

HC
115
•A252414
no.19

RAPPORT DU *Canada.*
GROUPE D'ÉTUDE SUR

L'INDUSTRIE CANADIENNE DU CIMENT ET
DU BÉTON

Président, R. H. Keeler

ST MARYS CEMENT LIMITED

2400 YONGE STREET

TORONTO, ONTARIO, M4S 2C8

DEPARTMENT OF INDUSTRY
TRADE & COMMERCE
LIBRARY

DEC 5 1978

BIBLIOTHÈQUE
MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE
ET DU COMMERCE

RAPPORT DU GROUPE D'ETUDE

SUR

L'INDUSTRIE CANADIENNE DU CIMENT ET DU BÉTON

14 juillet 1978

ST. MARYS CEMENT LIMITED

2200 YONGE STREET
TORONTO, ONTARIO M4S 2C6
(416) 484-4411

Le 3 août 1978

L'Honorable Jack H. Horner
Ministre de l'Industrie et du Commerce
Ottawa, Canada
K1A 0H5

Monsieur,

J'ai le plaisir, comme président du groupe d'étude sur l'industrie du ciment et du béton, de vous remettre le rapport du groupe, qui, succinctement, contient des recommandations très précises en vue d'une action immédiate de la part du gouvernement.

Selon moi, notre groupe a entrepris sa tâche avec enthousiasme et animé d'un esprit très positif, ses membres étant empressés de se comporter en citoyens soucieux de collaborer à tout ce qui peut épauler notre économie. Toutefois, après que le rapport de notre groupe eût été rédigé, les représentants du Congrès du travail du Canada ont soumis un rapport minoritaire exprimant des opinions qui, à plus d'un point de vue, diffèrent totalement du consensus du groupe. D'après moi, il n'était pas du tout indiqué à un tel moment d'incorporer au rapport ces points de vue différents, notre groupe n'étant plus en mesure d'en discuter davantage.

Nous espérons que les rapports des 23 groupes d'étude porteront fruit, et je suis sûr que l'industrie canadienne se montrera toujours prête à participer à un tel genre de dialogue à l'avenir.

Je vous prie, Monsieur, de bien vouloir agréer l'expression de mes sentiments les meilleurs.



R.H. Keeler,
President

RHK/gd

GROUPE CONSULTATIF DE L'INDUSTRIE DU CIMENT ET DU BÉTON

MEMBRES

R. Keeler (président du groupe)
Président
St. Mary's Cement Co.
Toronto (Ontario)

Dr. D.E. Armstrong
Faculté des études supérieures
Université McGill
Montréal (Québec)

W.M. Bateman
Président
Lake Ontario Cement Limited
Toronto (Ontario)

John D. Redfern
Président
Ciments Canada Lafarge Ltée
Montréal (Québec)

J.M. Beck
Président
La Cie de Béton Préfac Ltée
Ville d'Anjou (Québec)

J. Crawford Reid
Président
TCG Materials Limited
Brantford (Ontario)

G. Ross
Président et administrateur en chef
Inland Cement Industries Ltd
Edmonton (Alberta)

R. Stanford
Vice-président exécutif
North Star Cement Limited
Corner Brook (Terre-Neuve)

REPRÉSENTANTS PROVINCIAUX

D. Fitzpatrick
Agent de développement industriel
Ministère du développement industriel
Saint-Jean (Terre-Neuve)

D.D. Elliott
Directeur
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Winnipeg (Manitoba)

L.A. Hassell
Directeur
Ministère de l'Industrie et du Tourisme
Toronto (Ontario)

Donald G. Burshaw
7e vice-président
Syndicat international des travailleurs unis
des industries du ciment, de la chaux et
du gypse
Belleville (Ontario)

S.E. Acker
Président
L.E. Shaw Limited
Halifax (Nouvelle-Écosse)

J.D. Wallace
Président
Pioneer Construction Inc.
Copper Cliff (Ontario)

G.A. Berkhold
Vice-président (Opérations)
Revelstoke Companies Ltd
Calgary (Alberta)

A.W. Falk
Président
Con-Force Products Ltd
Calgary (Alberta)

Jacques J. Giasson
Président
Compagnie des Ciments du St-Laurent
Montréal (Québec)

Paul Roy
Vice-président exécutif
Vibrapipe Concrete Products Ltd
Blainville (Québec)

André Cloutier
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Québec (Québec)

L.E. Sivertson
Économiste (minéraux)
Ministère du Développement économique
Victoria (Colombie-Britannique)

OBSERVATEURS

Ministère de l'Énergie, Mines et Ressources
Ministère des Finances
Ministère de l'Expansion économique régionale
Ministère du Travail
Ministère de l'Industrie et du Commerce

SECRÉTAIRE

E.J. Ward
Directeur général
Direction de la transformation
des richesses naturelles
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Ottawa

RAPPORT DU GROUPE CONSULTATIF

DE

L'INDUSTRIE CANADIENNE DU CIMENT ET DU BÉTON

L'industrie canadienne du ciment et du béton est heureuse d'avoir l'occasion de participer à ce programme de groupes consultatifs institué par le ministère de l'Industrie et du Commerce à l'issue de la conférence des Premiers ministres au début de 1978. Pour contribuer à une stratégie globale canadienne d'amélioration de la situation économique à court terme, l'industrie canadienne du ciment et du béton formule dans le présent rapport des recommandations très précises sur des mesures susceptibles d'être prises à tous les niveaux du gouvernement. Puisque le temps nous manque et qu'il faut intégrer les 23 rapports sectoriels dans un rapport global, le groupe consultatif aborde seulement les questions essentielles urgentes.

Les recommandations qui suivent reflètent le consensus des personnes qui ont participé aux discussions et ont correspondu au sujet du contenu du rapport. Malheureusement, le représentant du Congrès du travail au Canada n'a pu participer qu'à une seule réunion; nous le regrettons car sa contribution au groupe consultatif aurait été la bienvenue.

RÉSUMÉ DE LA SITUATION POUR L'INDUSTRIE

Comme l'indique avec plus de détails le rapport ci-joint sur l'industrie, préparé par le ministère de l'Industrie et du Commerce, l'industrie canadienne du ciment et du béton est considérée moderne et efficace d'après les normes internationales; en plus de pouvoir très bien desservir le marché intérieur, elle est en bonne position pour profiter des occasions d'exportations, en particulier vers les États-Unis. En général, on estime que les gains des producteurs de ciment ont été satisfaisants au cours des dernières années mais comme on le relève dans le rapport ci-joint, l'industrie a dû s'endetter considérablement afin de pouvoir moderniser ses installations; il est évident qu'elle se doit de rester rentable afin d'avoir les importantes ressources d'autofinancement qui permettront de rembourser la dette et de faire de nouvelles immobilisations afin de conserver une forte position concurrentielle.

INTERVENTION FINANCIÈRE DU GOUVERNEMENT

Le groupe consultatif a été unanime à déclarer que l'intervention la plus importante pour améliorer la situation concurrentielle de l'industrie canadienne doit venir des gouvernements fédéral et provinciaux ainsi que des municipalités en réduisant le pourcentage du produit national brut qu'absorbent les dépenses du secteur public. Il est essentiel que l'on revienne à des budgets équilibrés en moyenne sur plusieurs années si l'on veut créer un climat économique favorable à la croissance future. Il est encourageant que les gouvernements semblent vouloir collaborer avec le monde des affaires et stimuler les investissements, mais ce changement doit être profond et s'appliquer à long terme et non pas s'avérer une mesure à court terme face aux déficits gouvernementaux. Il est malheureux que les hauts fonctionnaires ou les députés et ministres penchent si rarement en faveur des budgets équilibrés, du contrôle des coûts et de l'élimination des ministères ou programmes redondants; bien entendu, il est difficile et impopulaire de réduire les coûts, mais il faut le faire. Comme un des membres de notre groupe consultatif l'a si bien dit, quand nous parlons de réduire des coûts, nous parlons vraiment de les RÉDUIRE et non seulement ralentir le taux de croissance des dépenses.

Pour effectuer ces réductions nécessaires des dépenses publiques, il faut s'attaquer à réduire le dédoublement des fonctions aux trois paliers des gouvernements; une mesure complémentaire serait la coordination de l'impôt et des taxes aux trois niveaux car chaque palier est tellement pris par ses intérêts qu'il se rend difficilement compte de l'ampleur du fardeau fiscal des entreprises.

Pour obtenir une base industrielle solide, les gouvernements doivent créer un climat favorable à l'investissement en prenant une position ferme sur le plan de la responsabilité fiscale, en réduisant l'inflation et ses problèmes, en éliminant l'incertitude économique et, selon nous, en intervenant moins souvent dans le monde des affaires. Cette position constituerait une reconnaissance du fait que c'est l'industrie, et non le gouvernement, qui

peut donner l'élan à la croissance économique et fournir les moyens de créer un nombre élevé d'emplois.

IMPÔT

Impôt sur le revenu des corporations

En termes généraux, le groupe consultatif estime que le régime fiscal des corporations est fonctionnel et permet la concurrence et qu'on ne devrait pas le modifier de façon appréciable pour le moment.

On considère qu'en général, les déductions pour amortissement sont satisfaisantes, mais le taux d'amortissement annuel de cinq pour cent pour les bâtiments ne tient pas compte de l'inflation et le groupe consultatif recommande de porter ce taux à dix pour cent.

Le groupe est du même avis que d'autres groupes consultatifs de l'industrie du secteur de la transformation des ressources au sujet des installations de contrôle de la pollution; ceux-ci estiment que non seulement ces installations ne produisent pas de revenus mais qu'elles augmentent les frais d'exploitation. Les industries axées sur les ressources ont de nombreuses conditions communes sur le plan financier et sur le plan de l'exploitation. Le groupe consultatif recommande d'accorder au matériel de réduction de la pollution un taux plus élevé de crédit d'impôt à l'investissement que celui qui s'applique aux machines et à l'outillage.

Le crédit actuel d'impôt à l'investissement de cinq pour cent pour les biens admissibles peut en réalité se ramener à deux ou trois pour cent car le montant du crédit d'impôt réduit le coût en capital du bien aux fins du calcul de l'impôt. Pour encourager l'investissement dans des usines au Canada, le taux devrait égaler au moins le taux américain correspondant. Le groupe consultatif recommande de relever le taux réel afin de stimuler l'investissement et pour faire en sorte que les crédits soient pleinement utilisés, on devrait prévoir des dispositions généreuses de report des crédits inutilisés vers les exercices antérieurs ou postérieurs.

Même si l'on ne peut remonter dans le temps et que l'on puisse rarement revenir sur de nouvelles sources de recettes fiscales, le groupe consultatif appuie néanmoins une remarque concernant l'impôt sur les gains en capital qui paraissait dans le rapport de la Commission sur la concentration des entreprises; l'on y disait qu'en échange d'une somme relativement minime de recettes fiscales et d'un pas fait vers une plus grande équité, le régime fiscal canadien est devenu plus complexe et son fonctionnement plus onéreux. On se demande si le jeu en valait la chandelle; nous croyons que non.

Le groupe consultatif croit que les dispositions sur les gains en capital ont amené des complexités considérables au monde des affaires canadien et aux Canadiens avec en retour peu ou pas du tout d'avantages. Au taux actuel d'inflation, l'impôt sur les gains en capital devient souvent un impôt sur le capital et non sur les gains réels.

Le groupe consultatif recommande d'éliminer l'impôt sur les gains en capital.

Impôt sur le revenu des particuliers

En ce qui a trait à l'impôt personnel au Canada, le groupe consultatif en arrive à la conclusion que par rapport aux États-Unis, le Canada ne peut réussir avec ses taux d'impôt à stimuler les entrepreneurs ou à conserver au pays des employés hautement spécialisés dans l'industrie. De plus, le Canada continuera de risquer de perdre les talents considérables des jeunes diplômés universitaires au profit des États-Unis.

Le groupe consultatif s'accorde à constater avec la Commission sur la concentration des entreprises que des particuliers canadiens, par suite de l'importance de l'impôt sur le revenu personnel et sur les gains en capital, sont de plus en plus nombreux à investir leurs épargnes dans des refuges fiscaux comme les régimes de pension et les régimes enregistrés d'épargne-retraite plutôt que d'investir dans de nouvelles actions qui sont tellement nécessaires à la croissance économique.

On recommande que le taux global d'impôt sur le revenu des particuliers ne dépasse pas 50%.

Le groupe consultatif recommande d'accepter les paiements d'intérêt hypothécaire comme déduction de l'impôt sur le revenu des particuliers. Nous reconnaissons que le traitement de l'intérêt comme une déduction de l'impôt personnel entraînera une réduction des recettes fiscales, mais cette modification peut être implantée graduellement au cours des années. Les avantages se présentent de trois façons:

- Pour les jeunes familles établissant leur foyer, cette mesure stimulerait l'épargne et les porterait à investir dans une résidence privée, ce qui également leur fournirait des avantages sociaux quant à l'appartenance à une communauté et la propriété d'une maison.
- Pour le pays en général, cela stimulerait un tout nouveau marché dans l'utilisation de l'argent d'hypothèque de remplacement qui permettrait de rénover les demeures actuelles, ce qui comprend un remplacement des biens domestiques durables.
- L'industrie de la construction, ses fournisseurs et les fournisseurs de biens durables (cuisinières, réfrigérateurs, tapis) connaîtraient un marché plus stable que celui de la construction cyclique de nouveaux logements.

Taxe de vente

L'industrie du ciment et du béton se range à l'avis de l'industrie de la construction et d'autres secteurs selon lesquels la taxe de vente sur les matériaux de construction grève lourdement le bâtiment au Canada, en plus des effets indiscutables du climat et de la brièveté de la saison de construction. Le coût élevé initial du bâtiment est un facteur critique dans les décisions de localisation des investissements et il faudrait réduire ce coût dans la mesure du possible afin de pouvoir maintenir une position concurrentielle par rapport aux États-Unis.

En fait, les taxes de vente sur les matériaux de construction représentent un impôt sur le capital.

Le groupe consultatif de l'industrie du ciment et du béton recommande que l'on exempte de la taxe de vente tous les matériaux de construction. Cette exemption ferait baisser le coût du logement et celui de l'investissement dans de nouvelles usines, ce qui stimulerait à la fois la construction de logements et améliorerait la position concurrentielle de l'industrie canadienne.

LÉGISLATION SUR LES ÉVALUATIONS MUNICIPALES ET PROVINCIALES

En plus des impôts fédéraux et provinciaux sur les corporations, les taxes municipales ont également augmenté de façon substantielle au cours des dernières années et représentent maintenant un fardeau important pour l'industrie.

Les pratiques d'évaluation de plusieurs provinces font que l'équipement de réduction de la pollution peut être assujéti aux taxes municipales. Comme on le mentionnait dans les remarques sur l'impôt sur le revenu des corporations, l'équipement de réduction de la pollution ne produit pas de revenus. On retrouve par exemple dans l'industrie du ciment des structures renfermant les précipitateurs de poussières, les salles fermées de stockage du clinker, des convoyeurs couverts pour le clinker et les tours fermées de transfert entre les convoyeurs.

Le groupe consultatif recommande que toutes les structures relatives à la réduction de la pollution soient considérées comme du matériel exempt aux fins de l'évaluation pour ainsi ne pas être assujétiées aux taxes municipales.

ENVIRONNEMENT

L'industrie du ciment et du béton partage les inquiétudes sociales fondées et bien informées des citoyens canadiens sur l'environnement. Toutefois, les gouvernements doivent reconnaître que l'industrie a besoin de sommes considérables pour effectuer les changements nécessaires et pour que l'industrie conserve sa situation concurrentielle, ces changements doivent se dérouler lentement.

Selon le groupe consultatif de l'industrie du ciment et du béton, les directives du gouvernement fédéral sur la protection de l'environnement sont réalistes et peuvent servir d'excellente source d'inspiration pour les provinces. L'industrie peut se conformer aux directives fédérales actuelles mais elle n'accueillera pas favorablement de nouvelles modifications en l'absence de consultations concertées comme pour la formulation des premières mesures. Des changements radicaux troubleraient la stabilité économique de l'industrie tout entière. Des directives plus sévères occasionneraient des coûts beaucoup plus importants que ceux des directives actuelles et ces frais supplémentaires pourraient fort bien l'emporter sur les avantages.

Le groupe consultatif estime également qu'il est nécessaire et désirable que les divers niveaux de gouvernement collaborent de plus près à la protection de l'environnement.

COMMERCE ET TARIFS

Au contraire de plusieurs autres produits industriels et probablement à cause du poids élevé et de la faible valeur du ciment et du béton, les tarifs n'ont pas constitué un facteur commercial capital pour l'industrie au cours des dernières années. Dans des conditions économiques normales, les produits ne sont pas expédiés très loin.

Le groupe consultatif est d'avis qu'il faudrait adopter le libre-échange pour tous les produits du ciment et du béton.

LOI SUR LA CONCURRENCE

Les comités et ministères du gouvernement fédéral ont entendu de nombreux exposés, certains très défavorables, à propos du bill C-13 et son prédécesseur, le bill C-42 sur la phase II de la politique de la concurrence. Le groupe consultatif croit qu'il faudrait imposer un moratoire général sur l'intervention gouvernementale dans le monde des affaires et qu'un pas important dans ce sens serait le retrait complet du bill C-13. Étant donné la stagnation générale et le niveau élevé de chômage qui se manifestent de façon évidente dans notre économie actuelle, le gouvernement devrait plutôt avoir tendance à aider le monde des affaires plutôt qu'à imposer des contraintes et des règlements supplémentaires.

Il y a plusieurs propositions du bill C-13 qui une fois appliquées causeraient des dérangements considérables au sein de l'industrie du ciment et du béton. La tentative de légiférer sur les politiques d'établissement des prix et des livraisons est particulièrement discutable; le groupe consultatif croit fermement que ces questions importantes doivent se déterminer sur le marché et non au sein du gouvernement. On pourrait discuter de ce bill en détail mais une autre critique ne serait en grande partie qu'une longue répétition de ce qui a déjà été dit. Toutefois, le groupe consultatif désire donner officiellement son appui général aux observations de l'Association canadienne de la construction formulées devant le Comité parlementaire des finances, du commerce et des questions économiques et le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce.

DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Le groupe consultatif reconnaît que le ministère de l'Expansion économique régionale (MEER) a doté plusieurs régions d'une excellente infrastructure pour le développement industriel dont les routes, les ports et leurs installations et les parcs industriels. Selon le groupe consultatif, ce travail devrait continuer d'être la principale fonction du MEER.

Par contre, on ne croit pas que le programme de subventions du MEER à des compagnies soit constructif. Partout à travers le Canada, les membres du groupe consultatif ont relevé des situations où les subventions du MEER à des entreprises privées ont bouleversé les marchés normaux et, dans certains cas, entraîné la fermeture d'entreprises concurrentes. Une des difficultés fondamentales est que les administrateurs d'un programme de subventions ne peuvent être familiers avec les industries sur le plan de la gestion des affaires et ne peuvent pas vraiment apprécier les conditions locales du marché.

Le groupe consultatif recommande que le programme de subventions du MEER à des sociétés soit stoppé. Le groupe consultatif est d'avis que dans la plupart des cas, les entrepreneurs qui ont besoin de financement à des fins honorables sur le plan des affaires sont habituellement bien servis par les banques commerciales.

Le groupe consultatif recommande l'utilisation de stimulants fiscaux comme mesures plus appropriées et plus efficaces de promotion du développement régional.

RELATIONS INDUSTRIELLES

L'historique récent du processus de négociations collectives dans l'industrie du ciment et du béton laisse voir que malgré certains progrès importants, on peut et on doit encore faire d'autres progrès. Pour plusieurs, un antagonisme constant constitue un gaspillage de temps et d'énergie.

Le groupe consultatif tient à relever le besoin d'améliorer l'apprentissage. Les programmes du gouvernement devraient encourager le perfectionnement des travailleurs.

Il est évident que dans tous les groupes consultatifs, on n'a pu discuter de la formation sans apporter des remarques détaillées sur le programme d'assurance-chômage. Le groupe consultatif tient à féliciter le gouvernement d'avoir resserré le contrôle administratif du programme mais le gouvernement devrait continuer à améliorer son contrôle de la gestion, en particulier pour éliminer les abus du régime.

Sur le plan des avantages relatifs de l'assurance-chômage et la Commission des accidents de travail, on en vient à la conclusion qu'il s'agit d'un autre domaine où les deux niveaux supérieurs de gouvernement devraient coordonner leurs programmes.

Il est reconnu que les principes qui ont inspiré les commissions des accidents de travail sont excellents et que la plupart des cas d'accidents pour lesquels la commission émet des primes sont authentiques. Toutefois, il est également évident que les frais d'exploitation des commissions des accidents de travail sont devenus tellement élevés qu'ils portent préjudice à la situation concurrentielle de l'industrie canadienne. Ce coût élevé peut être imputé en partie à la facilité avec laquelle les travailleurs peuvent obtenir des prestations lorsqu'il semble s'agir quelquefois de cas discutables. Ces indemnités ne sont pas imposables.

L'attitude de plusieurs médecins de famille aggrave la situation car ils encouragent souvent les employés à prendre des congés pour des blessures mineures qui ne devraient pas être classées comme des accidents permettant de perdre du temps.

Ce groupe consultatif recommande:

1. Que les prestations de la Commission des accidents de travail soient assujetties à l'impôt sur le revenu des particuliers.
2. Que les employés des firmes payant des primes plus élevées que la normale à la Commission des accidents de travail soient obligés de payer une partie de ces primes. Les employés doivent prendre conscience du coût des accidents.
3. Que la Commission des accidents de travail fasse comprendre aux médecins qui font passer les examens qu'il leur faut être plus objectifs. Les jugements trop favorables envers un employé minent la crédibilité de tout le concept de la Commission des accidents de travail.

TRANSPORT

Un problème particulier dans la réglementation des taux de transports inquiète le groupe consultatif. Nous avons appris que des modifications seraient apportées à la Loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes et à la Loi sur les subventions au transport des marchandises dans la région Atlantique (règlements spéciaux sélectifs et temporaires visant les provinces de l'Atlantique), modifications qui enlèveraient éventuellement l'admissibilité à la subvention actuelle pour le transport à certains produits alors que d'autres produits conserveraient cet avantage. En particulier, nous relevons que la subvention sera éliminée pour les produits du béton alors que les produits concurrentiels fabriqués à partir d'autres matières comme l'acier et le plastique continueront d'être admissibles à la subvention.

Le groupe consultatif estime que lorsque l'on accorde des subventions, il faudrait le faire de façon équitable pour les produits concurrentiels.

PROFIL DE SECTEUR

**L'INDUSTRIE CANADIENNE DU CIMENT
ET DU BÉTON**

Ce profil de secteur a été établi par le Groupe d'étude sur l'industrie canadienne du ciment et du béton à partir d'un profil préparé par le ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce.

L'INDUSTRIE CANADIENNE DU CIMENT ET DU BÉTON

PRÉAMBULE

L'industrie du ciment et du béton comprend la fabrication, par les grandes sociétés intégrées verticalement dans ce secteur de l'industrie, du ciment Portland, du béton prêmalmixé, des produits en béton¹ et des agrégats.²

Les autres sociétés du secteur sont certaines petites entreprises de fabrication du ciment et un grand nombre de petits fabricants de produits en béton, de béton prêmalmixé ou d'agrégats.

STRUCTURE DE L'INDUSTRIE

La production du secteur, en 1975, s'est chiffrée à:

ciment Portland	\$ 330 millions
sable, gravier, pierre concassée	\$ 508 "
béton prêmalmixé	\$ 501 ³ "
éléments d'architecture et de construction préfabriqués en béton	\$ 157 ³ "
blocs, briques, tuyaux et autres	\$ 271 ³ "
Total	\$1767 millions

Les grandes sociétés intégrées verticalement, Ciments Canada Lafarge Ltée, Les Ciments du Saint-Laurent et Genstar, ont un chiffre annuel de ventes de \$200 à \$400 millions chacune (produits en ciment et en béton seuls). La St. Mary's Cement vend annuellement pour environ \$75 millions, la Lake Ontario Cement, pour environ \$40 millions, tandis que les petites entreprises de ciment, Ciment Québec et North Star Cement, ont probablement vendu pour environ \$10 et \$4 millions respectivement. La plupart des entreprises de ciment ont des filiales de fabrication de béton prêmalmixé et quelques-unes fabriquent des produits en béton et des agrégats.

Environ mille établissements commerciaux fabriquent du béton prêmalmixé, des produits en béton, ou des agrégats dont la moitié comptent moins de 20 employés.

¹ *Éléments d'architecture et de construction préfabriqués en béton, blocs, briques et tuyaux en béton.*

² *Sable, gravier, pierre concassée.*

³ *Il existe un compte double des valeurs en ciment et en agrégats dans ces chiffres, mais le degré n'en a pas été déterminé.*

En 1975, l'emploi global se chiffrait à 32 000. À long terme, la tendance indique une diminution du nombre des établissements et une augmentation des emplois et de la production.

L'emploi se répartit comme suit:

Employés en 1975					
	<i>Ciment</i>	<i>Produits en béton</i>	<i>Sable et gravier</i>	<i>Pierre concassée</i>	<i>Béton prémalaxé</i>
Terre-Neuve	*	*	*	*	190
Île du Prince-Édouard	0	*	*	*	0
Nouvelle-Écosse	*	*	136	*	187
Nouveau-Brunswick	*	373	*	*	152
Québec	1 725	3 347	288	*	2 193
Ontario	1 310	4 736	1 777	*	3 086
Manitoba	*	473	132	*	426
Saskatchewan	*	256	*	*	415
Alberta	*	933	254	*	1 185
Colombie-Britannique	*	639	191	*	1 707
Territoires du Yukon et du Nord-Ouest	0	0	*	*	0
Total	4 577	11 201	2 838	3 544	9 541

*données non divulguées par Statistique Canada

L'intégration verticale est une caractéristique importante de ce secteur. Les cinq grandes sociétés de ciment ont la propriété ou le contrôle d'un nombre non divulgué d'établissements commerciaux qui sont des producteurs de béton prémalaxé, de béton et d'agrégats et comptent, selon les estimations, 30% des établissements et peut-être 60% de la valeur de la production. Cette intégration est concentrée dans les agglomérations et dans les grands établissements d'affaires. Les producteurs indépendants de produits en béton et de béton prémalaxé sont typiquement des petits producteurs exploitant leur commerce dans les grandes villes ou de petites et moyennes entreprises exerçant leur activité dans les petits centres. Par contre, un certain nombre de grands producteurs d'agrégats ne sont pas intégrés à d'autres entreprises.

Le cas de la Revelstoke Companies Limited⁴ est spécial. Ces fournisseurs de matériel de construction des trois provinces de l'Ouest ont, au cours des dernières années, acheté 19 entreprises de béton prémalaxé, toutes situées dans de petits centres.

L'intégration verticale dans le secteur a commencé vers 1958 alors que les sociétés de ciment achetaient les entreprises de béton prémalaxé chez leurs plus gros clients, en vue de protéger leur part du marché du ciment. Étant donné que la production du béton prémalaxé demande environ 70% du ciment Portland canadien, la poussée vers l'intégration a été très forte. L'industrie des produits en béton consomme moins de ciment et c'est ce qui explique la plus faible intégration verticale en ce domaine. Entre autres acquisitions ou expansions, dont l'objectif était de contrôler les principaux éléments de coûts, mentionnons celles des industries du camionnage et de la production d'agrégats; par exemple, du point de vue des producteurs de béton prémalaxé et de produits en béton, le coût des agrégats représente de 11 à 22% du coût total des matériaux et celui du transport par camion des agrégats peut varier de 30 à 100% de la somme des autres coûts.

Dans le cas des agrégats, alors que certains producteurs sont affiliés au secteur du ciment et du béton, un nombre important de sociétés s'intéressent principalement aux agrégats destinés à d'autres fins, entre autres à la construction routière, aux bases des fondations d'édifices et aux ballasts ferroviaires. Le béton ne représente que 20% des agrégats fournis pour toutes les fins de construction. La production des agrégats et celle du béton sont, par conséquent, fortement liées, mais chez bon nombre de producteurs d'agrégats, la demande de la part de l'industrie du béton n'est qu'occasionnelle. Prenons comme exemple la Ashland Oil Company, qui a de fortes réserves d'agrégats et une grande capacité de production, située comme elle l'est près des grandes agglomérations du Canada, mais qui s'intéresse principalement à la construction de routes asphaltées.

⁴La Revelstoke Companies Limited est une société contrôlée par des Canadiens, dont les actions ont cours à la Bourse de Toronto.

Une autre caractéristique importante du secteur industriel du ciment et du béton est le degré de contrôle étranger. Les trois plus grosses sociétés sont sous contrôle étranger dans les proportions indiquées ci-après:

Ciments Canada Lafarge Ltée		
- Ciments Lafarge (France)		54%
Genstar ⁵		
- Société générale de Belgique (Belgique)	20%	
- Associated International Portland Cement (Grande-Bretagne)	11%	
- Autres investisseurs européens (approximativement)	20%	
- Investisseurs américains	5%	
Total		56%
Les Ciments du Saint-Laurent		
- Holderbank (Suisse)		49%

Apparemment, la plupart des actions qui restent sont vendues à la Bourse. Ces trois sociétés accaparent de 70 à 80% du marché du ciment canadien.

Les autres entreprises de ciment appartiennent à des Canadiens:

St. Mary's Cement	- Familles Rogers et Lind
Lake Ontario Cement	- Denison Mines (54%)
	- le reste est vendu à la Bourse
Ciment Québec	- plusieurs Québécois
North Star Cement	- Gouvernement de Terre-Neuve et Lundrigan's Ltd.

ÉCHELLE, RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE

A. Ciment Portland

Les usines de production se trouvent dans des districts de forte concentration du marché et ont une capacité annuelle variant de 700 000 à 1,75 million de tonnes nettes; d'après les normes mondiales, ces usines sont importantes et efficaces. Dans les régions où la demande sur le marché est faible, les usines sont d'une taille appropriée au marché local et leur production va de 175 000 à 700 000 tonnes nettes par an. Chaque région du Canada possède au minimum une usine de ciment, ainsi qu'on le verra plus loin. Le coût du transport est élevé par rapport à la valeur FAB à l'usine de ciment, ce qui constitue un facteur important pour déterminer l'implantation et la dimension des usines de ciment.

<i>Société</i>	<i>Emplacement de l'usine</i>	<i>Capacité de l'usine en milliers de tonnes par an</i>
Ciments Canada Lafarge Ltée	Brookfield (N.-É.)	262
Ciments Canada Lafarge Ltée	Havelock (N.-B.)	450
North Star Cement Ltd.	Corner Brook (T.-N.)	175
Ciments Canada Lafarge Ltée	Saint-Constant (Québec)	1025
Les Ciments du Saint-Laurent	Joliette (Québec)	1200
Ciment Québec Inc.	Saint-Basile (Québec)	380
Miron Compagnie Limitée (Genstar)	Montréal (Québec)	1050
Les Ciments du Saint-Laurent	Villeneuve (Québec)	788
Ciments Canada Lafarge Ltée	Bath (Ontario)	1100
Ciments Canada Lafarge Ltée	Woodstock (Ontario)	595
Lake Ontario Cement Co.	Picton (Ontario)	1600
St. Mary's Cement Co. Ltd.	Bowmanville (Ontario)	700
St. Mary's Cement Co. Ltd.	St. Mary's (Ontario)	743

⁵ La Genstar a récemment été définie par l'Agence d'examen de l'investissement étranger comme n'étant pas un "personne non admissible" aux fins de la loi qui la régit.

Les Ciments du Saint-Laurent	Mississauga (Ontario)	1800
Ciments Canada Lafarge Ltée	Fort Whyte (Manitoba)	630
Ciments Canada Lafarge Ltée	Exshaw (Alberta)	800
Inland Cement Industries Ltd. (Genstar)	Winnipeg (Manitoba)	350
Inland Cement Industries Ltd. (Genstar)	Regina (Saskatchewan)	228
Inland Cement Industries Ltd. (Genstar)	Edmonton (Alberta)	578
Ciments Canada Lafarge Ltée	Kamloops (C.-B.)	210
Ciments Canada Lafarge Ltée	Richmond (C.-B.)	613
Ocean Cement Ltd. (Genstar)	Bamberton (C.-B.)	700
	Capacité totale	15 977

Les besoins en investissements pour la production du ciment Portland est de l'ordre de \$100 par tonne de capacité annuelle. Par exemple, une usine d'une capacité annuelle d'un million de tonnes exigerait un investissement d'environ \$100 millions.

B. Béton prémalaxé

Dans les grandes agglomérations, un parc modèle de camions bétonnières comprendrait de 40 à 60 camions, avec une usine centrale de mélange et des installations d'emménagement appropriées. Les exploitations rurales peuvent être rentables jusqu'à un minimum de six camions. Une usine de béton prémalaxé pouvant alimenter 25 camions exigerait un investissement de \$800 000 pour l'usine centrale et la cour, plus \$50 000 à \$60 000 par camion. La plupart des districts peuplés du Canada sont desservis par des exploitations de béton prémalaxé.

En raison du coût élevé du transport par rapport au prix FAB à l'usine, le béton prémalaxé est rarement livré au-delà d'environ 50 km. Sur un marché concentré comme celui de Toronto, où la concurrence peut limiter sérieusement le prix de vente, la distance de livraison la plus rentable est encore réduite. Dans ces régions, les grandes entreprises de béton prémalaxé peuvent posséder plusieurs usines distantes de quelques kilomètres les unes des autres, afin de conserver leur part du marché et maintenir simultanément de courtes distances moyennes de livraison. Cette situation peut limiter l'échelle d'exploitation de n'importe quelle usine. La relation qui existe entre le profit et la taille de l'usine est difficile à établir en raison d'autres facteurs, notamment les distances de livraison et les prix de vente locaux.

En 1975, la taille des usines se répartissait de la façon suivante:

<u>Nombre d'employés</u>	<u>Nombre d'usines</u>
0 à 4	46
5 à 9	74
10 à 19	102
20 à 49	90
90 à 99	31
100 à 199	10
200 à 499	3

C. Produits en béton

Les blocs, briques et tuyaux d'égout en béton sont les produits que fabriquent en grande série l'industrie du béton. Dans le secteur des blocs et des briques, un établissement rentable peut être installé avec seulement une machine de production et son matériel secondaire, les grandes usines ne faisant guère plus que multiplier cet élément. Une usine automatisée modèle de blocs exploitant à l'aide d'une seule machine exigerait un investissement de deux millions de dollars et offrirait de l'emploi à 20 personnes. Les blocs de béton sont destinés principalement au marché local, à cause du coût élevé du transport par rapport à la valeur des marchandises à la sortie de l'usine.

La fabrication des tuyaux pour canalisations d'eau sous pression exige une technologie plus complexe et la valeur est élevée. Il existe quatre de ces usines au Canada, une à Montréal, deux près de Toronto et une petite près de Calgary.

Les éléments d'architecture sont en majeure partie fabriqués spécialement pour chaque utilisation en construction, les qualités principales étant l'apparence attrayante, la durabilité jointe à un minimum d'entretien et le faible coût. Les petites usines nouvelles peuvent facilement s'insérer dans cette industrie et la quitter, étant donné que la technique est simple et les immobilisations peu importantes. Par contre, les éléments de construction préfabriqués en béton précontraint offrent grande résistance, légèreté de poids, intégrité structurale et quelquefois une apparence agréable. La conception, la production et l'installation requièrent les services d'ingénieurs et de surveillants d'expérience. Une usine modèle de production compte environ de 50 à 100 employés. Il n'existe qu'une ou deux usines de béton précontraint et qu'une à quatre usines d'éléments d'architecture préfabriqués en béton dans chaque grande agglomération du Canada. Les produits se vendent principalement dans la zone immédiate, mais il arrive que l'on en expédie à plusieurs centaines de kilomètres vers les districts moins industrialisés.

Il existe quelques spécialités dans l'industrie du béton précontraint: deux usines fabriquent des traverses de chemin de fer en béton; plusieurs usines concentrent leur production sur les dalles de plancher; quelques unes fabriquent surtout des poteaux d'éclairage et de services publics.

D. Agrégats

À peu près 300 établissements produisent des agrégats et emploient plus de 5000 personnes. Les camionneurs représentent 6000 années-hommes de plus, environ. Les expéditions sont évaluées à \$300 millions FAB à l'usine, ou à environ \$500 millions pour les produits livrés. De plus, les expéditions d'agrégats évalués à \$200 millions FAB à l'usine sont effectuées par des entreprises classées dans d'autres secteurs industriels.

Le volume de production des usines d'agrégats varie de 20 000 à 4 millions de tonnes par an. L'activité en est une de capital et elle requiert un équipement lourd pour la manutention, le chargement, le concassage, le tamisage, l'empilage et le transport. L'importance économique minimale de certaines entreprises locales est faible. L'investissement total peut varier de quelques centaines de milliers de dollars à plusieurs millions. Par exemple, en 1975, la Genstar a installé deux nouvelles usines de gravier en Colombie-Britannique, au coût total de \$17 millions. La technologie ne constitue pas une contrainte pour les nouveaux venus.

Tous les districts au Canada sont pourvus de fosses et de carrières locales. En raison du coût élevé du transport par rapport au coût de production, la distance de livraison dépasse rarement 50 kilomètres.

Les agrégats aux caractéristiques appropriées à la fabrication du béton se trouvent dans la plupart des districts. À Toronto, London, Ottawa, Cornwall et Vancouver, il y a des coûts supplémentaires attribuables à certaines problèmes, dont la perte de gisements par des restrictions de zonage ou la qualité inférieure des dépôts dans le voisinage. Ces problèmes de restrictions de zonage sont bien connus et font l'objet d'études de la part des provinces et des municipalités qui sont en train d'essayer d'y trouver des solutions. Cette question est nettement un domaine de responsabilité provinciale.

CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ

La demande

L'industrie du ciment et du béton dépend principalement de la demande de construction nouvelle. Son rôle, à cet égard, est parallèle à celui de l'industrie de l'acier de charpente. Toutefois, alors que les aciéries ont d'autres marchés dans les secteurs de l'automobile, des appareils, de la construction navale, de la machinerie et autres, l'industrie du ciment et du béton repose uniquement sur l'activité de la construction. Ce facteur explique une variation dans la demande plus grande dans ce secteur que dans l'industrie de l'acier. La dépendance de l'industrie du ciment à l'égard du degré d'activité qui s'exerce dans l'industrie de la construction est exposée en partie dans le tableau qui suit.

Canada — Production de ciment par rapport à la valeur de la construction et au PNB

Année	Expédi- tions de ciment (en mil- liers de tonnes)	Valeur de la produc- tion de ciment	Valeur de la construction	Production de ciment — Tonnes par mil- liers de dollars de construction		Valeur de ciment — Production par milliers de dollars de construction	PNB		Production de ciment — Tonnes par mil- liers de dollars de PNB		
		(en mil- liers de dollars)	(en mil- lions de dollars constants de 1961)	(en mil- lions de dollars constants de 1961)	(Dollars actuels)	(Dollars de 1961)	(Dollars actuels)	(en mil- lions de dollars actuels)	(en mil- lions de dollars constants de 1961)	(en dol- lars ac- tuels)	(en dol- lars de 1961)
				(en mil- lions de dollars actuels)							
1950	2 937	35 894	2 728	3 584	1,08	0,82	13,16	18 006	—	163	—
1951	2 984	40 446	3 661	4 343	0,81	0,69	13,51	21 640	25 673	138	116
1952	3 249	48 059	4 199	4 776	0,77	0,68	11,45	24 588	27 968	132	116
1953	3 901	58 842	4 595	5 231	0,85	0,75	12,81	25 833	29 408	151	133
1954	3 936	59 036	4 723	5 294	0,83	0,74	12,50	25 918	29 047	152	136
1955		65 650	5 311	5 917	0,83	0,75	12,36	28 528	31 788	155	139
1956	5 022	75 233	6 382	6 863	0,79	0,73	11,79	32 058	34 474	157	146
1957	6 049	93 167	7 023	7 394	0,86	0,82	13,27	33 513	35 283	181	171
1958	6 153	96 414	7 092	7 362	0,87	0,84	13,59	34 777	36 098	177	170
1959	6 284	95 148	7 077	7 197	0,89	0,87	13,44	36 846	37 470	171	168
1960	5 787	93 261	6 886	6 921	0,84	0,84	13,54	38 359	38 553	151	150
1961	6 206	103 924	6 974	6 974	0,89	0,89	14,90	39 646	39 646	157	157
1962	6 879	113 234	7 296	7 198	0,94	0,96	15,52	42 927	42 349	160	162
1963	7 014	118 615	7 716	7 473	0,91	0,94	15,37	45 978	44 531	153	158
1964	7 847	130 704	8 634	8 160	0,91	0,96	15,14	50 280	47 519	156	165
1965	8 428	142 523	9 868	9 034	0,85	0,93	14,44	55 364	50 685	152	166
1966	8 931	156 301	11 238	9 852	0,79	0,91	13,91	61 828	54 207	144	165
1967	7 995	143 150	11 594	9 780	0,69	0,82	12,35	66 409	56 016	120	143
1968	8 165	152 004	12 214	9 977	0,67	0,82	12,45	72 586	59 292	112	138
1969	8 250	162 091	13 207	10 328	0,62	0,80	12,27	79 815	62 448	103	132
1970	7 946	156 194	13 781	10 312	0,58	0,77	11,33	85 685	64 014	93	124
1971	9 076	183 368	15 856	10 755	0,57	0,84	11,56	93 462	67 585	97	134
1972	10 039	210 685	17 289	11 018	0,58	0,91	12,19	103 952	71 515	97	140
1973	11 364	242 505	20 174	11 963	0,55	0,93	11,92	120 438	76 345	92	146
1974	11 668	281 958	24 215	12 614	0,47	0,91	11,34	140 880	79 199	81	145
1975	10 714	265 283	27 249	13 902	0,39	0,77	9,76	154 752	78 957	70	136

Les variations du taux des nouvelles constructions, à la fois saisonnières et très sensibles au cycle des affaires, sont évidemment bien connues de l'industrie de la construction. Toutefois, il est important de noter que ces variations ont des répercussions plus graves sur une société de l'industrie du ciment ou du béton que sur l'industrie de la construction. À l'encontre de la construction qui nécessite des investissements relativement peu importants, la production de ciment et de béton exige des immobilisations considérables fixes. Pour maintenir un taux de production élevé, lorsque la demande

 Production mensuelle de ciment Portland
 Milliers de tonnes par mois

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Janv.	372	468	548	564	501	451	424
Fév.	376	485	543	618	509	529	450
Mars	461	509	736	730	657	633	632
Avril	603	629	745	840	706	774	757
Mai	843	909	1006	973	992	1110	1084
Juin	915	1005	1078	1130	1128	1124	1197
Juil.	991	1035	1139	1140	1123	1111	1126
Août	992	1056	1073	1223	1010	1086	n.d.
Sept.	940	1104	1062	1198	964	1000	n.d.
Oct.	976	1012	1136	1176	1125	1082	n.d.
Nov.	787	856	864	985	987	921	n.d.
Déc.	579	605	750	729	642	682	n.d.

n.d. - non disponible

de nouvelles constructions est faible, les fabricants de ciment et de béton doivent faire face à de graves pressions financières tandis que les sociétés de construction n'ont qu'à simplement ralentir leur activité et ne subissent que de légères pertes en frais généraux. L'inconstance de la demande a touché plus particulièrement la province de Québec, où les niveaux de production ont baissé pour n'atteindre que 44% de la capacité de 1971. Les variations du taux de la production canadienne de ciment Portland sont exposées dans le tableau qui précède et qui illustre les effets saisonniers et cycliques.

Commerce

La situation du Canada sur le marché international du ciment a grandement évolué au cours des 25 dernières années. Durant les années 50, la capacité de production demeurait inférieure à la demande maximale de ciment. Il s'agissait peut-être d'une tentative délibérée, de la part du seul grand producteur canadien, visant à maintenir à long terme des profits raisonnables en évitant des cycles de faible utilisation des capacités dans des périodes de faible demande. Cette tactique a eu pour conséquence d'augmenter substantiellement les importations de ciment lorsque la demande était élevée. Une telle stratégie semble similaire à celle des producteurs d'acier brut du Canada. Les importations de ciment des années 50 ont atteint des niveaux suffisamment élevés pour intéresser les fournisseurs étrangers à stabiliser leur situation sur le marché canadien qui croissait constamment. Par conséquent, les fournisseurs belges, suisses et français se sont empressés d'investir dans les installations de production canadiennes.

Canada — Production, commerce et consommation de ciment Portland

Année	Production ¹	Exportations (Tonnes courtes)	Importations	Consommation apparente ²
1950	2 929 920	4 185	242 588	3 168 224
1951	2 976 367	453	407 300	3 383 214
1952	3 241 095	754	509 947	3 750 288
1953	3 891 708	2 577	434 487	4 323 618
1954	3 926 559	21 638	401 135	4 306 056
1955	4 404 480	168 907	517 890	4 753 563
1956	5 021 683	124 655	599 624	5 496 741
1957	6 049 098	338 316	92 380	5 803 162
1958	6 153 521	141 250	41 555	6 053 726
1959	6 284 486	303 126	29 256	6 010 616
1960	5 787 225	181 117	22 478	5 628 586
1961	6 205 948	249 377	29 217	5 985 788
1962	6 878 729	219 164	26 525	6 686 090
1963	7 013 662	272 803	31 579	6 772 438
1964	7 847 384	297 669	32 680	7 582 395
1965	8 427 702	334 887	37 619	8 130 434
1966	8 930 552	407 395	50 615	8 573 772
1967	7 994 954	328 018	44 118	7 711 054
1968	8 165 805	366 506	51 500	7 850 799
1969	8 250 032	634 209	53 396	7 669 220
1970	7 945 915	566 521	97 191	7 476 585
1971	9 065 915	887 846	55 874	8 243 943
1972	10 038 617	1 299 329	43 372	8 782 660
1973	11 125 738	2 000 000 est.	128 656	9 800 000
1974	11 308 000	1 800 000 est.	277 011	10 300 000
1975	10 984 655	1 800 000 est.	472 490	9 700 000
1976	10 503 453	1 500 000 est.	362 710	9 400 000
1977 ³	4 543 713			

¹ Expéditions des producteurs plus quantités utilisées pour leurs propres besoins.

² Production plus importations moins exportations.

³ Janvier à Juin 1977.

Source: Statistique Canada 44-204

Depuis le début des années 60, une concurrence serrée entre plusieurs sociétés canadiennes de ciment a provoqué une telle augmentation de la capacité qu'elle a excédé la demande maximale. Pour remédier à la situation, les sociétés du Canada exportent maintenant de façon stable sur les marchés de nos voisins américains. Cette tendance s'amplifie. Ces exportations n'ont cependant pas atténué les fluctuations de la demande auxquelles doivent faire face les producteurs de ciment canadiens; en effet, ces fluctuations, aux États-Unis comme au Canada, se produisent à des intervalles concomitants.

Les exportations canadiennes qui, en 1976, atteignaient 1,5 million de tonnes de ciment et de clinker⁶, avaient une valeur FAB du producteur d'environ \$36 millions. La majeure partie de ces produits ont été vendus aux marchés des États-Unis, qui sont voisins, par les usines du Québec et de l'Ontario. S'il utilisait l'importante capacité de production excédentaire et une promotion intensive, le Québec verrait ses ventes augmenter sur les marchés du nord-est américain.

La plupart des ventes du Canada aux États-Unis se sont effectuées dans les régions proches des producteurs de l'Ontario et du Québec et accessibles par voie ferrée, route ou canal. Dans ces régions des États-Unis, le ciment importé d'outre-mer n'était pas meilleur marché que le ciment canadien.

Les producteurs de ciment du monde entier doivent faire face à un problème commun: le maintien d'un taux élevé d'utilisation de la capacité de production. Lorsque la demande nationale est faible, particulièrement, les exploitants se voient forcés de chercher des marchés d'exportation. Bien que les producteurs du monde entier évitent de diminuer leurs prix sur les marchés nationaux, la plus grande partie de leur production devant être vendue, dans la mesure du possible, à un prix qui leur permet de faire un certain profit, les quantités plus petites destinées à l'exportation peuvent être vendues à un prix fixé en fonction des coûts variables et d'une contribution aux frais généraux. Les prix du ciment réservé au commerce transocéanique semblent tenir compte de ce facteur.

Le bas niveau des prix, qui caractérise la plupart des exportations mondiales de ciment, et le fait que les usines canadiennes ne sont pas situées sur les côtes, expliquent pourquoi les producteurs canadiens ne sont pas attirés, pour le moment, par les marchés d'exportation mondiaux.

Par ailleurs, les usines des provinces de l'Atlantique semblent vulnérables à la concurrence des importations. Toutefois, les dimensions restreintes de ce marché font peut-être qu'il n'attire pas les étrangers et rend coûteux les services qui doivent lui être fournis.

Le succès qu'ont connu les ventes canadiennes de ciment aux États-Unis, pendant la dernière décennie, est symptomatique de la faiblesse de l'industrie américaine. Les importations américaines de tous les pays, y compris de la France, de la Norvège, de la Grande-Bretagne et du Canada, ont atteint leur point culminant en 1973, puis ont diminué de façon constante pour ne totaliser que 3,1 millions de tonnes en 1976. La majeure partie de ces importations étaient destinée aux États de la côte atlantique. Durant de nombreuses années, les sociétés américaines se sont affaiblies financièrement. Le manque chronique de fonds qui en est résulté les a empêchées de se moderniser; par conséquent, elles ont été incapables de suivre les tendances visant à utiliser des procédés plus efficaces et un matériel plus important. Dès lors, leur rentabilité, comparativement à celle de leurs concurrents étrangers, en a souffert. Vers la fin de cette décennie, l'industrie a également été obligée d'investir dans le matériel de lutte contre la pollution. Pendant cette période critique, un système de contrôle des prix a été établi; il a eu pour effet de limiter le revenu à une époque où le marché aurait pu supporter une augmentation des prix. Également durant la même période, de grands conglomerats industriels, pour lesquels la production du ciment n'était qu'une activité parmi de nombreuses autres, possédaient un certain nombre d'usines américaines de production. Les décisions concernant la gestion en général étaient donc prises par des personnes qui n'avaient aucun intérêt particulier dans l'industrie du ciment et qui n'étaient pas non plus spécialistes en ce domaine. En raison de ces conditions défavorables⁷, en 1973, l'industrie américaine du ciment avait des dettes importantes; ses usines étaient vieilles, inefficaces, et elle perdait rapidement du terrain aux importations. Certaines usines américaines fermèrent même définitivement leurs portes.

Par contre, durant cette période, le Canada était pourvu d'usines modernes exploitées pour la plupart par des sociétés spécialisées dans le ciment. La croissance du marché canadien, le

⁶ Le clinker est un composant modulaire intermédiaire; mélangé à 3 à 5% de gypse, puis broyé, il devient du ciment Portland.

⁷ Pour analyser la situation de façon différente, on pourrait dire que les conglomerats ont pris le contrôle des sociétés de ciment pour obtenir d'elles leurs importants fonds autogénérés en vue de financer des activités hautement techniques qui en étaient encore au stade embryonnaire.

remplacement des importations et l'augmentation des exportations ont permis à l'industrie de croître rapidement. Grâce à ces conditions favorables, le Canada a vu s'établir, de façon continue, des installations de production; en conséquence, les techniques les plus modernes (tenant compte de l'économie d'énergie) ont été lancées et du matériel à grand rendement a été installé. Les revenus ont été suffisants pour fournir les fonds nécessaires aux investissements dans les nouvelles usines et pour payer les frais du matériel de lutte contre la pollution.

De nouvelles cimenteries, efficaces et importantes, sont actuellement construites aux États-Unis par des filiales de sociétés européennes (par exemple, Lafarge) qui se spécialisent dans la production de ciment. Les fabricants intérieurs connaissent également une reprise, leurs usines trop anciennes ayant été fermées.

Au cours des trois à cinq prochaines années, les exportations canadiennes de ciment et de clinker continueront probablement à augmenter, puisque la production des deux nouveaux fours à ciment fait en partie l'objet de contrats d'exportation à long terme. Dans le cadre d'une de ces ententes, la Lake Ontario Cement a commencé à approvisionner en clinker, par bateaux lacustres, une usine de l'État du Michigan. Selon une autre entente, une nouvelle usine de la Genstar située à proximité de Vancouver expédiera prochainement, par navires océaniques, des quantités importantes de ciment à la Kaiser Cement, dans les États du Nord-Ouest des États-Unis.

Les exportations à moyen et à long terme du Canada pourraient atteindre un sommet de 2,8 à 3 millions de tonnes d'ici environ trois ans, puis peut-être diminuer progressivement, au fur et à mesure que le marché intérieur en viendra à utiliser une plus grande partie de la capacité excédentaire qui existe actuellement en Ontario et au Québec et qui se manifestera bientôt en Colombie-Britannique. La croissance rapide de la capacité de production, entre 1955 et 1978, due à la croissance du marché intérieur, au remplacement des importations et à l'établissement de marchés d'exportations vers les États-Unis, se transformera en une croissance plus lente fondée sur l'activité de construction intérieure, compte tenu de la perte de certaines ventes d'exportation. Les exportations canadiennes pourraient être supérieures à ces prévisions si les producteurs canadiens continuaient à déployer des efforts de vente aussi soutenus qu'au cours des quelques dernières années. L'enquête effectuée en vertu de la loi anti-dumping, actuellement entreprise par les États-Unis sur les importations de ciments Portland en provenance du Canada, constitue un facteur négatif.

De 1955 à 1976, période caractérisée par une forte croissance, la modernisation et un rendement supérieur de l'industrie canadienne des ciments dans le domaine du commerce extérieur, cette dernière a été relativement exempte de participation gouvernementale. Les gouvernements fédéral et provinciaux n'ont accordé pratiquement aucune subvention. Ni le Canada ni les États-Unis ne maintiennent une politique tarifaire protectionniste à l'égard du ciment Portland gris ou du clinker, qui sont les principales formes de ciments produits au Canada. Ces deux pays assujettissent au tarif le ciment Portland blanc, qui est un produit donnant lieu à une très faible demande. Les dispositions "Buy America" des États-Unis peuvent toutefois empêcher certaines ventes de ciments canadiens destinés à des projets américains d'utilité publique. Les barrières tarifaires et non tarifaires des autres pays ne touchent pas l'industrie canadienne des ciments.

Commerce des produits du béton

Des éléments de bâtiments en béton précontraint et préfabriqué sont exportés par le Canada vers des régions américaines voisines. Des produits ont été exportés de la région de Toronto-Niagara vers l'État de New York et l'Ohio, et de Saint-Jean (N.-B.) vers le Maine et le Massachusetts. Il semble n'y avoir pratiquement aucune importation de produits du béton. Les États-Unis assujettissent à un tarif de 7½% la plupart des produits du béton, à l'exception des panneaux décorés, qui sont assujettis au tarif de 13½%. Le tarif canadien sur les produits du béton est de 12½%, mais les producteurs canadiens préféreraient le libre échange avec les États-Unis. Deux sociétés canadiennes déploient des efforts très soutenus pour ce qui touche l'exportation des traverses de chemins de fer en béton précontraint. Il n'est prévu aucun échange commercial avec d'autres pays touchant d'autres produits du béton, à cause des coûts du transport, de sorte que les barrières tarifaires et non tarifaires n'ont que peu d'importance.

Concurrence

Dans le secteur des ciments, la stratégie de la politique des prix a subi une évolution à long terme, passant de la dure concurrence des prix et des échecs commerciaux qui ont caractérisé la période

1890-1909 à la fusion de 1909, après laquelle la société Ciments Canada est demeurée le fournisseur principal, ayant une politique stable de fixation du prix au point de base (de 1909 à 1950); sont ensuite arrivés de nouveaux producteurs, au cours des années 50, lesquels ont amorcé une certaine concurrence des prix en offrant un escompte aux clients qui venaient prendre livraison de leurs marchandises; les prix se sont ensuite stabilisés, alors qu'était empêché le ramassage par les clients et qu'étaient prises des dispositions pour un service de camionnage en commun.

Au cours des années 50, suite à la stabilisation des prix du ciment, les sociétés ont commencé à se faire concurrence en achetant les entreprises des plus gros clients, pour s'assurer qu'un producteur de ciments conserverait sa part du marché. Depuis lors, la plupart des sociétés de béton prémalaxé ayant une certaine envergure et des entreprises de produits de béton ont été achetées par des sociétés de ciments. La concurrence des prix est passée du secteur de ciment à celui du béton prémalaxé. Certaines sociétés indépendantes envisagent d'abandonner le marché des produits prémalaxé à cause de la dure concurrence des prix. Jusqu'à 1970 environ, les entreprises de ciments prenaient elles-même l'initiative de l'intégration verticale; depuis lors, toutefois, ce sont les vendeurs en perspective qui en prennent l'initiative, la rentabilité des sociétés ayant été faible.

Les prix du ciment canadien se comparent favorablement à ceux des autres pays, comme en fait foi le tableau suivant. Les prix sont exprimés en dollars canadiens par tonne métrique, FAB à l'usine de fabrication, et datent de novembre 1974.

	<i>Ensaché</i>	<i>En vrac</i>
Autriche	\$36,84	\$
Belgique	32,65	
Canada	38,00	30,00 taxe incluse
Danemark	43,66	
Finlande		32,31
France		28,09
Allemagne de l'Ouest		40,10
Grèce	31,38	
Italie		17,86
Pays-Bas		29,34
Norvège		38,36
Portugal		23,94
Espagne		19,62
Suède		36,96
Royaume-Uni		27,76
États-Unis d'Amérique	45,00	36,00 taxe incluse

Les données qui précèdent relèvent que les prix canadiens sont raisonnables par rapport aux prix mondiaux. Il existe un éventail de prix dans chaque pays, les clients éloignés des points de production devant payer des frais de distribution plus élevés, et les petites usines qui desservent des régions isolées accusant des coûts de production supérieurs.

Le secteur des ciments a été légèrement moins rentable que l'industrie de l'acier ou que l'ensemble de l'industrie de fabrication, et ses dettes sont supérieures aux leurs, comme en fait foi le tableau suivant:

Pourcentage du revenu net par rapport à la mise de fonds pour 1965-1975 — moyennes pondérées composées:

les quatre plus importantes sociétés de ciments	8,4%
les trois plus importantes sociétés d'acier	10,9%
l'industrie de fabrication canadienne	9,5%

Rapport entre la dette à long terme et la mise de fonds pour 1964-1975 — moyennes pondérées composées:

les quatre plus importantes sociétés de ciments	37/63%
les trois plus importantes sociétés d'acier	20/80%
l'industrie de fabrication canadienne	26/74%

Ces chiffres relèvent que le niveau des prix du ciment et du béton n'a pas été excessif, puisque les profits ont été modestes et que l'industrie, bien qu'établie depuis longtemps, n'a pu rembourser sa dette dans la même mesure que les autres industries.

Les prix ont toutefois permis d'obtenir un autofinancement suffisant pour appuyer l'expansion soutenue des principales sociétés exerçant leur activité à l'échelle nationale. D'autre part, les prix locaux du béton prémalaxé et du béton précontraint ont souvent été trop faibles pour appuyer l'activité des sociétés indépendantes locales, poussant leurs propriétaires à offrir de les vendre aux sociétés de ciments.

Les matériaux concurrents, comme l'aluminium, l'acier, la fibre de verre, le bois, la pierre et les produits de l'argile, aident à maintenir les prix des ciments locaux à niveaux raisonnables. Cette concurrence exercée par d'autres matériaux est particulièrement efficace au Canada, où ils sont relativement peu coûteux. Ils sont par contre plus coûteux en Europe, de sorte que la consommation de ciment par habitant y est plus élevée qu'au Canada.

Prix

Les variations de prix en Amérique du Nord figurent dans le tableau suivant:

Prix des matériaux FAB grandes agglomérations				
	<i>Ciment Portland \$/tonne</i>	<i>Gravier ¾ de pouce \$/tonne</i>	<i>Blocs de béton \$/tonne</i>	<i>Béton prémalaxé 3000 lb/po² \$/verge cube</i>
Atlanta	41,50	3,50	0,39	26,00
Baltimore	36,50	4,00	0,37	30,10
Birmingham	40,46	2,50	0,40	30,25
Boston	42,00	6,00	0,40	29,70
Chicago	38,00	2,25	0,46	25,90
Cincinnati	40,18	2,70	0,33	29,65
Cleveland	41,65	6,40	0,37	27,65
Dallas	44,45	4,65	0,54	27,50
Denver	44,20	6,75	0,50	29,25
Detroit	36,00	4,50	0,52	27,30
Kansas City	43,80	6,00	0,49	29,50
Los Angeles	51,70	4,70	0,49	26,00
Minneapolis	46,28	6,15	0,45	29,00
Nouvelle-Orléans	44,10			27,35
New York	40,00	3,75	0,33	28,25
Philadelphie	39,00	4,20		28,00
Pittsburgh	42,06	7,90	0,42	33,85
Saint Louis	43,94	6,95	0,44	26,30
San Francisco	54,10	6,99	0,65	29,00
Seattle	51,85	5,80	0,72	31,40
Montréal	45,11	3,50	0,45	33,45
Toronto	43,11	3,80	0,54	29,40

Source: *Engineering New Record*, le 9 juin 1977

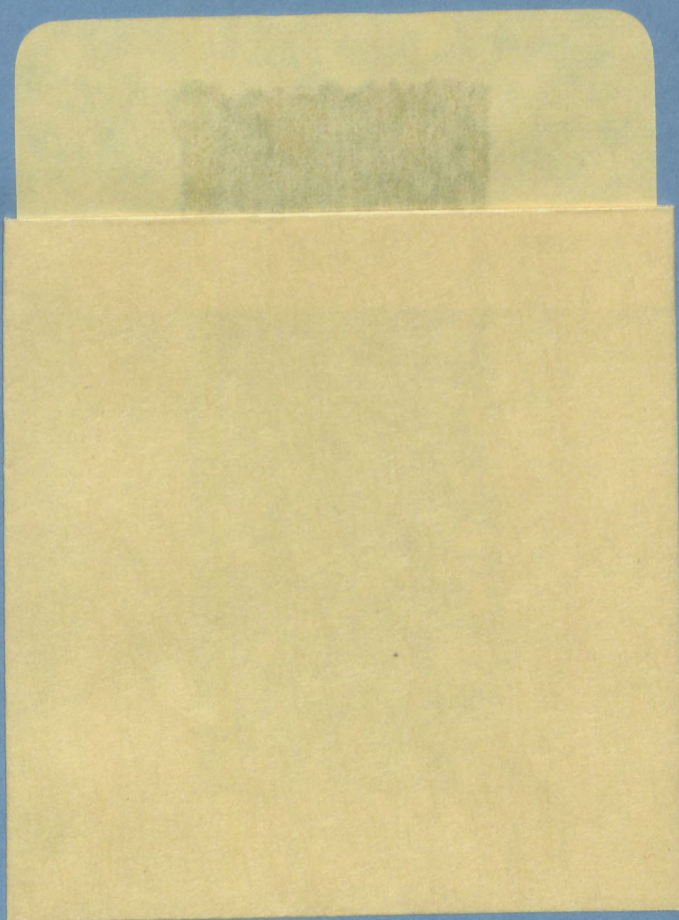
Consommation d'énergie

Comme l'énergie constitue près de 40% de coût de fabrication du ciment, l'efficacité de son emploi est une grande source de préoccupations pour l'industrie. Avant même que le coût et la disponibilité de l'énergie ne deviennent des questions économiques d'une importance internationale, l'industrie du ciment avait pris des mesures pour utiliser l'énergie plus efficacement, en vue d'atteindre une plus grande productivité et de devenir plus concurrentielle. Avec l'avènement de la crise de l'énergie, l'industrie du ciment a beaucoup élargi ses mesures de conservation de l'énergie. Le ciment sert presque exclusivement à la fabrication du béton, dont il ne constitue que 7 à 15% du poids, selon l'utilisation. Le béton, même s'il possède une très forte armature, entraîne donc une consommation d'énergie moins forte que d'autres matériaux comme l'acier de charpente, l'aluminium, le verre et l'asphalte.

RÉSUMÉ

Comme l'industrie du ciment et du béton dépend de la demande du secteur de la construction et qu'elle est également une industrie de capital, il lui est difficile de rencontrer ses coûts fixes lors des périodes de faible activité dans le secteur de la construction. S'il y avait moins de fluctuations dans la demande du secteur de la construction, cette industrie en profiterait grandement et pourrait stabiliser ses emplois.

Cette industrie est également touchée par les règlements de zonage qui peuvent réduire la disponibilité d'agrégats peu coûteux et limiter les emplacements pour de nouvelles cimenteries.



INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA



43427

ON PEUT SE PROCURER D'AUTRES COPIES DE CE RAPPORT
EN EN FAISANT LA DEMANDE À:
DIRECTION GÉNÉRALE DE L'INFORMATION ET DES RELATIONS PUBLIQUES
DIVISION DE L'IMPRESSION ET DE LA DISTRIBUTION
MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE
OTTAWA, CANADA, K1A 0H5

ALSO PUBLISHED IN ENGLISH