

INGESCO★INC.

CONSEILLERS EN GESTION D'ENTREPRISE

3, PLACE VILLE-MARIE, SUITE 631, MONTRÉAL, QUÉBEC H3B 2E3

TÉLÉPHONE (514) 866-7064

1005-4079

R

MINISTÈRE DE L'EXPANSION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE

LES FABRICANTS

DE

LA ROBINETTERIE

DANS LA

ZONE SPÉCIALE DE MONTRÉAL

COURT PROFIL INDUSTRIEL

HD
9711
C33
Q4

MAI 1978

4079

INGESCO INC.

CONSEILLERS EN GESTION D'ENTREPRISE

3, PLACE VILLE-MARIE, SUITE 631, MONTRÉAL, QUÉBEC H3B 2E3

TÉLÉPHONE (514) 866-7064

1005-4079

HD
9711
C33
Q4

"THE VIEWS EXPRESSED
IN THIS REPORT
ARE NOT NECESSARILY
THOSE OF DREE"

"LES OPINIONS EXPRIMÉES
DANS CE RAPPORT
NE SONT PAS NECESSAIREMENT
CELLES DU MEER"

MINISTÈRE DE L'EXPANSION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE

LES FABRICANTS

DE

LA ROBINETTERIE

DANS LA

ZONE SPÉCIALE DE MONTRÉAL



COURT PROFIL INDUSTRIEL

MAI 1978

TABLE DES MATIERES

	<u>PAGE</u>
I- INTRODUCTION	
1. Objectif de l'étude	1
2. Portée de l'analyse	1
3. Identification des produits	1
4. Les utilisateurs	5
5. Les soupapes, une "commodité"	6
6. Le marché nord-américain	7
II- SOMMAIRE	
1. Généralité	9
2. Produits classe I	9
3. Produits classe II	10
III-L'INDUSTRIE CANADIENNE DE LA ROBINETTERIE	
A - L'INDUSTRIE EN 1976	
1. L'industrie canadienne	12
2. Les fabricants des produits de la classe I	13
3. Problèmes de l'industrie des fabricants des produits de la classe I	16
4. Les fabricants des produits de la classe II	16
5. Problèmes de l'industrie des fabricants des produits de la classe II	20
B - L'EVOLUTION DE L'INDUSTRIE DEPUIS 1971	
1. Observations générales	23
2. Secteur résidentiel et institutionnel (classe I)	26
3. Secteur industriel et commercial (classe II)	29
C - LE COMMERCE EXTERIEUR	
1. Observations générales	37
2. Secteur résidentiel et institutionnel (classe I)	38
3. Secteur industriel et commercial (classe II)	40

TABLE DES MATIERES (SUITE)

PAGE

D - CONSOMMATION DOMESTIQUE APPARENTE	46
IV- L'INDUSTRIE DE LA ROBINETTERIE - ZONE SPECIALE	
1. Observations générales	48
2. Produits - classe I	48
3. Produits - classe II	50
4. L'industrie des produits métalliques divers	64
V- OPPORTUNITES ET RECOMMANDATIONS	
1. Opportunités pour les fabricants - classe I	65
2. Recommandations pour les fabricants - classe I	65
3. Opportunités pour les fabricants - classe II	66
4. Recommandations pour les fabricants - classe II	67
ANNEXE 1: Liste des fabricants de la classe I	71
ANNEXE 2: Liste des fabricants de la classe II	72
ANNEXE 3: L'industrie des produits métalliques divers	76
ANNEXE 4: Questionnaire pour les fabricants	

BIBLIOGRAPHIE

LISTE DES TABLEAUX

	<u>PAGE</u>
TABLEAU 1 : Livraisons des produits de la classe I, 1976	14
TABLEAU 2 : Statistiques principales, fabricants de cuivre de plombiers et de parements d'appareils	15
TABLEAU 3 : Livraisons des produits de la classe II, 1976	17
TABLEAU 4 : Statistiques principales, fabricants de soupapes 1976	19
TABLEAU 5 : Livraisons par classe de produits depuis 1971	24
TABLEAU 6 : Taux d'accroissement des livraisons en % par classe de produits depuis 1971	24
TABLEAU 7 : Livraisons des produits de la classe I et taux d'accroissement depuis 1971	27
TABLEAU 8 : Répartition des livraisons des produits de la classe I depuis 1971	28
TABLEAU 9 : Livraisons des produits de la classe II depuis 1971	30
TABLEAU 10 : Taux d'accroissement des livraisons des produits de la classe II depuis 1971	31
TABLEAU 11 : Répartition des livraisons des produits de la classe II depuis 1971	32
TABLEAU 12 : Taux de croissance réel des produits de la classe II de 1971 à 1976	34
TABLEAU 13 : Valeur de la construction depuis 1971	36
TABLEAU 14 : Taux d'accroissement dans la construction depuis 1971	36
TABLEAU 15 : Importations des produits de la classe I depuis 1971	39
TABLEAU 16 : Taux d'accroissement des importations de robinets	39
TABLEAU 17 : Balance commerciale canadienne des soupapes depuis 1971	41
TABLEAU 18 : Importations des produits de la classe II depuis 1971	42

LISTE DES TABLEAUX (SUITE)

	<u>PAGE</u>
TABLEAU 19 : Taux d'accroissement des importations des produits de la classe II	43
TABLEAU 20 : Exportations des produits de la classe II depuis 1971	45
TABLEAU 21 : Taux d'accroissement des exportations des produits de la classe II depuis 1971	45
TABLEAU 22 : Consommation domestique apparente de soupapes de 1971 à 1976	47
TABLEAU 23 : Principaux fabricants de la zone spéciale	50
TABLEAU 24 : Liste des soupapes fabriquées dans la zone spéciale	52
TABLEAU 25 : Marché canadien et les fabricants de la zone spéciale	55
TABLEAU 26 : Répartition des livraisons de soupapes fabriquées dans la zone spéciale	56

1. Objectif de l'étude

L'objectif principal de l'étude est d'élaborer un court profil industriel sur l'industrie de la robinetterie dans la zone spéciale de Montréal, pour le MEER, pour fins de promotion industrielle et d'analyse de requête de subventions. En conséquence, nous avons procédé à l'analyse des données pertinentes des marchés canadiens et des participants. Par la même occasion, nous avons fourni une analyse et une synthèse sur l'ensemble des fabricants québécois pour chacun des segments de l'industrie en identifiant les problèmes pertinents.

2. Portée de l'analyse

Comme première étape, nous avons étudié l'industrie canadienne de la robinetterie pour les deux classes concernées, soient les produits résidentiels et institutionnels (classe I) et les produits industriels et commerciaux (classe II). L'évolution de l'industrie en terme de livraison ainsi que les importations ont été analysées pour la période de 1971 à 1976. Dans un second temps, notre étude s'est orientée sur l'industrie québécoise de la robinetterie. Pour terminer, nous avons identifié quelques opportunités du marché et formulé des recommandations pour aider les fabricants.

3. Identification des produits

- a) Pour fin de classification nous avons séparé les produits sous étude en deux (2) classes soit la classe des produits résidentiels et institutionnels (classe I) et la classe des produits industriels et commerciaux (classe II).

b) Produits de la classe I:

Les produits de la classe résidentielle et institutionnelle sont ceux qui contrôlent le débit d'eau ou de déchets dans les salles de bain, les cuisines et salles de lavages. La grande majorité de ces produits se retrouvent dans les résidences privées, les hôtels, les hôpitaux, les édifices à bureaux, etc. Ces produits sont classés sous le code 672 dans les publications de Statistique Canada. La liste suivante décrit les produits compris dans la classe résidentielle et institutionnelle.

<u>CODE C.P.I</u>	<u>DESCRIPTION</u>
672- 1	Vidanges et trop-pleins de baignoires.
672-21	Robinets de baignoires, de douche et de bassins, pommes de douches et douche robinets de baignoires.
672-22	Robinets de cuves à lessive, d'éviers et de cuvettes et leurs combinaisons.
672- 4	Bouchons, bondes et pièces de retenue.
672- 7	Robinets ou soupapes de vidanges.

c) Produits de la classe II:

Les produits de la classe industrielle et commerciale sont les soupapes qui contrôlent le débit de tous genres de liquides et vapeur dans l'industrie en général, exception des soupapes pneumatiques employées dans des mécanismes de commande. Les soupapes employées dans les systèmes de canalisation d'eau et d'égoûts et de chauffage sont aussi incluses dans l'étude. La liste suivante décrit les soupapes à l'étude:

<u>CODE C.P.I</u>	<u>DESCRIPTION</u>
468- 111	Soupapes à corps en fer, à papillon.
468-1121	Soupapes, à corps en fer, de retenue et robinet-vanne.
468-1122	Soupapes à corps en fer, d'équerre et sphériques.
468- 119	Soupapes à corps en fer, (sauf les soupapes régulatrices automatiques)n.d.a.
468- 121	Soupapes d'acier ordinaire (y compris les soupapes faiblement alliées).
468- 122	Soupapes d'acier fortement alliées (acier résistant à la corrosion).

- 468-129 Soupapes d'acier (sauf les soupapes régulatrices automatiques) n.d.a.
- 468-131 Soupapes de laiton et de bronze, d'équerre à boulet, de retenue, robinet-vanne, sphériques et de radiateur.
- 468-139 Soupapes de laiton et de bronze (sauf soupapes régulatrices automatiques) n.d.a.
- 468-141 Soupapes, régulatrices automatiques, de laiton et de bronze.
- 468-142 Soupapes, régulatrices automatiques, de fer et d'acier.
- 468-144 Soupapes, régulatrices automatiques (2 compris de métal allié) n.d.a.
- 468-15 Soupapes de laiton pour canalisation municipale (Soupapes principales et de service et soupapes d'arrêt, etc.)
- 468-191 Soupapes et jauges.
- 468-192 Soupapes et boulet.
- 468-199 Autres soupapes (sauf de conduites forcées) n.d.a.

4. Les Utilisateurs:

- a) Les principaux utilisateurs des produits de la classe I se retrouvent surtout au niveau des contracteurs dans le domaine de la construction et des agences gouvernementales.
- b) Pour les produits de la classe II, les principaux utilisateurs se retrouvent dans les types d'industries suivants:
- Centrale d'énergie
 - Raffineurs et distributeurs de gaz naturel.
 - Raffineurs et distributeurs de produits pétroliers.
 - Produits chimiques.
 - Fer et acier.
 - Pâtes et papiers.
 - Constructeurs de navires.
 - Construction commerciale
 - Aliments et breuvages
 - Municipalités
 - Gouvernements
 - Centrale nucléaire

5. Les soupapes, une "commodité"

a) L'industrie des soupapes s'est internationalisée depuis les derniers cinq ans. Les productions en grandes séries sont contrôlées par les multinationales qui établissent des usines de fabrications dans les pays où la demande pour certains types de soupapes est telle qu'ils peuvent les produire d'une façon très rentable. Cette rationalisation sur un plan mondial permet à ces multinationales d'expédier leurs soupapes d'un pays à l'autre à des prix très avantageux pour les utilisateurs. De plus, chacune de ces usines développe une technologie avant-gardiste pour certains types de soupapes. Etant établis dans plusieurs pays, ils ont le pouls du marché mondial.

b) Les fabricants locaux, c'est-à-dire établis dans un seul pays, sont désavantagés par ce phénomène. Pour eux, il est très difficile de concurrencer les entreprises d'envergure mondiale dû aux faits suivants:

- coûts de production plus élevés
- gamme de produits restreinte
- manque d'informations nécessaires pour entrer sur le marché mondial.

C'est ce qui se passe au Canada, aujourd'hui. Les importations s'accroissent à un rythme beaucoup plus élevé que les expéditions des fabricants canadiens.

Les fabricants locaux trouvent la concurrence difficile. Cela ne veut pas dire qu'ils sont les seuls à avoir des difficultés. Les fabricants canadiens de multinationales doivent aussi concurrencer, mais sur un plan mondial. Ayant une plus grande base d'opération, ces entreprises peuvent tenir le coup d'une guerre de prix plus efficacement.

- c) Les fabricants de la robinetterie pour le domaine résidentiel et institutionnel ne sont pas aussi touchés par le phénomène mondial qui s'applique aux soupapes industrielles. Mais par contre, il y a aussi plusieurs entreprises multinationales qui concurrencent sur le plan nord américain. Cette classe de produits n'est pas aussi internationalisée. Les règlements concernant la construction de résidences, hôtels, etc., sont une force qui freine cette évolution.

6. Le marché nord-américain:

- a) La demande de soupapes pour la construction résidentielle et commerciale n'a pas été très forte durant les deux dernières années tandis que la demande pour la construction industrielle et projets de type génération d'énergie a été meilleure. Les exportations canadiennes continuent de prendre de l'ampleur mais à un rythme beaucoup moins élevé que les importations.

- b) Les expéditions de l'industrie des soupapes ont connu un meilleur rendement dans les marchés utilisateurs tels que, énergie électrique, production de pétrole et transmission ainsi que produits chimiques. L'industrie de pulpe et papier demeure toujours très importante pour le Canada. La construction industrielle et commerciale, même si elle demeure appréciable, perdra de son importance si l'on considère le total des expéditions.
- c) Parmi tous les types de soupapes, les soupapes régulatrices automatiques, les soupapes à billes et à papillons continuent à prendre une part grandissante du marché nord-américain. Parmi les utilisateurs qui augmenteront leurs achats de ces produits, on trouve les industries de produits chimiques, transmission de gaz naturel et d'huile et les services d'aqueducs.
- d) En général, il est estimé que les expéditions des soupapes devraient augmenter d'une moyenne de 9% par an jusqu'en 1985. La génération et distribution d'énergie sera encore le meilleur marché pour les fabricants et importateurs canadiens. La protection de l'environnement continuera à créer un bon marché pour les soupapes en acier forgé, acier inoxydable et régulatrice.

II - SOMMAIRE

1. Généralité:

Les deux secteurs de l'industrie de la robinetterie ont connu une évolution bien différente durant la période de 1971 à 1976. Le secteur des produits de la classe I a connu une augmentation réelle de 15% dans les quantités expédiées tandis que le secteur des produits de la classe II a connu une baisse de 1% durant la même période. La cause principale de cette diminution est la part grandissante que prennent les importations dans la consommation apparente de soupapes.

2. Produits résidentiels et institutionnels (classe I)

- a) Pour les fabricants des produits de la classe I, le problème des importations est beaucoup moins prononcé dû aux normes de la C.S.A.⁽¹⁾ qui régissent le domaine de la construction. La majeure partie des importations est destinée au marché de remplacement surtout dans les produits de qualité et à prix populaires.
- b) La majorité des fabricants n'exportent pas beaucoup principalement dû au fait que leurs produits ne suivent pas toujours les normes de construction des autres pays. D'autre part, certains manufacturiers se donnent comme priorité de bien s'établir sur le plan canadien pour ensuite s'orienter vers l'exportation. Une grande partie des fabricants, étant des filiales de multinationales, importent beaucoup de leur maison-mère.

(1) Canadian Standard Association

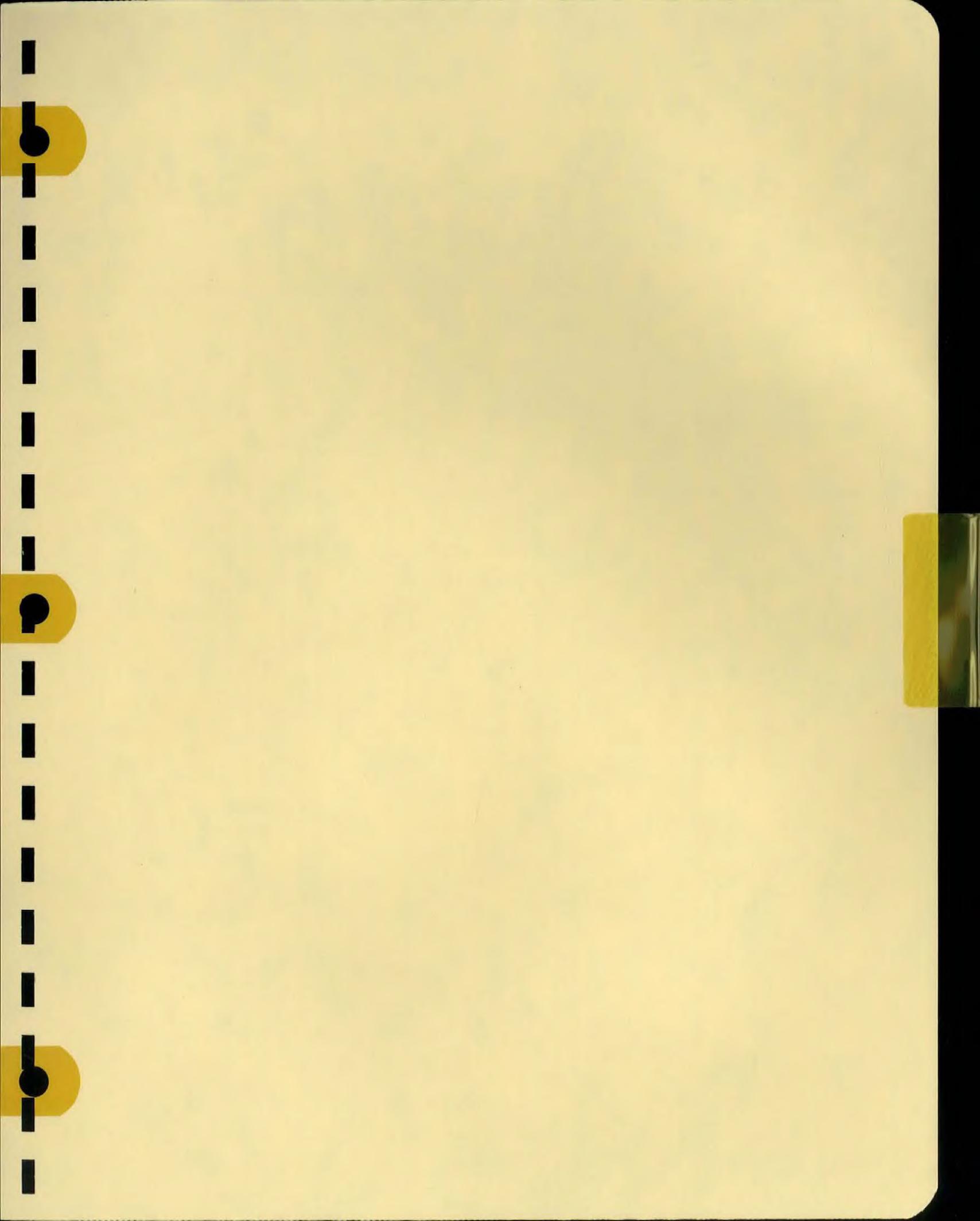
- c) Les perspectives du marché ne semblent pas très attirantes. L'économie de cette industrie suit de très près l'industrie de la construction qui souffre déjà des malaises de l'économie canadienne.
- d) Certains experts pensent que les meilleures opportunités se situent au niveau du marché de remplacement. Le développement restreint de la technologie causé en bonne partie par le délai nécessaire à l'approbation des nouveaux produits par la C.S.A. et la variation dans les codes de construction de province en province sont deux des problèmes de cette industrie.

3. Produits industriels et commerciaux (classe II)

- a) Le Canada est reconnu comme l'un des principaux marchés de soupapes pour les pays exportateurs, tels que l'Europe, les Etats-Unis et le Japon. Ces pays exportent des soupapes au Canada depuis plusieurs années. Les multinationales contrôlent des réseaux de distribution très bien organisés et, lorsque les marchés mondiaux deviennent moins profitables, écoulent leur surplus de production au Canada à des prix inférieurs à ceux des manufacturiers canadiens. Plusieurs experts considèrent ce phénomène comme du "Dumping". Les variations annuelles dans les importations engendrées par le "dumping" nuisent à l'efficacité des manufacturiers canadiens: certaines années, ils supportent des inventaires et d'autres, produisent près de la capacité maximale de leurs usines.

- b) Les perspectives du marché pour les soupapes semblent passables, dû à la récente décision de construire le pipeline ALCAN dans l'Ouest canadien et dû aux nouveaux développements dans l'industrie pétrolière. Selon l'avis des experts, environ 50% de la demande additionnelle de soupapes sera absorbée par des manufacturiers étrangers. Les Etats-Unis, le plus grand marché d'exportation pour le Canada, semblent vouloir imposer des mesures protectionnistes quant à l'importation des soupapes.

Advenant le cas qu'une telle possibilité se réalise, il sera de plus en plus difficile pour les manufacturiers canadiens d'exporter dans ce pays. Afin de pallier à cette lacune, les manufacturiers devront se tourner vers d'autres marchés d'exportations tels la Russie, le Moyen-Orient et le Japon. Cette situation exigerait sûrement l'aide du gouvernement afin d'aider les manufacturiers à stabiliser leurs productions.

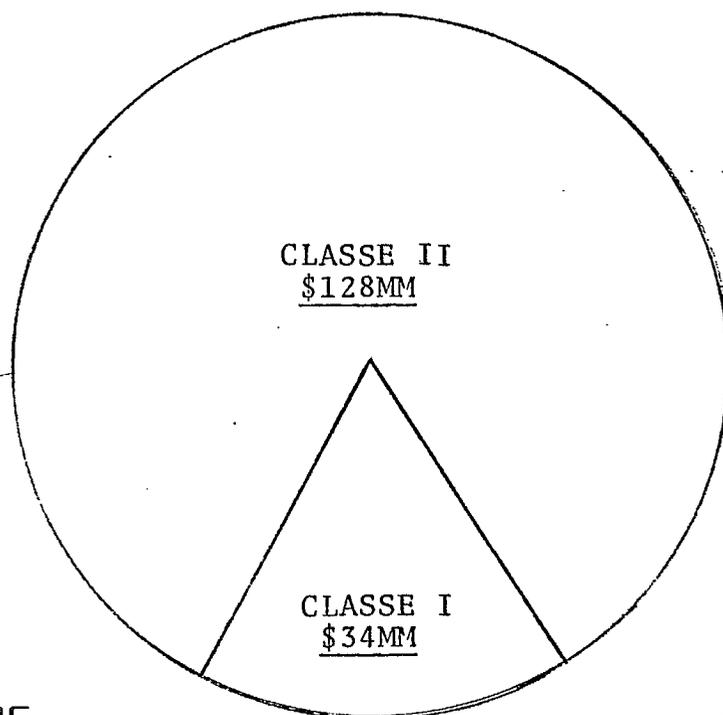


III - L'INDUSTRIE CANADIENNE DE LA ROBINETTERIE

A - L'INDUSTRIE EN 1976

1. L'industrie canadienne

L'industrie canadienne de la robinetterie constitue un groupe d'activité de production dont la valeur totale des livraisons a atteint \$162 millions en 1976. Ce montant inclut les livraisons de produits résidentiels et institutionnels (classe I) et les livraisons de produits industriels et commerciaux (classe II). Cette dernière représente 79% des livraisons totales de l'industrie de la robinetterie. En 1976, on comptait 63 établissements qui produisaient ce genre de produits.

LIVRAISONS DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DE LA ROBINETTERIE
1976

2. Les fabricants des produits de la classe I

- a) Cinq grands manufacturiers et quelques autres de moindre envergure dominant le marché des produits résidentiels et institutionnels du Canada. La majorité des manufacturiers sont localisés dans l'est du Canada, principalement en Ontario. On ne retrouve que l'entreprise Cuthbert W.R. Ltd. au Québec qui est localisée à Montréal. En 1976, on comptait 8 manufacturiers au Canada qui fabriquaient les produits sous étude pour des livraisons totales de \$34 millions. Vous retrouverez au tableau I les livraisons de chaque produit constituant cette classe.
- b) A cause du manque de détails dans les statistiques, il nous est impossible d'obtenir de l'information concernant les manufacturiers qui ne produisent que les produits sous étude cependant, vous retrouverez au tableau II certaines statistiques concernant les manufacturiers de cuivre, de plombiers et de parements d'appareils. Il est bon de noter que ces statistiques regroupent les fabricants des produits de la classe I.
- c) Vous trouverez à l'annexe I la liste des fabricants des produits de la classe I ainsi que les produits qu'ils fabriquent.

TABLEAU ILIVRAISONS TOTALES DE PRODUITS CANADIENS CLASSE I
1976

	Livraisons \$(000)
Vidange et trop-pleins de baignoires	4,694
Robinets	24,813
- Baignoires, douches, bassins: \$15,502	
- Cuve lessive, éviers, cuvettes:\$ 9,311	
Bouchons, bondes et pièces de retenue	3,523
Robinets ou soupapes de vidanges	<u>1,301</u>
Total	<u>\$34,331</u>

SOURCE: Statistique Canada, Cat. 41-009, Chiffres préliminaires

STATISTIQUES PRINCIPALES FABRICANTS DE
CUIVRE DE PLOMBIERS ET DE PAREMENTS D'APPAREILS

1976

	<u>CANADA</u>	<u>PRODUITS SOUS ETUDE</u>
Nombre d'établissements	12	8
Nombre de travailleurs de production	2,035	1,485 (1)
Salaires payés	\$23,126,000	N/D
Coût du combustible et d'électricité	\$ 2,303,000	N/D
Coût des matières et des fournitures	\$48,554,000	N/D
Valeur totale des livraisons	\$118,834,000	\$34,000,000

(1) Evalué par Ingesco Inc., tient compte des employés travaillant pour les firmes concernées et inclut tous les employés de production

Sources: Statistique Canada, Directeur section des Produits métalliques divers

3. Problèmes de l'industrie des fabricants des produits de la classe I:

Un des problèmes majeurs de cette industrie est le manque de fonds de roulement nécessaires pour garder des inventaires afin d'offrir un service à la clientèle et de maintenir les lignes de production à un niveau acceptable tout en faisant face à une demande saisonnière. A cause des normes de construction qui varient beaucoup d'un pays à l'autre, il est très difficile d'exporter.

4. Les fabricants des produits de la classe II (soupapes)

- a) En 1976, 79% des livraisons de l'industrie de la robinetterie provenaient des livraisons de soupapes. On comptait 55 établissements en 1976 au Canada pour des livraisons totales de soupapes de \$127 millions. Vous retrouverez au tableau 3, les livraisons des produits constituant cette classe. D'après l'analyse du tableau 3, les livraisons des soupapes à corps en fer et en acier représentent plus de 60% des livraisons de soupapes au Canada.

REPARTITION DES LIVRAISONS DE SOUPAPES

Soupapes à corps en fer	32%
Soupapes à corps d'acier	33%
Soupapes de laiton et bronze	18%
Soupapes régulatrices automatiques	9%
Autres soupapes	<u>8%</u>
TOTAL	100%

LIVRAISONS TOTALES DES PRODUITS CANADIENS CLASSE II

1976

		<u>Livraisons</u> <u>(\$/000)</u>
<u>Soupapes à corps en fer</u> ⁽¹⁾		\$ 39,668
- à papillon	\$11,772	
- d'équerre, de retenue, robinet-vanne et sphérique	18,923	
- n.d.a.	8,973	
<u>Soupapes à corps d'acier</u> ⁽¹⁾		40,983
- acier ordinaire et alliage faible	12,581	
- acier fortement allié	22,902	
- n.d.a.	5,500	
<u>Soupapes de laiton et de bronze</u> ⁽¹⁾		22,860
- d'équerre, à boulet, de retenue, robinet-vanne et sphérique	17,751	
- n.d.a.		
- pour canalisations municipales	5,109	
<u>Soupapes régulatrices automatiques</u>		11,720
- laiton et bronze	1,316	
- fer ou acier	9,155	
- n.d.a.	1,249	
<u>Pièce de soupapes</u>		N/D
<u>Autres valves</u>		<u>9,757</u>
Total expliqué		<u>\$124,988</u>
Total déclaré par Statistique Canada		<u>\$127,270</u> ⁽²⁾

(1) Excluant soupapes régulatrices automatiques

(2) Estimé par Ingesco Inc.

SOURCE: Statistique Canada, Cat. 41-009, chiffres préliminaires

- b) La grande majorité des fabricants de soupapes (80%) se retrouvent dans l'est du Canada principalement en Ontario (60%). Cependant, parmi les onze (11) manufacturiers du Québec dont dix (10) se situent dans la zone spéciale de Montréal, on retrouve deux des plus grandes firmes canadiennes soit VELAN Engineering et JENKINS BROS.
- c) A cause du manque de détails dans les statistiques, il nous est impossible d'obtenir de l'information sur les manufacturiers pour la production de soupapes seulement. Cependant, vous retrouverez au tableau 4 certaines statistiques concernant les fabricants de soupapes. Il est important de noter que ces statistiques se rattachent à l'ensemble des produits qu'ils fabriquent et pas seulement aux soupapes. Pour cette raison, il est difficile d'essayer d'établir des comparaisons pertinentes pour les soupapes entre les fabricants de l'Ontario et du Québec.
- d) Vous retrouverez à l'annexe 2, la liste des fabricants de soupapes ainsi que les produits qu'ils fabriquent.

TABLEAU 4STATISTIQUES PRINCIPALES 1976
FABRICANTS DE SOUPAPES (1)

	<u>QUEBEC</u>	<u>ONTARIO</u>	<u>CANADA</u>
Nombre d'établissements	11	32	55
Employés Production	2,629	2,288	5,722
Salaires (\$000)	\$30,353	\$26,458	\$65,813
Combustible (\$000)	\$ 2,763	\$ 2,171	\$ 5,540
Fournitures (\$000)	\$76,915	59,332	\$151,910
Livraisons (\$000)	\$160,344	\$139,820	\$339,805
Livraisons soupapes (\$000)	N/D	N/D	\$127,000
% Livraisons de soupapes	N/D	N/D	37%

(1) Les statistiques comprennent la production de tous les produits fabriqués par ces établissements incluant les soupapes.

Sources: Statistique Canada, Directeur section des produits métalliques divers

5. Problèmes de l'industrie des fabricants des produits de la classe II

- a) Le niveau élevé des importations et, pour quelques fabricants, la difficulté d'obtenir les capitaux nécessaires pour améliorer leur équipement, les coûts élevés de la main-d'oeuvre, la productivité moindre qu'aux Etats-Unis, le dumping apparent, le contrôle d'une majeure partie des fabricants à l'extérieur du pays sont tous des problèmes auxquels doit faire face l'industrie.
- b) Plusieurs fabricants canadiens ont un besoin de capitaux pour améliorer leur équipement afin de rendre leur production plus rentable et compétitionner efficacement contre les importations. Le cas des billes utilisées dans les soupapes à billes est un exemple qui illustre ce phénomène. Les fabricants canadiens n'ont pas l'équipement nécessaire pour produire des billes plus grosses que 16" alors qu'il y a une demande pour des soupapes de ce genre comprenant des billes au-dessus de cette grandeur.

- c) L'industrie des soupapes s'est internationalisée depuis quelques années, par suite de la spécialisation de la production par les multinationales dans plusieurs pays. Les fabricants canadiens ont de la difficulté à fabriquer de ces soupapes à prix compétitifs parce qu'elles sont fabriquées en grande série dans d'autres pays. Ces multinationales opèrent aussi au Canada causant des problèmes concurrentiels pour les fabricants canadiens "indépendants".
- d) Les entreprises utilisatrices qui sont contrôlées par des intérêts étrangers et qui utilisent déjà depuis des années certains types de soupapes "éprouvées" peuvent imposer à leurs filiales canadiennes une liste de fournisseurs étrangers. Ceci rend difficile la pénétration de ce marché par les fabricants canadiens.
- e) Il y a un certain "dumping" apparent au Canada qui n'aide pas la cause des fabricants de notre pays. Plusieurs entreprises étrangères pénètrent et se retirent du marché canadien suivant les opportunités du marché mondial créant ainsi un marché de dumping au Canada à des prix plus bas que la normale. Lorsque les conditions des autres marchés s'améliorent, ils se retirent temporairement du marché canadien. Il devient alors extrêmement difficile pour les fabricants canadiens de planifier leur production d'une façon rentable. Ceci est probablement une des raisons majeures du manque de planification à court et à long terme chez nos fabricants. Plusieurs causes d'anti-dumping sont en cours en ce moment:

- 1) soupapes en bronze contre le Japon
- 2) soupapes en acier contre l'Italie
- 3) soupapes en fer forgé contre le Royaume-Uni⁽¹⁾

- f) Il semblerait que certains importateurs abusent des lois régissant les tarifs d'importation. Certaines soupapes importées pour l'industrie du pétrole, de l'agriculture, de l'alimentation, des pâtes et papiers, des produits chimiques et des mines sont exemptes de tarifs; cependant, plusieurs soupapes qui ne sont pas destinées à ce type d'industrie jouissent de ce privilège en perdant leur "identité" dans les canaux de distribution. Un expert évalue que 50% des importations de soupapes au Canada sont exemptes de tarifs.
- g) Plusieurs "systèmes de contrôles" sont importés au Canada assemblés. Une grande majorité de ces systèmes sont composés de soupapes qui, normalement, devraient être sujettes aux tarifs.

(1) Cette cause a déjà été entendue et le tribunal a conclu qu'il n'y avait aucun préjudice contre les manufacturiers canadiens

B - L'EVOLUTION DE L'INDUSTRIE DEPUIS 1971

1. Observations générales

- a) La valeur des livraisons totales s'est accrue de 69% de 1971 à 1976, en passant de \$96 millions à \$162 millions (voir tableau 5). En considérant l'inflation qui a sévi durant cette période pour ce type d'industrie, nous estimons une croissance réelle de moins de 3% en terme de quantité livrée durant cette période pour l'industrie en général. Le secteur le plus touché est celui des soupapes (classe II) où nous estimons qu'il y a eu une baisse réelle dans le volume de livraisons de 1%. Par contre, nous estimons que le secteur résidentiel et institutionnel (classe I) a connu une hausse de 15%.
- b) Durant cette période, les deux secteurs de l'industrie ont conservé sensiblement la même répartition des expéditions totales, sauf en 1973 où la part des livraisons des produits de la classe I a augmenté de 4% par rapport à l'année 1972. En moyenne, durant cette période (1971 -1976), la valeur des livraisons des produits de la classe I a représenté 21% des livraisons totales. (voir tableau 5)
- c) Durant la période de 1971 à 1976, la valeur des livraisons des produits de la classe I a augmenté de 67% comparativement à 69% pour les produits de la classe II. Au tableau 6, nous remarquons que les taux d'accroissement dans la valeur des livraisons varient beaucoup d'année en année principalement dû aux fluctuations dans le niveau des importations qui sont guidées par les conditions économiques du marché mondial.

TABLEAU 5

LIVRAISONS DES PRODUITS PAR CLASSE DEPUIS
1971

	CLASSE I		CLASSE II		Total \$(000)
	Résidentiels/Institutionnels		Industriels/Commerciaux		
	\$(000)	%	\$(000)	%	
1971	20,513	21.4	75,167	78.6	95,680
1972	21,638	22	77,647 ¹	78	99,285
1973	29,481	26	82,918	74	112,399
1974	28,124	21	107,279	79	135,403
1975	27,014	18	124,006	82	151,020
1976	34,331	21	127,270 ¹	79	161,601

TABLEAU 6

TAUX D'ACCROISSEMENT DES LIVRAISONS EN %
PAR CLASSE DE PRODUITS DEPUIS
1971

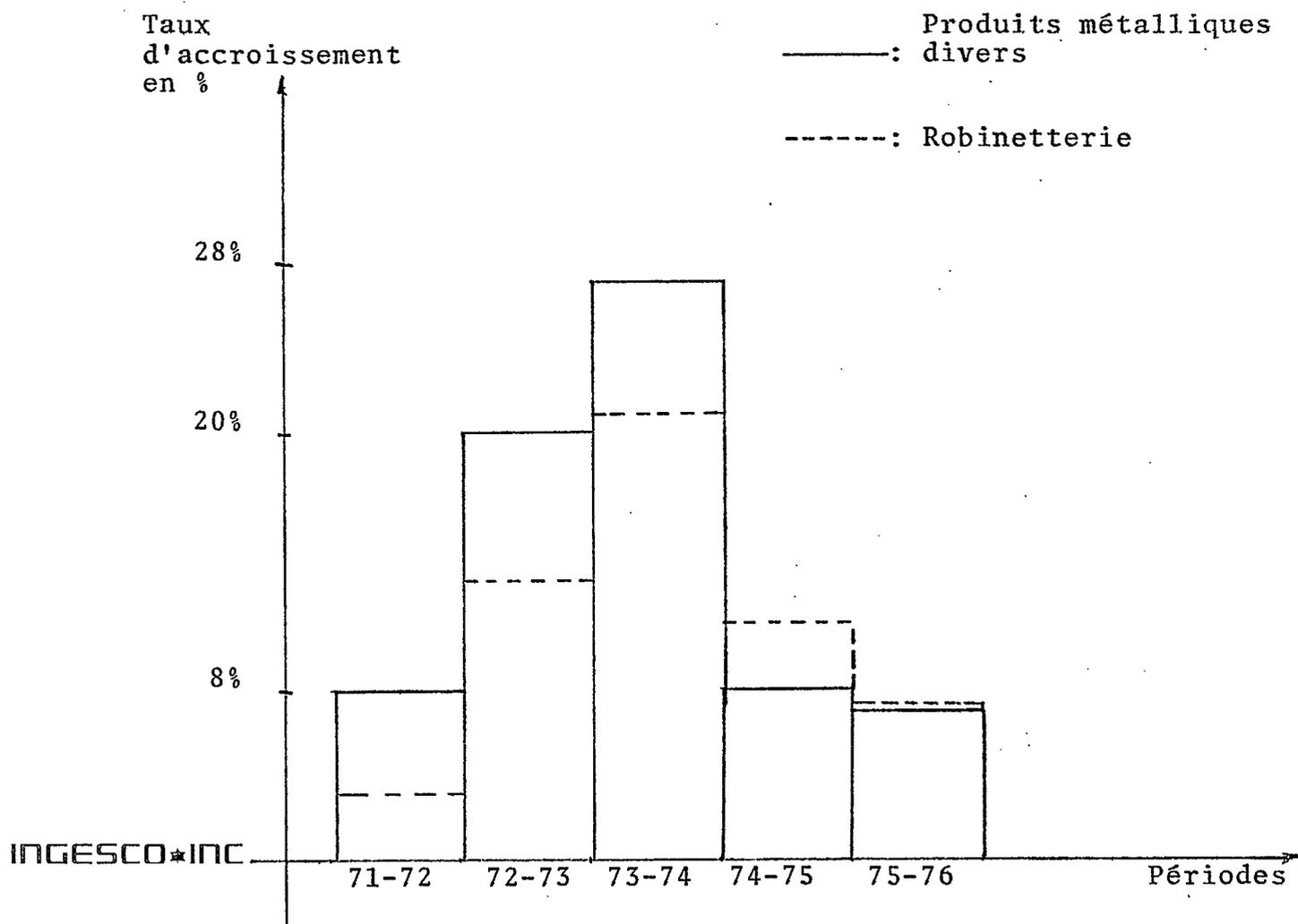
	71-72	72-73	73-74	74-75	75-76	71-76
Classe 1	5.4%	36.2%	(4.6)%	(4)%	27%	67.4%
Classe 2	3.3%	6.7%	29.4 %	15.6%	2.7%	69.3%
Industrie	3.8%	13.2%	20.5 %	11.5%	7%	68.9%

Note 1: Estimé par INGESCO INC.

SOURCE: statistique Canada, CAT. 31-211 et 41-009

- d) L'industrie de la robinetterie se comporte de façon générale comme l'industrie des produits métalliques divers en regard de la valeur des livraisons. D'année en année on remarque que, lorsque les livraisons de l'industrie des produits métalliques divers augmentent, le même phénomène se produit dans l'industrie de la robinetterie.

TÂUX D'ACCROISSEMENT EN % DE LA VALEUR DES
LIVRAISONS DEPUIS 1971



2. Secteur résidentiel et institutionnel (classe I)

Vous trouverez au tableau 7, les livraisons de chaque produit constituant cette classe ainsi que l'augmentation en % de celles-ci pour la période de 1971 à 1976. L'analyse du tableau 7 nous a permis de déceler les points suivants:

- . Les livraisons de ce secteur ont augmenté de 67% pour passer de \$20.5 millions en 1971 à \$34.3 millions en 1976.
- . La valeur des livraisons a diminué continuellement en 1974 et 1975 suite à une baisse dans les livraisons de robinets.
- . En 1976, la valeur des livraisons a augmenté de 27% par rapport à 1975.
- . De 1971 à 1975, les livraisons de trois produits soient:
 - vidange et trop-plein de baignoire
 - robinets de cuivre
 - bouchons, bondes et pièces de retenueont augmenté de plus de 100%
- . Les expéditions de robinets ont toujours représenté plus de 70% des expéditions des produits de la classe I (voir tableau 8)
- . De 1971 à 1976, la part des expéditions des robinets pour cuves a augmenté au détriment des robinets de baignoires (voir tableau 8)

TABLEAU 7

Livraisons de produits spécifiques et taux d'accroissement depuis 1971

CLASSE I

	Livraisons \$(000)						Taux d'accroissement depuis 1971					
	71	72	73	74	75	76	71-72	72-73	73-74	74-75	75-76	71-76
Vidange et trop-plein de Baignoires	1,297	1,484	3,941	3,391	4,162	4,694	14	165	(14)	23	13	261
Robinets baignoires, douches et bassins, etc.	12,212	13,052	14,876	16,098	11,266	15,502	7	14	8	(30)	38	27
Robinets cuve-lessives, eviers et cuvettes, etc.	3,930	4,162	6,658	4,115	7,725	9,311	6	60	(38)	88	21	137
Bouchons, bondes et pièces de retenues	1,721	1,537	2,310	2,662	2,944	3,523	(10)	50	15	11	20	104
Robinets ou soupapes de vidanges	1,353	1,403	1,696	1,850	917	1,301	4	21	10	(50)	42	(4)
CLASSE 1	20,513	21,638	29,481	28,124	27,014	34,331	5	36	(5)	(4)	27	67

SOURCE: Statistique Canada, Cat. 31-211 et 41-009 et 41-228

TABLEAU 8

REPARTITION DES EXPEDITIONS, PRODUITS CLASSE I

	71	72	73	74	75	76
Vidange et trop-plein de baignoires	6%	7%	13%	12%	15%	14%
Robinets baignoires, douches et bassins, etc.	60%	60%	50%	57%	42%	45%
Robinets cuve-lessive, évier et cuvettes, etc.	19%	19%	23%	15%	29%	27%
Bouchons, bandes et pièces de retenues	8%	7%	8%	9%	11%	10%
Robinets ou soupape de vidanges	7%	7%	6%	7%	3%	4%

3. Secteur industriel et commercial (classe II)

- a) Vous retrouverez au tableau 9, les livraisons des produits spécifiques constituant la classe II pour la période de 1971 à 1976 ainsi qu'au tableau 10, le % d'augmentation dans la valeur des livraisons pour la même période. Suite à l'analyse de ces tableaux, les points suivants sont à retenir:
- . Durant cette période, la valeur des livraisons totales a augmenté de 69% pour passer de \$75 millions en 1971 à \$127 millions en 1976.
 - . La valeur des livraisons des soupapes régulatrices automatiques a augmenté de 195% durant cette période. Seul ce groupe de produits a connu une augmentation supérieure à 100% durant cette période.
 - . Les variations qui existent dans les taux de croissance dans la valeur des livraisons sont principalement causées par les fluctuations dans le niveau des importations engendrées par les conditions économiques du marché mondial.
 - . Depuis 1974, le taux de croissance dans la valeur des livraisons totales n'a cessé de diminuer et n'a atteint que 2.7% en 1976 par rapport à l'année 1975.
- b) Les livraisons de soupapes à corps en fer et en acier ont toujours représenté plus de 60% des livraisons totales de soupapes. (voir tableau 11). Durant la période de 1971 à 1976, la répartition des livraisons de soupapes est demeurée assez stable.

TABLEAU 9

Livraisons de produits spécifiques depuis 1971 \$(000)

CLASSE II

	1971	1972	1973	1974	1975	1976
<u>Soupapes à corps en fer¹</u>	<u>22,552</u>	<u>24,568</u>	<u>24,667</u>	<u>35,547</u>	<u>44,205</u>	<u>39,663</u>
- à papillon	4,580	6,082	5,439	7,323	11,007	11,772
- d'équerre, de retenue	15,305	14,343	15,303	23,290	25,105	18,923
- robinet vanne et sphérique	2,667	4,143	3,845	4,934	8,093	8,973
- n.d.a.						
<u>Soupapes à corps d'acier¹</u>	<u>23,921</u>	<u>22,226</u>	<u>25,024</u>	<u>23,658</u>	<u>36,750</u>	<u>40,983</u>
- acier ordinaire et alliage faible	8,173	9,331	8,735	9,247	12,427	12,581
- acier fortement allié	11,789	10,912	12,377	12,789	20,624	22,902
- n.d.a.	3,959	1,983	3,917	1,622	3,699	5,500
<u>Soupapes de laiton et bronze¹</u>	<u>12,767</u>	<u>11,945</u>	<u>12,878</u>	<u>19,518</u>	<u>17,705</u>	<u>17,959</u>
- d'équerre, à boulet, de retenue	12,683	11,840	12,779	18,775	17,409	17,751
- robinet-vanne, sphérique	81	105	99	743	296	208 ²
- n.d.a.						
<u>Soupapes régulatrices automatiques</u>	<u>3,970</u>	<u>4,230</u>	<u>3,893</u>	<u>10,404</u>	<u>8,361</u>	<u>11,720</u>
- laiton et bronze	452	412	428	1,824	778	1,316
- fer et acier	2,663	2,970	2,842	5,305	6,855	9,155
- n.d.a.	855	848	623	3,355	528	1,249
<u>Soupapes laiton pour canalisation municipale</u>	<u>3,176</u>	<u>3,604</u>	<u>3,619</u>	<u>5,029</u>	<u>4,212</u>	<u>4,901²</u>
<u>Pièces de soupapes</u>	<u>N/D</u>	<u>N/D</u>	<u>N/D</u>	<u>1,100</u>	<u>2,187</u>	<u>N/D</u>
<u>Autres valves</u>	<u>7,970</u>	<u>9,283</u>	<u>10,175</u>	<u>9,267</u>	<u>8,847</u>	<u>9,757</u>
Total explicite	74,354	75,856	80,261	104,543	122,267	124,980
Total déclaré par S.C.	75,167	77,647 ²	82,918	107,279	124,006	127,270 ²

NOTE 1: Excluant soupapes régulatrices automatique

NOTE 2: Estime par INGESCO

SOURCE: Statistique Canada, Cat. 41-228 et 41-009 et 31-211

TABLEAU 10

TAUX DE CROISSANCE (%) DES LIVRAISONS DES PRODUITS
DE LA CLASSE II

1971 - 1976

DESCRIPTION	71-72	72-73	73-74	74-75	75-76	71-76
Soupapes corps en fer	9%	.4%	44.1%	24.4%	(10)%	75.9%
Soupapes corps d'acier	(7)%	12.6%	(5)%	55.3%	11.5%	71.3%
Soupapes laiton & Bronze	(6)%	7.8%	51.5%	(9.3)%	1.4%	40.6%
Soupapes régulatrices automatiques	6.5%	(8)%	169.3%	(20)%	40.1%	195.2%
Soupapes laiton pour canalisation municipale	13.5%	.4%	39%	(16)%	16.3%	54.3%
Pièces de soupapes	N/D	N/D	N/D	98%	N/D	N/D
Autres valves	164%	9.6%	(9.5)%	(4)%	10%	22.4%
Classe II	3.3	6.7	29.4	15.6	2.7	69.3

TABLEAU 11

REPARTITION DES LIVRAISONS DES PRODUITS
DE CLASSE II PERDUS 1971

	1971	1972	1973	1974	1975	1976
	%	%	%	%	%	%
<u>Soupapes à corps en fer</u>	30	32	30	34	36	31
<u>Soupapes à corps d'acier</u>	32	30	31	23	30	33
<u>Soupapes de laiton et bronze</u>	17	16	16	19	14	14
<u>Soupapes régulatrices automa- tiques</u>	5	6	5	10	7	9
<u>Soupapes de laiton pour cana- lisation municipale</u>	4	4	5	5	4	4
<u>Pièces de soupapes</u>	N/D	N/D	N/D	1	2	N/D
<u>Autres valves</u>	12	12	12	8	7	9

c) Vous retrouverez au tableau 12, les taux de croissance réels (en terme de quantité livrée seulement) pour les produits constituant la classe II. Suite à l'analyse de ce tableau, nous avons décelé les points suivants:

- Le taux de croissance réel pour ce secteur est évalué à (1%) pour la période de 1971 à 1976
- Seulement quatre (4) types de soupapes ont connu un taux de croissance positif durant cette période soit:
 - soupapes à corps en fer à papillon (39%)
 - soupapes à corps en fer N.D.A. (81%)
 - soupapes à corps d'acier fortement allié (26%)
 - soupapes régulatrices automatiques (80%)
- Les produits qui ont un taux de croissance réel négatif représentent plus de 55% de la valeur totale des livraisons canadiennes pour l'année 1976.
- Dans ce secteur, selon Statistique Canada, en prenant 1971 comme année de base, on retrouve des indices de prix aussi élevés que 184.1 dans les valves à corps en fer.

TABLEAU 12

TAUX DE CROISSANCE REEL PERIODE 1971-1976 (CLASSE II)

<u>Soupapes à corps en fer</u>		<u>(4.4) %</u>
- à papillon	39 %	
- d'équerre de retenue et sphérique	(33) %	
- N.D.A.	81 %	
<u>Soupapes à corps d'acier</u>		<u>8.4 %</u>
- acier ordinaire et alliage faible	(3.7) %	
- acier fortement allié	26 %	
- N.D.A.	(18) %	
<u>Soupapes de laiton et de bronze</u>		<u>(22) %</u>
<u>Soupapes régulatrices automatiques</u>		<u>80 %</u>
<u>Soupapes de laiton pour canalisation municipale</u>		<u>(15) %</u>
<u>Autres valves</u>		<u>(23) %</u>
<u>Secteur total</u>		<u>(.7) %</u>

Note 1: Evalué par INGESCO INC.

d) Vous retrouverez au tableau 13 la valeur de la construction industrielle et commerciale pour la période de 1971 à 1976 ainsi que l'augmentation en % de la valeur de la construction pour la même période au tableau 14. L'analyse de ces tableaux, nous a permis de déceler une tendance très importante:

- Dans l'ensemble, l'accroissement de la valeur des livraisons des produits de la classe II se comporte de la même façon que l'accroissement de la valeur de la construction industrielle et commerciale.

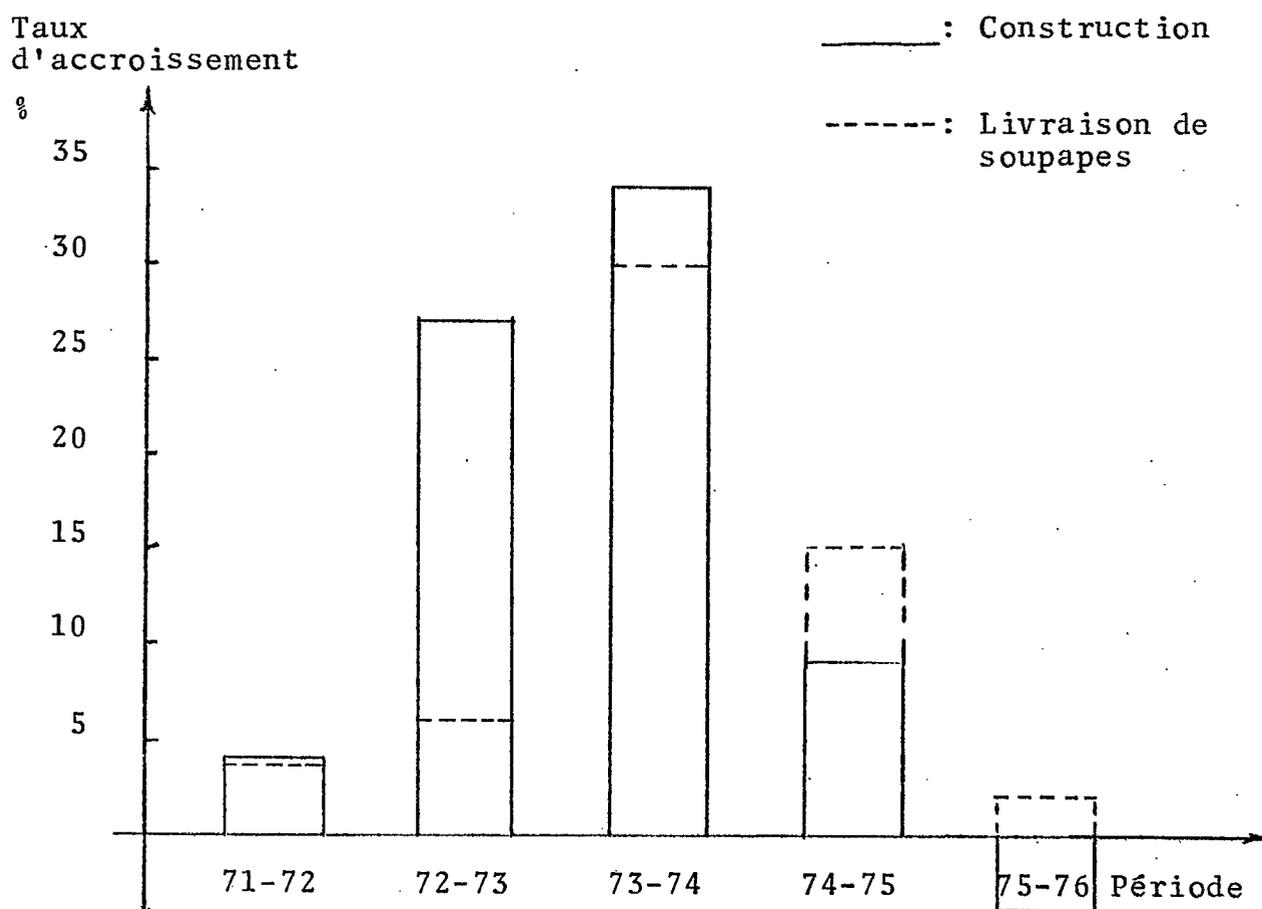


TABLEAU 13

VALEUR DE LA CONSTRUCTION INDUSTRIELLE
 ET
 COMMERCIALE (\$000,000)

	<u>71</u>	<u>72</u>	<u>73</u>	<u>74</u>	<u>75</u>	<u>76¹</u>
Construction Industrielle	1,023	927	1,149	1,532	1,395	1,417
Construction Commerciale	<u>1,504</u>	<u>1,706</u>	<u>2,211</u>	<u>2,969</u>	<u>3,519</u>	<u>3,294</u>
TOTAL	2,527	2,633	3,360	4,501	4,914	4,711

Source: Statistique Canada, Catalogue 64-201

Note 1: Estimé par INGESCO INC.

TABLEAU 14

TAUX (%) D'AUGMENTATION CONSTRUCTION

	<u>71-72</u>	<u>72-73</u>	<u>73-74</u>	<u>74-75</u>	<u>75-76</u>	<u>71-76</u>
INDUSTRIELLE	(9)	23	33	(9)	1.5	38.5
COMMERCIALE	13.4	29.6	34.2	18	(6)	119
COMBINE	4	27	34	9	(4)	86
CLASSE II	3.3	6.7	29.4	15.6	2.7	69.3

C - LE COMMERCE EXTERIEUR

1. Observations générales

- a) Il nous est difficile d'obtenir une analyse complète du commerce extérieur du Canada pour l'industrie de la robinetterie dû au manque de détails dans les statistiques concernant les importations et les exportations. Dans le cas des produits de la classe I, nous avons pu recueillir des données seulement pour l'importation des robinets. Dans le cas des produits de la classe II, nous avons obtenu de l'information assez détaillée pour les importations; malheureusement, les données sur l'exportation sont regroupées.
- b) Suite à une demande au ministère de l'industrie et du commerce à Ottawa, division analyse des importations, nous obtiendrons une analyse détaillée des importations pour une période de trois mois sur quelques produits seulement. La sélection des produits se fera à l'aide des manufacturiers de soupapes de la zone spéciale de Montréal. Aussitôt que cette analyse sera terminée, nous la ferons parvenir au MEER, à Montréal avec nos commentaires.
- c) Il nous sera impossible d'obtenir une analyse détaillée des exportations à cause du coût élevé de cette analyse. Statistique Canada exige environ \$3,000 pour faire une analyse des exportations pour une période de 3 mois.

2. Secteur résidentiel et institutionnel (classe I)

- a) Les informations que nous possédons proviennent des entrevues que nous avons obtenues avec les manufacturiers et d'autres experts.

Approximativement 20% des produits consommés au Canada sont importés et la majeure partie des importations proviennent des Etats-Unis. Les produits à prix élevés et populaires jouissent d'une grande popularité auprès des importateurs. Les produits à prix populaires sont surtout utilisés pour le marché de remplacement.

- b) A cause des normes de la C.S.A.⁽¹⁾ qui limitent l'importation des produits de cette classe, les importations ne causent pas de problèmes majeurs à cette industrie. Depuis 1971, les importations de robinets ont augmenté de 353% pour passer de \$2.3 millions en 1971 à \$10.4 millions en 1976. (voir tableau 15)
- c) Le marché des exportations ne semble pas très actif dans ce domaine principalement dû au fait que les normes de construction varient beaucoup d'un pays à un autre et même d'une ville à une autre dans un même pays. Aussi la majorité des fabricants canadiens sont des filiales de multinationales et ces filiales sont plus intéressées à importer de la compagnie-mère que d'exporter.

(1) Canadian Standard Association

TABLEAU 15

IMPORTATIONS PRODUITS CLASSE I
 DEPUIS 1971
 \$(000)

	71	72	73	74	75	76
Robinets	2,301	2,821	3,904	5,079	6,677	10,423
Vidanges et trop-plein de baignoires	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	674
Bouchons, bondes et pièces de retenue	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	84
Robinets ou soupapes de vidanges	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
Total	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D

Sources: Statistique Canada, Catalogue #65-203

TABLEAU 16

TAUX (%) D'AUGMENTATION DES IMPORTATIONS DE ROBINETS

71-72	72-73	73-74	74-75	75-76	71-76
22.5	38.4	30	31.5	56	353

3. Secteur industriel et commercial (classe II)

- a) Le déficit commercial dans le commerce des soupapes pour le Canada s'est accru de 109% depuis 1971 pour atteindre \$60.3 millions en 1976 (voir tableau 17). Cependant, le déficit ne s'est accru que de 4% durant la période de 1975 à 1976.
- b) Les importations ont augmenté de 120% depuis 1971 et leurs taux de croissance a augmenté d'année en année jusqu'en 1975 pour diminuer de façon radicale en 1976. Durant la période de 1971 à 1976, les importations de la majorité des types de soupapes ont augmenté de plus de 100%, exception faite des soupapes automatiques de contrôle et de régulation (19%). Vous trouverez aux tableaux 18 et 19, les détails pertinents concernant les importations de produits spécifiques et leur taux d'accroissement depuis 1971.
- c) Depuis 1975, au-dessus de 50% des soupapes consommées au Canada proviennent des importations. La majeure partie de ces soupapes est importée des Etats-Unis.

TABLEAU 17BALANCE COMMERCIALE PRODUITS CLASSE II
DEPUIS 1971 (1)

	<u>Importations</u> <u>\$(000)</u>	<u>Exportations</u> <u>\$(000)</u>	<u>Balance commerciale</u> <u>\$(000)</u>
1971	\$ 43,147	\$ 14,337	\$ (28,910)
1972	43,175	15,066	(28,109)
1973	50,867	15,959	(34,908)
1974	64,087	18,662	(45,425)
1975	96,818	38,800	(58,018)
1976	91,041	30,733	(60,308)

Sources: Statistique Canada, Catalogue # 65-202, 65-203

(1) Excluant pièces de soupapes, parce qu'aucune donnée n'est disponible pour l'exportation de celles-ci

TABLEAU 18

IMPORTATIONS PRODUITS CLASSE II

DEPUIS 1971

\$(000)

	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Valves automatiques, de contrôles et de régulations	\$9,264	\$5,717	\$8,034	\$5,316	\$9,180	\$11,018
Valves en fer ou acier n.d.a.	26,694	29,024	31,836	45,553	72,636	60,827
Valves en laiton n.d.a.	5,504	6,345	8,536	8,772	9,318	8,531
Valves n.d.a.	1,625	2,069	2,461	4,446	5,684	10,665
Pièces de soupapes (incluant le corps)	8,938	9,708	13,366	14,687	22,283	23,466
Total Classe II	<u>\$52,025</u>	<u>\$52,863</u>	<u>\$64,233</u>	<u>78,774</u>	<u>119,101</u>	<u>114,502</u>

Sources : Statistique Canada, Catalogue #65-203

TABLEAU 19

TAUX D'ACCROISSEMENT DES IMPORTATIONS
 PRODUITS CLASSE II
 DEPUIS 1971
 (%)

	71-72	72-73	73-74	74-75	75-76	71-76
Valves automatiques, de controles et de régulations	(38) %	40 %	(33) %	73%	20%	19 %
Valves en fer et en acier N.D.A.	8	9.7	43	59	(16)	127
Valves en laiton N.D.A.	15.2	34.5	2.7	6.2	(8.4)	55
Valves N.D.A.	27.3	19	80	27.8	87.6	556
Pièces de valves (incluant le corps)	8.6	37.6	9.9	51.7	5.3	162
CLASSE II	1.61	21.5	22.6	51.2	3.8	120

d) Les exportations de soupapes du Canada ont augmenté de 114% passant de \$14.3 millions en 1971 à \$30.7 millions en 1976 (voir tableaux 20 et 21). Une grande partie de nos exportations sont acheminées vers les Etats-Unis mais cette situation pourrait se détériorer dans les prochaines années. Considérant que 12% de la consommation américaine de soupapes provenait des importations, les Etats-Unis envisagent de légiférer dans le domaine des soupapes. Cette situation peut être très nuisible aux manufacturiers canadiens. Les manufacturiers canadiens qui exportent une bonne partie de leur production aux Etats-Unis devront étudier la possibilité de produire dans ce pays. Déjà certains de ces fabricants ont ouvert une à deux fabriques aux Etats-Unis.

TABLEAU 20

EXPORTATIONS PRODUITS CLASSE II

DEPUIS 1971

\$(000)

	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Valves en fer ou en acier	12,062	12,877	11,547	10,064	25,513	19,212
Valves N.D.A.	2,275	2,189	4,412	8,598	13,287	11,521
Total	14,337	15,066	15,959	18,662	38,800	30,733
% EXPEDITIONS CANADIENNES	19.2	19.8	19.8	18	32.3	24.5

Sources : Statistique Canada, Catalogue #65-202

TABLEAU 21

TAUX D'ACCROISSEMENT DES EXPORTATIONS DE SOUPAPES

DEPUIS 1971

%

	71-72	72-73	73-74	74-75	75-76	71-76
Valves en fer et en acier	6.8	(10.3)	(12.8)	153	(25)	59.2
Valves N.D.A.	(3.7)	101	94.8	54.5	(13.2)	406
Classe 2	5	6	17	108	(20.8)	114.4

D - CONSOMMATION DOMESTIQUE APPARENTE

La consommation domestique apparente de valves entre 1971 et 1976 s'est accrue de 80% à un rythme annuel moyen de 12.8%: la croissance fut limitée à la période postérieure à 1972.

Les expéditions canadiennes à destination du marché domestique se sont accrues de 59% depuis 1971 à un rythme moyen annuel de 10.0% tandis que les importations se sont accrues à un rythme moyen de 17.8%. Les importations ont vu leur part du marché canadien passer de 41.8% en 1971 à 49% en 1976 après avoir atteint 54.3% en 1975. Le graphique suivant vous permettra de mieux évaluer la grande part que prennent les importations dans la consommation domestique de valves.

CONSOMMATION
DOMESTIQUE
APPARENTE
\$(000,000)

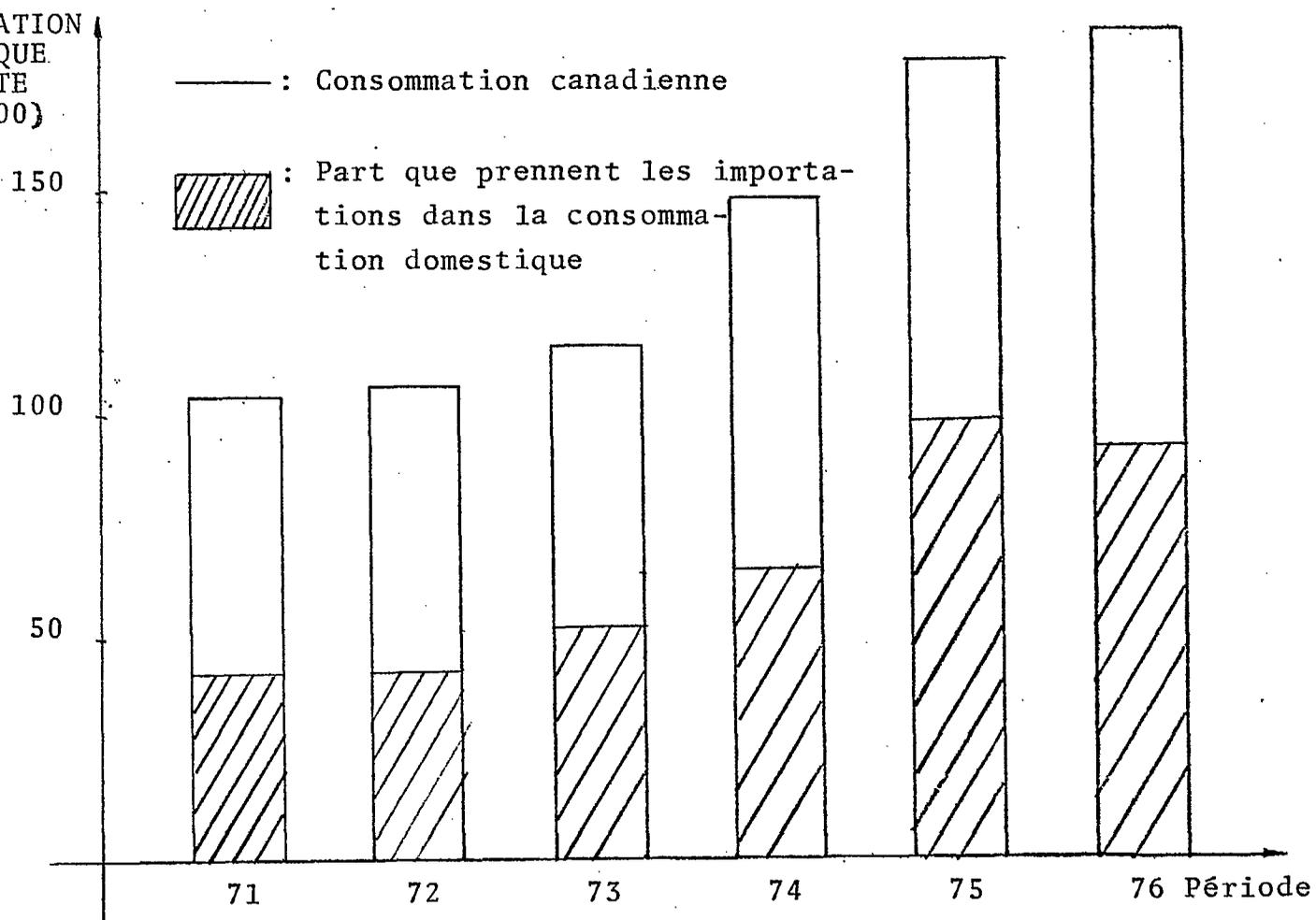


TABLEAU 22

CONSOMMATION DOMESTIQUE APPARENTE DE SOUPAPES (CLASSE II)

CANADA (71-76)

\$(000)

	1971	1972	1973	1974	1975	1976
<u>EXPEDITIONS</u>						
Soupapes à corps en fer	22,552	24,568	24,667	35,547	44,205	39,668
Soupapes à corps d'acier	23,921	22,226	25,029	23,658	36,750	40,983
Soupapes de laiton et de bronze	12,767	11,945	12,878	19,518	17,705	17,959
Soupapes régulatrices automatiques	3,970	4,230	3,893	10,484	8,361	11,720
Soupapes laiton pour canalisation municipale	3,176	3,604	3,619	5,029	4,212	4,901
Autres valves	7,970	9,283	10,175	9,207	8,847	9,757
Sous-Total ¹	74,354	75,856	80,261	103,443	120,080	124,988
<u>IMPORTATIONS</u>						
Laiton	5,504	6,345	8,536	8,772	9,318	8,531
Fer et acier	26,694	29,044	31,836	45,553	72,636	60,827
Automatique de régulation	9,264	5,717	8,034	5,316	9,180	11,018
N.D.A.	1,685	2,069	2,461	4,446	5,684	10,665
Sous-Total	43,147	43,175	50,867	64,087	96,818	91,041
<u>EXPORTATIONS</u>						
Fer et acier	12,062	12,877	11,547	10,064	25,513	19,212
N.D.A.	2,275	2,189	4,412	8,598	13,287	11,521
Sous-Total	14,337	15,066	15,959	18,662	38,800	30,733
Consommation domestique apparente	103,164	103,965	115,169	148,868	178,090	185,296
Expédition domestique apparente	60,017	60,790	69,302	84,781	81,280	94,255
% importations de la consommation domestique	41.8	41.5	44.1	43	54.3	49
% expédition canadienne	58.2	58.5	55.9	57	45.7	51

Sources: Statistique Canada, Catalogue #31-211,41009,41-228,65-202,65-203
INGESCO*INC.

IV - L'INDUSTRIE DE LA ROBINETTERIE - ZONE SPECIALE

1. Observations générales

- a) Par suite de l'absence de statistiques non confidentielles concernant les manufacturiers québécois de la robinetterie, il nous est difficile de produire une analyse détaillée afin de discerner les tendances qui se dessinent actuellement au Québec.
- b) Cette information confidentielle est probablement disponible aux agences gouvernementales. Cette information est indispensable pour une analyse complète de l'industrie québécoise et de la zone spéciale de Montréal. Le MEER devait obtenir cette information pour avoir plus de détails sur l'industrie au Québec.

2. Produits de la classe I

- a) Les statistiques disponibles concernant l'industrie de la robinetterie, produits de la classe I, sont inexistantes. Nous avons comblé cette lacune en interviewant le seul fabricant de la zone spéciale de Montréal. Afin de ne pas affecter sa situation concurrentielle, nous ne donnons ici que de l'information générale.

<u>Fabricant</u>	<u>Localisation</u>	<u>Employés</u>
Cuthbert (W.R.) Ltd.	Montréal	150

c) Produits de la classe I fabriqués dans la zone spéciale

- drain et trop-plein de baignoires
- robinets de baignoires, de douches de bassin, de pommes de douches, etc.
- robinets de cuves à lessive, d'éviers et de cuvettes
- bouchons, bondes et pièces de retenue
- soupapes de renvoi de toilettes

d) Expéditions du fabricant - zone spéciale

(information confidentielle)

e) Marché du Québec - produits classe I

Il est estimé que le marché québécois était de \$8,000,000 en 1977 et que 75% de ce marché est alimenté par les fabricants à l'extérieur du Québec et par les importations.

3. Produits - classe IIa) Remarques générales

Les statistiques disponibles concernant l'industrie des soupapes au Québec sont inexistantes. Nous avons tenté d'obtenir des données confidentielles du ministère de l'industrie et du commerce à Ottawa sans trop de succès. Le MEER devrait obtenir cette information pour avoir plus de détails sur l'industrie au Québec. Nous avons tenté de combler cette lacune en interviewant cinq des plus gros fabricants de la zone spéciale de Montréal. Les résultats de ces entrevues devront être considérés comme guide seulement car nous ne pouvons garantir l'information obtenue durant ces entrevues.

b) Les fabricants au Québec

La liste des principaux fabricants de la zone spéciale des produits de la classe II est fournie au tableau 23. On y trouve cinq fabricants. Une liste plus complète du répertoire industriel Scott's figure en annexe.

TABLEAU 23

<u>FABRICANTS</u>	<u>LOCALISATION</u>	<u>EMPLOIS</u>	<u>ZONE SPECIALE</u>
Canron Limited	Trois-Rivières	500	-(1)
Daigle Aqua Inc.	Longueuil	80	-
F.S. Valve Ltd.	Baie d'Urfe	47	-
Jenkin's Bros. Limited	Lachine	606	-
Velan Engineering Ltd.	Montréal	583	-

(1) Fabrique autres produits en plus des soupapes
Pas dans la zone spéciale

c) Produits de la classe II fabriqués dans la zone spéciale

Au tableau 24, à la page suivante, vous trouverez la liste des types de soupapes fabriquées par les manufacturiers de la zone spéciale. Suite à l'analyse de cette liste, nous remarquons que ces manufacturiers fabriquent en grande majorité tous les types de soupapes couverts dans l'étude à l'exception des produits suivants:

- soupapes "plug" en bronze
- soupapes "plug" en fer forgé
- soupapes "plug" en acier ordinaire
- soupapes "plug" en acier fortement allié
- soupapes à corps d'acier à diaphragme
- soupapes à papillon en bronze
- soupapes à papillon en acier ordinaire
- soupapes à papillon en acier fortement allié
- soupapes à billes en acier ordinaire

	QUEBEC		ZONE SPECIALE		
	CANRON	DAIGLE	F.S. VALVE	JENKINS	VELAN
TYPE OF VALVE					
Cast steel Valves (to API 600 1,500)			X		X
Stainless Valves (to API 603)			X		X
Compact 1/4" - 2" Steel Gate Valves (to API 602)				X	X
Compact 1/4" - 2" Steel Gate Valves Extended Body (to API 606)				X	X
GATE		X		X	X
Bronze				X	
Cast Iron		X		X	
Cast Steel			X		X
Forged Steel				X	X
GLOBE				X	X
Bronze				X	
Cast Iron				X	
Cast Steel			X		X
Forged Steel				X	X
CHECK		X		X	
Bronze		X		X	
Cast Iron		X		X	
Cast Steel			X		X
Forged Steel				X	X
BUTTERFLY				X	
Bronze				X	
Cast Iron				X	
Cast Steel					
Forged Steel					

Source : ACFME, Liste des fabricants 1978

INGESCO*INC.

TABLEAU 24

SOUPAPES FABRIQUEES DANS LA ZONE SPECIALE

(Suite 1)

	QUEBEC	ZONE SPECIALE			
	CANRON	DAIGLE	F.S. VALVE	JENKINS	VELAN
TYPE OF VALVE (PAGE 2)					
BALL				X	X
Bronze				X	
Cast Iron					
Cast Steel					X
Forged Steel					X
PLUG					
Bronze					
Cast Iron					
Cast Steel					
Forged Steel					
PULP STOCK VALVES					
FABRICATED STAINLESS STEEL			X		
NUCLEAR VALVES TO ASME Section III, $\frac{1}{4}$ " - 2"					X
WITH NUCLEAR N1					X
ASME STAMP N2					X
N3					X
NUCLEAR VALVES TO ASME Section III, $2\frac{1}{2}$ " - 24" 2" - 96"					X
WITH NUCLEAR N1					X
N2					X
N3					X
BELLOWS-SEALED					X
Gate $\frac{1}{4}$ " - 2"					X
Globe $2\frac{1}{4}$ " - 8"					X
Gate $\frac{1}{2}$ " - 6"					X
STEEL DIAPHRAGM					
Globe $\frac{1}{2}$ " - $2\frac{1}{2}$ "					X

(Suite 2)

SOUPAPES FABRIQUEES DANS LA ZONE SPECIALE

	QUEBEC	ZONE SPECIALE			
	CANRON	DAIGLE	F.S. VALVE	JENKINS	VELAN
TYPE OF VALVE (PAGE 3)					
PIPELINE	X				X
Plug	X				X
Ball	X				X
Conduit (Gate)	X		X		X
Check			X		X
ACTUATORS			X	X	X
Electric			X	X	X
Hydraulic			X	X	X
Pneumatic			X		X
FIRE HYDRANT	X	X			
Cast Iron	X	X			
WATERWORKS		X		X	
Cast Iron		X		X	
Specially Engineered Valves					X

d) Expéditions des fabricants - zone spéciale

En 1977, les expéditions globales des principaux fabricants pour les produits fabriqués au Québec se chiffrent approximativement à \$50 millions. Vous retrouverez au tableau 25, une évaluation faite par Ingesco de ces expéditions.

TABLEAU 25

MARCHE CANADIEN
ET LES FABRICANTS DE LA ZONE SPECIALE
1977 (1)

	LIVRAISONS TOTALES \$(000)	EXPORTATIONS \$(000)	LIVRAISONS CANADIENNES \$(000)	IMPORTATIONS \$(000)	MARCHE CANADIEN \$(000)
CANADA	\$132,000	\$35,000	\$97,000	\$95,000	\$192,000
ZONE SPECIALE	\$ 50,000	\$20,000	\$30,000	-	-
PART DE LA ZONE SPECIALE	38%	57%	31%	-	16%

La zone spéciale a une portion majeure des exportations. La majorité de ces exportations est composée de soupapes destinées au marché du nucléaire par les Etats-Unis.

(1) Estimé par Ingesco suite aux résultats des entrevues

TABLEAU 26EXPEDITIONS DES SOUPAPES FABRIQUEES DANS LA ZONE SPECIALE
PAR REGION EN 1977 (1)

	<u>\$(000,-000)</u>
Québec	\$15
Ontario	9
Autres prov.	6
Exportations	<u>20</u>
	\$50 millions

(1) Estimé par INGESCO suite aux résultats des entrevues

e) Coût des opérations par dollar de vente

Matière première	11¢ @ 46¢
Coût de production	13¢ @ 33¢
Marketing & administration	20¢ @ 56¢
Profit brut	(perte) @ 10¢

Il est très difficile de généraliser les coûts d'opération pour cette industrie, car les coûts varient beaucoup de fabricant à fabricant dépendamment du type de soupapes fabriquées. Les coûts de matière première telle que le cuivre et l'acier inoxydable ne peuvent se comparer. Du côté de la main-d'oeuvre, les coûts dépendent beaucoup du type d'équipement et de la complexité des soupapes fabriquées.

f) Investissements des fabricants de la zone spéciale

Les fabricants de la zone spéciale entendent investir entre 5 et 10 millions de dollars pour la prochaine période de 3 ans. Il semble y avoir une certaine réticence à prendre une décision ferme sur ces plans d'investissement tant que l'économie ne prendra pas d'ampleur. La possibilité d'accroître la production pour fournir les soupapes pour le pipeline de l'Arctique ne semble pas soulever trop d'intérêt pour le moment. Quelques fabricants croient augmenter leur expéditions vers les aciéries qui eux auront un besoin additionnel de soupapes quant ils devront fabriquer les tuyaux pour le pipeline.

g) Commentaires des fabricants- Matières premières

Il semble que le coût des pièces forgées peut être jusqu'à 50% plus dispendieux au Canada même s'il n'y a pas pénurie de cette composante. Il y a des fabricants qui se plaignent de la qualité de ces produits.

- Disponibilité d'équipement

Nous n'avons pas décelé de problèmes hors de l'ordinaire. Les fabricants mentionnent que le coût est plus élevé maintenant à cause de la dévaluation du dollar canadien; mais, en général, l'équipement est disponible même si ça peut prendre d'un à deux ans pour l'obtenir. La majorité de cet équipement est importé.

- Disponibilité de la main-d'oeuvre et entraînement

Il y a certaines difficultés à obtenir des machinistes qui sont bien entraînés. Ceci est un malaise général dans les industries de fabrication d'équipement industriel. La main-d'oeuvre non spécialisée est adéquate et pas difficile à obtenir. Il y a eu quelques problèmes de grèves ces dernières années et les fabricants craignent, qu'une fois les restrictions salariales de la commission anti-inflation abolies, il y ait un problème de demande assez forte de la part de la main-d'oeuvre. Si ceci devient la réalité, il y aura des difficultés pour notre industrie quand on considère que le prix de la main-d'oeuvre aux Etats-Unis est entre 12 et 15 % moins dispendieux et que notre productivité est inférieure à ce pays.

- Recherche et développement

Il n'y a pas eu de produits radicalement nouveaux depuis plusieurs années. La base des recherches est toujours d'améliorer les produits existants. De ce côté, il y a beaucoup d'améliorations et les fabricants québécois font leur part dans ce domaine.

- Rentabilité

L'objectif des fabricants québécois semble être d'obtenir des profits nets de 10% après taxes. Mais l'ensemble est d'environ 5%. Un des fabricants a fait des pertes l'an dernier. La concurrence est intense et les prix ne semblent pas être ajustés d'après les coûts. Ceci est dû à la concurrence des importations et à la commission anti-inflation qui juge la performance des fabricants d'après des critères qui diffèrent entre fabricants.

- Importations

D'après les statistiques officielles, les importations semblent avoir 49% du marché canadien. Mais d'après les "opinion leader" de l'industrie, il est estimé que les importations ont au-dessus de 55% du marché canadien. Les statistiques exactes sur ce phénomène ne sont pas disponibles. Ce sujet fut discuté au début de notre rapport.

- Exportations

La plupart des fabricants exportent très peu tandis que l'un d'eux exporte plus de 85% de sa production. Il est reconnu que les marchés de la Russie, l'Europe et le Moyen-Orient ont un potentiel intéressant. Mais dû aux coûts d'exportations élevés au Canada, il sera difficile de pénétrer ces marchés. Le marketing international des fabricants québécois n'est pas assez agressif, sauf pour un cas.

- Capacité de production

La plupart des fabricants québécois n'opèrent qu'à 40% à 50% de leur capacité. Ceci est calculé d'après trois équipes par jour pour 234 jours par année et une efficacité de 80% pour l'équipement.

h) Distribution

- La distribution canadienne des produits fabriqués au Québec se fait par l'entremise de grossistes, d'agents manufacturiers et d'équipes de vente maison. Les produits standard sont distribués par l'entremise de grossistes et d'agents exclusifs pour une portion des expéditions allant de 65% à 90%. Pour les produits spéciaux, les ventes se font de plus en plus par négociations directes avec les clients. Tous les fabricants se servent de vendeurs maison qui visitent les clients et les

grossistes. Même s'ils ne vendent pas directement aux clients dans la plupart des cas, ils les incitent à acheter leurs produits par l'entremise des grossistes qui stockent leurs produits. Il y a une grande concurrence entre les grossistes et en plus, une mini-guerre de prix. Alors les grossistes doivent opérer avec une marge de moins de 10% du prix de liste officiel. Alors les coûts de distribution pour les fabricants ne semblent pas s'accroître trop rapidement. Les coûts de transport sont un autre problème, car ceux-ci ont tendance à augmenter très rapidement.

i) Promotion et publicité

- Marque de commerce

Tous les fabricants sont d'accord que la marque de commerce est un outil de marketing très important. Pour certains produits spécialisés tels que les soupapes nucléaires, la marque est plus importante que le prix. Pour les produits standard à prix égaux, le produit de renommée l'emporte. Il est arrivé quelques fois que des importations avaient des logos qui ressemblaient de très près au logo d'une soupape canadienne bien connue. Les fabricants s'efforcent de promouvoir leurs marques de commerce auprès des utilisateurs au moyen de la publicité dans les revues spécialisées, au moyen des foires et de leur équipe de vente.

- Service après vente

Le service après vente est aussi considéré comme un outil de marketing important pour la plupart des fabricants; mais l'un d'eux croit que le prix, aujourd'hui, est primordial pour obtenir des ventes. Normalement, les fabricants se servent de leurs représentants pour ce service mais ils ont aussi des ingénieurs qui visitent les clients qui ont des difficultés de grande envergure.

j) Politique de prix

Les fabricants établissent leur prix d'après leurs coûts et la concurrence. Dans le moment, la mini guerre de prix a tendance à augmenter l'escompte que doit absorber le grossiste à partir de la liste de prix pour les produits standards. Pour les produits spécialisés, les prix sont établis d'après les coûts et présentés par l'entremise d'une quotation. Les fabricants ne se servent pas trop d'escomptes spéciaux tels que escomptes basés sur le volume ou encore escomptes pour mousser les ventes durant la saison tranquille de production. D'après l'opinion des fabricants, les prix devront augmenter d'après les coûts de production qui, eux, augmentent continuellement. La situation présente de mini guerre ne peut durer que pour quelque temps. Les "Price Leader" semblent être les importateurs.

k) Planification et managementPlanification

La plupart des filiales de multinationales ont des plans d'exploitation à long et à court terme, tandis que les fabricants avec bureaux-chefs au Québec ne semblent pas planifier avec autant d'exactitude. Les conditions du marché d'aujourd'hui semblent avoir détruit plusieurs budgets de vente, ainsi, ces fabricants vivent au jour le jour sans trop planifier. Normalement, des prédictions de vente précises sont très importantes afin d'exécuter la fabrication d'une façon efficace. Le manque de statistiques plus détaillées est un problème sérieux d'après les fabricants, surtout dans la situation présente. En d'autre temps, de meilleures statistiques serviraient à mieux planifier à court terme et à long terme.

4) L'industrie des produits métalliques divers

Afin de donner une vue plus globale à notre étude, vous retrouverez à l'annexe 3, certaines statistiques principales concernant l'industrie des produits métalliques divers dont la robinetterie fait partie.

V - OPPORTUNITES ET RECOMMANDATIONS

CLASSE I

1. Opportunités pour fabricants de produits classe I

- a) Les plus grandes opportunités pour le fabricant de la zone spéciale se trouvent dans le marché de remplacement pour les résidences déjà construites et dans le domaine de la construction institutionnelle. Il est difficile d'estimer avec précision le potentiel de ce marché sans un sondage en profondeur.

- b) Il y a aussi un potentiel de réduction des coûts des matières premières en utilisant des matériaux en plastique pour remplacer le cuivre et d'autres matériaux qui sont de plus en plus dispendieux.

2. Recommandations pour aider le fabricant

- a) Aide financière pour augmenter son fond de roulement et lui permettre de bâtir des inventaires afin d'obtenir une production plus stable et par le fait même plus rentable. Ceci lui permettra aussi d'attaquer le marché des exportations.

- b) Etude du marché en profondeur pour lui permettre d'établir sa stratégie.

- c) Amélioration des statistiques disponibles de Statistique Canada afin de pouvoir s'en servir comme outil de marketing.

CLASSE II

3. Opportunités pour fabricants de produits classe II:

- a) Les plus grandes opportunités pour les fabricants de la zone spéciale se trouvent dans les grands projets de pipeline en Amérique du Nord et plus spécifiquement au Canada. Les estimations de soupapes requises pour ces projets varient de \$70 millions à \$120 millions pour les pipelines. Il y aura aussi une demande de soupapes accrue pour les industries qui fourniront les matériaux pour la construction de ces projets, tel que l'industrie de l'acier.

- b) Le besoin le plus pressant sera dans le domaine de soupapes de type à billes de grandeurs variant entre 24" et 56". Au Canada, nous n'avons aucun fabricant de ce genre de soupapes dû au manque d'équipement de production pour billes de cette grandeur.

c) Il serait avantageux d'encourager l'un des fabricants de la zone spéciale à agrandir son usine et à entreprendre la production de soupapes à billes de grandeurs variant entre 24" et 56" pour les projets de pipeline. Naturellement, il faudra aussi développer le marché d'exportation (Russie, Moyen-Orient) pour rendre cette addition rentable. Nous croyons qu'une telle addition au potentiel de production canadienne serait avantageux pour développer notre industrie manufacturière.

4. Recommandations pour aider les fabricants

a) Recherche du marché:

Ce court profil industriel ne nous permet pas d'élaborer avec certitude les opportunités pour les fabricants de soupapes. Il y a un grand besoin d'une étude du marché canadien en profondeur qui examinera en détail tout les utilisateurs de soupapes afin d'obtenir les tendances jusqu'en 1985. Cette étude ne serait complète sans avoir un aperçu des marchés à travers le monde car le facteur de l'industrie canadienne rentable doit être basé sur les exportations.

b) Consortium d'exportation:

Les consortiums pour fin d'exportations devraient être encouragés par le gouvernement.

c) Internationalisation de l'industrie:

Il serait bon aussi d'encourager les fabricants canadiens à rationaliser leur production en établissant des accords avec des fabricants dans d'autres pays. Ceci permettrait aux fabricants canadiens de réduire leurs coûts de production en ayant de plus longues séries de production (production runs). De ce fait, les fabricants canadiens seraient internationalisés. Quelques fabricants canadiens, dont Velan Engineering Ltd., ont déjà fait ce pas.

d) Capacité de production:

Comme l'utilisation de la capacité de production des fabricants canadiens varient entre 40% et 80% il n'est pas recommandé d'encourager l'implantation de nouvelles usines au Canada mais plutôt d'aider les fabricants existants à s'orienter vers les marchés les plus intéressants au moyen d'une aide financière. Il existe un grand besoin de moderniser l'équipement des fabricants canadiens afin de le rendre plus rentable. Les grands fabricants canadiens ont la technologie et les ressources humaines nécessaires pour concurrencer le marché mondial, mais les manques de fonds les freinent.

e) Autres recommandations:

- Statistiques disponibles. La plupart des fabricants sont d'accord que les statistiques disponibles ne sont pas trop utiles comme outil de travail pour les dirigeants. Il est très difficile de déceler le marché canadien pour différents types de soupapes car la nomenclature diffère entre les rapports de Statistique Canada concernant les exportations, importations et expéditions des fabricants. Il serait bon si un ménage pourrait se faire dans ce domaine.
- Négociation GATT. Ne pas entreprendre trop rapidement la diminution des tarifs sur les importations de soupapes au Canada tant que l'industrie n'aura pas eu la chance de s'internationaliser. Une réduction à zéro des tarifs aurait des conséquences néfastes sur l'industrie aujourd'hui.
- "End use clause". Certains types de soupapes, dédiées à des industries bien précises jouissent d'une exemption de tarifs. Apparemment, plusieurs de ces soupapes se retrouvent dans des industries utilisatrices qui n'ont pas droit à cette réduction. Il serait peut-être bon que le gouvernement fasse une enquête sur cet aspect afin de déceler s'il est nécessaire d'améliorer le contrôle d'entrée de ces soupapes.

- Soupapes et composantes

Il semble qu'un nombre important de soupapes entrent au pays sous forme de composantes dans des systèmes de contrôle sans être sujettes aux tarifs d'importation des soupapes. Une enquête sur l'entrée de ces systèmes serait désirable afin de déterminer l'envergure du problème et de prendre des mesures correctives, s'il y a lieu.

ANNEXE I

LISTE DES FABRICANTS DES PRODUITS A L'ETUDE CLASSE I

ANNEXE 1
LISTE DES FABRICANTS DES PRODUITS A L'ETUDE CLASSE I

INGESCO*INC

DESCRIPTION DES PRODUITS	ZONE SPE-	AILLEURS AU CANADA						
	CIALE DE MONTREAL	CUTHBERT W.R. & CO. LTD.	ROTO TECH SMITH	BRASS CRAFT CANADA	CRANE CANADA LTD.	EMCO LTD.	MUELLER LTD.	WABCO STANDARD LTD.
Drains et trop- plein de baignoires	X	X	-	X	X	-	X	X
Robinets de baignoires, de douches, de bassine, de pommes de dou- ches, etc.	X	-	-	X	X	-	X	X
Robinets de cuves à lessi- ve, d'éviers & de cuvettes, etc.	X	-	-	X	X	X	X	X
Bouchons, bon- des et pièces de retenue	X	X	X	X	X	X	X	X
Soupapes de renvoi de toilettes	X	-	-	X	X	-	-	X

ANNEXE 2

LISTE DES FABRICANTS DES PRODUITS A L'ETUDE CLASSE II

ANNEXE 2

LISTE DES FABRICANTS DES PRODUITS A L'ETUDE CLASSE II

CORPS EN FER			CORPS EN ACIER			CORPS DE LAITON OU BRONZE			REGULATRICE AUTOMATIQUE			AUTRES
A boullet, équerre vanne, etc.	Papillon	Autres, fer	Acier carbonné faiblement allié	Acier, fort allia-ge, non corrosif	Autres, acier	A boullet, équerre vanne, clapet de retenue, etc.	Autres laitton en bronze	Laitton "Corpora-tion"	Laitton ou Bronze	Fer ou acier	Autres	
X	X		X	X	X	X						
					X				X			
		X	X	X		X					X	
X	X											
X	X		X			X	X			X		

INGESCO INC.

* Usines dont les produits principaux sont les soupapes

ZONE SPECIALE DE MONTREAL

. Principaux fabricants

- Daigle Aqua Ltd.*
- F.S. Valve Ltd.*
- Jenkins Bros. Ltd.*
- Velan Engineering Ltd.*

. Autres fabricants

- Darling Bros.
- Dominion Engineering Work
- Process Equipment Ltd.
- Rite Manufacturing
- Rockwell Mfg. Co.
- Roto Tech. Smith Inc.

QUEBEC

- Cannon Limited *

CANADA

- ACF Canada Ltd. ALB. *
- Argus Machine CO. ALB
- Bartle & Gibson CO. C.B.
- Canada Valve ONT. *

ANNEXE 2 (SUITE)

* Usines dont les produits principaux sont les soupapes

	CORPS EN FER			CORPS EN ACIER			CORPS DE LAITON OU BRONZE			REGULATRICE AUTOMATIQUE	AUTRES	
	A boulet, équerre vanne, etc.	Papillon	Autres, fer	Acier carbonné faiblement allié	Acier, fort alliage, non corrosif	Autres, acier	A boulet, équerre vanne, clapet de retenue, etc.	Autres laiton en bronze	Laiton "Corporation"	Laiton ou Bronze		Fer ou acier
- Canadian Brass									X			
- Canadian Worchester control		X										
- Canvil Ltd.					X							
- Chicopee Mfg												X
- Cla-Val Canada												X
- Commercial Shearing												X
- Crane Canada	X	X	X		X		X					
	X	X	X		X		X					
	X	X	X		X		X					
- Curtis Hoover	X											
- Dahl Bros.							X					
- Demco inc.		X										
- Dezurick Canada	X	X	X		X						X	
- Diamond Canapower												X
- Dover Corp.		X										
- Dresser Industrial				X			X			X	X	

ANNEXE 2 (SUITE)

	CORPS EN FER			CORPS EN ACIER			CORPS DE LAITON OU BRONZE			REGULATRICE AUTOMATIQUE			AUTRES
	A boulet, équerre vanne, etc.	Papillon	Autres, fer	Acier carbonné faiblement allié	Acier, fort allia- ge, non corrosif	Autres, acier	A boulet, équerre vanne, clapet de retenue, etc.	Autres laitons en bronze	Laiton "Corpora- tion	Laiton ou Bronze	Fer ou acier	Autres	
- Ellet Copper C.B.											X		
- Emco Ltd. ONT							X		X	X			X
- Epps, C.M. Manu. ONT									X	X			X
- Farris Brantford ONT													X
- Fittings Ltd. ONT	X												X
- GCG Manufacturing ONT													X
- Grigor Fire Apparatus ONT							X						
- Guelph Engineering ONT					X								
- Hills Mc Cannan ONT		X		X	X								
- I.T.T. Industries ONT		X	X		X	X			X				
- Jamesburry Canada ONT		X		X	X				X				X
- Keystone Valve Ltd. ONT		X											
- Lepper, F. & Sons ONT													X
- Lunkenheimer Canada ONT	X	X	X		X	X			X				X
- Maritime Steel & Foundries N.E.				X									
- Mueller Ltd. ONT													X
- Rovalve Limited C.B.					X								X

ANNEXE 2 (SUITE)

		CORPS EN FER			CORPS EN ACIER			CORPS DE LAITON OU BRONZE			REGULATRICE AUTOMATIQUE			AUTRES
		A boullet, équerre vanne, etc.	Papillon	Autres, fer	Acier carbonné faiblement allié	Acier, fort alliage, non corrosif	Autres, acier	A boullet, équerre vanne, clapet de retenue, etc.	Autres laitton en bronze	Laitton "Corporation"	Laitton ou Bronze	Fer ou acier	Autres	
- Techniquip Limited	ONT													X
- Terminal City Iron Works Ltd.	C.B.	X												
- Texsteam Ltd.	ALB										X			
- Valtek Controls Ltd.	ALB										X	X		
- Watts Regulator Canada	ONT									X	X	X		X
- Wilson & Cousins Co	ONT							X						
- Wolverine Brass Co	ONT													X
- Xomox Canada Ltd.	ONT			X										
- Yarway Canada	ONT	X			X									

ANNEXE 3

L'INDUSTRIE DES PRODUITS METALLIQUES DIVERS

ANNEXE 3L'INDUSTRIE DES PRODUITS METALLIQUES DIVERS1. L'industrie canadienne

Vous retrouverez au tableau A1 les statistiques principales concernant l'industrie canadienne des produits métalliques divers. Suite à l'analyse de ce tableau, les points suivants sont à retenir.

- La valeur des livraisons a augmenté de 96% pour passer de \$513.6 millions en 1971 à \$1,000 millions en 1976.
- La part des livraisons des produits de la robinetterie est passée de 18.6% en 1971 à 15.7% en 1975. Depuis 1975, cette part a augmenté un peu pour atteindre 16.8% en 1976.

TABLEAU A1

STATISTIQUES PRINCIPALES (1970 - 1975) DE
L'INDUSTRIE DES PRODUITS METALLIQUES DIVERS

CANADA

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976 ⁽¹⁾
Nombre d'établissements	476	488	488	497	501	484	N/D
Travailleurs de la production et assimilés	15,178	15,700	16,269	17,253	18,010	18,488	19,153
Valeurs ajoutées \$(000)	238,442	259,194	299,510	348,364	443,595	469,117	517,108
Valeur des expéditions \$(000)	478,318	513,675	557,952	675,001	858,146	927,996	1,008,399
% des expéditions produits étudiés	-	18.6	17.8	16.7	15.7	16.2	16.8

(1) Tous les chiffres de l'année 1976 sont estimés par INGESCO

2. L'industrie québécoise

Vous retrouverez au tableau A2 certaines statistiques principales concernant l'industrie des produits métalliques divers du Québec. La valeur des expéditions a augmenté de 38% seulement pour passer de \$100 millions en 1972 à \$130.5 millions en 1975.

TABLEAU A2

STATISTIQUES PRINCIPALES DE L'INDUSTRIE DES
PRODUITS METALLIQUES DIVERS
QUEBEC

	1972	1973	1974	1975
Nombre d'établissements	90	100	97	93
Travailleurs de la production	3785	3667	3531	3911
Valeur ajoutée \$(000)	58,341	62,457	65,942	69,916
Valeur des expéditions \$(000)	99,958	106,062	117,531	138,418

% des expéditions de valves	ND	31%	30%	33%
-----------------------------	----	-----	-----	-----

3. Comparaison entre les manufacturiers

Vous trouverez aux tableaux A3, A4, A5, des statistiques comparatives concernant le Québec, l'Ontario et le Canada pour l'industrie des produits métalliques divers.

- a) Le Québec, au niveau de la productivité a tout à envier à son voisin, l'Ontario. Sur la majorité des critères d'évaluation employés, le rendement du Québec ne représente que 65% du rendement de l'Ontario (voir tableau A3).
- b) Le % de la production québécoise par rapport à la production canadienne n'a fait que diminuer depuis 1972 en passant de 17.8% à 14.8% en 1975. Par contre, le % de la production ontarienne a augmenté de 3% durant la même période (voir tableau A4).
- c) En 1975, l'industrie québécoise employait 20% des travailleurs de l'industrie canadienne des produits métalliques divers et ne participait qu'à 15% des livraisons canadiennes. (voir tableau A5).

TABLEAU A3EFFICACITE ET RENDEMENT DES ENTREPRISES QUEBECOISES
ET ONTARIENNES DE PRODUITS METALLIQUES DIVERS (1975)

	QUEBEC	ONTARIO	<u>QUEBEC</u> <u>ONTARIO</u>
Nombre moyen d'employés par établissement	41	42	97%
Valeur ajoutée moyenne par établissement (\$000)	752	1173	64%
Valeur des livraisons par établissement (\$000)	1488	2337	64%
Valeur des livraisons par employé (\$000)	36	55	65%
Salaire honoraire (\$)	4.44	4.66	95%
Valeur des livraisons par heure de travail (\$)	17.52	26.62	66%
Valeur ajoutée par heure de travail (\$)	8.85	13.36	66%
Valeur ajoutée par employé (\$000)	18	28	64%

TABLEAU A4

PRODUCTION QUEBECOISE ET CANADIENNE

PRODUITS METALLIQUES DIVERS

	QUEBEC \$(000)	ONTARIO \$(000)	CANADA \$(000)	% ONT.	% QUE.
1971	N/D	N/D	N/D		
1972	100,905	400,462	565,105	70.8	17.8
1973	109,176	499,605	685,639	72.8	15.9
1974	120,883	660,881	888,711	74.3	13.6
1975	139,232	688,221	940,213	73.1	14.8

TABLEAU A5COMPARAISON ENTRE LES FABRICANTS QUEBECOIS
ONTARIENS ET CANADIENS (1975)

PRODUITS METALLIQUES DIVERS

	QUEBEC	ONTARIO	CANADA	ONTARIO CANADA %	QUEBEC CANADA %
Nombre d'établissement	93	290	484	60	19
Travailleurs de la production	3,811	12,250	18,488	66	20
Valeur ajoutée (\$000)	69,916	340,178	469,117	73	15
Valeur des expéditions (\$000)	138,418	677,687	927,996	73	15
Taille d'emploi de la plus grande entreprise	500-999	500-999	500-999	-	-
Nombre d'entreprise ayant la taille d'emploi la plus élevée indiquée	2	1	3	33	67
Nombre d'entreprises ayant 100 employés et plus	10	28	67	42	15
Salaires (\$000)	35,103	118,792	178,485	67	20
Heures-hommes payées (millions)	7,900	25,454	38,371	66	21

ANNEXE 4

ENTREVUE

MANUFACTURIER DE VALVES ET

D'ARTICLES DE PLOMBERIE

CONFIDENTIEL

ANNEXE 4

1. Nom de la compagnie: _____

Adresse : _____

Personnes Interviewées: _____ titre: _____
_____ titre: _____
_____ titre: _____

2. La compagnie:

a) Qui sont les propriétaires de la compagnie?

b) Est-ce une compagnie:

Publique _____
Privée _____

c) Ventes annuelles \$ _____

d) Distribution des ventes en %

Québec _____
Ontario _____
Provinces (autres) _____
Exportations _____

e) Nombres d'usines _____
Location _____

f) Nombre total d'employés de production _____
- Distribution par usine _____

g) Nombre total d'employés _____
- Distribution par usine _____

3. a) Voir pages suivantes

b) Pourquoi importez vous ces produits?

3. Parmi la liste des produits suivants, lesquels produisez-vous, importez ou achetez-vous de sources canadienne?

<u>CLASS II - VALVES</u>	<u>PRODUIT</u>	<u>IMPORTER</u>	<u>ACHAT</u>	<u>%</u> <u>VENTES</u>	<u>%</u> <u>QUE</u>	<u>EXPEDITIONS</u>	
						<u>ONT</u>	<u>EXPORT</u>
<u>Soupapes à corps en fer</u> ¹							
- à papillon	()	()	()	—	—	—	—
- d'équerre, de retenue robinet- vanne et sphérique	()	()	()	—	—	—	—
- autres _____	()	()	()	—	—	—	—
_____	()	()	()	—	—	—	—
_____	()	()	()	—	—	—	—
<u>Soupapes à corps d'acier</u> ¹							
- acier ordinaire et alliage faible	()	()	()	—	—	—	—
- acier fortement allié	()	()	()	—	—	—	—
- autres _____	()	()	()	—	—	—	—
_____	()	()	()	—	—	—	—
_____	()	()	()	—	—	—	—
<u>Soupapes de laiton et bronze</u> ¹							
- d'équerre, à boulet, de retenue robinet vanne, sphérique	()	()	()	—	—	—	—
- canalisation municipale	()	()	()	—	—	—	—
- Autres _____	()	()	()	—	—	—	—
_____	()	()	()	—	—	—	—

NOTE 1: Excluant soupapes regulatrices automatiques.

	<u>PRODUIT</u>	<u>IMPORTER</u>	<u>ACHAT</u>	<u>%</u> <u>VENTES</u>	<u>%</u> <u>QUE</u>	<u>EXPEDITIONS</u> <u>ONT</u>	<u>EXPORT</u>
<u>Soupapes régulatrices automatiques</u>							
- laiton et bronze	()	()	()	—	—	—	—
- fer et acier	()	()	()	—	—	—	—
- autres _____	()	()	()	—	—	—	—
_____	()	()	()	—	—	—	—
_____	()	()	()	—	—	—	—
<u>Pièces de soupapes</u>							
_____	()	()	()	—	—	—	—
_____	()	()	()	—	—	—	—
_____	()	()	()	—	—	—	—
<u>Autres types de valves</u>							
_____	()	()	()	—	—	—	—
_____	()	()	()	—	—	—	—
_____	()	()	()	—	—	—	—
<u>CLASSE I</u>							
Vidange et trop plein de baignoires	()	()	()	—	—	—	—
Robinets baignoires, douches, bassins, etc.	()	()	()	—	—	—	—
Robinets cuve-lessive, évier, cuvettes	()	()	()	—	—	—	—
Bouchons, bondes et pièces de retenues	()	()	()	—	—	—	—
Robinets ou soupapes de vindanges	()	()	()	—	—	—	—

4. Prévoyez-vous des changements dans votre gamme de produits pour les trois prochaines années? et pourquoi?

5. Tendance chez les utilisations:

<u>VALVES</u>	<u>%</u> <u>VENTES</u> <u>CO.</u>	<u>%</u> <u>MARCHE</u> <u>CANADIEN</u>	<u>ESTIMATION</u> <u>DU % DANS</u> <u>3 ANS</u>
<u>Industries</u>			
a) Producteur d'énergie (excluant nucléaire)	_____	_____	_____
b) Producteur de gaz	_____	_____	_____
c) Pétroliene	_____	_____	_____
d) Pétro-chimique	_____	_____	_____
e) Chimique	_____	_____	_____
f) Fer et acier	_____	_____	_____
g) Pâtes et papiers	_____	_____	_____
h) Constructeur de bateau	_____	_____	_____
i) Construction commerciale	_____	_____	_____
j) Aliments et brevages	_____	_____	_____
k) Système d'aqueduc	_____	_____	_____
l) Système d'égout	_____	_____	_____
m) Pipe-line	_____	_____	_____
n) Gouvernement	_____	_____	_____
o) Nucléaire	_____	_____	_____
p) Autres	_____	_____	_____
MARCHE CANADIEN	\$ _____	3 ANS	\$ _____

<u>ARTICLE DE PLOMBERIE</u>	<u>% VENTES CO.</u>	<u>% MARCHE CANADIEN</u>	<u>ESTIMATION DU % DANS 3 ANS</u>
a) Résidentiel	_____	_____	_____
b) Institutionnel (Hôtel, restaurants edifices à bureaux)	_____	_____	_____
c) Gouvernements	_____	_____	_____
MARCHE CANADIEN	\$ _____	3 ANS \$ _____	

6. Marché canadien par région (estimation)

	<u>\$</u>	<u>% ACTUEL</u>	<u>% DANS 3 ANS</u>	<u>% IMPORTS</u>	<u>% IMPOR. DANS 3 ANS</u>
a) <u>VALVES</u>					
Provinces de l'Atlantique	_____	_____	_____	_____	_____
Québec	_____	_____	_____	_____	_____
Ontario	_____	_____	_____	_____	_____
Prairies	_____	_____	_____	_____	_____
Provinces de l'oeust	_____	_____	_____	_____	_____
Exportation	_____	_____	_____	_____	_____
b) <u>ARTICLES DE PLOMBERIE</u>					
Provinces de l'Atlantique	_____	_____	_____	_____	_____
Québec	_____	_____	_____	_____	_____
Ontario	_____	_____	_____	_____	_____
Prairies	_____	_____	_____	_____	_____
Provinces de l'oeust	_____	_____	_____	_____	_____
Exportation	_____	_____	_____	_____	_____

7. Pour les produits étudiés, quel % de votre production est produit pour vos inventaires?

Pour les commandes de vos clients?

8. Comment utilisez-vous chaque dollar de vente?

	%
Matière première	_____
Coût de production	_____
Coût de marketing	_____
Frais d'administratif	_____
Profit brut	_____

9. Prévoyez-vous investir lors des 3 prochaines années?

OUI () NON ()

Combien: _____

Pourquoi: _____

10. Commentez les point suivants selon votre compagnie et l'industrie en général?

- a) Facilité d'obtenir de la matière première et tendance dans les coûts?

b) Coût de l'équipement et disponibilité:

c) Disponibilité de la main-d'oeuvre et entraînement.

d) Retour sur investissement:

e) Recherche et développement et technologie:

f) Profitabilité de l'industrie:

g) Importation, qu'est-ce qui explique leur grande part du marché?

h) Quels produits sont importés et pourquoi?

i) Quelles opportunités s'offrent à vous pour augmenter le niveau de vos exportations?

j) Avez-vous de la difficulté à obtenir les moules nécessaires pour la fabrication?

OUI () NON ()

Si oui, améliorations recommandées:

k) Votre capacité de production:

Celle de l'industrie: _____

1) Est-ce que vous importez des composantes de valves?

Si oui, pourquoi? _____

m) Avez-vous des problèmes à obtenir les "castings" pour valves?

11. Distribution des produits:

	<u>%</u>	<u>% (Dans 3 ans)</u>
a) Grossistes	_____	_____
Agent manufacturier	_____	_____
Chaîne de quincaillerie	_____	_____
Chaîne de magasin de matériaux de construction	_____	_____
Propre réseau de ventes	_____	_____
Contracteurs	_____	_____

b) Responsabilités de vos vendeurs:

Niveau d'éducation:

Roulement des employés:

c) Quels sont les principaux changements qui surviennent dans votre façon de distribuer vos produits?

d) Comment décrivez-vous l'évolution des coûts de distribution au niveau de vos:

Intermédiaires? _____

Ventes directes? _____

12. Promotion et publicité:

a) Selon vous, quelle importance tient la marque de commerce comme outil de mise en marché?

b) Quelle importance tient le service après vente?

c) Commentez sur l'importance du professionnalisme dans la représentation auprès de vos clients?

d) Selon votre opinion, comment vos clients vous jugent ils sur les points suivants?

i) Marque de commerce: _____

ii) Service après vente: _____

iii) Qualité du produit: _____

iv) Représentation: _____

e) Quels sont les bases de vos programmes de promotion?

13. Politique de prix:

a) Quels sont vos politiques d'escomptes normales?

b) Quelles sont vos politiques d'escomptes spéciales?

c) Est-ce que les escomptes aident à atteindre les objectifs de ventes?

d) Comment établissez-vous vos prix de vente?

i) Prix maximum que le marché peut prendre:

ii) Basé sur le prix de la compétition:

iii) Basé sur une contribution au frais fixe plus une marge de profit:

iv) Coût moyen plus une marge de profit:

v) Par soumission:

vi) Autres

e) Quels sont les tendances dans les prix aujourd'hui?

f) Selon vous, comment se comporteront les prix durant les trois prochaines années?

g) Qui sont les "price-leader" dans l'industrie aujourd'hui?

Pourquoi? _____

14. Remarque générale:

a) Planification et management:

i) Avez-vous un plan d'exploitation pour la prochaine période de 5 ans?

OUI () NON ()

pour l'année prochaine?

OUI () NON ()

ii) Avez-vous un plan de marketing pour la prochaine période de 5 ans?

OUI () NON ()

pour l'année prochaine?

OUI () NON ()

iii) Est-ce que des prédictions de ventes précises sont importantes afin de produire de façon efficace? (Discuter)

iv) Quels sont les problèmes potentiels lors de la planification précise du niveau de vos ventes?

v) Aimeriez-vous que Statistique Canada publie de l'information plus détaillée concernant votre industrie en général? (Réalisez que cela entraînera plus de travail de votre part).

vi) Quelle méthode de prix de revient utilisez-vous?

Coût standard	()
Coût direct	()
Absorption cost	()
Autres	()

vii) Quels sont les critères d'acceptation qui régissent vos projets d'investissements?

viii) Que représente votre profit net en % de vos ventes?

Moins que 5%	()
Entre 5 - 10%	()
Entre 10 - 15%	()
Entre 15 - 20%	()
Au dessus de 20%	()

b) i) Quels moyens les manufacturiers canadiens devraient-ils prendre pour offrir une plus grande competition aux importateurs?

ii) Que peuvent-ils fairent afin d'être plus agressifs sur les marchés d'exportations?

c) Dans votre industrie quel est la meilleure gamme de produits à offrir afin d'optimiser la production? et pourquoi?

d) Quel genre d'aide le gouvernement devraient vous offrir afin de vous aider à être plus efficace?

e) Connaissez-vous les divers programmes que le gouvernement offrent?

OUI () NON ()

Les utilisez-vous?

OUI () NON ()

Si oui, lesquels:

BIBLIOGRAPHIE

2

BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

I - STATISTIQUE CANADA

- Catalogue #41-228, Fabrication de Produits métalliques divers
- Catalogue #41-009, Bulletin de Service, Produits métalliques divers, Chiffres préliminaires
- Catalogue #31-211, Produits livrés par fabricants canadiens
- Catalogue #65-202, Exportations
- Catalogue #65-203, Importations
- Catalogue #62,011, Indices de prix de vente

II - MINISTERE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE

- Catalogue M.D. 4-73, Valves Market Digest 1973
- Canadian Industrial and Manpower Requirements and Content for a Northern Gas Pipeline

III - GOUVERNEMENT AMERICAIN

- U.S. Exports, December 1976
- U.S. Industrial outlook 1977, Valves and pipefittings

IV - AUTRES SOURCES

- Résumé statistique 1960 - 1976, Plomberie et Chauffage au Canada
- Liste des fabricants de soupapes, Association canadienne des Fabricants de Machines et d'équipements (ACFME), 1978
- Montreal Star, 6 avril 1978, "New pipe bid for Quebec

- Hydraulic/Pneumatic/Fluidic Components brand preference study no. 3, Maclean-Hunter Research Bureau, July 1975
- World market for Pumps, Valves and Compressors, Motor research Corporation, July 1974
- The Valve and Pipe Fitting Industry, Morton Research Corporation, November 1977

