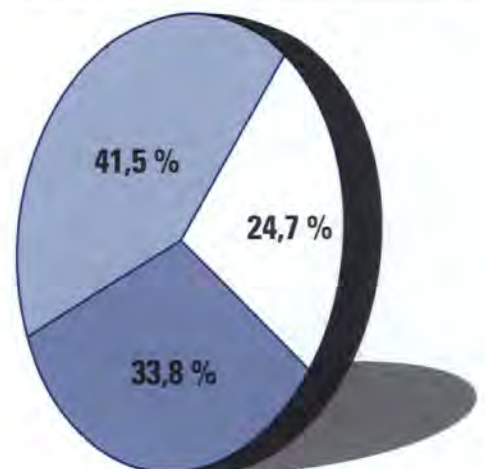
produits qu'ils vendent sur le marché américain, pour y inclure plus de produits à valeur ajoutée qui, à l'encontre des produits commerciaux de base, étaient antérieurement assujettis aux tarifs américains.

Les exportations des produits canadiens de la forêt subiront une escalade tarifaire dans le domaine des produits à valeur ajoutée expédiés vers les autres marchés du monde. Mais au contraire des industries concurrentielles des États-Unis et des pays scandinaves, qui ont réussi à augmenter la composante à valeur ajoutée de leurs produits à l'exportation de 35,7 et de 60,6 p. 100 respectivement, les exportations de produits forestiers du Canada demeurent dominées par la vente des produits commerciaux sur les marchés traditionnels. Cependant, cette situation commence à changer puisque, depuis les années 80, les exportations canadiennes de produits de papier et de bois à valeur ajoutée ont augmenté à un taux deux fois plus élevé que celui des trois produits commerciaux.

Le marché américain, pour ne parler que de celui-là, accapare 71 p. 100 du total des exportations canadiennes de produits forestiers. En 1993, les exportations canadiennes de papier totalisaient 10,5 milliards de dollars, alors que les exportations de produits du bois atteignaient 8,5 milliards. Les exportations sont particulièrement dominées par les trois produits commerciaux traditionnels — bois tendres, papier journal et pâte commerciale. Pour ces produits, le Canada a gardé son rôle de principal fournisseur du marché américain. Cependant, il y a eu des changements dans la structure de consommation, lesquels ont affaibli la part du Canada sur les marchés américains du papier journal et de la pâte commerciale; à l'inverse, pour les bois tendres, certains facteurs environnementaux ont favorisé la croissance de la part du Canada sur le marché américain. Malgré ces anomalies, la croissance générale de ce marché vital a ralenti, s'établissant à un taux moyen de croissance annuel de 0,5, de 1988 à 1993.

Par contre, depuis 1988, les marchés d'exportation du Japon et de plusieurs pays de l'Asie-Pacifique (y compris la Thaïlande, Taïwan et la Corée du Sud) affichent la croissance moyenne annuelle la plus forte. A cause en partie du taux de croissance de son marché de 4,4 p. 100 de 1988 à 1993, le Japon remplace maintenant l'Europe de l'ouest en tant que deuxième marché en importance pour les produits forestiers du Canada. En 1993, le Japon importait pour 2,3 milliards de dollars de produits forestiers canadiens et pour 900 millions de produits du papier.

Figure 9
Exportations de produits forestiers vers des destinations autres que les États-Unis, 1993



Valeur totale = 7,7 milliards de dollars

■ Union européenne □ Autres destinations
■ Japon



Les producteurs canadiens ont toujours capturé plus de 50 p. 100 du marché des importations japonaises de bois tendres, en dépit de la forte concurrence des exportateurs américains qui profitaient de tarifs préférentiels attribués aux espèces américaines d'arbres. De récents changements apportés aux normes de production et au code de construction japonais renforceront vraisemblablement l'accès du Canada à ce marché.

Parmi les marchés traditionnels du Canada, le marché européen a été plus trouble; au cours des dernières années, les ventes ont diminué par rapport à des sommets historiques. En 1993, le Canada exportait pour 700 millions de dollars de produits du bois et 1,9 milliard de produits de papier vers l'Europe de l'ouest. Diverses dispositions commerciales, y compris le contingentement de deux produits clés et des restrictions environnementales sur le papier et les produits du bois ont entravé les exportations canadiennes sur ce marché. Des différences entre les codes de construction européen et nord-américain ainsi que les normes de production ont nui au commerce canadien, comme ce fut le cas de la concurrence plus intense de la part des fournisseurs scandinaves qui ne rencontrent pas les mêmes barrières que les entreprises canadiennes.

Outre ces marchés traditionnels, l'industrie canadienne des produits forestiers dessert divers marchés partout dans le monde. Au cours des dernières années, les marchés les plus prometteurs ont été ceux des pays du littoral du Pacifique, plusieurs d'entre eux (dont la Thaïlande, Taiwan et la Corée du Sud) ayant connu des taux de croissance intéressants de 1988 à 1993. En 1993, les ventes aux autres pays totalisaient 400 millions de dollars pour les produits du bois et 1,5 milliard pour les industries du papier.

Incidence des négociations

Cette section examine brièvement l'étendue et la portée des réductions ou des éliminations résultant des négociations multilatérales de l'Uruguay Round de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) pour les deux groupes principaux du secteur des produits forestiers. En outre, elle donne un aperçu des diverses ententes de l'Uruguay Round qui touchent les barrières non tarifaires ainsi que de l'incidence et des conséquences que ces ententes pourraient avoir sur le commerce du secteur des produits forestiers.

Une des réalisations majeures des négociations de l'Uruguay Round est l'entente en vertu de laquelle on éliminera les barrières tarifaires et non tarifaires dans l'ensemble du secteur du papier. Pour la première fois dans l'histoire du GATT, les principaux pays industrialisés se sont engagés à libéraliser le commerce mondial de façon exhaustive dans un domaine majeur d'exportation de grand intérêt pour le Canada. Cette entente — la plus vaste et la plus complète de toutes les ententes d'accès zéro-zéro aux marchés jamais négociée — porte sur tout le secteur du papier et des produits connexes (voir le chapitre 48 du Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises [S.H.]) et inclut les produits primaires du

**Industries du
papier et
des produits
connexes**

papier (papier journal, papiers fins et papier cartonné) et les produits transformés (emballage et papiers enduits) de même que les livres imprimés et les autres produits de l'industrie de l'imprimerie décrits au chapitre 49 du S.H.

Tarifs

En règle générale, l'entente sur l'élimination des tarifs sur le papier et les produits connexes parmi les pays industrialisés marque un premier pas d'importance dans le processus de négociations du GATT. Selon cet accord, les principaux pays industrialisés, y compris le Canada, les 15 membres de l'Union européenne, le Japon, la Nouvelle-Zélande, la Corée du Sud et les États-Unis se sont entendus pour éliminer les droits de douane sur les produits du papier au cours d'une période de mise en œuvre de 10 ans.

Dans les pays en développement — la plupart des 125 pays et plus qui ont participé aux négociations de l'Uruguay Round — il s'est produit une percée. Pour la première fois, plusieurs de ces pays se sont engagés à la fois à baisser les barrières tarifaires et non tarifaires ainsi qu'à uniformiser une grande partie de leurs tarifs douaniers. Selon le GATT, les pays en développement en tant que groupe réduiront leurs tarifs de la nation la plus favorisée sur près de la moitié de leurs lignes tarifaires (46 p. 100), ce qui couvre environ un tiers de leurs importations de produits industriels. D'un intérêt aussi considérable, la consolidation des tarifs a augmenté de 21 à 73 p. 100 au sein des économies en développement. La réduction et la consolidation des tarifs à ce niveau ouvriront plusieurs marchés — avec plus de possibilités et plus de sécurité — où les exportations de papier canadien se heurtaient antérieurement à des barrières incertaines.

En vertu de l'accord sur l'accès au marché, l'élimination des tarifs dans les pays industrialisés, dans le cadre de l'initiative du principe zéro-zéro, sera généralement mise en vigueur sur une période de dix ans, à partir du 1^{er} janvier 1995. La première réduction des taux tarifaires est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1995, et sera suivie de neuf réductions égales le 1^{er} janvier des neuf années suivantes, ce qui donnera un tarif zéro le 1^{er} janvier 2004. Chaque membre peut, cependant, procéder à la mise en vigueur de ses propres réductions en moins d'étapes et à d'autres dates.

Parmi les membres qui participent à cette initiative, l'Union européenne a adopté la démarche la plus prudente dans le domaine de la réduction des tarifs. Dans plus d'un cas, la réduction des tarifs sur les produits du papier a été reportée sur les cinq dernières années de la période de réduction. Cela est particulièrement important pour le papier journal, puisque le Canada continuera à faire face à des tarifs relativement élevés au cours des premières années de l'accord sur les importations de papier journal dépassant le quota autorisé actuellement à entrer en franchise sur le marché de l'Union européenne.



Industries du bois

Dans le cas des industries du bois, le Canada n'a pas réussi à faire accepter le principe du zéro-zéro dans l'entente de l'Uruguay Round comme cela a été accepté pour les industries du papier et des produits connexes. Diverses parties importantes ont quand même procédé à des réductions tarifaires substantielles et avantageuses pour le Canada. Ces réductions — le GATT estime qu'elles représentent une réduction moyenne et pondérée de 43 p. 100 — couvrent un large éventail de bois et de produits du bois décrits au chapitre 44 du S.H.

Les pays industrialisés et ceux en développement mettront en vigueur les réductions tarifaires sur une période de cinq ans, à partir du 1^{er} janvier 1995; ces dernières seront suivies de quatre réductions annuelles et égales. Conformément à cette période de mise en œuvre, toutes les réductions doivent être appliquées le 1^{er} janvier 1999.

Tarifs

En vertu de l'entente générale de l'Uruguay Round sur les réductions et les éliminations tarifaires, les pays industrialisés se sont engagés à réduire leurs tarifs à partir d'une moyenne commerciale pondérée de 40 p. 100. Dans le cas du bois et des produits du bois, les réductions tarifaires dépassent ce chiffre, mais fluctuent dans les grandes gammes de produits. Par exemple, le GATT a estimé que la moyenne pondérée des réductions des tarifs des pays industrialisés était de 31 p. 100 pour les panneaux à base de bois et de 50 p. 100 pour les articles de bois semi-usinés et qu'elle atteignait 67 p. 100 pour les produits du bois, ce qui donne une réduction pondérée moyenne de 43 p. 100. En contrepartie, le Canada a accepté de réduire ses tarifs à partir d'une formule qui produit une réduction moyenne d'un tiers pour l'ensemble des produits (voir chapitre 44 du S.H.).

Ces réductions à partir de moyennes pondérées se traduisent par des réductions tarifaires substantielles pour une grande variété de produits du bois dans un certain nombre de marchés clés pour le Canada. Elles incluent les réductions tarifaires de l'Union européenne, du Japon et de la Corée du Sud et leur niveau atteint même 100 p. 100 pour des produits particuliers incluant une variété de produits commerciaux de même que des produits de bois à valeur ajoutée d'un grand intérêt pour les exportateurs canadiens. Voici des exemples :

- Les tarifs sur les bois tendres seront réduits d'approximativement 50 p. 100 au Japon et en Corée du Sud et éliminés pour l'Union européenne. En particulier, les tarifs du Japon sur le bois d'épinette, le pin et le sapin décroîtront d'un taux de 8 p. 100 pour atteindre un taux consolidé de 4,8 p. 100, permettant ainsi aux exportateurs canadiens de concurrencer les exportateurs américains de bois de ciguë qui entrent au Japon en franchise.
- Les tarifs sur les contreplaqués de bois tendre baisseront jusqu'à concurrence de 30 p. 100 pour l'Union européenne, de 50 p. 100 en Corée du Sud et d'un taux encore supérieur au Japon. Cependant, l'Union européenne retiendra son quota consolidé d'expéditions en franchise en vertu du GATT, ce qui lui permettra d'importer en franchise un maximum de 600 000 m³ de contreplaqués de bois tendre de toutes les sources possibles chaque année, les quantités excédant les 600 000 m³ étant assujetties aux tarifs douaniers à l'importation.

Cependant, le taux tarifaire s'appliquant aux importations dépassant les quotas décroîtra en 5 étapes égales sur une période de 5 ans, passant de 10 à 7 p. 100.

- Les tarifs sur les panneaux de fibres (panneaux de particules orientées) et les panneaux de particules chuteront de 30 p. 100 pour l'Union européenne et de 50 p. 100 au Japon.
- Les tarifs sur les portes et fenêtres ainsi que sur leurs encadrements seront réduits d'environ 50 p. 100 en Corée du Sud. En Union européenne, les tarifs seront diminués de 50 p. 100 pour les fenêtres et leurs encadrements ainsi qu'éliminés pour les portes, leurs encadrements et leurs seuils.
- Les tarifs sur les bâtiments de bois préfabriqués seront réduits d'environ 50 p. 100 pour l'Union européenne et en Corée du Sud, et éliminés au Japon.

En plus de cette diminution générale des tarifs, les exportateurs canadiens bénéficieront d'une réduction absolue du niveau de l'escalade des tarifs, surtout sur les principaux marchés industrialisés comme l'Union européenne et le Japon. A moyen et à long terme, cela devrait encourager une croissance de l'investissement dans les étapes plus avancées de la production à valeur ajoutée.

Outre les réductions ou les consolidations des divers tarifs offerts par les pays en développement, les exportations de bois et de produits du bois profiteront d'un accès plus ouvert et plus sécuritaire à plusieurs marchés où les exportateurs canadiens faisaient antérieurement face à des barrières de toutes sortes. C'est le cas des marchés émergents des pays de l'Asie-Pacifique qui ont connu une forte croissance de leurs exportations.

Barrières non tarifaires

Les barrières non tarifaires comprennent toute une variété de dispositions, y compris les gestes antidumping et compensatoires, divers obstacles techniques au commerce y compris les mesures sanitaires et phytosanitaires, les inspections avant l'expédition et les procédures d'obtention de licences d'importation. Diverses ententes conclues lors de négociations antérieures (Kennedy Round et Tokyo Round) ont porté sur plusieurs de ces dispositions, mais ces dernières ont été acceptées par moins du tiers des parties contractantes du GATT, en grande majorité par les pays industrialisés seulement. Cela a eu des retombées sur le commerce en général, plusieurs barrières non tarifaires nuisant particulièrement au commerce des produits forestiers.

Les négociations de l'Uruguay Round ayant réussi à réduire ou à éliminer de façon significative les tarifs sur les produits forestiers, les ententes qui les accompagnent, dont la plupart sont des versions plus complètes que celles qui ont été conclues lors de négociations précédentes, porteront des avantages considérables pour les exportations canadiennes de produits forestiers. Notamment, les ententes de l'Uruguay Round sur les mesures non tarifaires s'étendent maintenant à **tous** les pays signataires qui constituent l'Organisation mondiale du commerce (OMC) (qui remplace le GATT) et portent sur tous les règlements et les normes. Elles permettent une transparence et une plus grande prévisibilité et accordent du même coup des garanties de procédures aux exportateurs. De plus, les améliorations apportées aux procédures de règlement



des différends, établies en vertu d'ententes particulières, amélioreront la mise en vigueur de tous les engagements. Ces engagements et ces normes, imposés aux membres de l'OMC, permettront un accès plus ouvert et plus sécuritaire au marché.

Les accords, accompagnant les négociations de l'Uruguay Round et ayant l'effet le plus important sur le commerce international dans les industries des produits forestiers, comprennent le Code antidumping révisé, l'accord sur les procédures d'obtention de licences d'importation, l'accord sur les inspections avant l'expédition, l'accord sur les obstacles techniques au commerce, l'accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires ainsi que le Code des subventions et des mesures compensatoires. Les points saillants de ces nouveaux accords et de leur incidence sur le groupe des industries du papier et des produits connexes ainsi que sur le groupe des produits du bois sont décrits plus loin.

Le Code antidumping « révisé » vient renforcer le code actuel qui était interprété de façon diverse et qui donnait lieu à des inégalités dans les lois nationales des principaux partenaires commerciaux du Canada. Il comporte des améliorations importantes, particulièrement en ce qui a trait aux procédures à suivre pour entreprendre et mener une enquête antidumping. Ces améliorations restreindront diverses pratiques internationales, celles des États-Unis en particulier, qui ont toujours préoccupé l'industrie du bois. L'ajout d'une limite de cinq ans (disposition de temporisation) restreindra également la capacité des parties, dont les États-Unis, à maintenir des droits antidumping pour des périodes prolongées.

Ces mesures, de même que d'autres mesures incluses dans le code révisé, permettront un équilibre important entre les intérêts des exportateurs de papier et de bois qui voudront s'assurer que les règlements antidumping ne sont pas utilisés pour harceler les exportateurs canadiens et défendre les intérêts des producteurs canadiens qui ont besoin de protection contre le dumping sauvage.

En outre, le Code antidumping, dans sa version révisée, a été intégré au nouveau processus de règlement des différends de l'OMC. Cela améliorera les efforts du Canada pour obtenir des redressements rapides lorsque les mesures antidumping provenant de l'étranger ne respecteront pas l'accord.

L'accord sur les procédures de licences d'importation, révisé lors des négociations de l'Uruguay Round, a été renforcé, rendu plus transparent et plus prévisible. Ces changements profiteront tout particulièrement aux exportateurs de papier journal qui doivent satisfaire aux exigences de licences d'importation sur plusieurs marchés de pays en développement.

Les parties à l'accord sur les procédures d'obtention de licences d'importation qui maintient les procédures de licences doivent publier suffisamment d'information pour permettre aux importateurs — et aux personnes qui s'intéressent au processus de l'importation — de connaître les conditions selon lesquelles les licences sont accordées. Les personnes qui sont autorisées à élaborer de nouvelles procédures d'obtention de licences doivent également aviser le comité de licence à l'importation de l'OMC de toute modification et fournir la documentation justificatrice. Ces nouvelles exigences réduiront le fardeau administratif des importateurs et des exportateurs; elles diminueront également les obstacles au commerce reliés à des procédures de licences d'importation.

Les inspections avant l'expédition sont souvent utilisées par les gouvernements des pays en développement pour vérifier les détails des expéditions comme la qualité, la quantité et les prix des produits provenant de l'étranger. Elles se font sous contrat, dans le pays exportateur, par des entreprises spécialisées du secteur privé agissant au nom du pays en développement. Le nouvel accord sur les inspections avant l'expédition impose de nouvelles obligations incluant la non-discrimination, la transparence, l'aspect confidentiel de l'information commerciale, le respect raisonnable des délais et l'utilisation de directives spécifiques pour la vérification des prix. On impose également des obligations aux parties exportatrices contractantes, y compris la non-discrimination dans l'application des lois et des règlements intérieurs. Les dispositions de cet accord régulariseront l'utilisation légale de telles pratiques par les pays en développement, tout en offrant une meilleure sécurité aux exportateurs intéressés à desservir les marchés en développement. Les exportateurs de produits du papier, du papier cartonné et du bois profiteront tout particulièrement de l'amélioration de la sécurité.

L'accord sur les obstacles techniques au commerce, qui enrichit et clarifie l'accord antérieur, veille à ce que les règlements et les normes techniques ainsi que les procédures connexes de mise à l'essai et d'agrément ne créent pas d'obstacles inutiles au commerce. Les avantages novateurs de l'accord touchent les méthodes de traitement et de production reliées aux caractéristiques du produit lui-même et, ce qui est particulièrement important, l'accord incite les membres à recourir autant que possible aux normes internationales.

Ce nouvel accord garantit la transparence dans l'élaboration de normes pour les produits et les procédures qui y sont reliées. Un comité sur les obstacles techniques au commerce aura pour tâche de s'occuper des différends techniques et de les résoudre. Cette disposition, de même que d'autres mesures, permettra de veiller à ce que les codes et les normes de construction, les restrictions touchant les bâtiments à structure de bois et les autres restrictions générales assujettissant les produits de base à certaines exigences techniques répondent aux principes améliorés.



Enfin, l'accord sur les obstacles techniques au commerce améliore la capacité des laboratoires canadiens (situés au Canada ou à l'étranger) et des entreprises à recevoir l'agrément des systèmes de laboratoires d'autres pays. Il permettra à des organismes, comme le Conseil national de recherches du Canada, d'être un organisme canadien officiel autorisé à effectuer des tests d'évaluation des produits de construction selon les spécifications japonaises. L'accord permettra également de mieux prévoir l'accès aux marchés internationaux pour toute une gamme de produits forestiers.

L'accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires accompagne celui sur les obstacles techniques. Il porte sur l'application de mesures sanitaires et phytosanitaires dans le domaine de l'alimentation ainsi que de règlements sur les animaux et les plantes. En vertu de cet accord, les gouvernements ont le droit d'adopter des mesures pour protéger la vie et la santé des hommes, des animaux et des plantes; ces mesures ne doivent être appliquées que pour des raisons de nécessité.

L'accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires encourage les membres de l'OMC à fonder leurs règlements sur des normes, des directives et des recommandations internationales. Les membres peuvent cependant préserver ou mettre de l'avant des niveaux plus élevés de protection s'il y a évidence scientifique ou s'il s'agit de la conséquence de décisions fréquentes touchant les risques qui sont fondées sur une évaluation appropriée de ces risques. Un certain nombre d'autres dispositions incluant les exigences de transparence ont favorisé l'établissement de nouveaux règlements fondamentaux sur la scène mondiale pour l'application des mesures touchant la santé et la phytosanté afin de diminuer diverses pratiques nuisibles au commerce. Cet accord sera d'un intérêt particulier pour les exportateurs de bois ou de produits du bois qui ont dû faire face à des mesures discriminatoires sur le marché américain à la suite d'allégation d'une infestation du nématode du pin dans les expéditions de bois tendres.

Le Code des subventions et des mesures compensatoires comporte un ensemble clair de règlements touchant les subventions et les mesures compensatoires lesquels permettront de veiller à ce que les dispositions prises pour redresser le commerce ne soient appliquées que dans des cas légitimes. Pour la première fois, le mot « subvention » est défini à partir du concept selon lequel un gouvernement accorde une contribution financière qui constitue un bénéfice. Cette nouvelle définition revêt un avantage pour l'industrie des bois tendres en ce qu'elle limite la capacité des États-Unis de définir unilatéralement la subvention à des fins compensatoires. Du même coup, cette définition empêchera que les mesures d'aide généralement accordées par le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux dans des domaines comme les programmes de politique sociale et d'adaptation de la main-d'œuvre ne soient pas assujetties à des mesures compensatoires.

D'abord et avant tout, le nouveau Code constitue une exemption de compensation pour les subventions généralement disponibles, l'aide au développement régional, la recherche et le développement ainsi que les programmes environnementaux. Par exemple, la nouvelle exemption touchant les mesures environnementales fournit au gouvernement la possibilité d'aider les entreprises existantes à adopter les nouvelles exigences environnementales imposées par la loi ou les règlements, exigences qui imposent de nombreuses contraintes et un fardeau financier plus lourd aux entreprises sans permettre l'adoption de mesures qui pourraient créer un avantage commercial concurrentiel.

Finalement, à l'instar du Code antidumping, le Code des subventions incorpore une disposition de temporisation qui réduit la capacité des parties, y compris les États-Unis à appliquer des mesures compensatoires pour des périodes prolongées. Ce code a également été intégré au processus de règlement des différends de la nouvelle Organisation mondiale du commerce.

Considérations majeures pour l'industrie et occasions de marché

Le secteur du papier et des produits connexes est traditionnellement le secteur canadien qui remporte le plus de succès sur la scène de l'exportation et en termes de part mondiale du marché. A titre de chef de file mondial dans les ventes de produits de base, l'industrie canadienne du papier est bien placée pour chercher de nouvelles occasions dans le nouvel environnement libéral du commerce mondial qui résulte de la conclusion heureuse des négociations de l'Uruguay Round. Pour y arriver, l'industrie devra maximiser ses avantages traditionnels ainsi que produire et commercialiser des produits de base et des produits connexes à des prix concurrentiels sur les marchés mondiaux.

Pour profiter pleinement des nombreuses occasions qui se présentent sur le marché maintenant ouvert, l'industrie canadienne devra aussi miser sur ses points forts pour ce qui est des produits correspondant aux créneaux plus avancés, particulièrement dans le cas des produits à valeur ajoutée et des produits spécialisés.

Traditionnellement, l'industrie canadienne a été fortement orientée vers le marché américain, le plus important marché du monde pour les produits du papier. Forte de l'accès que lui confèrent l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis ainsi que l'Accord de libre-échange nord-américain, qui intègre le marché mexicain, l'industrie canadienne du papier a graduellement étendu ses exportations nord-américaines à une gamme plus large de produits de papier et de carton de première transformation et, plus récemment, à une plus grande variété de produits à valeur ajoutée, notamment les papiers couchés, le papier peint, les matières d'emballages et les articles de papier spécial.



Cependant, au cours des dernières années, alors même que le Canada exportait des produits de papier dans plus de 130 pays, le secteur canadien du papier et des industries connexes n'a pas offert aux marchés mondiaux la même gamme variée de ventes de produits qu'au marché nord-américain. Les principales ventes aux marchés d'outre-mer, comme ceux de l'Union européenne et du Japon, ont traditionnellement porté sur divers produits de base : la pâte de papier et le papier journal, auxquels s'ajoutent certaines ventes de produits de papier de format type et de carton.

Par suite des négociations de l'Uruguay Round, la réduction des tarifs douaniers et leur éventuelle disparition permettront aux exportateurs canadiens d'assumer une place plus concurrentielle dans le marché européen, particulièrement par rapport aux concurrents traditionnels que sont la Finlande et la Suède, deux pays qui ont depuis longtemps libre accès au marché du papier de l'Union européenne. Les produits offrant de grandes possibilités de croissance sont notamment le papier journal, le carton doublure kraft, les papiers couchés légers, le papier hygiénique et le papier-mouchoir, le papier kraft pour sacs ainsi que les diverses serviettes hygiéniques.

Malgré un meilleur accès au marché européen et grâce à l'élimination des tarifs sur le papier, l'Union européenne a insisté pour maintenir son contingentement traditionnel sur le papier journal. Alors que les contraintes d'un tel contingentement se poursuivront, son effet disparaîtra avec le temps lorsque les tarifs du marché européen sur le papier journal auront disparu. A court et à moyen terme, l'importante part du quota existant permettra au papier journal canadien de continuer de recevoir un traitement préférentiel sur le marché de l'Union européenne, en regard d'autres fournisseurs non européens qui font leur apparition sur le marché.

L'élimination des tarifs au Japon et en Corée du Sud ouvrira ces marchés à un plus large éventail de produits du papier. Le Canada devra continuer à exploiter ses forces traditionnelles telles que le papier journal, le carton doublure kraft, le papier et le carton, le papier kraft pour sacs, le papier hygiénique et le papier-mouchoir, comme un tremplin lui permettant d'inclure sa gamme d'exportations à d'autres produits, notamment les papiers d'imprimerie et d'écriture. Il devra également conquérir des créneaux particuliers dans certaines des économies les plus dynamiques de l'Asie-Pacifique.

Par suite des ententes de l'Uruguay Round et en fonction du nouveau rôle que doit jouer l'OMC, les producteurs canadiens de papier auront également accès à de nombreux marchés des pays en développement, surtout en ce qui concerne les produits de base de première transformation comme le papier journal. Ces nouveaux marchés donneront aux exportateurs canadiens accès à des débouchés plus importants sur une plus vaste gamme de produits que par les années passées. La réduction des tarifs douaniers ou leur consolidation ainsi que la réduction des barrières non tarifaires contribueront aux efforts de commercialisation et permettront une plus grande transparence.

Le secteur du bois ressemble de bien des façons au secteur du papier, tout particulièrement dans son orientation marquée pour le marché des États-Unis, qui est constitué dans une très large part de ventes de bois de construction. En plus de ces débouchés permanents sur le marché nord-américain, les ententes de l'Uruguay Round permettront d'étendre les marchés d'exportation vers l'Europe et le Japon.

En Europe, l'élimination des tarifs douaniers portant sur le bois résineux débité aidera à maintenir le volume des exportations de ce bois, surtout si on respecte bien les mesures sanitaires et phytosanitaires. D'autres débouchés généraux existent pour les panneaux dérivés du bois, par suite de la réduction graduelle des tarifs sur ces panneaux. Les débouchés particuliers à cet égard concernent les panneaux de particules, les panneaux à copeaux orientés et spécialement le contreplaqué de bois résineux, parce que tous ces produits bénéficient de réductions tarifaires. En ce qui concerne les produits à valeur ajoutée, divers produits jouiront de réductions substantielles ou de complète élimination des tarifs douaniers, notamment les habitations industrialisées, les encadrements de portes et de fenêtres.

En Extrême-Orient, surtout au Japon, les réductions tarifaires concernant le bois résineux débité amélioreront la compétitivité du bois débité canadien d'épinette, de pin et de sapin, particulièrement face aux produits qu'exportent les États-Unis. La demande de contreplaqué de bois résineux et de panneaux dérivés du bois, notamment les panneaux à copeaux orientés, a augmenté sur le marché japonais qui pourra profiter des réductions marquées des tarifs douaniers. Le Canada pourra aussi prendre appui sur ses nouvelles forces dans le domaine des habitations industrialisées, là où les tarifs douaniers japonais seront éliminés. Dans d'autres régions du marché asiatique, des produits comme le bois débité dur, les panneaux de fibres et d'autres produits à plus grande valeur ajoutée, y compris les habitations industrialisées, tireront également avantage de la plus grande ouverture des marchés résultant de l'Uruguay Round. Cela donnera aux exportateurs canadiens l'occasion de diversifier leurs marchés et de faire avancer les ventes de panneaux dérivés du bois et d'autres produits de plus grande valeur.



Tableau 3
Valeur des exportations et tarifs étrangers sur les produits forestiers
(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 (en millions de \$)	Tarifs de l'Union européenne		Tarifs du Japon		Tarifs de la Corée du Sud	
			Avant	Après	Avant	Après	Avant	Après
			(en pourcentage)					
Papier et produits connexes								
4702.00	pâte chimique à dissoudre	165,2	0	0	2,2	0	10,0	0
4703	pâte chimique à la soude ou au sulfate, autre que les pâtes à dissoudre	3 731,0	0	0	2,2	0	5,0-10,0	0
4704	pâte chimique au bisulfite, autre que les pâtes à dissoudre	217,8	0	0	2,2	0	5,0-10,0	0
4705.00	pâte mi-chimique	390,7	0	0	2,2	0	5,0	0
4801.00	papier journal	6 078,9	4,9-9,0	0	3,1-5,8	0	25,0	0
4802	papier non couché et carton	1 408,8	3,8-9,0	0	4,2-6,6	0	25,0-50,0	0
4804.11	carton doublure kraft écru	172,4	6,0-9,0	0	2,5-3,5	0	20,0	0
4810.21	papier couché léger	332,3	9,0	0	4,1	0	25,0	0
4814	papier peint, décalques de papier pour fenêtres	196,6	4,9-12,5	0	3,1-5,7	0	60,0	0
4819	cartons, boîtes, sacs, etc., faits de papier, de carton, etc.	223,0	11,0-12,0	0	3,8-5,7	0	30,0	0
Total		14 882,9						

Tableau 3 (fin)

**Valeur des exportations et tarifs étrangers sur les produits forestiers
(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 (en millions de \$)	Tarifs de l'Union européenne		Tarifs du Japon		Tarifs de la Corée du Sud	
			Avant	Après	Avant	Après	Avant	Après
			(en pourcentage)					
Bois et produits du bois		94,1	3,2	0	0	0	5,0	2,0
4401.21	bois de chauffage résineux							
4403.20	bois résineux à l'état brut, non traité	190,2	0	0	0	0	10,0	2,0
4407.10	bois résineux débité	9 179,8	0-4,9	0	6,0-10,0	4,8-6,0	20,0	10,0
4407.99	bois débité, autre que résineux (érable, bouleau, peuplier, etc.)	219,9	0-4,9	0-2,5	0-10,0	0-6,0	20,0	10,0
4408.90	feuilles de placage, plis pour contreplaqué non résineux	181,9	0-6,0	0-4,0	0-15,0	0-5,0	20,0	10,0
4409.10	bois résineux à face continue ou avec joint en « V », etc.	185,7	3,0-4,0	0	7,5-10,0	3,6-5,0	20,0	13,0
4410.10	panneaux de particules en bois	683,9	10,0	7,0	10,0-12,0	5,0-6,0	20,0	20,0
4412	contreplaqué	180,9	10,0	6,0-7,0	15,0-20,0	6,0	20,0	20,0
4418.50	bardeaux et bardeaux de fente	267,4	4,9	0,0	5,8	2,9	30,0	13,0
4421.10	autres articles de bois	160,8	2,5-7,5	0-4,0	5,8	0-3,9	25,0-30,0	13,0
Total		11 877,6						



Tableau 4
Valeur des importations et tarifs canadiens sur les produits forestiers
(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)	
Papier et produits connexes				
4701 à 4705	pâte de bois	178,0	0	0
4707	rebut ou chiquette de papier ou de carton	174,6	0	0
4802.51 à 4802.60	autres papiers et cartons	199,1	1,0-8,0	0
4810.11 4810.12	papiers et cartons d'écriture et d'imprimerie	225,0	0,0-9,2	0
4810.31 4810.32 4810.39	pâte de bois et carton	128,1	6,5-9,2	0
4816.20	papier autocopiant	63,9	8,0	0
4818.40	serviettes hygiéniques, tampons, etc.	133,5	10,2-17,5	0
4819.10	cartons, boîtes et caisses de papier cannelé ou de carton	106,1	9,2	0
4819.20	cartonnages, boîtes, caisses, etc., pliants, faits de papier cannelé ou de carton	96,9	10,2	0
4823.51	autres papiers ou cartons d'écriture, d'imprimerie, etc.	87,0	9,2	0
Total		2 926,6		
Bois et produits du bois				
4403.20	bois résineux à l'état brut, non traité	154,3	0	0
4407.10	bois résineux débité	154,0	0	0
4407.91	bois de chêne débité	172,0	0	0
4409.10 4409.20	bois à face continue ou avec joint en « V », etc.	183,6	0-5,5	0-3,7
4412	contreplaqué	125,5	8,0-15,0	5,3-9,7
4418	menuiserie de construction (fenêtres, portes, etc.)	125,0	0-12,5	0-8,2
Total		1 536,5		

HF1479 .I5214 1995 v.6 QUEE
L'industrie et l'Uruguay Ro
und

DATE DUE - DATE DE RETOUR

ISTC 1551 (2/90)

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA



65564

