

HC
115
.A252414
no. 6

RAPPORT DU *Canada.*
GROUPE D'ÉTUDE SUR

L'INDUSTRIE CANADIENNE DU FER ET DE
L'ACIER PRIMAIRES

Président, A. V. Orr

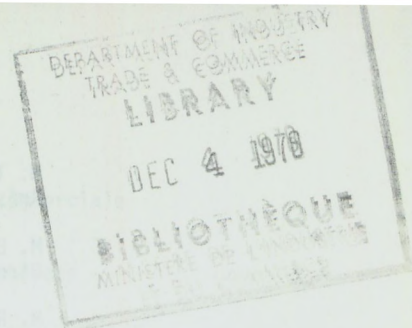
GROUPE CONSULTATIF DE
L'INDUSTRIE SIDÉRURGIQUE CANADIENNE

PRÉSIDENT

M. A. V. Orr
Vice-président et directeur général
Atlas Steels (division de Rio Algom Limited)

MEMBRES

<u>Représentant</u>	<u>Affiliation</u>
M. C. Ohlson Vice-président, marketing	Atlas Steels (Division de Rio Algom Limited) Welland (Ontario)
M. Carson Weeks Premier vice-président	The Algoma Steel Corporation, Limited Sault-Ste-Marie (Ontario)
M. R. Ross Craig Vice-président exécutif, commercial	Dominion Foundries and Steel Limited Hamilton (Ontario)
M. Bruce Yeo Vice-président, recherche et développement	Interprovincial Steel and Pipe Corporation Limited
M. Paul Ivanier Président	Ivaco Industries Limited Marieville (Québec)
M. Jack Blucher Vice-président, ventes	Lake Ontario Steel Company Ltd. Whitby (Ontario)
M. J. S. Campbell Vice-président et directeur général	Manitoba Rolling Mills Division de Dominion Bridge Co. Ltd.
M. K. Stegemann Professeur adjoint en économie	Université Queen's Kingston (Ontario)
M. Jean-Paul Gignac Président	Sidbec-Dosco Ltée Montréal (Québec)
M. Bruce Hamilton Président	Slater Steel Industries Limited et Burlington Steel Company Hamilton (Ontario)
M. A. R. McMurrich Vice-président	The Steel Company of Canada Toronto et Hamilton (Ontario)
M. W. Walsh Vice-président	Steel Alberta Limited Calgary (Alberta)



M. Tom Kent
Président

Sydney Steel Corporation
Sydney (Nouvelle-Écosse)

M. E. Gérard Docquier
Directeur national

Métallurgistes unis d'amérique (1)
Toronto (Ontario)

M. R. W. Keyes
Economiste en chef

Western Canada Steel Limited
Vancouver (Colombie-Britannique)

Représentants provinciaux

Colombie-Britannique

M. Lorne Sivertson, directeur
Ministère du développement économique

Manitoba

M. Donald Elliott, directeur
Ministère de l'Industrie et du Commerce

Ontario

M. Frank Plumb
Coordonnateur en chef de la politique
Ministère de l'Industrie et du Tourisme

Québec

M. Patrick Hyndman
Sous-ministre adjoint

M. Jean Racine
Conseiller industriel

M. Alain de Condé
Directeur adjoint
Ministère de l'Industrie et du Commerce

Saskatchewan

M. Donald Jesse
Directeur des Programmes
Ministère de l'Industrie et du Commerce

Observateurs représentant le secteur industriel

The Algoma Steel Corporation, Limited
Sault-Ste-Marie (Ontario)

M. Fred Potter
Directeur de la recherche commerciale

(1) Les représentants des Métallurgistes unis d'Amérique regrettent d'avoir
à se dissocier du présent Rapport du Groupe consultatif.

Dominion Foundries and Steel Limited Hamilton (Ontario)	M. R. Varah Directeur, expansion commerciale
Interprovincial Steel and Pipe Corporation Limited	M. John Tulloch Surintendant de la recherche sur les marchés
Lake Ontario Steel Company Limited Whitby (Ontario)	M. Lew Hutchinson Vice-président (opérations)
Sidbec-Dosco Ltée Montréal (Québec)	M. John M. Ellis Premier vice-président
Burlington Steel Company Hamilton (Ontario)	M. A. Gordon McDonald Vice-président, marketing
The Steel Company of Canada Limited Hamilton (Ontario)	M. George Waters Directeur général du marketing
	M. Richard Chataway Directeur, Division de l'économie
	M. Jock C. McKay Directeur, recherche et développement

Suppléants syndicaux

M. Stewart Cooke Directeur	Métallurgistes unis d'Amérique Toronto (Ontario)
M. Paul Lepage Directeur	Métallurgistes unis d'Amérique Bathurst (Nouveau-Brunswick)
M. Paul Brennan Division de la recherche	Métallurgistes unis d'Amérique Toronto (Ontario)

Ministères fédéraux ayant délégué des observateurs

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

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

RAPPORT DU GROUPE D'ÉTUDE SUR L'INDUSTRIE DE L'ACIER

RAPPORT DU GROUPE D'ÉTUDE SUR
L'INDUSTRIE DE L'ACIER

1. Buts du présent rapport

Le Canada devant accroître son activité économique et améliorer son taux de croissance des effectifs, le groupe consultatif de l'industrie de l'acier a pour but:

- (i) d'étudier les facteurs économiques et les éléments spéciaux qui influent sur le rendement de l'industrie canadienne de l'acier;
- (ii) de formuler des recommandations précises qui permettront aux divers paliers de gouvernement de prendre des dispositions qui assainiront le climat des affaires dans lequel doit fonctionner cette industrie.

2. Recommandations

L'industrie canadienne de l'acier représente un maillon essentiel de la chaîne économique du Canada et constitue la base nécessaire à l'expansion permanente d'un secteur canadien de la fabrication réellement concurrentiel. Au cours des dernières années, la solidité et la compétitivité de l'industrie canadienne de l'acier ont cependant été menacées par l'incertitude au niveau international, l'inflation répandue, un climat mondial défavorable au commerce de l'acier et la baisse des bénéfices.

A cause de ces problèmes et afin de permettre à cette industrie de poursuivre et d'amplifier son apport considérable à l'économie canadienne, l'industrie de l'acier formule les recommandations suivantes à l'intention des divers paliers de gouvernement:

- (i) la création d'un climat commercial international qui élimine les obstacles au commerce loyal, en particulier les barrières non tarifaires, tout en plaçant l'industrie canadienne à l'abri des pratiques commerciales injustes comme les subventions et l'abaissement déloyal des prix;
- (ii) l'engagement de tous les paliers de gouvernement à réduire la part du produit national brut réservée au secteur public. Par la même occasion, les pouvoirs publics devraient créer un climat plus propice aux investissements et, par le biais de politiques fiscales originales, rendre plus attrayant l'investissement dans le secteur privé;
- (iii) les politiques gouvernementales doivent tenir compte de certains problèmes propres aux aciéries régionales, comme leur vulnérabilité face aux pénuries de ferraille, les répercussions du dumping au niveau régional et les incohérences des politiques actuellement en vigueur dans le domaine des transports;
- (iv) l'industrie exige que l'on évalue à fond toutes les répercussions des lois relatives à l'environnement et ce, du point de vue des coûts et des avantages, en tenant compte des intérêts de la société et de l'industrie de l'acier. On devra formuler et adopter des lois de manière à favoriser une planification raisonnable à long terme;
- (v) les gouvernements fédéral et provinciaux doivent revoir leurs politiques et méthodes en matière de transports dans le but de

favoriser la mise sur pied d'un réseau de transport juste, raisonnable et efficace, qui représentera le coût réel de déplacement des marchandises;

- (vi) Bien qu'elle se préoccupe de toute la question des subventions à l'exportation, l'industrie considère qu'il serait sage d'attendre le résultat des négociations GATT (NCM), qui se déroulent actuellement, avant de formuler des recommandations particulières. Les représentants de l'industrie recommandent que le gouvernement fédéral fasse preuve de plus de circonspection dans le financement des projets à l'étranger afin d'éviter les torts irréparables causés aux producteurs canadiens propriétaires;
- (vii) étant donné que le Canada manque de ferraille, les exportations de tels produits vers l'étranger doivent être surveillées et, au besoin, contrôlées si l'approvisionnement canadien est menacé. Le gouvernement fédéral doit étudier la possibilité de négocier avec les États-Unis un accord réciproque sur le commerce de la ferraille;
- (viii) les politiques gouvernementales doivent encourager la recherche et l'exploitation de ressources énergétiques canadiennes concurrentielles, favoriser la recherche et le développement de nouvelles sources d'énergie et offrir des stimulants convenables afin d'inciter les utilisateurs à réduire leur consommation d'énergie;
- (ix) les organismes de recherche gouvernementaux doivent être structurés en fonction de l'organisation de l'industrie afin de favoriser de meilleurs rapports avec les représentants de cette industrie et de faciliter leur participation. Les programmes gouvernementaux de recherche et de développement doivent être simples, bien dirigés et justes pour toutes les sociétés, quelle qu'en soit la taille.

3. Historique de cette industrie

L'industrie canadienne de l'acier appartient principalement au secteur privé; cependant, au Québec, en Nouvelle-Ecosse et en Saskatchewan, le gouvernement possède et exploite certaines installations. La propriété étrangère y est faible. Les effectifs se situent à près de 50 000 personnes et les ventes annuelles s'élèvent à près de \$4 milliards. On trouve des aciéries dans sept provinces. En plus d'être un important acheteur de matières premières, notamment de minerai de fer, ainsi que de matériel, de fournitures et de services au Canada, cette industrie constitue une source indispensable d'acier pour le secteur manufacturier canadien.

Bien qu'elle exporte 15% de sa production, principalement vers les États-Unis, l'industrie canadienne de l'acier s'adresse surtout au marché canadien. Les sociétés qui font partie de cette industrie sont groupées en deux grandes catégories: les grandes entreprises intégrées, qui s'occupent à la fonte du métal contenu dans le minerai, et les petites usines régionales non intégrées, qui exploitent des fourneaux électriques servant principalement à la fonte de la ferraille. Les trois plus grandes entreprises intégrées sont situées en Ontario; toutefois, au Québec et en Nouvelle-Ecosse, il existe des usines intégrées appartenant au secteur public. Les sociétés intégrées fabriquent une vaste gamme de produits, y compris des barres, des tiges, des rails, de l'acier de construction, des profilés, des plaques et des feuilles. A l'exception de la société Ipsco, qui ne fabrique que des produits laminés plats, les usines non intégrées produisent des tiges et des barres dont la plupart sont transformées en produits tubulaires. Dans tout le pays, on compte douze usines non intégrées qui transforment la ferraille.

Au Canada, on ne trouve qu'une fabricant d'aciers spéciaux; il s'agit d'Atlas Steels, Cette société exploite une usine en Ontario et une autre au Québec.

Sa production comprend des barres, des tiges et des pièces forgées ainsi que des formes laminées plates, y compris des feuilles, des plaques et des rubans.

Au niveau international, on reconnaît que l'industrie canadienne de l'acier est dynamique; elle a d'ailleurs grandement contribué à la croissance de la production et des effectifs du secteur manufacturier au Canada. Malgré sa vocation canadienne, cette industrie doit subir les contrecoups des mesures prises par les producteurs étrangers, en particulier le dumping et les prix déloyaux.

La capacité mondiale actuelle des aciéries présente deux caractéristiques principales. En premier lieu, elle est fortement concentrée dans les grands pays industrialisés (les États-Unis, la CEE et le Japon comptent pour environ 75% de la production d'acier du monde libre) et deuxièmement, elle subit grandement l'influence des gouvernements (presque 75% de la capacité de production mondiale d'acier appartient à l'État ou est contrôlée par lui.

Récemment, les taux d'exploitation ont été désastreusement bas en Europe, au Japon et aux États-Unis (si l'on tient compte du fait qu'il s'agit d'une industrie de capital) et ils ont entraîné une plus grande rationalisation des usines, des fermetures d'usines, la mise en veilleuse de projets d'expansion et toute une gamme de programmes gouvernementaux d'aide. Malgré ces réductions, on prévoit que le surplus de la capacité mondiale de production d'acier demeurera stable à moyen terme.

Une étude de la situation à long terme révèle un déplacement de l'équilibre de la capacité de production de l'acier vers les pays moins bien nantis. Conscients des besoins que suscite la croissance de leur demande nationale d'acier et désireux de pénétrer le marché mondial afin d'écouler leur surplus de production, les pays en voie de développement lancent volontairement des programmes de création d'une industrie de l'acier financés par le secteur public. Leurs coûts de main-d'oeuvre et de construction inférieurs à ceux des pays industrialisés ainsi qu'une disponibilité générale de matières premières et de techniques de la métallurgie de l'acier renforcent un désir presque universel partagé par nombre de gouvernements: avoir leur propre sidérurgie. Un important déplacement de la capacité de production de l'acier semble inévitable et on prévoit qu'en 1980, 84 pays produiront de l'acier comparativement à 32 en 1950. Bien que bon nombre de projets aient été mis au rancart, ils peuvent être remis de l'avant très rapidement. On prévoit que l'ensemble des pays en voie de développement fabriquera 30% de la production mondiale d'acier en l'an 2000 en regard de 10% actuellement. Du point de vue du commerce, cette tendance exercera un double effet. A titre de programme de déplacement des importations, elle touchera les exportateurs du monde entier, qui depuis fort longtemps envoient leurs produits vers les pays en voie de développement. En outre, la nécessité pressante de procéder à l'expansion des marchés d'exportation afin d'écouler les surplus de production menace dangereusement les marchés intérieurs de tous les pays producteurs d'acier, mais plus particulièrement ceux du Canada et des États-Unis, car dans ces pays les aciéries appartiennent en grande partie au secteur privé.

4. Hypothèses économiques

Avant d'entreprendre l'étude des divers facteurs, le groupe consultatif a énoncé les hypothèses suivantes:

- le climat politique et économique au Canada sera stable;
- le taux de croissance à long terme de l'économie canadienne se situera chaque année près de 4%, quelque peu en deçà du taux atteint au cours des deux dernières décennies;

- tous les paliers de gouvernement favoriseront la croissance du secteur manufacturier canadien;
- dans le cadre de ses politiques visant la libéralisation du commerce en vertu des objectifs des NCM, le gouvernement tiendra compte de la vulnérabilité croissante de cette industrie en raison de la réduction des tarifs douaniers et du besoin de mettre au point des mesures de sauvegarde dans le but de faire échec à la concurrence étrangère déloyale sur le marché intérieur;
- l'industrie ne deviendra pas l'instrument d'une politique publique. Les décisions concernant l'exploitation, le développement et l'expansion de l'industrie de l'acier seront fondées sur les forces normales du marché;
- le secteur privé demeurera la principale source de financement des investissements dans cette industrie.

5. Sujets

Le groupe consultatif a précisé un certain nombre de questions fondamentales sur lesquelles le gouvernement devra se pencher immédiatement afin de prendre les mesures qui s'imposent dans le but d'assurer la prospérité et la rentabilité de l'industrie canadienne de l'acier. Ces sujets comprennent:

- les tarifs douaniers et le commerce;
- les finances;
- le développement régional;
- l'environnement;
- les transports;
- les stimulants à exportation;
- la ferraille;
- l'énergie;
- la recherche et le développement;
- les relations de travail

Cette liste n'est pas du tout exhaustive. L'échéancier que devait respecter le groupe consultatif l'a empêché de procéder à un examen plus ample du domaine.

A. TARIFS DOUANIERS ET COMMERCE

Le groupe consultatif reconnaît la dépendance du Canada face au commerce international et appuie l'engagement général du gouvernement visant à libéraliser le commerce afin d'assurer l'accès permanent des biens canadiens aux marchés d'exportation. Cependant, l'accroissement des réductions tarifaires ne peut à lui seul être avantageux pour le Canada dans la situation mondiale actuelle dans le secteur de l'acier. Partout dans le monde, la croissance de la sidérurgie est étroitement liée aux politiques nationales et sociales; dans certains pays, elle a été isolée et fait l'objet d'un traitement préférentiel de la part de l'État, à titre d'industrie cible dont la croissance doit être facilitée ou d'industrie très en vue qu'il faut aider afin de maintenir des objectifs sociaux comme le plein emploi.

Les récentes mesures de protection prises par la CEE et les États-Unis prouvent que les forces commerciales internationales ne suivent pas un cheminement normal dans le secteur de l'acier. En raison du niveau élevé d'intervention gouvernementale,

il est peu probable que le commerce de l'acier suive le modèle de libéralisation commerciale prévu.

Même si l'on pouvait vraiment libéraliser le commerce de l'acier, un certain nombre de facteurs limiteraient la capacité d'exportation de l'industrie canadienne de l'acier. A la lumière d'études particulières et de l'expérience de l'industrie, la production d'acier ne présente aucun avantage appréciable au niveau des coûts au Canada.

L'état de santé de l'industrie canadienne de l'acier continuera donc de dépendre de la croissance future du secteur manufacturier canadien. Le marché canadien (relativement ouvert) est impuissant face au dumping et aux importations subventionnées provenant des tiers pays, en particulier en période de récession internationale. Ces ruptures périodiques du marché font ressortir les fluctuations normales de la demande d'acier, mènent la vie dure aux producteurs nationaux et régionaux et faussent le processus de planification de toute l'industrie de l'acier. Sans marchés et gains, la modernisation du matériel est réduite et les possibilités de diversification, d'expansion de la capacité de production et d'accroissement des effectifs sont perdues.

A partir de ces facteurs, le groupe consultatif présente les recommandations suivantes pour étude:

- (i) étant donné que l'avenir de cette industrie dépend d'une demande intérieure stable et croissante, les gouvernements doivent accorder davantage d'importance à la nécessité d'une industrie secondaire nationale forte et florissante et élaborer les politiques qui conviennent;
- (ii) la réduction des tarifs douaniers canadiens accroît la vulnérabilité des producteurs canadiens d'acier et de leurs acheteurs au pays face à la concurrence étrangère. Il est nécessaire de mettre au point des mécanismes propres à déceler et à contrôler les pratiques commerciales déloyales. Nos représentants dans le cadre des NCM doivent exercer des pressions visant la rédaction d'un code concernant les exportations subventionnées et la définition des pratiques jugées déloyales; ce code devra tenir compte de la vaste gamme de mesures d'aide et de programmes gouvernementaux mis à la disposition des producteurs d'acier à l'étranger. Le Canada doit mettre sur pied un système lui permettant de déceler rapidement les importations qui bénéficient de telles pratiques et d'appliquer promptement les mesures de compensation qui s'imposent;
- (iii) on ne prévoit pas que les réductions tarifaires multi-latérales créeront de nouvelles possibilités d'exportation des produits en acier canadiens. La libéralisation du commerce ne sera un élément positif que dans la mesure où l'on pourra trouver des solutions à un certain nombre d'autres problèmes liés au commerce de l'acier, en particulier les barrières non tarifaires, les subventions et les mesures de sauvegarde;
- (iv) les résultats des négociations de Tokyo auront diverses répercussions sur les sociétés qui composent cette industrie. Les comités ayant pour mandat d'étudier les anomalies et l'aide de transition devront comprendre des représentants du patronat et des syndicats;
- (v) en raison de la croissance de la production destinée à l'exportation partout dans le monde par les pays en voie de développement, la nature relativement ouverte du tarif préférentiel général du Canada est préoccupante. On devra envisager la possibilité d'imposer un certain plafond aux

importations d'acier et de produits à base d'acier en vertu du TPG; ce plafond pourrait prendre la forme de contrôles semblables à ceux appliqués par la CEE et le Japon. Les États-Unis ont éliminé les produits en acier de leur accord sur le TPG;

- (vi) aux fins de l'établissement des tarifs douaniers, on devra séparer l'alliage, y compris l'acier spécial, de l'acier ordinaire. On devra fixer les droits sur les alliages et l'acier spécial à des niveaux qui correspondent à ceux de nos partenaires commerciaux et qui ne les défavorisent pas;
- (vii) en raison de la maturation générale de l'économie canadienne, bon nombre de positions tarifaires s'appliquant à des produits à utilisation finale ont depuis longtemps survécu à leur justification historique. De même, les positions tarifaires se rapportant à l'acier et aux produits à base d'acier qui sont frappés de droits particuliers sont devenues inopérantes à cause des changements de prix et de l'inflation. On devrait créer un groupe consultatif gouvernemental chargé d'étudier de telles questions; ce groupe devrait comprendre des représentants des producteurs d'acier et des secteurs qui fabriquent des produits à base d'acier et qui peuvent être visés par cette questions;
- (viii) la demande internationale d'études d'approvisionnement et de construction liée à des projets d'expansion de grande envergure s'accroît de plus en plus. Dans le but de favoriser l'efficacité et la compétitivité internationale, le Canada a besoin, outre le financement ordinaire des exportations, d'un mécanisme visant à encourager la création de consortiums qui seraient chargés de s'occuper de tels projets. La participation active du gouvernement constituerait un atout appréciable.
- (ix) suite aux récentes mesures protectionnistes appliquées en Europe et aux États-Unis, les pays de la CEE, le Japon et les États-Unis tiennent actuellement des discussions trilatérales dans le but de résoudre les problèmes liés au commerce de l'acier, que ce soit dans le cadre du GATT ou à toute autre tribune. Étant donné que les répercussions sur l'industrie canadienne de l'acier sont nombreuses, nous demandons au gouvernement de suivre de près les événements qui surviendront à cet égard et de prendre part le plus possible aux discussions.

Le groupe consultatif reconnaît que le coût des mesures protectionnistes doit être évalué en fonction de l'ensemble de l'économie canadienne. On doit toutefois faire attention de ne pas désavantager les industries fabriquant des biens à base d'acier face à leurs principaux concurrents internationaux.

B. FINANCES

Les gouvernements doivent s'engager fermement à réduire le pourcentage du produit national brut consacré au secteur public afin de rétablir la confiance du milieu des affaires. Les modifications fragmentaires apportées à la structure fiscale du Canada ne constituent pas une solution de rechange.

Les hommes d'affaires devront avoir à leur disposition beaucoup de capital s'ils désirent mettre au point des programmes essentiels d'expansion et de modernisation. La rareté du capital de placement représente un problème sérieux engendré par le faible rendement des investissements. Au cours des dernières années, les problèmes de financement du secteur privé ont été intensifiés par un taux d'inflation élevé, des incertitudes politiques et économiques, l'ingérence de l'État dans le monde des affaires ainsi que l'indifférence apparente face aux besoins de l'entreprise

privée. Par conséquent, nombre de sociétés doivent supporter de lourdes dettes et possèdent un capital-actions insuffisant. Au cours des années à venir, il se peut que l'augmentation des besoins d'emprunts du gouvernement réduira les ressources financières mises à la disposition du secteur privé. Les récentes mesures fiscales mises de l'avant par le gouvernement sont avantageuses; on devra toutefois trouver d'autres moyens qui permettront aux sociétés d'obtenir le capital-actions dont elles ont besoin sur les marchés financiers et d'accroître leur autofinancement global et qui représentent une importante source de financement des projets d'expansion et de modernisation.

A l'heure actuelle, il est surtout nécessaire d'accroître la rentabilité de l'industrie de l'acier afin de lui fournir les liquidités dont elle a besoin pour réaliser ses investissements. Etant donné que la concurrence au niveau international ne pourra que s'intensifier au cours de la prochaine décennie, le gouvernement devra orienter sa politique vers les investissements afin de favoriser la formation de capital et partant, améliorer la base industrielle canadienne et faire augmenter les effectifs.

C'est dans cet esprit que sont formulées les recommandations suivantes (le délai qui nous est accordé et la nature confidentielle des renseignements fournis par chaque société nous empêchent de présenter une estimation des répercussions financières de ces mesures):

- (i) la politique du gouvernement doit inciter les investisseurs à placer de plus grandes sommes dans le secteur privé. En particulier, on doit mettre l'accent sur le placement en actions afin d'aider les sociétés qui ont d'importantes dettes à la souscription du capital-actions nécessaire. Le gouvernement doit encourager les formes innovatrices de participation au capital comme les actions privilégiées à terme variable;
- (ii) les politiques gouvernementales doivent être orientées vers la création d'un régime fiscal stable afin de minimiser l'incertitude et faciliter la mise au point d'un vaste programme de planification rationnelle dans le milieu d'affaires;
- (iii) en accordant un dégrèvement de 3% sur les stocks, les gouvernements ont reconnu, dans une certaine mesure, les répercussions de l'inflation sur les marges bénéficiaires réelles. On devrait songer à accroître le dégrèvement afin de tenir compte du taux d'inflation véritable ou utiliser la méthode d'évaluation des stocks "LIFO" (dernier entré, premier sorti);
- (iv) en appliquant le crédit d'impôt à l'investissement aux coûts des nouveaux biens de production, des bâtiments et de la recherche et du développement admissibles, on ne doit pas déduire le crédit d'impôt visant le coût en capital du bien servant à calculer l'amortissement. Afin de s'assurer que le crédit d'impôt est utilisé en entier, on doit l'appliquer à de longues périodes; en outre, on doit prévoir des dispositions généreuses de report sur les exercices antérieurs et des dispositions illimitées de report sur les exercices postérieurs des crédits inutilisés. Dans le but de favoriser les investissements, il serait bon d'envisager la possibilité de hausser de façon générale le taux du crédit d'impôt à l'investissement;
- (v) les installations de contrôle de la pollution ne constituent pas des biens susceptibles d'engendrer des recettes, en fait, ils alourdissent les coûts d'exploitation. On devrait songer à appliquer un crédit d'impôt à l'investissement sur le matériel de contrôle de la pollution dont le taux serait supérieur à celui des machines et du matériel de production;

- (vi) on devrait rétablir les anciens stimulants fiscaux mis sur pied par le gouvernement fédéral pour l'extraction et la transformation du minerai de fer afin de favoriser l'exploitation de nouvelles mines au Canada. On devrait donc remettre en vigueur les exemptions fiscales de trois ans s'appliquant aux nouvelles mines, les déductions automatiques pour épuisement des gisements et les déductions pour épuisement sur les dividendes. On devrait appliquer au traitement du minerai en provenance de l'étranger la déduction de 25% sur les ressources visant actuellement les bénéfices découlant de la transformation au Canada du minerai de fer. Les gouvernements provinciaux devraient uniformiser leurs mesures fiscales afin d'intensifier l'exploitation des ressources canadiennes de minerai de fer;
- (vii) les machines et le matériel servant directement ou indirectement à la fabrication et à la transformation devraient être exempts des taxes de ventes fédérales et provinciales. Les provinces devraient adopter la définition des machines et du matériel figurant actuellement dans les statuts fédéraux;
- (viii) le gouvernement devrait émettre une garantie en vertu de laquelle les présents règlements accordant aux sociétés manufacturières une période d'amortissement de deux ans dans le cas du matériel de production ne seront pas modifiés sans avoir fait l'objet d'un avis d'au moins cinq ans. La planification des projets de capitaux dure entre un et deux ans et la période de construction qui suit s'étend également sur un ou deux ans. Une garantie de cinq ans pour l'amortissement rapide aiderait considérablement les sociétés manufacturières à planifier leurs programmes d'expansion;
- (ix) une plus grande collaboration entre les gouvernements fédéral et provinciaux débouchant sur l'adoption d'une loi uniforme de l'impôt sur le revenu réduirait les frais d'administration. Les deux paliers de gouvernement devraient accepter le principe des déclarations fiscales consolidées;
- (x) les taxes municipales représentent également des frais appréciables pour cette industrie. Les gouvernements provinciaux devraient s'assurer que les changements dans les méthodes d'évaluation n'apportent aucun changement sensible au fardeau fiscal de l'industrie.

C. DÉVELOPPEMENT REGIONAL

Les aciéries régionales doivent faire face à un ensemble spécial de problèmes se rapportant aux matières premières (notamment la ferraille), aux politiques commerciales et aux frais de transport.

Bon nombre d'aciéries régionales utilisent essentiellement la ferraille comme matière première. L'approvisionnement et le prix de ce produit jouent un rôle important dans la rentabilité des usines qui fabriquent de l'acier et des produits à base d'acier.

Les producteurs régionaux qui se trouvent à proximité de la mer sont particulièrement vulnérables face à la concurrence exercée par les importations. La réduction des tarifs douaniers accentuera cette situation désavantageuse et accroîtra la nécessité de mettre au point des mesures de protection contre les pratiques commerciales déloyales. Les fonctionnaires gouvernementaux et les tribunaux doivent porter plus d'attention qu'auparavant à l'aspect régional lorsqu'ils évaluent les "torts matériels".

La question des répercussions des frais de transport sur les aciéries régionales peut provoquer une controverse et nécessite donc une étude détaillée. Bien que les frais de transport représentent un important problème pour les aciéries régionales, ils sont également au centre d'un plus vaste problème touchant l'industrie de l'acier

partout au pays; ils font donc l'objet d'une discussion plus détaillée dans la sous-section du présent rapport réservée aux transports.

Le groupe consultatif approuve les conclusions fondamentales de la Conférence des Premiers ministres en ce qui concerne les politiques régionales et recommande les mesures suivantes:

- (i) la politique canadienne relative aux exportations de ferraille devrait bien tenir compte des besoins régionaux;
- (ii) les procédures en vertu des dispositions législatives relatives au dumping et aux droits compensateurs doivent reconnaître de la vulnérabilité des aciéries régionales;
- (iii) les aciéries contrôlées par les provinces ont accumulé d'importants déficits au cours des dernières années. Les investissements du gouvernement et l'épongeage des déficits de l'industrie de l'acier doivent être fondés sur la rentabilité économique. Les programmes d'investissement du gouvernement doivent suppléer aux lacunes des entreprises rentables de cette industrie plutôt que de leur faire concurrence.

D. ENVIRONNEMENT

L'industrie canadienne de l'acier reconnaît la nécessité d'améliorer les mesures de contrôle de la pollution dans ses usines et elle accepte ce défi. Cependant, en raison de sa forte capitalisation, du faible rendement des investissements et de sa vulnérabilité face à la concurrence exercée au niveau des prix par les produits importés, cette industrie craint que des lois injustes ou des lois dont le contenu, l'interprétation et l'application peuvent être modifiés rapidement compromettent dangereusement sa rentabilité. Elle exige donc que l'on procède à une évaluation complète de l'ensemble des répercussions de la protection de l'environnement. On devrait rédiger et adopter des lois de façon à favoriser une planification rationnelle à long terme.

Tout en reconnaissant le besoin de protéger l'environnement, le groupe consultatif formule les recommandations suivantes:

- (i) les normes devraient être fondées sur des principes scientifiques généralement acceptés et être mises au point en collaboration avec les représentants de l'industrie selon une formule d'analyse des coûts et des avantages; on devrait également tenir compte des intérêts de la société et de l'industrie;
- (ii) les gouvernements fédéral et provinciaux devraient accroître leur collaboration au niveau de l'établissement des normes de contrôle de la pollution;
- (iii) les gouvernements doivent continuer de reconnaître que le coût de mise en vigueur de nouvelles normes dans les usines déjà en place peut être démesuré et nuire à la communauté, tant au niveau local que national;
- (iv) les frais d'installation du matériel de contrôle de la pollution doivent non seulement être payés par la société comme coût privé mais aussi être assumés par la communauté sous forme de coût social.

E. TRANSPORT

Le transport constitue souvent un élément important du coût final à la livraison des marchandises en vrac comme l'acier et bon nombre de matières premières entrant dans la fabrication de l'acier. Le coût élevé de transport des marchandises

représente un facteur important qui freine la croissance de la consommation de matières premières canadiennes comme le minerai de fer, le charbon et la ferraille; la dépendance envers les ressources étrangères qui en découle fréquemment soulève d'importantes considérations concernant la sécurité de l'approvisionnement. La montée en flèche des frais de transport des matières premières et des produits finis en acier par chemin de fer continue de ronger le marché de nombre de producteurs canadiens. Les différences de coût entre les divers transports sont encore plus marquées au cours des récessions mondiales: les frais de transport maritime sont considérablement réduits, ce qui accroît de beaucoup la compétitivité de l'acier produit à l'étranger aux dépens de la production nationale qui supporte des frais de transport sans cesse croissants à l'intérieur du pays. L'industrie s'intéresse également au coût final élevé de transport de nombreuses sources d'énergie.

Le groupe consultatif recommande donc:

- (i) que les gouvernements fédéral et provinciaux examinent de façon détaillée leurs politiques et méthodes en matière de transport dans le but de favoriser la création d'un réseau de transport acceptable, juste et bon marché, qui représentera le coût réel de déplacement des marchandises, y compris l'énergie;
- (ii) que les transporteurs ferroviaires canadiens adoptent des politiques de prix plus convenables et plus concurrentielles afin d'encourager la planification à long terme à l'intérieur de l'industrie de l'acier;
- (iii) que le gouvernement révisé ses politiques visant à restreindre le cabotage national aux navires canadiens. L'industrie de l'acier craint fortement que les politiques actuellement en vigueur ne fassent augmenter considérablement les frais de transport au pays, comparativement à ceux qui s'appliquent au transport de marchandises sur le marché libre.

F. STIMULANTS À L'EXPORTATION

Les exportateurs canadiens peuvent tirer profit de certains stimulants à l'exportation comme les remises de tarifs douaniers, le financement des exportations par la SEE et le programme de développement des marchés d'exportation. Par ailleurs, le groupe consultatif reconnaît que les subventions à l'exportation représentent un élément qui nuit au commerce international. Le groupe consultatif formule les recommandations suivantes:

- (i) les changements au niveau des stimulants à l'exportation ne devraient être apportés qu'après examen des résultats des NCM;
- (ii) cependant, si l'on suppose que tous les pays acceptent le principe des stimulants à l'exportation et des subventions, les producteurs canadiens d'acier voudront que l'on applique des mesures semblables à celles qui sont en vigueur aux États-Unis, leur principal marché d'exportation;
- (iii) le gouvernement fédéral devrait charger la Société pour l'expansion des exportations de limiter les exportations à celles qui répondent aux besoins de la consommation locale ou à une forte demande de consommation non encore satisfaite. En outre, le gouvernement devrait obtenir l'appui et l'accord des autres pays de l'O.C.D.E. en ce qui concerne l'adoption de cette politique par les pays membres.

G. FERRAILLE

L'industrie canadienne de l'acier a besoin d'un approvisionnement de ferraille concurrentiel et à long terme. Le Canada fait face à une pénurie considérable

de ferraille, quoique la gravité de la situation varie beaucoup d'une région à l'autre. La demande future de ferraille devrait accentuer encore plus ce déficit, même si le fer réduit peut, dans une certaine mesure, remplacer certaines réserves de fer.

Face à cette situation, l'industrie de l'acier est préoccupée par le niveau des exportations de ferraille et tente de garantir l'accès des producteurs canadiens d'acier à la ferraille se trouvant au pays. La difficulté principale provient de l'exportation de ferraille dans des pays où les aciéries appartiennent, dans bien des cas, à l'État et où le prix de la ferraille ne constitue qu'un facteur de deuxième ordre.

Le groupe consultatif recommande:

- la révision du système d'émission des licences d'exportation afin de surveiller et de contrôler les exportations de ferraille, et de les restreindre si l'approvisionnement canadien est menacé. La limitation des ventes de ferraille aux États-Unis est généralement injustifiée si l'on présume le contrôle des ventes directes aux exportateurs américains et l'approvisionnement sans limite des consommateurs canadiens aux États-Unis. Si le Canada ou les États-Unis prennent des mesures visant à limiter les exportations de ferraille, on devra alors négocier un accord réciproque sur le commerce de la ferraille. Le Canada devra entreprendre immédiatement des discussions avec les États-Unis afin de conclure un tel accord.

H. ÉNERGIE

La fabrication de l'acier est un processus qui demande beaucoup d'énergie: jusqu'à 30% des coûts de production sont destinés à l'achat d'énergie. Par le passé, le Canada a été avantagé sur le plan concurrentiel au niveau des coûts des sources d'énergie comme le gaz naturel, l'électricité et le pétrole. Cependant, la montée en flèche des coûts ainsi que les frais de transport inquiètent sérieusement l'industrie canadienne de l'acier.

Il est reconnu que le coût élevé de l'exploitation de nouvelles sources d'énergie pour l'avenir nécessite l'augmentation immédiate des prix afin d'amasser les liquidités nécessaires au financement de cette tâche. Dans le but d'assurer la compétitivité permanente de l'industrie de l'acier, on devra prendre des mesures afin de veiller à ce que les coûts de l'énergie au Canada ne progressent pas plus rapidement que ceux de ses principaux concurrents.

Le groupe consultatif recommande:

- (i) d'aider le secteur privé à explorer et exploiter toutes les sources d'énergie afin d'en accroître considérablement la disponibilité à long terme;
- (ii) de favoriser la recherche et le développement dans le but de réduire les coûts de l'énergie;
- (iii) d'instituer les stimulants nécessaires afin d'inciter l'industrie de l'acier à réduire sa consommation d'énergie.

I. RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

La plupart des organismes de recherche gouvernementaux orientent actuellement leurs travaux vers des questions d'ordre technique. La reconnaissance de plus en plus répandue des secteurs industriels suppose une structuration par secteur des organismes de recherche gouvernementaux afin d'améliorer l'efficacité des rapports et des communications avec l'industrie de l'acier. Créé récemment, le Conseil de recherches en sciences naturelles et génie peut et doit majorer le nombre de représentants du secteur de l'industrie.

Lancé en janvier 1978 et prolongé en juin de la même année, le programme des subventions stratégiques a pour but de favoriser et d'accélérer la recherche universitaire dans des domaines d'intérêt national. C'est de concert avec les représentants des secteurs industriels, qu'on devra cerner des domaines autres que l'énergie, la toxicologie du milieu et l'océanographie.

La productivité industrielle représente un facteur de tout premier plan pour l'État. On doit déceler systématiquement les obstacles au progrès technique de l'industrie canadienne de la sidérurgie. Il faut se rappeler que la technologie constitue le principal apport à la productivité.

Dans leur forme actuelle, les sections du programme d'expansion des entreprises (EDP) réservées à la R et D ne servent que très peu les intérêts de l'industrie canadienne de la sidérurgie, car les sociétés du secteur de l'acier sont incapables de satisfaire au critère d'admissibilité se rapportant au "fardeau considérable". Les programmes gouvernementaux doivent être simples et bien appliqués, ce qui permettra à toutes les sociétés, petites et grandes, de présenter des demandes de subventions sur un pied d'égalité.

Le groupe consultatif formule les recommandations suivantes:

- (i) les laboratoires contrôlés par le gouvernement doivent être restructurés selon les exigences des secteurs industriels;
- (ii) créé récemment, le Conseil de recherches en sciences naturelles et génie (Bill C-26) doit être structuré selon les exigences des secteurs et comprendre des représentants nommés par les secteurs;
- (iii) Lancé en janvier 1978 et prolongé en juin de la même année, le programme de subventions "stratégiques" doit encore une fois être prolongé; les domaines d'intérêt national doivent être choisis de concert avec les secteurs industriels;
- (iv) les stimulants fiscaux s'appliquant actuellement à la R et D doivent être modifiés en faisant passer le crédit d'impôt à l'investissement de 5% à 10% et en prolongeant de deux ans (de 3 à 5) la base de déduction d'impôt de 150%;
- (v) l'actuelle section du programme d'expansion des entreprises (EDP) consacrée à la R et D devrait être modifiée et former un unique programme d'aide à la R et D basé sur le mérite technique, les risques et les effets bénéfiques possibles pour l'économie canadienne.

J. RELATIONS INDUSTRIELLES

Le présent modèle de relations industrielles dans l'industrie canadienne de l'acier a évolué depuis plusieurs années dans le sens de l'acceptation mutuelle et de la collaboration, à un point tel que dans plusieurs secteurs importants, les normes dépassent celles qui sont en vigueur dans la plupart des secteurs industriels ou civils.

Grâce à un niveau une assez grande stabilité d'emploi et à des salaires et des programmes d'avantages sociaux concurrentiels, l'industrie de l'acier a été un important employeur au Canada. Bien que la fabrication de l'acier fasse partie de "l'industrie lourde" (certains postes sont considérés comme exigeants, fatigants sur le plan physique et dangereux), cette industrie a donné la priorité à la sécurité, à l'hygiène et au milieu de travail de l'employé et à l'établissement de normes de travail. On accorde une attention permanente à l'évaluation et au traitement des problèmes relatifs à l'hygiène et au milieu social qui sont liés au milieu de travail dans l'industrie.

L'expérience des relations industrielles a permis à l'industrie canadienne de l'acier de repérer et de résoudre ses propres problèmes; en outre, cette dernière

ne veut pas et n'a pas besoin d'orientation ni d'ingérence de la part d'un organisme de l'extérieur.

CONCLUSIONS

L'acier joue encore un rôle très important dans l'économie des pays industrialisés, y compris le Canada. En plus d'être un grand employeur direct l'industrie canadienne de l'acier fournit indirectement bon nombre d'emplois: elle constitue un important acheteur de matières premières, de matériel, de fournitures et de services canadiens et elle représente pour le secteur canadien de la fabrication un fournisseur sûr et concurrentiel de produits en acier.

Le groupe consultatif soutient que l'expansion de la base manufacturière canadienne, en accord avec la politique du gouvernement concernant la valorisation des ressources, nécessite le maintien de la rentabilité et de la compétitivité de l'industrie canadienne de l'acier. Pour y arriver, les gouvernements doivent élaborer des politiques fiscales productives et uniformes, des politiques convenables et justes en matière de transport et des lois coordonnées et modérées sur le contrôle de l'environnement. Tout en favorisant la création d'un climat commercial concurrentiel, il faudra également être prêt à prendre des mesures fermes contre les importations nuisibles et déloyales qui envahissent le marché canadien.

En supposant l'adoption de telles politiques, le groupe consultatif croit que l'industrie canadienne de l'acier continuera à créer des emplois et à constituer une base solide pour un secteur manufacturier concurrentiel. Ce faisant, on peut s'attendre à ce que l'industrie utilise de plus en plus de matières, de matériel, de fournitures et de services canadiens, dans la mesure où ils demeurent concurrentiels.

Cette industrie s'engage à réduire les disparités régionales dans la mesure où les intérêts économiques du Canada n'en souffrent pas, et ce conformément à l'engagement du gouvernement à forger l'unité nationale.

Le groupe consultatif en vient à la conclusion que l'industrie canadienne de l'acier représente un des secteurs les plus efficaces de l'économie canadienne; en outre, contrairement à la situation dans bon nombre d'autres pays, elle est habituellement rentable. Au cours des dernières années, la situation financière de cette industrie s'est toutefois détériorée, principalement à cause d'un fort taux d'inflation, d'incertitudes économiques et politiques et du fardeau fastidieux et coûteux que lui impose le régime de l'État.

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

PROFIL DE SECTEUR

L'INDUSTRIE SIDÉRURGIQUE CANADIENNE

L'INDUSTRIE SIDÉRGIQUE CANADIENNE

DÉFINITION DE L'INDUSTRIE

L'industrie primaire de la sidérurgie comprend les usines qui produisent de l'acier et le laminé en profilés primaires. Cette définition est celle de la classification des activités économiques, numéro 291; elle ne comprend pas les fonderies d'acier, les usines de ferro-alliages, ni les usines de relaminage de l'acier qui appartiennent au groupe statistique.

CARACTÉRISTIQUES DE L'INDUSTRIE

L'industrie se divise en deux groupes principaux, divisés à leur tour en deux sous-groupes. Les deux groupes principaux comprennent les fabricants intégrés qui exploitent des hauts fourneaux, des fours à coke et des aciéries, et les fabricants non intégrés dont les installations sont équipées de fours électriques principalement alimentés par la ferraille*. Les deux types d'usines sont pourvus de laminoirs. Le Canada compte quatre complexes sidérurgiques. Les trois complexes de l'Ontario ont une taille qui leur permet d'être exploités de manière rentable et efficace. Le quatrième complexe se trouve à Sydney, en Nouvelle-Écosse. Étant donné sa taille, il ne peut pas être exploité de manière rentable; il doit donc être étudié à part, pour des raisons socio-régionales. Cette usine que l'âge a rendu inefficace connaît de sérieuses difficultés financières.

Outre ces quatre complexes, le Canada compte 14 usines non intégrées utilisant surtout la ferraille. Douze de ces usines fabriquent de l'acier non allié en concurrence avec les complexes, tandis que les deux autres (exploitées par Atlas Steels) fabriquent de l'acier spécial pour le Canada et pour l'exportation. Le commerce de l'acier spécial est tout à fait différent de celui de l'acier à la tonne et doit être étudié à part.

La capacité optimale d'une aciérie intégrée est de beaucoup supérieure à celle d'une usine non intégrée utilisant la ferraille. La capacité optimale minimum de la première est d'au moins trois millions de tonnes et, dans certaines aciéries, la progression des économies d'échelle diminue au fur et à mesure qu'on s'approche de la capacité de 10 à 12 millions de tonnes. Par ailleurs, on considère comme efficace le rendement de 200 000 tonnes par année d'une usine non intégrée de barres. Les complexes sidérurgiques de l'Ontario ont chacun une capacité supérieure à trois millions de tonnes, et le plus important des trois de près de six millions de tonnes, capacité maximale pour cet endroit. L'usine de Sydney a une capacité d'un million de tonnes, laquelle est inférieure à la capacité optimale minimum.

Notons en outre qu'il est plus rentable, notamment pour une aciérie intégrée, d'augmenter la capacité des usines déjà établies que de construire de nouvelles aciéries intégrées dans des "espaces verts". La construction d'une usine nécessite en effet une infrastructure entièrement nouvelle et une main-d'oeuvre qualifiée qu'il peut se révéler impossible de recruter dans la région choisie et qu'il faut former ou muter. La Steel Company of Canada fait construire actuellement, dans des "espaces verts", à Nanticoke, le premier complexe sidérurgique canadien depuis trois-quarts de siècle. En Europe, la construction de nouvelles aciéries dans une région de ce genre est presque aussi rare.

Les usines non intégrées fabriquant de l'acier à la tonne font directement concurrence aux complexes sidérurgiques régionaux, quoique leur gamme de produits soit généralement limitée et ne comprenne souvent que des barres d'armature, des pieux et de petits profilés. La production d'acier à la tonne des mini-aciéries a sans doute été plus florissante au Canada que dans tout autre pays du monde. Voici les raisons de ce succès:

- a) la protection des marchandises contre la concurrence des établissements sidérurgiques intégrés ou vice-versa;
- b) les prix de la ferraille sont bas en raison des surplus locaux courants de ferraille;
- c) l'assurance des réserves de ferraille suffisantes pour alimenter l'usine (en général, la préférence est donnée à la région);
- d) un marché local ou régional suffisamment important pour écouler la production de l'usine;
- e) des coûts d'électricité relativement peu élevés;
- f) des moyens de transport et des services de distribution d'eau adéquats.

* Aujourd'hui, les usines Sidbec-Dosco utilisent surtout les boulettes obtenues par réduction directe, et d'une certaine manière, "recuites". Ce facteur, ajouté à l'importance de l'activité des usines (qui fabriqueront jusqu'à 1,45 million de tonnes métriques cette année) fait de Sidbec-Dosco un cas assez particulier.

Ces conditions s'appliquaient à l'ensemble des mini-aciéries construites au Canada durant les années 50 et au début des années 60. La concentration d'établissements sidérurgiques intégrés en Ontario a permis d'établir dans d'autres provinces des usines régionales utilisant la ferraille. Un certain nombre de ces usines en sont venues à compter sur des importations de ferraille plus chère des États-Unis dont la disponibilité future est incertaine. Les conditions d'établissement de nouvelles mini-aciéries sont moins favorables qu'auparavant, car la ferraille, qu'on trouvait autrefois en abondance dans bien des régions du continent nord-américain, se raréfie. La viabilité de nouvelles mini-aciéries est douteuse, pour le moment. Les usines actuelles auront besoin de toute la ferraille disponible pour prendre de l'expansion.

L'acier spécial comprend l'acier inoxydable, l'acier à outils et l'acier à haute performance utilisé pour l'industrie aéronautique, les armements, et certaines applications de l'énergie atomique. Tandis que l'acier ordinaire se vend à la tonne, l'acier spécial, lui, se vend à la livre. Les conditions de réussite dans la fabrication d'acier spécial diffèrent de celles qui s'appliquent à la fabrication d'acier à la tonne. La compétence, l'aptitude à commercialiser l'acier et le service après-vente constituent des facteurs importants et il est essentiel que les aciéries, autour des principaux marchés, produisent des quantités d'acier à outils de toutes sortes pour assurer une livraison rapide à leurs clients. Contrairement aux usines de fabrication d'acier à la tonne, les usines de fabrication d'acier spécial desservent l'ensemble du marché canadien.

Usines sidérurgiques par province – 1^{er} janvier 1977

	Intégrées	Non intégrées	Capacité de fabrication d'acier brut Tonnes métriques	Pourcentage
Nouvelle-Écosse	1	—*	900 000	5,4
Québec	3	5**	1 259 000	7,6
Ontario	3	4	13 308 000	80,1
Manitoba		1	178 000	1,1
Saskatchewan		1	500 000	3,0
Alberta		2	281 000	1,7
Colombie- Britannique		1	181 000	1,1
	4	14	16 607 000	100,0

* À Amherst, une petite usine a fermé ses portes pour une période indéterminée.

** Ces chiffres tiennent compte de QSP Ltée qui a récemment fait faillite et dont les installations sont présentement paralysées.

Vous trouverez, à la fin des annexes, des renseignements assez détaillés sur des usines sidérurgiques non intégrées.

Les principales matières premières utilisées dans la fabrication du fer et de l'acier sont le charbon, le minerai de fer et la ferraille. Environ 90% du charbon utilisé par les usines intégrées proviennent de mines américaines dans lesquelles certains fabricants canadiens d'acier ont investi des capitaux. Depuis 1974, l'industrie sidérurgique américaine incite le gouvernement à contrôler l'exportation du charbon métallurgique. Comme elles craignent de ne plus pouvoir bientôt s'approvisionner en charbon aux États-Unis, les usines canadiennes ont commencé à utiliser, à l'essai, du charbon provenant du Cap Breton et de l'Ouest canadien. Toutefois, le transport du charbon entre l'Ouest canadien et l'Ontario coûte \$14 de plus par tonne que le charbon importé des États-Unis. Si les aciéries ontariennes devaient s'approvisionner uniquement dans l'Ouest canadien, leurs coûts totaux d'énergie augmenteraient d'environ 20%.

On trouve du minerai de fer à profusion dans le monde; une pénurie de cette matière première n'est donc pas à craindre. Le Canada produit annuellement 55 millions de tonnes de fer, dont 45 sont exportées. Ces dernières années, les usines canadiennes ont investi dans les mines de fer de la région américaine du lac Supérieur. Les principales mines de fer canadiennes se trouvent sur le géosynclinal du Labrador. On exploite d'autres mines, moins importantes, dans diverses régions de l'Ontario, sauf à l'ouest, où l'on trouve peu de fer et où les dépôts non exploités connus sont de faible teneur et difficiles à rentabiliser.

La ferraille, principale matière première pour les aciéries non intégrées, est récupérée dans les usines métallurgiques et dans les produits de consommation. Pour avoir de la ferraille, il faut qu'il y ait des agglomérations urbaines et industrielles.

Le recrutement de main-d'oeuvre pour les usines n'a entraîné aucune difficulté majeure jusqu'à présent, mais pourrait en susciter aux nouveaux venus dans l'industrie, qui tentent d'implanter des usines loin des complexes sidérurgiques actuels. L'industrie paie des salaires relativement élevés et peut généralement attirer la main-d'oeuvre dont elle a besoin. Dans le passé, elle comptait bon nombre d'immigrants et des gens venus de régions moins industrialisées du Canada. Évidemment, on a connu, à certaines époques, une pénurie de main-d'oeuvre qualifiée, mais ce problème a été résolu et l'on devrait pouvoir résoudre aussi bien tout autre nouveau problème de ce genre. Par exemple, pour les années 1970 à 1975, le temps moyen perdu à cause de conflits industriels est de 926 jours par 1000 ouvriers travaillant dans les usines sidérurgiques, contre 3126 pour l'ensemble de l'industrie manufacturière.

L'industrie sidérurgique canadienne appartient surtout à des particuliers canadiens. Deux usines non intégrées qui, d'ailleurs, n'assurent qu'une part infime de la production canadienne, comptent une proportion importante de capitaux étrangers. Les quatre grandes usines intégrées (Stelco, Dofasco, Algoma et Sydney) appartiennent entièrement ou en majorité à des Canadiens. Les trois premières sont des sociétés privées et assurent 75% de la production canadienne; Sydney Steel appartient à la Nouvelle-Écosse. Les gouvernements du Québec, de la Saskatchewan et de l'Alberta ont des intérêts dans certaines aciéries. Toutefois, seuls le Québec et la Nouvelle-Écosse contrôlent des entreprises dans ce secteur.

L'usine de Sydney et le complexe Sidbec/Dosco qui appartient à la province de Québec ont dans l'ensemble perdu de l'argent depuis 12 ans. Les trois usines intégrées de l'Ontario ont réalisé des bénéfices bruts représentant 10,6% en moyenne du total de l'actif pour la période 1964-1975. Le chiffre correspondant pour l'ensemble de l'industrie manufacturière était de 10,7%. Les usines non intégrées s'en sont moins bien tirées; leur profit brut n'est égal qu'à 6,1% du total de l'actif utilisé. Cela réduit encore le pourcentage moyen de profits de l'industrie sidérurgique canadienne, qui n'est que de 9,2%. Toutefois, le rendement des sociétés non intégrées, autrefois meilleur que celui des trois plus grandes sociétés (comme l'a démontré l'IPSCO), a sensiblement diminué. La rentabilité des aciéries a diminué en valeur relative ces dernières années. Entre 1970 et 1975, les trois complexes ont réalisé des profits bruts de 10,3%, alors que la moyenne des profits pour l'ensemble de l'industrie manufacturière a été de 11,5%. Même si les profits réalisés par les complexes sidérurgiques de l'Ontario sont inférieurs à la moyenne pour l'ensemble de l'industrie manufacturière, leur rendement est comparable à celui de la plupart des aciéries d'autres pays.

Bien que, dans l'ensemble, l'industrie sidérurgique canadienne soit l'une des plus rentables au monde, le taux de rendement de la production d'acier n'est généralement pas très élevé. Les profits fluctuent considérablement avec le temps et varient beaucoup d'une usine à l'autre.

L'instabilité des profits est attribuable, en partie, aux fluctuations de la demande et aux coûts élevés qu'entraîne la fabrication d'acier, facteurs qui favorisent considérablement le dumping. En de pareilles circonstances, la production peut facilement, au cours d'un même cycle économique, passer d'une grande rentabilité à des déficits importants. Entre 1964 et 1975, le taux de rendement net a fluctué entre 6,4% et 13,1%.

La participation gouvernementale dans l'industrie sidérurgique constitue également un facteur important lorsque vient le moment de justifier les profits de cette industrie. Selon les estimations les plus récentes de l'International Iron & Steel Institute, 72% de l'industrie sidérurgique mondiale sont complètement ou partiellement financés par le gouvernement, alors qu'au Canada, plus de 90% de la production proviennent d'usines appartenant à des particuliers.

Les pays communistes et la Chine détiennent 34% du potentiel mondial de fabrication d'acier. En Occident, parmi les sociétés exploitant des usines sidérurgiques appartenant au gouvernement ou contrôlées par celui-ci, figurent la British Steel Corp., les sociétés Norrbottens de Suède, Norsk Jernverk de Norvège, Voest d'Autriche, Finsider d'Italie, Salzgitter d'Allemagne de l'Ouest, Ensidesa d'Espagne, ISCOR d'Afrique du Sud, et la New Zealand Steel Ltd. La dette de l'ensemble de l'industrie sidérurgique française envers son gouvernement est énorme: elle correspond en gros au chiffre d'affaires qu'elle a réalisé en 1976; depuis de nombreuses années, cette industrie est plus ou moins contrôlée par l'État. La Belgique se trouve présentement dans le même cas. Le Japon contrôle son industrie sidérurgique en partie par les relations traditionnelles, de caractère consultatif, entre le gouvernement et l'industrie, mais aussi, plus directement, en lui apportant des capitaux par l'intermédiaire de la Banque du Japon. Ainsi, tout en appartenant nominalement à des particuliers, l'industrie japonaise est largement influencée par la ligne de conduite gouvernementale. Les nouveaux complexes sidérurgiques construits dans certains pays en voie de développement tels que le Brésil, l'Inde, le Pérou, le Mexique et le Venezuela sont contrôlés par l'État, et cette tendance se manifesterait également dans d'autres pays du même groupe.

Les gouvernements fondent souvent leurs décisions sur les avantages et les coûts sociaux. En conséquence, bien qu'une aciérie puisse être déficitaire selon les méthodes comptables traditionnelles, le gouvernement peut néanmoins décider de la subventionner, dans l'intérêt national. Dans ces circonstances, les pertes comptabilisées selon les méthodes classiques peuvent être énormes. Par exemple, pour la British Steel Corporation elles se chiffraient à quelque £255 millions en 1975, et à £95 millions en 1976, après avoir connu un profit moyen de £42 millions p.a. pendant la période de 1972-1974.

FACTEURS INFLUANT SUR LE MARCHÉ

Deux facteurs importants influent sur le marché de l'acier. D'abord, la conjoncture économique, qui détermine le niveau de la demande. Ensuite, les prix de l'acier, sur le marché international, qui sont souvent inférieurs aux coûts moyens totaux des exportateurs. Pour pratiquer le dumping à l'égard de l'acier, la marge potentielle (c.à-d. la différence entre les coûts marginaux et les coûts moyens totaux) doit être de l'ordre de 30 à 40% des prix habituels; elle peut, dans certains cas, dépasser 50%. Dans le passé, ces deux facteurs ont exercé une influence considérable sur l'expansion de l'industrie sidérurgique canadienne et il semble qu'ils continueront de le faire.

La production de biens d'investissement (construction, pipe-lines, matériel et outillage de transport), joue un rôle très important dans la demande d'acier. Le rendement des industries de fabrication de biens d'investissement fluctue beaucoup; à leur consommation fluctuante d'acier s'allient des variations cycliques des inventaires. La demande d'acier varie donc plus que la consommation d'acier, notamment pour ce qui est de l'acier de construction et des plaques, qui sont les profilés les plus utilisés par les industries de fabrication de biens d'investissement. Ces fluctuations constituent un problème pour l'industrie sidérurgique mondiale, mais ce problème peut être plus grave encore pour l'industrie sidérurgique canadienne qui appartient à des particuliers.

Afin de combattre les fluctuations de la demande, l'industrie sidérurgique canadienne a généralement maintenu la capacité des usines en-dessous du niveau caractéristique des pointes cycliques. Cette mesure a entraîné des taux élevés d'utilisation de la capacité, ainsi que des variations de la production d'acier moins marquées que celles de la demande. Les niveaux de production se sont stabilisés dans une certaine mesure, car on a demandé aux fournisseurs étrangers de pallier une partie des fluctuations de la demande nationale. Toutefois, pour effectuer cette stabilisation, il a fallu geler les prix, malgré l'augmentation des coûts, en raison du flot d'importations bon marché entraîné par la baisse de la demande d'acier; ce gel a provoqué, quant à lui, des fluctuations cycliques prononcées de la rentabilité.

Pendant la dernière décennie, le gouvernement canadien a fait plusieurs enquêtes sur le mode d'établissement des prix des produits d'acier laminé. Ces études ont été faites par la Commission des prix et des revenus, l'organisme d'enquête sur les bénéfices de la sidérurgie, et la Commission anti-inflation. D'après ces organismes, les prix de l'acier au Canada sont étroitement liés aux coûts, même à des époques de pénurie grave à l'échelle mondiale. Cette politique de l'industrie sidérurgique nationale incite les consommateurs canadiens à s'approvisionner surtout auprès des aciéries canadiennes. Ils savent que les pénuries s'accompagnent d'une augmentation du prix de l'acier importé, qui finit par valoir plusieurs fois celui de l'acier canadien.

D'autres producteurs d'acier augmentent souvent la capacité de leurs usines, non seulement lorsque la demande intérieure est forte, mais aussi pour prévoir une marge de capacité supplémentaire permettant d'approvisionner les marchés d'exportation traditionnels.

En conséquence, bien que la majeure partie de la production mondiale d'acier soit destinée à la consommation intérieure, même de petits volumes d'importations peuvent perturber le marché si les prix de vente sont très bas. En fait, quatre années sur cinq, l'acier exporté se vend sur le marché mondial à des prix inférieurs au prix national en vigueur dans les pays producteurs (voir par exemple les tableaux 1 et 2).

L'industrie sidérurgique canadienne, en plus d'avoir maintenu sa capacité en-dessous du taux de la demande de pointe, s'est tournée vers le marché national et les marchés américains tout proches. Par exemple, le total des exportations canadiennes d'acier représente environ 10% de la production; cet acier est surtout destiné à des clients de la région des Grands Lacs. Les importations varient d'une année à l'autre, mais représentent environ 20% de la production canadienne. Certains produits de dimensions et de qualité particulières ne sont pas fabriqués au Canada, parce que la demande y est insuffisante.

Consommation apparente d'acier laminé par région – 1975
Tonnes métriques

Région	Envois nationaux canadiens		Importations		Total des approvisionnements Milliers de tonnes	Pourcentage Canada
	Milliers de tonnes	%	Milliers de tonnes	%		
Atlantique	219	79,8	55	20,2	274	2,7
Québec	1 382	76,2	431	23,2	1 813	18,1
Ontario	5 720	91,9	500	8,1	6 220	62,1
Prairies	1 125	93,7	76	6,3	1 201	12,0
Colombie-Britannique	264	52,0	244	48,0	508	5,1
	8 710	86,9	1306	13,1	10 016	100,0

Consommation apparente d'acier laminé par groupe de produit – 1975
Tonnes métriques

Groupes de produit	Exportations canadiennes nationales		Importations		Total global Milliers de tonnes	Pourcentage du total global
	Milliers de tonnes	%	Milliers de tonnes	%		
Tôles et rubans	3 468	93,7	235	6,3	3 703	37,0
Plaques et bandes	2 038	86,0	332	14,0	2 370	23,7
Barres	1 449	79,4	376	20,6	1 825	18,2
Acier de construction	601	75,9	190	24,1	791	7,9
Acier à rails	319	82,6	67	17,4	386	3,9
Autres	834	88,6	107	11,4	941	9,4
Total	8 709	86,9	1307	13,1	10 016	100,0

FACTEURS DE CONCURRENCE

L'industrie canadienne de l'acier a été prospère ces 20 dernières années. Une analyse nous a permis de déterminer les facteurs qui ont contribué à cette prospérité, surtout par comparaison aux États-Unis.

Le taux de croissance est sans doute le principal élément déterminant dans la position concurrentielle des producteurs de l'acier sur le plan international, étant donné que ceux dont l'expansion est rapide sont les plus susceptibles d'adopter de nouvelles techniques. Au Canada, la production d'acier a augmenté plus rapidement que la consommation; en effet, au cours des 20 dernières années, ce pays a produit plus d'acier pour réduire son volume d'importations. Entre 1956 et 1975, la production d'acier s'est accrue au taux annuel de 6,4%, contre 1,9% aux États-Unis, 4,7% dans les six pays de la C.E.C.A. (Communauté européenne du charbon et de l'acier) et 14,2% au Japon. Toutefois, comme nous le faisons remarquer plus haut, la consommation d'acier au Canada a diminué et l'on s'attend à ce que cette diminution se poursuive.

Grâce à son taux de croissance élevé, l'industrie canadienne a pu adopter des techniques nouvelles au début et a d'ailleurs été innovatrice dans certains domaines. Il faut remarquer, toutefois, qu'elle ne dépense pas autant d'argent pour la recherche et le développement que beaucoup de ses concurrents, mais adopte les techniques mises au point par d'autres pays, moyennant une redevance. Cette façon de procéder est plus avantageuse pour l'industrie canadienne, à long terme, étant donné que la mise au point de nouvelles techniques est extrêmement profitable pour les usines qui produisent également le matériel de fabrication de l'acier. Ainsi, la force de l'industrie canadienne sur le plan des techniques réside dans le fait de savoir mettre à profit la recherche à ses débuts, plutôt que la faire elle-même.

Les nouvelles techniques et les marchés en expansion ont permis aux producteurs canadiens d'augmenter la productivité (basé sur des facteurs multiples) de 4,5% par an contre 2,8% aux États-Unis,

7,5% dans les pays de la C.E.C.A. et 10% au Japon (ces chiffres sont approximatifs, parce qu'il est difficile de faire des comparaisons directes, les définitions et les bases statistiques étant différentes.) Notons que bien que la productivité ait plus augmenté dans les pays européens qu'au Canada et aux États-Unis, l'Europe a démarré à un niveau beaucoup plus bas de productivité et se trouve encore loin derrière les fabricants d'acier de l'Amérique du Nord. Pour ce qui est de la productivité basée sur des facteurs multiples, c'est le Japon qui a atteint le niveau le plus élevé, le Canada et les États-Unis se trouvant à peu près au même niveau et les pays d'Europe au niveau le plus bas.

En augmentant sa capacité de manière judicieuse, l'industrie canadienne a pu maintenir un bon rendement et se protéger dans une certaine mesure contre les fluctuations cycliques de la demande. Au cours des 20 dernières années, la production canadienne a été de l'ordre de 88 à 92%, contre 78 à 82% aux États-Unis, 80 à 84% en Europe et 82 à 86% au Japon. Donc, sur le plan de l'utilisation du potentiel, l'industrie canadienne a une cote très élevée. Pendant cette période, les prix de l'acier ont augmenté de 3,7% par an seulement au Canada, contre 4,4% aux États-Unis et 4,7% au sein de la C.E.C.A.

La protection douanière au Canada est limitée; sa moyenne pondérée de 7,3% est légèrement supérieure à celles de la C.E.C.A. et des États-Unis.

En raison de la structure des coûts du transport, les fabricants canadiens d'acier éprouvent quelque difficulté à être concurrentiels sur le plan international. Il peut être plus avantageux pour eux d'envoyer du minerai de fer à des aciéries sur les côtes européennes qu'à Hamilton; cette disparité vient en partie de ce que l'on doit utiliser, sur la voie navigable, des bateaux beaucoup plus petits que les transatlantiques envoyés vers l'Europe. Le transport du minerai de fer de Sept-Îles jusqu'aux aciéries américaines de l'intérieur coûte légèrement plus cher que jusqu'à Hamilton; pour expédier du charbon des États-Unis à Hamilton, on paie plus cher que pour en envoyer aux aciéries de Pittsburgh, Cleveland et Detroit (mais à peu près autant que pour en expédier à Gary et à Chicago). Comme le charbon et le minerai de fer sont transportés sur les Grands Lacs, lesquels sont fermés en hiver, les aciéries canadiennes doivent stocker des matières premières pour toute la mauvaise saison, ce qui occasionne un manque à gagner.

Les frais de transport des matières premières sont aussi élevés pour les aciéries situées dans les Prairies; leur potentiel d'expansion est restreint par les quantités de ferraille disponible sur place. Ces aciéries doivent donc avoir un accès direct aux sources d'approvisionnement américaines avoisinantes, ou encore, produire des boulettes de fer réduit au préalable.

Comme l'indique le tableau suivant, par rapport à leurs concurrents étrangers, les aciéries d'Hamilton ne peuvent bénéficier d'avantages pour les frais de transport que dans une portion restreinte du marché canadien.

Tableau comparatif des coûts de transport des produits finis fin 1976 — taux établis sur place en dollars canadiens par tonne métrique

<i>À Montreal</i>		
D'Anvers à Montréal 15/25 000 tonnes métriques		\$ 7.35-\$ 8.80
De Hamilton à Montréal par chemin de fer		\$15.65
Du Japon à Montréal 15/25 000 tonnes métriques		\$17.65-\$21.60
<i>À Vancouver</i>		
Du Japon à Vancouver 15/25 000 tonnes métriques		\$14.72-\$17.65
Hamilton à Vancouver par bateau (en été)		\$27.00-\$38.50
Hamilton à Vancouver par chemin de fer, 80 tonnes métriques		\$77.60

Les frais de transport vers l'intérieur tendent à être inférieurs aux frais de transport vers l'extérieur. On rapporte, par exemple, qu'ils s'élevaient, d'Anvers aux Grands Lacs, à \$8.35 — \$10.70 la tonne métrique, alors que, dans le sens contraire, ils atteignaient \$13.35 à \$15.70. Ces frais sont très variables; nous n'avons donné les chiffres qu'à titre d'exemple.

Bien que les matières premières, l'énergie et la main-d'oeuvre coûtent moins cher au Canada qu'aux États-Unis, les coûts en capital y sont plus élevés qu'aux États-Unis, au Japon et dans les principaux pays concurrents de la C.E.C.A. Ces différences sont illustrées par les coefficients suivants (É.-U. = 100), établis en fonction des coûts de production de l'acier dans une usine dont la capacité est de trois millions de tonnes métriques.

Comparaison entre les coûts des facteurs – 1976
Indices – total aux É.-U. = 100

	Canada	É.-U.	Japon	C.E.C.A.
Minerai de fer & ferraille	22,51	23,37	19,53	22,87
Énergie (charbon, etc.)	17,35	17,65	19,34	19,41
Main-d'oeuvre	23,11	27,04	16,93	13,33
Capital (Amorti)	36,81	31,94	21,62	28,24
Total	99,79	100,0	77,42	88,85

Pour établir les indices ci-dessus, on a utilisé les coûts des facteurs réels de 1976 pour les matières premières, l'énergie et la main-d'oeuvre, conjointement avec une estimation des coûts en capital et les rapports probables investissement/rendement pour une nouvelle aciérie dans un espace vert du sud-est de l'Ontario, dans la région des Grands Lacs, au Japon et dans l'Europe du Nord-ouest. Si nous supposons que le capital nécessaire pour développer une usine est inférieur de 50% au capital nécessaire pour créer une usine sur un espace vert, le capital, dans le tableau ci-dessus, ne correspondrait qu'à la moitié des valeurs indiquées. En effet, nous avons supposé que le rendement était identique dans tous les pays, ce qui, bien entendu, n'est pas le cas.

Cette comparaison nous permet de montrer que les fabricants canadiens d'acier ont dû compenser le coût important des facteurs principaux, qui les désavantageait, par une gestion particulièrement efficace. Lorsqu'il s'agit d'augmenter la capacité de fabrication de l'acier, en construisant de nouvelles aciéries, ou en développant les installations existantes, la grande entrave du Canada sur le plan financier est le coût du capital. Les coûts d'amortissement élevés que nous mentionnons ci-dessus proviennent de combinaisons des coûts de transport et des taux d'intérêt élevés. En comparant les coûts estimatifs de construction d'une aciérie intégrée de trois millions de tonnes, à divers endroits, on obtient les indices suivants (É.-U. = 100):

Hamilton	104
États-Unis	100
Communauté européenne	89
Japon	72

Partout dans le monde, les aciéries approvisionnent principalement les marchés intérieurs. Excepté lorsque la demande mondiale est particulièrement forte (disons une année sur cinq), le prix de l'acier exporté est sensiblement plus bas que son prix national. Le niveau de ces prix est tel qu'un investissement dans les installations consacrées entièrement à l'exportation ne pourrait se justifier – même au Japon, où les coûts de production seraient les plus bas actuellement. Les différences dans les coûts de production apparaissent plus, semble-t-il, dans la proportion du potentiel consacré à l'exportation, que dans la rentabilité globale. Le Japon a atteint le niveau d'exportation le plus élevé (40% environ de la production), alors que la Communauté européenne exporte, comme bien d'autres pays, 20% environ de l'acier qu'elle produit. Les États-Unis sont importateurs nets d'acier: ils importent en effet plus de 10% de leur production. Les importations nettes canadiennes d'acier sont plutôt inférieures à celles des États-Unis et comprennent certains produits qui ne sont pas fabriqués au Canada. Ce schéma indique la concurrence sous-jacente de ces divers pays sur le plan international.

De toutes les données que nous avons examinées, il ressort que:

1. Le rendement des producteurs intégrés de l'Ontario a été supérieur au rendement moyen aux États-Unis. Les coûts de production de l'acier sont moins élevés à Hamilton que dans les régions américaines voisines et ce, pour trois raisons; a) les coûts de main-d'oeuvre sont moins élevés en Ontario; b) les taux d'utilisation du potentiel canadien sont supérieurs; et c) le matériel canadien est plus récent.
2. Les coûts de production à Hamilton sont sensiblement plus élevés qu'au Japon parce que dans ce pays, a) le minerai de fer est moins cher; b) les coûts de main-d'oeuvre; c) les coûts en capital ne sont pas aussi élevés; d) les usines sont beaucoup plus vastes; et e) elles sont plus modernes.

3. Les coûts de production à Hamilton sont plus élevés que dans les pays de la C.E.C.A. (notamment en Hollande et en Allemagne de l'Ouest) parce que: a) les coûts en capital de ces pays sont moindres; b) leurs coûts de main-d'oeuvre ne sont pas aussi élevés.
4. La production de l'acier coûte plus cher au Québec, en Colombie-Britannique, et dans les Prairies qu'à Hamilton, parce que l'échelle de rendement ne s'applique qu'à l'acier de fondu dans des fours électriques, une méthode qui coûte normalement plus chère.
5. Le pays du monde industrialisé où la production d'acier est la plus onéreuse est maintenant les États-Unis, en raison de: a) l'âge moyen des installations; b) des coûts élevés de la main-d'oeuvre.

La production de l'acier à outils occupe environ 40 fois plus de main-d'oeuvre que la production d'acier à la tonne. Le Canada ne soutient pas la concurrence avec les pays développés sur le plan technologique, dont la main-d'oeuvre coûte sensiblement moins cher, à savoir le Royaume-Uni, la Tchécoslovaquie, l'Autriche, le Japon. La production d'acier à outils nécessite un équipement très spécialisé et les pays moins industrialisés, malgré les économies qu'ils réalisent en main-d'oeuvre, ne peuvent se conformer aux normes de qualité requises. Le Canada dépasse légèrement les États-Unis dans le domaine des aciers à outils, mais le marché américain est actuellement plus protégé que le nôtre, sur le plan des tarifs et des barrières non tarifaires (contingentements). La production de l'acier spécial est considérée comme une industrie stratégique dans tous les pays développés. L'acier importé approvisionne déjà une partie fort importante du marché intérieur. Bien que les statistiques en matière d'importations ne soient pas disponibles, nous estimons que la part du marché intérieur alimentée par l'acier importé est de beaucoup supérieure à la part alimentée par les aciers à la tonne.

Comme la pénurie d'acier de l'après guerre a pris fin en 1958, une concurrence grandissante s'est fait jour, pour les marchés mondiaux de l'acier, entre les exportateurs traditionnels qui sont l'Europe et le Japon. C'est ce dernier qui a pris l'avantage dans cette lutte, aidé par l'augmentation exceptionnellement forte de la demande d'acier pour son marché intérieur.

Tendances des exportations mondiales d'acier

	C.E.C.A.		Japon		Amérique du Nord		Exportations*
	Milliers de t. métriques	%	Milliers de t. métriques	%	Milliers de t. métriques	%	Milliers de t. métriques
1960	23 081	58,5	2 242	5,7	3 474	8,8	40 000
1965	29 974	50,7	9 544	16,1	3 112	5,3	59 500
1970	35 932	42,4	17 599	20,7	7 100	9,1	85 300
1975	47 398	43,6	28 942	26,6	3 762	3,5	110 000

* *Estimations*

Source: *Statistiques des N. U. de la C.E.F.*

Dans la lutte entre l'Europe et le Japon pour les marchés mondiaux de l'acier, les gouvernements des deux pays ont joué un rôle actif de soutien. Les gouvernements du Japon et de plusieurs pays européens dirigent leurs industries de l'acier par un moyen ou un autre pour des raisons sociales, pour favoriser l'essor industriel, et, enfin, pour obtenir et conserver les devises étrangères. La concurrence internationale dans l'industrie de l'acier est donc très imparfaite; elle donne naissance à des regroupements d'achats de matières premières, au contrôle des prix, à des tarifs préférentiels; en outre, le gouvernement subventionne les producteurs et signe des accords bilatéraux de limitation du commerce.

Le Canada exporte le produit de ses aciéries, principalement aux États-Unis, dans la région des Grands Lacs. Sur ce marché, nos producteurs se trouvent en plus grande concurrence avec les aciéries américaines qu'avec celles du Japon et des pays européens, ce qui leur permet d'exporter leurs produits de façon rentable.

L'importation joue un rôle appréciable dans l'économie canadienne de l'acier. D'une part, elle permet d'obtenir des produits fabriqués dans des tailles et selon des spécifications qui ne seraient pas rentables au

Canada, et d'autre part, elle permet d'amortir les effets des fluctuations de la demande canadienne d'acier à la tonne. Il est regrettable que la concurrence étrangère s'accroît tant au moment où la demande canadienne régresse; cela empêche les aciéries canadiennes d'augmenter leurs prix alors qu'elles auraient besoin de le faire — (volume de production en baisse, rendement en diminution et coûts unitaires en augmentation.)

On s'attend à ce que la concurrence de l'Europe et du Japon se stabilise dans les années à venir; toutefois, la concurrence des pays en voie de développement devrait s'accroître, puisque bon nombre d'entre eux sont largement pourvus des ressources nécessaires à la fabrication de l'acier. Le Brésil exploite actuellement, à un rythme rapide, des dépôts énormes de minerai de la meilleure qualité et qui sont de beaucoup supérieurs aux minerais canadiens jusqu'à présent. Bien que le Brésil manque de coke métallurgique, ce pays met sur pied un programme très ambitieux de construction d'aciéries, en collaboration avec le Japon. Les frais de main-d'oeuvre (salaires et avantages sociaux) dans l'industrie brésilienne de l'acier, d'après les sondages, sont de \$1.40 l'heure, contre \$9.90 au Canada et plus de \$11 aux États-Unis. Le Venezuela possède des dépôts de fer de bonne qualité qu'on peut réduire directement sur place; ce fer, ajouté au gaz naturel fourni jusqu'à présent, permet à ce pays d'avoir des coûts en matériel et en énergie très faibles. Le Brésil, le Venezuela et le Mexique ont élaboré de vastes projets de construction d'aciéries largement financés par le gouvernement. Des organisations internationales apportent fréquemment leur aide à ces pays et à d'autres pays en voie de développement en leur prêtant des fonds à très bon compte.

L'industrie de l'acier spécial est plus vulnérable à la concurrence en matière d'importations que l'industrie de l'acier à la tonne. Le transport ne constitue pas un élément protecteur important, à cause de la valeur élevée au poids de cet acier. De plus, étant donné que le marché canadien n'est pas assez étendu pour soutenir plusieurs producteurs, un producteur unique s'efforce d'alimenter tout le marché. Pour les marchés situés loin des aciéries (par ex: la C.-B., Montréal et l'est du Canada), les frais de transport, pour l'acier canadien, sont plus élevés que pour les aciers importés. La production de l'acier à outils, laquelle emploie une main-d'oeuvre considérable, progresse très lentement et se heurte à une dure concurrence des pays européens. Pendant de nombreuses années, le Canada a eu l'avantage sur les États-Unis pour la production des aciers à outils, en ce sens que les coûts étaient moins élevés au Canada, mais cet avantage a considérablement diminué. Bien que nous continuions à exporter de l'acier aux États-Unis, nos exportations sont maintenant limitées par les contingentements imposés par notre voisin en juin 1976.

À l'opposé de l'industrie de l'acier à la tonne, les coûts de production de l'acier spécial ne permettent pas de procéder à la diminution qui permettrait de réduire le volume d'importations. L'importation d'aciers spéciaux augmente, en effet, en période de récession, ce qui accentue encore les effets du cycle économique sur la production intérieure.

L'acier se trouve en concurrence avec une vaste gamme de produits de substitution. Son concurrent principal en matière de construction d'immeubles, de ponts, de tuyaux, d'éclairage des rues, de réservoirs à eau, etc., est le béton. Dans l'industrie de la construction, ses autres concurrents sont l'aluminium, le verre, la brique, la maçonnerie et le bois.

L'aluminium, le plastique et le zinc se font fortement concurrence dans la fabrication de pièces d'automobiles, de wagons de chemins de fer, d'appareils et de pièces d'ameublement et de machines de bureau en raison de leur légèreté et de leur malléabilité. L'acier fait concurrence au bois, aux matières plastiques et à d'autres matières dans la production de l'ameublement de cuisine, de jardin et des meubles industriels. Ensemble, ces produits de substitution sont un concurrent important pour l'industrie de l'acier sur tous les marchés et stimulent la concurrence dans la construction et la technique. On se tourne beaucoup vers d'autres matières premières depuis le début de la crise de l'énergie. Pour améliorer le rendement des automobiles, les fabricants ont en effet tendance à employer des matières plus légères; toutefois, l'industrie sidérurgique a mis au point un acier relativement bon marché, très résistant, à faible teneur en alliage, qui fournira des éléments à résistance égale, mais à poids considérablement réduit, afin de lutter contre les produits de substitution possibles.

PERSPECTIVES D'AVENIR

La période de croissance rapide que l'industrie canadienne de l'acier a connue semble être terminée, et une nouvelle période a commencé, au cours de laquelle l'industrie canadienne de l'acier va se consolider. En effet:

1. La politique d'augmentation systématique de la production d'acier national pour lutter contre les

importations a été menée aussi loin qu'on pouvait s'y attendre; on n'en tiendra plus compte, à l'avenir, dans le taux de croissance de la production d'acier.

2. L'augmentation de la consommation apparente devrait être moins forte, étant donné l'accent mis sur la conservation de l'énergie. Par ailleurs, l'industrie automobile devrait s'orienter de plus en plus vers les petites voitures.
3. L'accord canado-américain sur l'automobile a stimulé considérablement la consommation d'acier; c'est ainsi que le Canada a produit pour la première fois des pièces dans la composition desquelles entre une proportion importante d'acier, par exemple, des châssis d'automobiles. Mais cette nouvelle source de demande s'est tarie.
4. Le taux de croissance devrait se situer aux alentours de 3,8% jusqu'en 1980, et de 3,3% entre 1980 et 1985. Toutefois, étant donné que la consommation de l'acier est actuellement en baisse cyclique, il faudrait que la croissance réelle de la consommation d'acier soit de 5% par an pour qu'on en arrive à la tendance prévue pour 1980.
5. Les conditions qui favorisaient l'établissement de mini-aciéries ont changé, si bien qu'il semble qu'aucune usine ne sera créée d'ici quelque temps.
6. Dans la période 1980 – 1982, le Canada devrait connaître un surplus provisoire de capacité de fabrication d'acier. On s'attend en outre à ce que la demande d'acier aux États-Unis ne puisse être entièrement absorbée par les aciéries américaines, à la reprise de l'économie de ce pays. Le Canada aura alors provisoirement la possibilité d'acquiescer le niveau de ses exportations d'acier aux États-Unis.

Le ralentissement du taux de croissance de la production canadienne d'acier aura tendance à affaiblir la position concurrentielle du Canada, surtout par rapport à des pays comme le Brésil et le Mexique, où une croissance rapide de la production d'acier est prévue. Le taux élevé de croissance que le Canada a connu n'a pas été uniforme pour tous les produits de l'acier. De 1956 à 1975, la consommation apparente pour les produits divers de l'acier a augmenté comme suit:

Acier profilé pour constructions lourdes	2,6% p. a.
Acier profilé pour constructions légères	3,8% p. a.
Acier en barres	5,0% p. a.
Rails d'acier	-1,0% p. a.
Tôles d'acier laminées à chaud	11,0% p. a.
Plaques d'acier	5,8% p. a.
Tôles d'acier galvanisée	8,3% p. a.
Autres tôles d'acier laminées à froid	6,0% p. m.
Moyenne pondérée	5,8% p. a.

Les taux régionaux de croissance ont également fait l'objet de variations importantes, comme on le voit ci-dessous.

Lorsqu'on étudie les perspectives d'avenir de l'industrie canadienne de l'acier, il faut se souvenir que:

1. Le marché canadien ne constitue pas un marché unique; pour un certain nombre de produits, il existe une série de marchés régionaux alimentés par les aciéries intégrées des Prairies ou par les mini-aciéries locales et, à titre complémentaire, par les importations.
2. L'Ontario est la seule province où la demande régionale fut suffisante pour justifier la construction de complexes sidérurgiques. Seules deux aciéries intégrées au Canada – Stelfo et Dofasco – ont un emplacement idéal par rapport à leurs marchés. Le fait qu'il est désormais plus avantageux que les usines soient situées près des grands marchés a nettement un effet négatif pour les usines Algoma à Sault-Ste-Marie et SYSCO à Sydney.

Taux régionaux de croissance de la consommation apparente d'acier – 1956-1975

Provinces de l'Atlantique	2,5%
Québec	4,1%
Ontario	6,2%
Provinces des Prairies	5,7%
Colombie-Britannique	5,7%

5,8%

3. À l'exception du complexe de Nanticoke, présentement en chantier, on ne prévoit, à court terme, aucune possibilité d'établir de nouvelles aciéries intégrées viables ailleurs au Canada.

À l'heure actuelle, l'avenir de diverses aciéries régionales n'est pas clair.

Les cadres de la Sydney Steel Corporation (SYSCO) étudient diverses possibilités pour des aciéries de longue date.

Le problème du chômage au Cap Breton serait résolu, s'il était possible de construire des aciéries dans cette région plutôt qu'à Nanticoke, pour répondre à l'augmentation de la demande intérieure d'acier. On ne peut malheureusement pas envisager sérieusement cette possibilité car, même si le projet de Nanticoke n'en était pas déjà à un stade avancé, Cap Breton ne serait pas un bon choix sur le plan économique.

La thèse selon laquelle une aciérie orientée vers l'exportation devrait répondre à la demande étrangère et nationale (CANSTEEL) est défendable, en théorie. Toutefois, nos études indiquent que le Canada n'est pas et ne sera pas le producteur d'acier le moins cher.

Le contexte de production de l'acier demeurera difficile au Québec pendant bon nombre d'années. Le marché régional est trop restreint pour assurer la viabilité d'une aciérie intégrée conventionnelle, au rendement minimal. De plus, les aciéries du Québec luttent avec celles de l'Ontario et avec les importateurs qui alimentent le marché régional; elles se trouvent donc désavantagées par rapport aux deux en matière de coûts. Les usines de Sidbec-Dosco se sont étendues à un point tel qu'elles ne peuvent plus compter sur l'approvisionnement local en ferraille pour répondre à leurs besoins en matières premières. On a créé des usines spécialisées dans la production de boulettes de fer, pour remplacer la ferraille. Le coût de ces boulettes est inférieur aux prix forts de la ferraille, mais nettement supérieur aux prix actuels et supérieur aux prix moyen à long terme. Notons que l'avantage des installations productrices de boulettes de fer vient du fait qu'elles ont tendance à imposer un plafond aux prix de la ferraille en période de forte demande. Le bénéfice de l'investissement tend à être divisé entre tous les acheteurs de ferraille concurrents, alors que dans le cas d'usines fabriquant des boulettes de fer, les frais ne sont supportés que par l'investisseur. Les usines utilisent des quantités considérables de gaz naturel, qui pourraient nécessiter l'installation d'appareils coûteux de gazéification du charbon. Les installations de Sidbec peuvent produire de l'acier en barres, des profilés, des tiges et des feuilles d'acier laminées à froid et à chaud. C'est très probablement dans les secteurs des tôles et des laminés plats que l'expansion est à prévoir.

Les aciéries intégrées d'Hamilton bénéficient de prix moins élevés que les aciéries de Sidbec-Dosco. Les difficultés des aciéries du Québec s'aggravent du fait du pourcentage élevé d'importations – le Canada étant facilement accessible par bateau.

Depuis quelques années, Ipsco, à Regina, étudie la possibilité de réaliser un programme d'expansion ambitieux. Jusqu'à cette année, l'instabilité du marché de l'acier et l'incertitude qui régnait à l'égard de la construction d'un important pipe-line dans le grand Nord avaient amené la société à différer son projet. Toutefois, comme ces questions ont été résolues récemment, l'IPSCO a pu amorcer son projet d'expansion qui exigera des investissements de l'ordre de \$80 millions. Ce projet lui permettra de porter sa capacité à 740 000 tonnes métriques et de moderniser substantiellement ses installations de laminage à chaud de ruban d'acier.

Les perspectives dans les Prairies ont changé depuis la création à la fin de 1975 de Steel Alberta, qui appartient conjointement à l'Alberta Energy Company et à l'Alberta Gas Trunk Line Ltd. Son seul élément d'actif à court terme consiste en 20,1% d'actions qu'elle détient chez Ipsco, société qui appartenait auparavant au gouvernement de l'Alberta. La Steel Alberta doit étudier la possibilité d'implanter de nouvelles aciéries et fonderies en Alberta. Les provinces des Prairies sont généralement bien approvisionnées en barres, et toute usine supplémentaire fabriquerait des plaques utilisées principalement dans la production de conduites. La viabilité d'une nouvelle aciérie productrice de plaques en Alberta, est douteuse.

Des facteurs similaires à ceux qui caractérisent l'industrie québécoise assombrissent les perspectives d'implantation d'aciéries en Colombie-Britannique. Par exemple, on pourrait craindre la concurrence des bas prix et des importations, un marché régional incapable d'absorber la production des complexes sidérurgiques, et la concurrence des complexes ontariens.

En août 1977, le gouvernement canadien a approuvé le projet d'Alcan, qui préconise le transport du gaz de l'Arctique jusqu'aux marchés américains et, éventuellement, jusqu'aux marchés canadiens. À cause des pressions exercées par les États-Unis pour obtenir un pipe-line de capacité supérieure, le projet original d'Alcan, qui prévoyait une canalisation principale à basse pression d'un diamètre de 48 pouces, a été modifié. On détermine actuellement l'acceptabilité du pipe-line à haute pression d'un diamètre de 48 pouces favorisé par les États-Unis, par rapport à celle d'un pipeline à basse pression, d'un diamètre de 54 pouces, favorisé par le Canada. La demande totale de canalisations est, de fait, pratiquement la même dans les deux cas: 1,3 million de tonnes — puisque Stelco et Ipsco peuvent répondre à la demande totale, qu'elle que soit la solution choisie. Cependant, si l'on optait pour le pipe-line à haute pression, Stelco serait le seul producteur canadien d'oléoducs en mesure de produire une canalisation principale d'un diamètre de 48 pouces. Il ne resterait plus à Ipsco que la fabrication de conduites à basse pression, d'un diamètre de 48 pouces et de conduites d'alimentation ayant des diamètres restrictifs de 42 et 36 pouces.

La construction d'un gazoduc principal aura des conséquences considérables pour Stelco et Ipsco, et pourrait faire augmenter à environ 2500 années-hommes le taux d'emploi de main-d'œuvre directe dans l'industrie sidérurgique seule. Pour ces deux sociétés, la production et l'emploi exerceront une influence capitale, en raison du niveau de production actuellement faible dans les usines fabriquant des conduits à diamètre important. L'impact direct du pipe-line sur l'ensemble de l'industrie sidérurgique canadienne sera de loin moins spectaculaire; il ne représentera que de 3,5 à 4,1% de la consommation annuelle totale d'acier prévue.

PRINCIPALES MESURES

Mesures concernant le commerce international

Problèmes de l'offre et de la demande

La C.E.C.A. et le Japon, qui ensemble fournissent environ deux-tiers des exportations mondiales d'acier, contrôlent le commerce international de ce métal. Ce commerce ne comporte pas nécessairement des facteurs concurrentiels, puisque l'industrie sidérurgique mondiale se caractérise par un rendement du capital investi inférieur à la moyenne, des exportations vendues à des prix dérisoires et l'octroi de subventions par le gouvernement. Bien que le gouvernement américain n'ait pas appuyé ce secteur autant que l'on fait le Japon et la CEE, il est intervenu deux fois (pour négocier une restriction volontaire de l'importation d'acier à la tonne et pour contingenter l'importation d'acier spécial), afin de contrebalancer l'activité des gouvernements étrangers. Jusqu'ici, le Canada n'est intervenu qu'une seule fois dans le commerce de l'acier, et ce fut pour limiter les exportations de ferraille à des époques de pénurie.

L'état chaotique qui caractérise actuellement l'offre et la demande mondiales d'acier a suscité des discussions bilatérales entre les États-Unis et le Japon, le Japon et la CEE, et les États-Unis et la CEE.

Le dumping constitue un problème chronique du commerce international de l'acier. Plus l'industrie est devenue une industrie de capital, plus la marge potentielle concernant le dumping s'est accrue. L'industrie considère que les lois antidumping canadiennes ne sont pas appropriées aux problèmes particuliers du secteur de la sidérurgie.

Des mesures prises récemment par le ministère du Revenu national en vue d'accélérer les enquêtes sont considérées par l'industrie comme une nette amélioration, bien qu'une rationalisation plus poussée encore des méthodes puisse être souhaitable dans le cas du fer et de l'acier, vu les caractéristiques particulières du commerce international de l'acier, secteur où le dumping tend à être une technique reconnue et persistente en vue d'augmenter l'utilisation de la capacité de production.

Le ministère du Revenu national étudie actuellement trois plaintes de dumping à l'égard de produits sidérurgiques. L'étude de ces cas est délicate, en raison de la variété des formes et de la qualité de l'acier provenant de nombreux pays exportateurs.

Questions relatives à l'essor industriel

Morcellement de l'industrie

L'Ontario est la seule province où la consommation de l'acier est suffisante pour faire travailler à plein les aciéries intégrées conventionnelles. Dans d'autres régions du Canada, la consommation d'acier demeurera sans doute, dans un avenir proche, inférieure au seuil nécessaire pour une aciérie intégrée de la 'taille rentable' minimale. Les aciéries régionales à l'extérieur de l'Ontario utiliseront toute la ferraille rendue disponible pour accroître le potentiel régional de la manière la plus rentable. Il semble donc peu probable qu'on crée de nouvelles aciéries en dehors de l'Ontario.

Le cas de la Sydney Steel Corporation

La Sydney Steel Corporation (SYSCO) est un fabricant important de rails de chemin de fer mais, en raison de la situation périphérique de l'usine, elle n'arrive à produire que quelques produits à un prix suffisamment concurrentiel pour le marché canadien. La SYSCO dépend donc de l'exportation, ce qui la rend très vulnérable aux fluctuations du marché mondial. De plus, l'usine n'a pu adapter ses équipements à la technologie moderne et l'échelle des opérations prévisibles à la Sydney ne justifie pas la mise sur pied d'un nouveau complexe entièrement intégré et les investissements afférents.

L'économie de la région de Sydney dépend totalement de l'aciérie et la fermeture de cette usine donnerait lieu à de très sérieuses difficultés sur le plan social, à moins que le climat des investissements au Canada ne se raffermisse et que la situation de l'emploi, ne devienne meilleure, ce qui permettrait à la région de s'adapter socialement et économiquement.

Compte tenu des circonstances, la direction de la Sysco en est arrivé aux conclusions suivantes:

1. D'une part, elle sait qu'une exploitation de subsistance donnerait les pires résultats, mais elle ne peut faire de projets d'expansion à long terme; d'autre part, elle ne doit pas supposer que les circonstances actuelles seront toujours les mêmes-elle ne doit pas investir des sommes qui seraient plus rentables ailleurs.
2. On ne doit pas s'attendre à ce qu'une entreprise dont l'exploitation est rendue possible grâce au financement de l'État soit concurrentielle, mais plutôt qu'elle serve de soutien aux secteurs plus rentables de l'industrie.
3. La direction doit faire preuve de prudence dans l'exploitation de l'entreprise si elle veut éviter, si possible, ou du moins minimiser, les déficits constants.

Fourniture de ferraille des États-Unis

Les États-Unis ont été le plus grand exportateur mondial de ferraille pendant des décennies. Le Japon et la plupart des pays européens conservent la plus grande partie de leur ferraille, en contrôlant son exportation. Ce contrôle, au Canada, est maintenu depuis la dernière guerre; cependant, on n'impose des restrictions sérieuses que lorsqu'il y a pénurie critique.

Les États-Unis sont le seul pays fournisseur de ferraille au Canada. Les aciéries régionales des provinces des Prairies comptent sur cet apport de ferraille pour servir de complément aux ressources disponibles sur place. Durant une période récente de forte hausse de la demande d'acier, les États-Unis ont, pour la toute première fois, imposé des restrictions sur les exportations de ferraille. La fourniture de ferraille aux aciéries des provinces des Prairies n'a pas cessé, elle a été réduite. On s'attend à une diminution du surplus de ferraille produit par les États-Unis et l'on craint que, plus tard, les États-Unis ne fournissent plus cette matière première aux provinces des Prairies. Cette crainte pourrait empêcher le potentiel de fabrication de l'acier dans les provinces des Prairies d'être développé suffisamment pour répondre à une demande régionale en pleine augmentation. Cette crainte pourrait aussi pousser les usines à fabriquer des boulettes de fer pour remplacer la ferraille même si les premières risquent d'être moins rentables que la seconde.

Lutte contre la pollution

C'est dans le domaine de la lutte contre la pollution que les entreprises canadiennes de l'acier ont le plus de problèmes. Elles prétendent qu'il y a des risques sérieux occasionnés par certaines révisions des normes pouvant obliger les usines à remplacer, dans les plus brefs délais, les dispositifs anti-pollution installés en fonction des normes actuelles. Par ailleurs, les normes sont loin d'être uniformes au Canada — dans certains secteurs en effet, le coût des dispositifs anti-pollution est beaucoup plus élevé que dans d'autres. Au cours des sept dernières années, les dépenses engagées dans la lutte contre la pollution ont représenté 10% environ du total des dépenses en capital dans l'industrie de l'acier. Entre 1976 et 1981, on s'attend à ce que ces dépenses représentent 16% des dépenses en capital prévues — la rentabilité est telle, toutefois, que toutes les dépenses en capital diminuent; de sorte que la lutte contre la pollution peut représenter une part beaucoup plus importante de ces dépenses réelles (100% dans certaines entreprises) vers la fin de 1980. Pour qu'une nouvelle usine puisse se conformer aux normes en vigueur, il faut réserver 10 à 12% du capital au matériel anti-pollution, alors que, dans une usine qui existe déjà, ce pourcentage est de 15 à 20%. L'installation 'après coup' de dispositifs anti-pollution est en effet plus coûteuse. Par ailleurs en raison de la lutte contre la pollution les coûts d'exploitation d'une nouvelle usine, augmentent de 5 à 6%, et ceux d'une usine qui existe déjà, de 8 à 9%. De plus, la consommation d'électricité augmente de 10% environ, en raison des normes actuelles de lutte contre la pollution. Cette lutte coûte cher; les aciéries canadiennes craignent cependant que les autorités locales ou provinciales fixent des normes plus strictes, ce qui entraînerait une augmentation considérable des coûts en capital et des coûts d'exploitation, sans aucune diminution appréciable de la pollution.

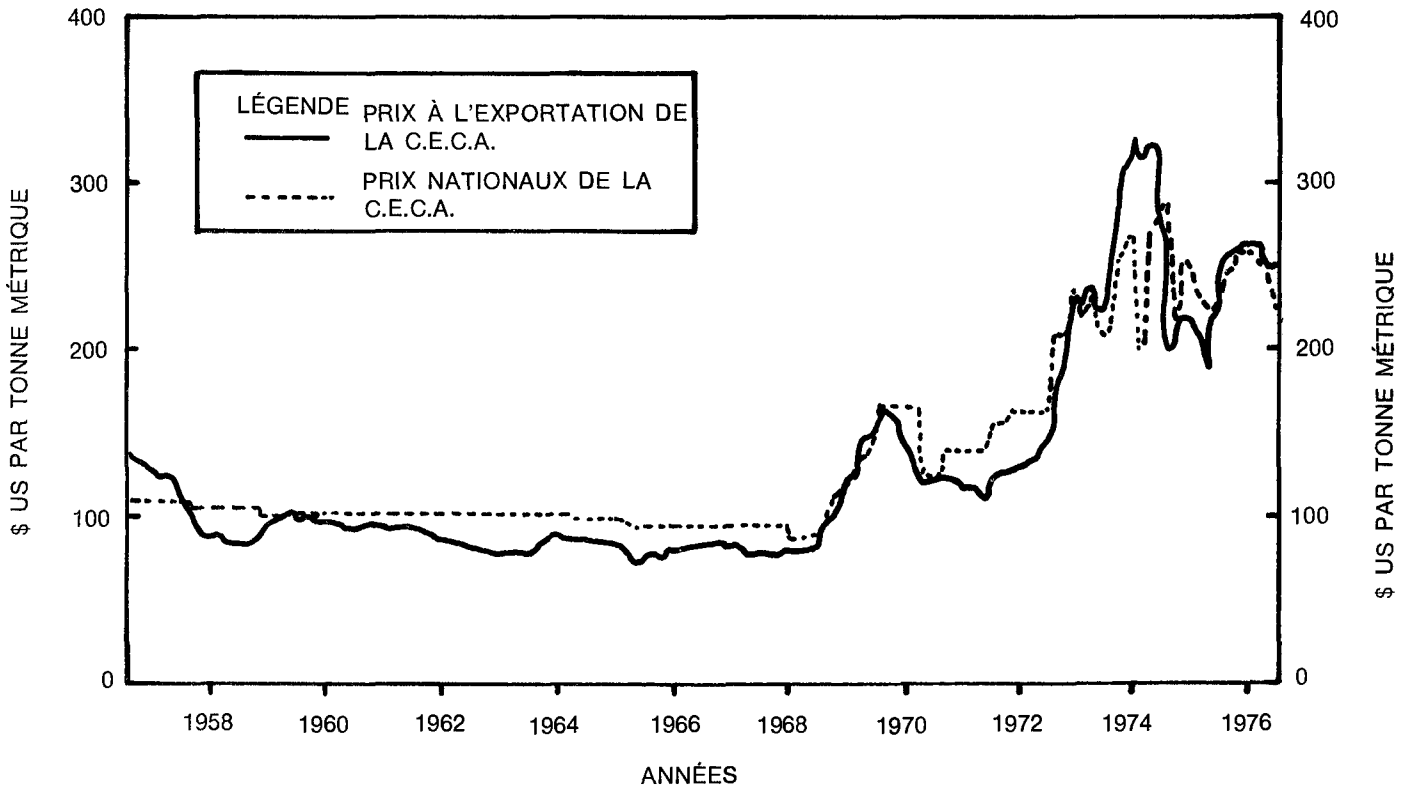
Contexte financier

De 1965 à 1974, les trois plus grands producteurs intégrés ont obtenu un rendement sur le total de l'actif (avant le paiement des taxes et de l'intérêt) à peu près égal à celui de l'ensemble du secteur manufacturier canadien; ce rendement était un peu moins bon pour les producteurs non intégrés. Bien que les coûts en capital soient un peu plus élevés pour les producteurs canadiens, comme en témoignent les taux d'intérêt et les coûts de construction, qui ont dépassé ceux des États-Unis, le rendement sur le total de l'actif, pour l'industrie canadienne, se comparait favorablement avec celui de la plupart des producteurs d'acier dans d'autres pays, ce qui est dû en grande partie à une gestion efficace.

Les tendances inflationnistes de ces dernières années ayant fait diminuer les profits nets réalisés et ayant entraîné des problèmes de liquidités, le gouvernement fédéral dans son budget de mars 1977, par un réajustement équivalant à 3% de la valeur nominale des stocks et l'augmentation du dégrèvement d'impôt sur les investissements (notamment l'admissibilité des dépenses courantes et des dépenses en capital pour la recherche et le développement), a pris des mesures efficaces pour lutter contre ces problèmes. En outre, la baisse récente des taux bancaires a réduit la différence entre les taux d'intérêts canadien et américain, ce qui est un avantage, étant donné les coûts en capital auxquels les producteurs canadiens auront à faire face.

GRAPHIQUE 1

PRIX À L'EXPORTATION ET PRIX NATIONAUX DE LA C.E.C.A. POUR LES PROFILÉS LOURDS

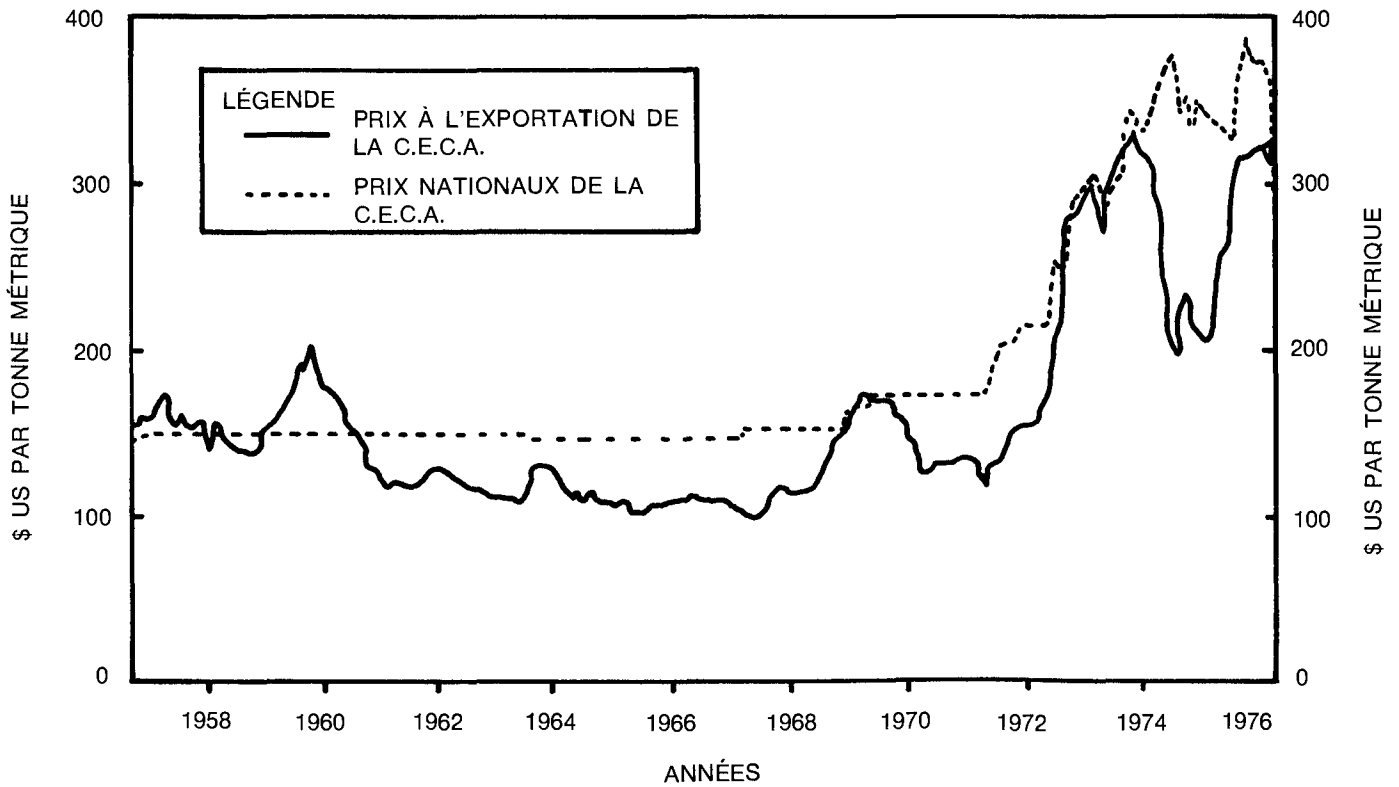


SOURCE:

- a. LE MARCHÉ DE L'ACIER, COMMISSION ÉCONOMIQUE DES NATIONS-UNIES POUR L'EUROPE (NEW YORK)
- b. BULLETIN SUR LES MÉTAUX (LONDRES)

GRAPHIQUE 2

PRIX À L'EXPORTATION ET PRIX NATIONAUX DE LA C.E.C.A. POUR LES TôLES RÉDUITES À FROID



SOURCE:

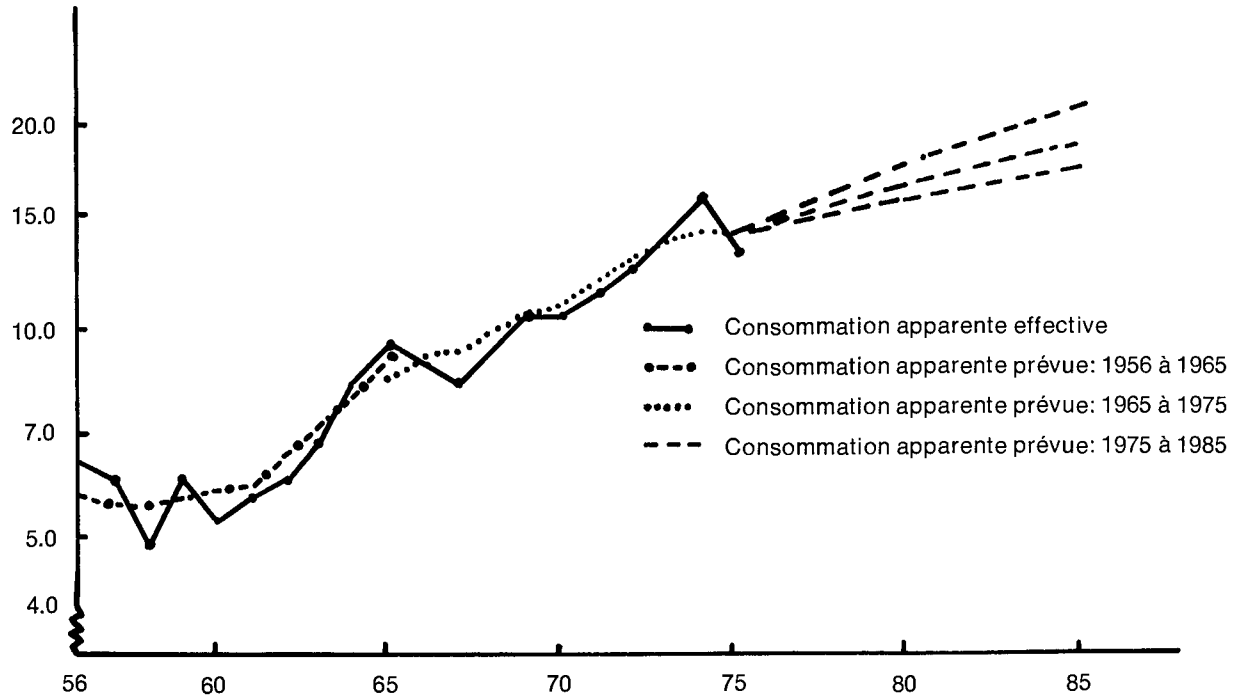
- LE MARCHÉ DE L'ACIER, COMMISSION ÉCONOMIQUE DES NATIONS-UNIES POUR L'EUROPE (NEW YORK)
- BULLETIN SUR LES MÉTAUX (LONDRES)

GRAPHIQUE 3

CONSOMMATION APPARENTE D'ACIER AU CANADA 1956 À 1975 ET PRÉVISIONS JUSQU'EN 1985

Consommation apparente d'acier
(échelle logarithmique)

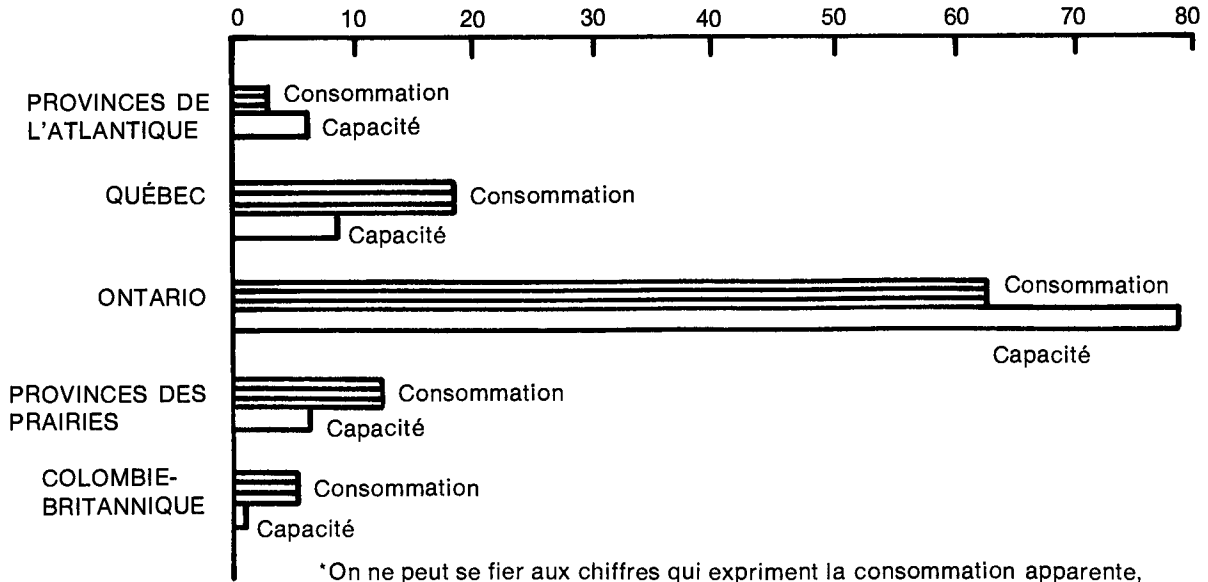
(millions de tonnes métriques en équivalent d'acier brut)



*"Meilleure" Prévision pour 1975 à 1985

GRAPHIQUE 4

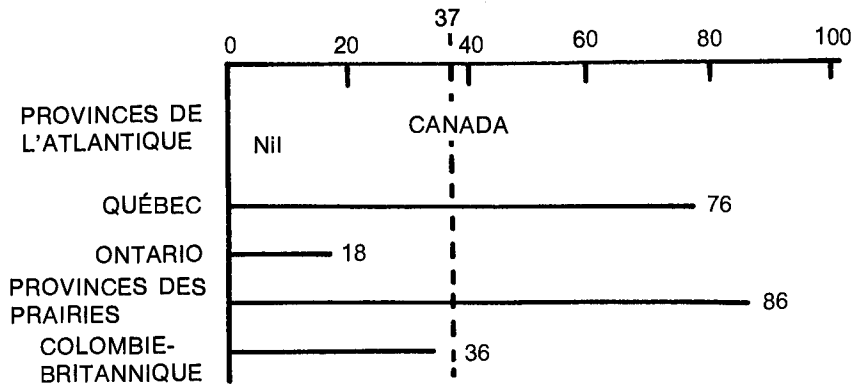
DISTRIBUTION RÉGIONALE EN POURCENTAGE DE LA CONSOMMATION APPARENTE* D'ACIERS LIMINÉS ET CAPACITÉ DE FABRICATION D'ACIER BRUT – 1975



*On ne peut se fier aux chiffres qui expriment la consommation apparente, car on suppose que le produit des importations est consommé dans la province d'entrée

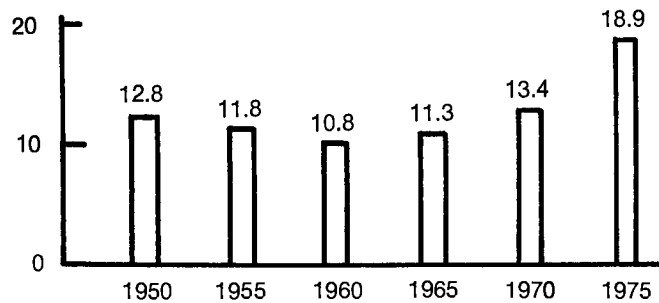
GRAPHIQUE 5

POURCENTAGE DE CAPACITÉ DE LA FOURNAISE ÉLECTRIQUE POUR LA CONSOMMATION APPARENTE RÉGIONALE



GRAPHIQUE 6

POURCENTAGE D'ACIER BRUT PRODUIT DANS LES FOURNAISES ÉLECTRIQUES AU CANADA – 1950 À 1975



**Données statistiques principales du secteur primaire de l'industrie de la sidérurgie (S.I.C. 291)
1974**

Note: Ces chiffres ont trait à l'ensemble du "Secteur primaire du fer et d'acier" qui est plus vaste que la définition adoptée dans ce document. Comme les aciéries comptent pour 90% de la valeur totale des expéditions du secteur (S.I.C. 291) les chiffres suivants expriment au moins l'ordre de grandeur des données statistiques principales pour les aciéries.

Expéditions totales	\$ 3 milliards
Valeur ajoutée	\$ 1,4 milliard
Main-d'oeuvre	54 253
Production d'acier en lingot	13,4 millions de tonnes métriques
Expéditions d'acier laminé	9,9 millions de tonnes métriques
Consommation de minerai de fer	— en provenance de mines 11,6 millions de tonnes métriques — importations 2,7 millions de tonnes métriques — fabriqué sur place 3,7 millions de tonnes métriques — acheté 3,5 millions de tonnes métriques

**Commerce canadien des produits d'acier laminé
1974**

	<i>Importations canadiennes</i>		<i>Exportations canadiennes</i>	
	<i>Tonnes</i>	<i>Milliers</i>	<i>Tonnes</i>	<i>Milliers</i>
	<i>métriques</i>	<i>de \$</i>	<i>métriques</i>	<i>de \$</i>
É.-U.	1 220 815	422 132	754 256	214 573
C.E.C.A. (9 pays)	591 422	195 637	61 901	17 372
Autres pays				
européens membres				
de l'OCDE	34 233	23 153	11 880	3 224
Japon	696 059	210 232	38	23
Autres pays	114 494	32 775	225 777	82 539
TOTAL	2 657 023	883 930	1 053 852	317 731

Source: *Statistique Canada – Commerce du Canada*

Note: 1974 est la dernière année pour laquelle nous avons des données statistiques sur l'industrie, année d'augmentation cyclique du taux des importations.

**Main d'oeuvre régionale
Aciéries – 1975**

Information fournie par l'industrie de l'acier

Provinces de l'Atlantique	3 294	7,0%
Québec	4 456	9,4%
Ontario	35 831	75,7%
Manitoba	667	1,4%
Saskatchewan	1 917	4,0%
Alberta	796	1,7%
C.-B.	364	0,8%
TOTAL	47 325	100,0%

SOCIÉTÉS CANADIENNES DE FABRICATION D'ACIER

Avant-Propos

Les informations contenues dans les pages suivantes ne proviennent pas des mêmes sources que les données sur la capacité présentées dans le corps de cette étude, et sont plus récentes. Dans le présent document, la capacité est exprimée en tonnes métriques.

Les sociétés

Algoma Steel Corporation Ltd

1976- ventes: \$585 millions; production d'acier brut: 2,6 millions de tonnes.

Capacité de fabrication d'acier brut: 3,9 millions de tonnes p.a.

Usines –

- a) Sault-Ste-Marie (Ontario). Acier brut et acier laminé (barres, profilés, rails, acier de construction, feuilles, rubans et plaques). Tubes et tiges, billes d'aiguisage.
- b) Port Colborne (Ontario). Fonte brute marchande.
- c) Wawa (Ontario). Minerai et boulettes de fer.
- d) Cannelton et autres régions de la Virginie occ. Charbon métallurgique.

Cette société a des intérêts dans les mines de fer de Steep Rock, en Ontario et du Michigan septentrional et détient 43% des actions de la Dominion Bridge Co. Ltd de Lachine (Québec) (Société qui fabrique et installe les éléments de construction en acier, produit de l'outillage et possède des usines au Canada et aux États-Unis). La société *Manitoba Rolling Mills* appartient à la *Dominion Bridge Co.* (Voir plus loin, sous la rubrique 'Fabrication d'acier de fonte'.)

Dofasco (Dominion Foundries and Steel Ltd)

1976 – ventes: \$904 millions; production d'acier brut (à l'exception des pièces coulées): 3,0 millions de tonnes.

Capacité de fabrication d'acier brut: 3,1 millions de tonnes p.a.

Usines –

- a) Hamilton (Ontario). Acier brut et acier laminé (feuilles, rubans et plaques, fer-blanc, tôle galvanisée). On y trouve en outre une fonderie équipée de fours électriques (capacité: 0,1 million de tonne p.a)
- b) Calgary (Alberta) (*Prudential Steel Ltd*) Tiges et tubes.
- c) Kirkland Lake (Ontario) (Mine Adams) et Temagami (Ontario) (Mine Sherman); boulettes et minerai de fer.

La société a des intérêts dans l'exploitation et le bouletage du minerai de fer à Wabush (Terre-Neuve), Pointe-Noire (Québec) (Wabush Mines) et au Minnesota (Eveleth Expansion Co.), de même que dans le charbon métallurgique en Virginie occidentale (Itmann Coal Co.). La *National Steel Car Corp. Ltd* (wagons) de Hamilton, lui appartient. Elle détient en outre 50% des actions de la société *Baycoat Ltd* de Hamilton (fil d'acier pré-peint).

Stelco (Steel Company of Canada Ltd)

1976 – vente: \$1360 millions; production d'acier brut: 5,2 millions de tonnes

Capacité de fabrication d'acier brut: 5,7 millions de tonnes p.a. Stelco ouvrira, début 1980, un complexe actuellement en construction à Nanticoke (Ontario) dont la capacité initiale sera de 1,1 million de tonnes p.a.

Usines –

- a) Hamilton (Ontario). Acier brut (capacité de 5,3 millions de tonnes) et acier laminé (barres et profilés, feuilles, ruban et plaques, tôle galvanisée, fer-blanc). Fil et attaches (écrous, boulons, etc.).
- b) Welland (Ontario). Tiges et tubes.
- c) Gananoque (Ontario). Pièces de forge.
- d) Brantford (Ontario). Attaches (boulons, écrous, etc.).
- e) Contrecoeur (Québec). Acier brut (mini-fonderie d'une capacité de 0,23 millions de tonnes) et acier laminé (barres, profilés)

- f) Montréal (Québec). Fil.
- g) Edmonton (Alberta). Acier brut (mini-fonderie d'une capacité de 0,23 million de tonnes) et acier laminé (barres, profilés). Boulets et tiges et broyage, tiges de pompage.
- h) Camrose (Alberta). Tiges et tubes.
- i) Regina (Saskatchewan). Produits d'acier.

La société exploite des mines de fer et possède des usines de bouletage à Bruce Lake (Ontario) (Mine Griffith et une usine de réduction directe du fer à partir de boulettes); de plus, elle a des intérêts au Québec (Mine Hilton près de Hull, fermée récemment), à Wabush (Terre-Neuve) et Pointe-Noire (Québec) (Mines Wabush), ainsi qu'au Minnesota (Erie Mining Co., Hibbing Taconite Co., Eveleth Expansion Co.) et au Michigan (Tilden Iron Ore Co.). Elle possède des mines de charbon métallurgique à Louisville, Kentucky (Pikeville Coal Co., Mine Chisholm), à Ashford, Virginie occidentale (Kanawha Coal Co., Madison Mine) et a des intérêts en Colombie-Britannique (Elk River), en Virginie occidentale (Beckley Coal Co., Olga Coal Co.) et en Pennsylvanie (Mathies Coal Co.). Elle détient en outre 50% des actions de la société Baycoat Ltd de Hamilton (fil d'acier pré-peint).

SYSCO (Sydney Steel Corporation)

Cette société appartient exclusivement à la Nouvelle-Écosse.

1975 – ventes: environ \$90 millions, production d'acier brut: de 0,4 à 0,5 million de tonnes.

Capacité de production d'acier brut: 0,9 million de tonnes p.a.

Usine – Sydney (Nouvelle-Écosse). Acier brut et acier laminé (barres, rails). Certains produits semi-finis (lingots, blooms, billettes).

PRODUCTEURS D'ACIER DE FONTE (MINI-ACIÉRIES)

Acier ordinaire

Dominion Bridge Co. (Manitoba Rolling Mills – MRM)

Il est impossible d'obtenir des renseignements distincts pour la division MRM.

Pour 1975, les ventes totales peuvent avoir été d'environ \$45 millions.

Capacité de fabrication d'acier: 0,18 million de tonnes p.a.

L'usine de Selkirk (Manitoba) fabrique de l'acier brut et de l'acier laminé (barres).

Ipsco (Interprovincial Steel and Pipe Corporation)

Les gouvernements de l'Alberta et de la Saskatchewan, de même que la Slater Steel Industries Ltd détiennent chacun 20,1% des actions d'Ipsco.

1976 – Ventes: \$137 millions; production d'acier brut: environ 0,38 million de tonnes.

Capacité de production d'acier brut: 0,5 million de tonnes p.a.

Usines –

- a) Regina (Saskatchewan). Acier brut et acier laminé (bandes pour tiges et tubes, feuilles et ruban), tiges et tubes.
- b) Edmonton et Calgary (Alberta). Tiges et tubes.
- c) Port Moody et Vancouver (Colombie-Britannique). Tiges et tubes.

Ivaco Industries Ltd

La société s'occupe principalement de la fabrication et de la distribution de billettes, tiges, fils et produits connexes, attaches (écrous, boulons, etc.) et de barres. Elle possède 17 usines au Canada et aux États-Unis. L'acier brut est fabriqué (capacité de 0,30 million de tonnes par an) et laminé en barres et en tiges à L'Original (Ontario). L'usine de laminage a une capacité de plus de 400 000 tonnes de tiges par an. Les ventes de la société, toutes opérations comprises, totalisaient, en 1975, \$104 millions.

Lasco (Lake Ontario Steel Co. Ltd)

Il s'agit d'une société privée; on ne peut obtenir de renseignements sur son activité. Son usine de Whitby (Ontario) fabrique de l'acier brut (capacité de 0,36 million de tonnes p.a.) et de l'acier laminé (barres et profilés).

QSP Ltée

Cette société a déclaré faillite au début de 1977. L'usine de Longueuil (Québec) a une capacité de production d'acier brut de 0,27 million de tonnes p.a.; elle est équipée de laminoirs qui lui permettent de fabriquer des barres et des profilés. D'autres usines du Québec fabriquent de l'acier de construction, des réservoirs, etc. Les installations sidérurgiques de cette compagnie ont été rachetées par Sidbec-Dosco à l'automne de 1977.

Sidbec-Dosco Ltée

Cette société appartient exclusivement au Québec.

1975 – Ventes: \$180 millions; production d'acier brut: environ 0,7 million de tonnes. Capacité actuelle de fabrication d'acier brut: 1,45 million de tonnes p.a.

Usines –

- a) Contrecoeur (Québec). Acier brut (capacité de 1,3 million de tonnes) et acier laminé (barres, feuilles et ruban, bandes pour tubes et tiges souples). Comprend l'usine Midrex qui fait la réduction directe du fer à partir de boulettes.
- b) Montréal (Québec). Acier brut (capacité de 0,15 million de tonnes) et acier laminé (barres, profilés, profils), fil, tiges, attaches (écrous, boulons, clous).
- c) Etobicoke (Ontario). Fil.

La société détient 50,1% des actions de Sidbec-Normines Inc., qui exploite du minerai de fer et fabrique des boulettes au Québec – la mine se trouve à Fire Lake, son usine de concentration, au lac Jeannine, et son usine de bouletage à Port Cartier. Elle est également propriétaire de l'usine Truscon de LaSalle (Québec), où l'on fabrique de l'acier de construction.

Slater Steel Industries Ltd (Division Burlington Steel)

La British Steel Corp. (gouvernement du Royaume-Uni) détient 50,2% des actions de cette société.

1975 – Ventes: \$50 millions; production d'acier brut: 0,17 million de tonnes.

Capacité de production d'acier brut: 0,27 million de tonnes p.a.

Usine – Hamilton (Ontario). Acier brut et acier laminé (barres, profilés). La société détient 20,1% des actions d'Ipsco (voir ci-dessus).

Capacité de production d'acier brut: 0,27 millions de tonnes p.a.

Usine – Hamilton (Ontario). Acier brut et acier laminé (barres, profilés). La société détient 20,1% des actions d'Ipsco (voir ci-dessus).

Western Canada Steel Ltd

Cette société est la propriété exclusive de Cominco Ltd (elle-même une filiale du Canadien Pacifique). Il est impossible d'obtenir des renseignements sur son activité.

1976 – Ventes: \$45 millions. Capacité de production d'acier brut au Canada: 0,24 million de tonnes p.a.

Usines –

- a) Vancouver (C.-B.). Acier brut (capacité de production de 0,18 million de tonnes) et acier laminé (barres, profilés). Crampons de chemins de fer.
- b) Calgary (Alberta). Acier brut (capacité de 0,05 million de tonnes) et acier laminé (barres, profilés).
- c) Hawaï (Hawaiian Western Steel). Acier brut (capacité de production de 0,06 million de tonnes) et acier laminé (barres, profilés).

Acier Spécial

Rio Algom Mines Ltd (Division: Atlas Steels)

La Rio Algom est elle-même une filiale de la Rio Tinto-Zinc Corp. Ltd.

1976 – Ventes d'Atlas Steels: \$225 millions; production d'acier brut: 0,15 million de tonnes p.a.

Capacité de production d'acier brut: 0,25 million de tonnes p.a.

Usines –

- a) Welland (Ontario). Acier brut (capacité de 0,18 million de tonnes) et acier laminé (barres d'acier ordinaire). Barres, feuilles, ruban d'acier inoxydable et d'acier spécial.
- b) Tracy (Québec). Acier brut (capacité de 0,06 million de tonnes). Feuilles et ruban d'acier inoxydable.

Produits d'acier laminé vendus – par aciérie

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
SYSCO	X						X	X	X	X					
SIDBEC-DOSCO: Contrecoeur	X	X	X						X	X		X			
Montréal								X	X	X					
QUESTEEL: Longueuil	X							X	X						
STELCO: Contrecoeur						X	X	X							
ATLAS: Tracy														X	
STELCO: Hamilton	X	X	X	X	X	X		X	X	X		X			
ALGOMA: Sault-Ste-Marie	X	X	X			X	X	X	X	X	X				
DOFASCO: Hamilton	X	X	X	X	X	X									
LASCO: Whitby								X	X	X					
ATLAS: Welland														X	X
BURLINGTON STEEL COMPANY: Hamilton								X	X	X					
IVACO: L'Orignal	X							X	X	X					
MANITOBA ROLLING MILLS								X	X	X					
IPSCO: Regina		X				X									
STELCO: Edmonton								X	X	X					
WESTERN CANADA STEEL: Calgary								X	X	X					
Vancouver								X	X	X					

Code des produits: 1. Lingots, billettes, blooms, dalles
 2. Feuilles et ruban d'acier laminé à chaud
 3. Feuilles et ruban d'acier laminé froid
 4. Tôle galvanisée
 5. Fer -blanc

6. Plaques
 7. Rails
 8. Acier marchand
 9. Barres d'armature
 10. Acier de construction léger
 11. Acier de construction lourd
 12. Tiges

13. Feuilles et ruban d'acier inoxydable
 14. Barres et tiges d'acier inoxydable
 15. Acier à outils



INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA

43416

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