

HC
116.5
.C514
v. 1



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Expansion industrielle
régionale

Regional Industrial
Expansion

Profils de compétitivité

Vol. 1

Canada

AVIS

Les ébauches de Profils de compétitivité ci-jointes ont été élaborées par le ministère de l'Expansion industrielle régionale au cours de l'exercice financier 1985-1986. Il s'agit d'une évaluation préliminaire de la compétitivité actuelle des industries auxquelles se rattachent les activités du ministère. Ces profils seront révisés, mis à jour et améliorés en ce qui a trait à leur champ d'application suite aux consultations permanentes auprès de l'industrie.

DEPARTMENT OF REGIONAL
INDUSTRIAL EXPANSION
LIBRARY

NOV 3 1987

BIBLIOTHEQUE
MINISTÈRE DE L'EXPANSION
INDUSTRIELLE REGIONALE

TABLE DES MATIÈRES

VOLUME I

Secteur de l'industrie manufacturiere aerospatale
Machines agricoles
Breuvage alcooliques
 Brasseries
 Industrie des produits de distillation
 Entreprises viticoles
Production d'aluminium
Pièces d'automobiles
 Véhicules automobiles
 Pneus et chambres a air d'automobile
Industrie du papier d'edition, du papier écriture et du papier couché
 (papier fins)
Carton-caisse
Industrie canadienne des services de transit
Transformateurs de sucre de canne et de sucre de betterave
Ciment et Béton
Spécialités chimiques
Secteur de l'habillement
Secteur de l'impression commerciale - (Révisé)
Industrie du matériel de réfrigération commerciale et de climatisation
Industrie de l'informatique
Ordinateurs et matériel de bureautique
Electronique grand public (CTI-334)
Industrie de la construction
Machinerie de construction et equipement de manutention
Secteurs des ingénieurs-conseils
Secteur du carton multicouches



TABLE DES MATIÈRES

VOLUME I

Machines agricoles
Pièces d'automobiles
Véhicules automobiles
Industrie du matériel de réfrigération commerciale et de climatisation
Electronique grand public
Machinerie de construction et Equipement de manutention
Systèmes guidés de transport urbain en commun
Autobus urbains
Industrie du matériel de chauffage
Autocars
Machines-outils et outillage
Gros appareils ménagers
Matériel forestier
Matériel de laminage et de soudage des métaux
Industrie des machines de production d'articles en matière plastique et en caoutchouc
Secteur de l'équipement de production de l'électricité
Industrie du wagon a marchandises
Secteur maritime

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROJET

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ
SECTEUR DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE AEROSPATIALE

I. Structure

Le secteur de l'aérospatiale se compose des fabricants d'aéronefs à voilure fixe et à voilure tournante, de moteurs d'aéronefs, de cellules, de systèmes électroniques (avionique) et moteurs, de sous-systèmes, de composants et de pièces.

Parmi les sociétés les plus importantes, il y a Canadair et de Havilland qui fabriquent des aéronefs à voilure fixe et Pratt et Whitney qui fabrique des petits turbomoteurs à gaz. En 1985, les ventes annuelles des 3 plus importantes sociétés se sont chiffrées à 1,47 milliard de dollars. Environ 30 sociétés ont des ventes annuelles atteignant de 20 à 400 millions de dollars; elles se spécialisent dans les produits et les sous-systèmes brevetés, la sous-traitance et la réparation et la révision. Le reste, soit environ 120 sociétés, sont de petites entreprises (dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 20 millions de dollars) qui font de l'usinage de précision et des traitements spéciaux de sous-traitance pour de grandes entreprises, tant canadiennes qu'étrangères. Moins d'un tiers des entreprises détiennent 90 % des ventes.

Une industrie de fabrication d'hélicoptères est en voie de formation et deux entreprises, Bell Helicopters Textron et Messerschmidt-Bolkow Blohm, ont commencé à produire. Bien qu'il soit trop tôt pour évaluer leur rendement, ces entreprises devraient occuper une place importante sur le marché mondial.

Sur le plan géographique, l'industrie est concentrée au Québec (51 % des ventes) et en Ontario (41 % des ventes). Les provinces des Prairies représentent environ 7 % des ventes de l'industrie et la Colombie-Britannique et les provinces de l'Atlantique se partagent le reste.

Les grandes entreprises de l'industrie appartiennent presque toutes à des intérêts étrangers (environ 70 % des ventes); de grandes sociétés, comme Canadair, CAE, Spar et Fleet font cependant exception. De façon générale, les petites et moyennes entreprises appartiennent à des Canadiens. L'industrie est hautement rationalisée et les grandes entreprises canadiennes se livrent rarement une concurrence directe. Les principaux clients de l'industrie sont les aviateurs étrangers, les sociétés aériennes régionales, les utilisateurs d'aéronefs commerciaux, l'aérospatiale militaire et commerciale de l'étranger et les gouvernements de pays étrangers. Le Canada exporte entre 70 % et 80 % de sa production et 60 % de cette dernière est exportée aux États-Unis. Le matériel de défense représente environ 30 % de la production. En règle générale, l'industrie canadienne n'est pas intégrée verticalement. Seulement 20 % des achats et des contrats de sous-traitance du secteur ont lieu au Canada.

L'industrie canadienne comprend trois niveaux distincts. Les fabricants d'aéronefs ou de moteurs complets se trouvent au premier niveau. Les technologies dont se servent ces entreprises et leurs structures de coût diffèrent peu de celles de leurs concurrents des États-Unis et d'outre-mer (à ce niveau, les entreprises canadiennes ne se font pas concurrence entre elles). Au premier niveau, la compétitivité des entreprises découle surtout d'un rendement technique élevé et de la grande fiabilité de leurs aéronefs ou de leurs moteurs, d'un coût de fabrication relativement peu élevé (qui se traduit dans le prix) et d'un service après vente de bonne qualité. Les entreprises atteignent ce degré de compétitivité parce qu'elles affectent des sommes considérables à la recherche-développement (R-D), parce que leurs techniques de fabrication sont perfectionnées, et parce qu'elles ont à leur disposition un réseau international de sous-traitants et de représentants compétents et des administrateurs capables de mettre tous ces facteurs à profit.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Au second niveau, il y a les fabricants de systèmes d'aéronefs importants et de produits brevetés comme les trains d'atterrissage, les éléments majeurs de structure, et les systèmes d'avionique et de communication. Les clients des entreprises de ce niveau sont les fabricants canadiens et étrangers d'aéronefs complets. La compétitivité de ces entreprises découle avant tout du rendement technique, du service, du coût et de la qualité des produits et, comme au premier niveau, elle repose sur la recherche-développement et sur des techniques de fabrication perfectionnées. A ce niveau aussi, les marchés et les sociétés concurrentes se trouvent surtout à l'étranger et les entreprises canadiennes ne se livrent aucune concurrence directe entre elles.

Au troisième niveau où se trouvent les petits sous-traitants ou les ateliers de fabrication, la compétitivité repose moins sur la R-D, mais dépend beaucoup du coût et de la qualité des produits. Pour que les entreprises de ce niveau soient compétitives, elles doivent habituellement investir dans un matériel de fabrication très perfectionné et dans des systèmes de contrôle de la qualité. La concurrence est vive entre les entreprises canadiennes ainsi qu'avec les aux sociétés étrangères.

Les principaux marchés de l'industrie mondiale de l'aérospatiale sont le département de la Défense des États-Unis, les grandes sociétés aériennes du monde et les ministères de la défense des pays membres de l'OTAN et de pays du tiers monde. Un très petit nombre de sociétés servent ces marchés. Le département de la Défense des États-Unis achète d'entreprises américaines la plupart de ses systèmes importants, les grandes sociétés aériennes du monde s'approvisionnent auprès de Boeing, McDonnell Douglas ou Airbus et les ministères de la Défense des pays membres de l'OTAN et de pays du tiers monde ont toujours préféré s'approvisionner dans leur propre pays lorsque c'était possible ou, en l'absence de fournisseurs nationaux, se sont tournés vers les États-Unis ou l'URSS. Même au Canada, le ministère de la Défense nationale et les grandes sociétés aériennes ont généralement préféré acheter le matériel américain (parfois fabriqué sous licence au Canada).

Partout dans le monde, les gouvernements jouent un rôle important au sein de l'industrie de l'aérospatiale. Les gouvernements ont fait de l'aérospatiale un secteur d'activité d'importance stratégique et lui sont venus en aide au moyen de subventions de R-D et de politiques d'achat. Au Canada, même si le secteur de l'aérospatiale reçoit une aide financière, le gouvernement a généralement évité de suivre une politique protectionniste et, même si ses achats importants doivent avoir des retombées avantageuses pour l'industrie, il a généralement laissé les ministères chargés de passer des marchés importants libres de faire un choix en ce qui a trait à leurs besoins.

2. Rendement

Les expéditions des entreprises canadiennes se sont accrues de 12 % à 15 % par année depuis le début des années 70, sauf en 1983, année au cours de laquelle elles ont diminué de 7 % à cause de la récession. Le nombre des emplois a augmenté de moins de 30 000 en 1971 à plus de 45 000 en 1985 et, en excluant les pays du bloc soviétique, des ventes annuelles de l'ordre de 4 milliards de dollars placent l'industrie canadienne au cinquième rang dans le monde. En 1985, les exportations directes d'aéronefs et de pièces ont atteint la valeur de 2,5 milliards de dollars. Les réexportations des produits fabriqués à l'étranger et intégrés aux systèmes canadiens ont atteint la somme de 375 000 \$, tandis que les importations se chiffraient à 3,2 milliards de dollars. Les principaux importateurs sont, entre autres, les sociétés aériennes canadiennes et le ministère de la Défense nationale (MDN).

La forte croissance des ventes qu'a connue le secteur au cours des dernières années découlait surtout des nouveaux débouchés sur le marché des États-Unis vers lequel sont acheminées 60 % des expéditions de l'industrie. La déréglementation de l'industrie du transport aérien et une demande accrue au chapitre des petits aéronefs à turbopropulseur et à turbosoufflante utilisés par diverses sociétés comme moyen de transport de navettage ont offert de nouveaux débouchés à nos entreprises du premier niveau, notamment Pratt et Whitney, Canadair et de Havilland. Parallèlement, une augmentation substantielle du budget militaire des États-Unis a offert de nouvelles possibilités aux entreprises canadiennes sur les marchés du matériel de défense. Des sociétés du second niveau, notamment Litton, Marconi et Garrett, disposaient de nouveaux produits d'avionique et de communication qui ont été bien accueillis aux États-Unis. Les fournisseurs du troisième niveau, comme des ateliers d'usinage, ont aussi augmenté leur part des marchés tant militaire que civil.

A mesure que le nombre des marchés des petits aéronefs de transport augmentait, les produits surtout commerciaux de l'industrie canadienne ont connu un certain succès en Asie, en Afrique et en Amérique du Sud. Quelque 13 % de la production canadienne est destinée à ces régions. Les entreprises canadiennes ont connu moins de succès en Europe (les avions de surveillance téléguidés étant une exception digne de mention). Seulement 7 % de la production canadienne sert le marché européen.

3. Points forts et points faibles

a) Facteurs structurels

Bon nombre des caractéristiques des entreprises canadiennes des trois niveaux leur permettent d'être compétitives. Les grandes entreprises investissent ordinairement en recherche-développement (avec l'aide de l'État) 10 % ou plus de leurs revenus et elles ont été en mesure de fabriquer les aéronefs, des moteurs et des systèmes fiables et axés sur des technologies de pointe à des coûts comparables à ceux d'autres entreprises du monde. Les entreprises des deuxième et troisième niveaux sont également en mesure de soutenir la concurrence sur leurs marchés respectifs. Dans les secteurs auxquels sont associées nos entreprises, nos coûts sont compétitifs.

L'industrie de l'aérospatiale nécessite de gros investissements (il faut consacrer la somme de 3 milliards de dollars pour construire un aéronef commercial de 150 sièges et le fabricant doit en vendre environ 700 pour atteindre le seuil de rentabilité; un avion de combat est encore beaucoup plus coûteux). Les coûts de la recherche-développement nécessaires à la construction d'un tel appareil sont exorbitants pour le Canada et, même s'ils ne l'étaient pas, le pays éprouverait de la difficulté à faire accepter son produit sur un marché où il devrait livrer concurrence aux importants fabricants américains et européens qui sont bien établis et entre lesquels s'effectue un transfert de la technologie.

C'est pourquoi le Canada a préféré ne pas s'associer à tous les marchés de l'aérospatiale qui existent pour plutôt se tailler une place sur les marchés moins dominés par les grandes entreprises américaines, notamment celui des aéronefs utilisés par certaines sociétés et celui des sociétés aériennes régionales, ou pour devenir fournisseur des grands fabricants. Dans leurs secteurs d'activité, les entreprises canadiennes sont structurellement fortes. Au premier niveau, Canadair, Pratt et Whitney et de Havilland sont toutes dotées de services d'ingénierie complets et d'usines de production perfectionnées leur permettant de développer et de fabriquer leurs séries respectives de produits. Pratt et Whitney et de Havilland peuvent également compter sur la vaste expérience de leurs sociétés mères.

Parallèlement, aux deuxième et troisième niveaux où se classent les fournisseurs de systèmes et les entreprises de sous-traitance, le rendement technique, la qualité des produits et la structure des coûts des entreprises canadiennes sont au moins aussi convenables que ceux des entreprises rivales. Les sommes investies dans la recherche-développement et les installations au cours des quelque 20 dernières années ont permis au secteur de se doter d'une infrastructure de calibre mondial.

Le Canada a distancé ses rivaux aux chapitres des petites turbines à gaz, des petits aéronefs de transport, des simulateurs, des systèmes d'avionique brevetés et des sous-systèmes et des composants. La stratégie de spécialisation sélective a généralement permis à certaines entreprises des trois niveaux de faire la lutte à des concurrents de même taille qu'elles dans des secteurs du marché qui n'ont pas intéressé les grands fabricants du monde.

Les entreprises canadiennes sont compétitives dans les créneaux du marché auxquels elles sont associées, mais elles comptent encore sur l'aide financière de l'État (comme les entreprises d'autres pays). Cependant, la structure de l'industrie canadienne a empêché les entreprises du pays, à quelques exceptions dignes de mention, (notamment Pratt et Whitney), d'être des chefs de file dans le développement des technologies nouvelles; en règle générale, elles doivent plutôt s'aligner sur les possibilités que leur offre le marché.

b) Facteurs liés au commerce international

- Produits aérospatiaux de commerce

En vertu de l'Accord relatif au commerce des aéronefs civils (un accord du GATT), tous les tarifs applicables aux aéronefs, aux moteurs d'aéronefs et aux pièces ont été officiellement supprimés. De plus, l'Accord stipule que les sommes investies par un gouvernement dans le développement de nouveaux produits aérospatiaux commerciaux doivent être récupérées au cours de la fabrication de séries raisonnablement grandes.

Cependant, de nombreux pays continuent de venir en aide à leurs industries en subventionnant les coûts de développement et leurs ventes. Pour pouvoir atteindre ces objectifs économiques et aider les entreprises canadiennes à livrer une meilleure lutte à des concurrents fortement subventionnés, le gouvernement du Canada a dû faire de même. La préférence qu'accordent certains pays à leur propre industrie rend très difficile de pénétrer tout marché étranger où une industrie nationale et des entreprises canadiennes se font concurrence dans les mêmes secteurs d'activité.

- Produits aérospatiaux militaires

En vertu du Programme à coût partagé pour l'expansion de la défense et de l'Accord canado-américain sur le partage de la production de défense, les tarifs ont été supprimés et les entreprises canadiennes font désormais partie intégrante de l'industrie de défense de l'Amérique du Nord; en théorie, elles ont donc accès au marché des États-Unis au même titre que les entreprises américaines. En pratique, toutefois, et même si le Programme à coût partagé pour l'expansion de la défense lui a permis de prendre part à un certain nombre de projets de développement mixtes, le Canada a rarement pu vendre des systèmes complets au département de la Défense des États-Unis. La politique joue un grand rôle dans la concurrence qui se livre aux États-Unis pour l'obtention des contrats de matériel de défense. Les pressions exercées sur le Congrès déterminent souvent à qui sont accordés les contrats. Dans de telles circonstances,

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

il est très difficile pour le département de la Défense d'accorder un important contrat de systèmes à une entreprise étrangère, même lorsque les considérations habituelles de prix et de rendement militent en faveur d'un entrepreneur étranger. Le marché des sous-systèmes et des composants est toutefois plus accessible et le Programme à coût partagé pour l'expansion de la défense a permis à des entreprises canadiennes de prendre part à des projets de développement mixtes, tandis que l'Accord canado-américain sur le partage de la production de défense leur a permis de signer quelques contrats de vente. Dans l'ensemble, cependant, l'industrie canadienne est d'avis que l'Accord canado-américain sur le partage de la production de défense ne lui donne pas suffisamment accès au marché du matériel de défense des États-Unis. Moins de 1 % du matériel de défense dont ont besoin les États-Unis vient du Canada.

Le Canada a signé des ententes réciproques de production de défense avec d'autres alliés de l'OTAN. Malgré tout, notre pays a éprouvé de la difficulté à pénétrer les marchés de ces pays, bien que Canadair ait réussi à leur vendre certains avions de surveillance téléguidés et une version militaire du Challenger. Cependant, ces contrats ont nécessité la participation de fabricants étrangers et ne seront probablement pas renouvelés sans une association en bonne et due forme avec des sociétés européennes.

Le gouvernement fédéral analyse minutieusement tout contrat de vente de matériel de défense que les entreprises canadiennes veulent conclure avec d'autres pays et le Canada préfère éviter certains marchés pour des motifs de politique étrangère.

c) Facteurs technologiques

Même si l'industrie canadienne est axée sur la découverte de débouchés commerciaux plutôt que sur la technologie (c.-à-d. que les entreprises canadiennes cherchent à utiliser les technologies nouvelles plutôt que d'être les chefs de file de leur développement), sa capacité de mise au point et de fabrication de produits a une très bonne réputation sur les marchés du monde. Cette capacité s'est développée au cours des années à cause de la technologie qui a été transférée des États-Unis au Canada, de l'aide que l'État accorde aux entreprises canadiennes désireuses de développer leurs produits et des aptitudes à l'innovation des ingénieurs et des administrateurs canadiens. Chacun de ces facteurs a joué un rôle déterminant et, si l'un d'entre eux était supprimé, la compétitivité serait diminué.

L'accès à la technologie américaine a été l'un parmi plusieurs facteurs de base de la compétitivité des entreprises canadiennes; en fait, certaines d'entre elles le jugent essentiel. Cet accès a été rendu possible par des contrats de licence et les rapports étroits qui existent entre les filiales canadiennes et leurs sociétés mères des États-Unis, ainsi que par une participation à des colloques et à des breffages techniques réservés à un très petit nombre d'initiés. L'accès à la technologie américaine est devenu plus difficile depuis que le département de la Défense des États-Unis limite sensiblement le transfert technologique aux étrangers et que les sociétés américaines se sont mises à vouloir protéger leur avantage concurrentiel. Bien que le Canada et les États-Unis ont convenu récemment d'une procédure facilitant le transfert des technologies de pointe du domaine public, la confidentialité et la protection de l'information sont maintenant en voie d'être bien établies.

Le Canada a éprouvé certaines difficultés à devenir un chef de file dans le développement des technologies nouvelles parce que son marché intérieur de la défense n'est pas très grand. La relance a quelque peu été assurée

par le MEIR et par le MDN qui donnent suite aux demandes d'aide de l'industrie en accordant des subventions et des contrats directs de recherche-développement d'une valeur approximative de 200 millions de dollars par année; les entreprises canadiennes investissent aussi environ 200 millions de dollars par année de leurs propres capitaux. Dans l'ensemble, toutefois, moins de capitaux sont consacrés à la R-D au Canada que dans de nombreux pays concurrents.

3. Politiques et programmes fédéraux et provinciaux

Au Canada comme dans de nombreux pays, la politique d'aide à l'industrie aérospatiale s'inspire de considérations d'ordre économique plutôt que de préférences nationales. Des sommes sont investies en fonction de leurs retombées financières et technologiques éventuelles, de la création d'emplois et des ventes à l'exportation (dans le cas du Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense, PPIMD).

Les programmes du gouvernement du Canada, en particulier le PPIMD, appuient cette orientation économique et visent à permettre aux sociétés canadiennes de tirer profit des possibilités qu'offre le marché des exportations en assumant une partie des risques associés à la mise au point et à la fabrication de nouveaux produits.

Le Canada a tenté d'atténuer les effets de son habitude d'acheter des armements "tout faits" à l'étranger en cherchant à obtenir des compensations en retour de ses achats. Des contrats assortis d'importantes retombées industrielles ont été conclus avec les fournisseurs de tous les systèmes principaux dont le MDN a fait l'acquisition. Ces contrats ont beaucoup plus profité aux entreprises des deuxième et troisième niveaux qu'à celles du premier niveau. Plusieurs nouvelles entreprises de ce genre ont été créées; elles savent qu'une présence canadienne est indispensable pour qu'elles soient en mesure, de même que leurs sociétés mères, de profiter des retombées industrielles des achats du Canada.

De nombreux fournisseurs canadiens ont recours à l'aide de la SEE lorsqu'il s'agit de faire des soumissions à l'étranger.

Les gouvernements provinciaux, surtout ceux du Québec et du Manitoba, se sont grandement intéressés au secteur de l'aérospatiale. Avec l'aide de l'industrie, le gouvernement du Québec a ouvert, à St-Hubert, une école de formation en aérospatiale.

4. Évolution de l'environnement

La conjoncture commerciale actuelle rend quelque peu accessibles les marchés des États-Unis et des pays du tiers monde; des restrictions s'appliquent cependant à certains produits de défense en raison de la politique étrangère du Canada. Les marchés d'autres pays industrialisés sont toutefois moins accessibles. La conjoncture commerciale devrait changer à mesure que seront modifiées les politiques du gouvernement du Canada et de gouvernements étrangers sur l'accès au marché, le transfert technologique, la défense et les investissements. L'évolution de ces politiques sera aussi déterminante pour l'avenir des entreprises canadiennes que l'innovation et la recherche-développement. En outre, à cause de l'ampleur des sommes d'argent qui sont associées au commerce international de l'aérospatiale, l'évolution des taux de change jouera un rôle extrêmement important dans la compétitivité de tous les pays.

Il est difficile de prévoir comment la situation évoluera. Des pays comme les États-Unis et le Japon, tout comme la CEE, se comportent tous de façon ambiguë; d'une part, ils sont théoriquement en faveur d'une réduction

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

du nombre des obstacles au commerce tout en accordant, d'autre part, un appui plus important à leurs industries en imposant des obstacles non tarifaires et en leur venant financièrement en aide.

Pour ce qui est de l'aspect commercial, le fait le plus marquant pourrait être cependant l'internationalisation de l'industrie. Seulement deux fournisseurs mondiaux de gros appareils commerciaux subsistent. Airbus dont le siège social se trouve à Toulouse (France) est un consortium composé d'entreprises de la Grande-Bretagne, de la France, de l'Allemagne de l'Ouest et de l'Espagne. Boeing, le principal concurrent d'Airbus, s'est associée à des entreprises japonaises en prévision de sa prochaine génération d'aéronefs. Tant Airbus que Boeing se fient de plus en plus à un réseau international de fournisseurs et de sous-traitants. Les sous-contrats font l'objet d'une concurrence très vive et les entreprises canadiennes seront peut-être forcées de s'associer très tôt aux nouveaux projets de ces sociétés et devront peut-être assumer une partie des risques financiers et commerciaux.

La rationalisation des activités et l'interdépendance internationale touchent également les petits fabricants. Beech, de Havilland, Cessna et Gulfstream ont toutes été achetées par de grandes sociétés et Aérospatiale qui fabrique l'ART 42, le produit livrant la concurrence la plus vive à de Havilland, est membre du consortium Airbus. Le nombre de plus en plus grand d'entreprises en coparticipation et une collaboration internationale accrue nuisent à l'industrie canadienne. Pratt et Whitney étudie la possibilité de fabriquer, de concert avec MTU d'Allemagne, une nouvelle génération de turbomoteurs à gaz et de Havilland et Short Brothers envisagent un projet de coparticipation en vue de construire un nouvel aéronef qui remplacerait le DASH 8. D'autres sociétés, surtout les fournisseurs de systèmes d'aéronefs et les entreprises dont les produits sont brevetés (c.-à-d. les entreprises du second niveau), devront emboîter le pas et commercialiser vigoureusement leurs produits à l'orée d'un programme pour pouvoir être sélectionnées comme fournisseurs.

Au troisième niveau, c.-à-d. au niveau de la sous-traitance, une participation précoce ne sera peut-être pas aussi déterminante, mais ces entreprises devront continuer d'investir dans un matériel de fabrication de pointe pour conserver leurs chances d'être choisies.

Pour ce qui est du matériel de défense, les pays se tournent de plus en plus vers leurs fournisseurs et ont de moins en moins tendance à acheter des systèmes étrangers sans une certaine compensation. C'était le cas d'un programme comme celui du F16 (avion de combat) pour lequel des installations importantes ont été construites en Europe pour fabriquer l'aéronef sous licence. La prochaine génération d'aéronefs militaires européennes sera probablement construite par des consortiums européens et, à moins qu'un marché intérieur voit le jour au Canada, les entreprises canadiennes pourront difficilement participer au projet.

La réduction du déficit et le Gramm-Rudman Act étant encore les aspects les plus déterminants de l'établissement du budget fédéral des États-Unis, les grands entrepreneurs de ce pays qui sont les principaux clients du Canada devront composer avec une diminution prochaine des sommes affectées à la défense. Dans l'ensemble, cela contribuera à intensifier la concurrence à tous les niveaux, tandis que des programmes comme le BIB (bombardier), le KC10 (ravitailleurs), divers missiles et le T46 (avion d'exercice) (auxquels étaient associés des fournisseurs canadiens des deuxième et troisième niveaux) arrivent à échéance, verront leur budget réduit ou seront abandonnés.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

La décision du Canada de ne pas participer officiellement au programme de l'initiative de défense stratégique (IDS) porte à croire que les rares contrats importants réservés à des étrangers seront peut-être octroyés aux pays qui se sont associés aux États-Unis et que ce programme sera peu rentable pour le Canada.

5. Évaluation de la compétitivité

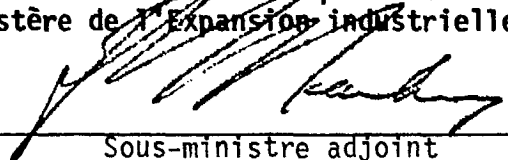
Les sommes investies, au cours des 25 à 30 dernières années, dans la R-D et dans des installations, notamment les subventions importantes accordées par l'État par l'entremise de PPIMD, ont permis au Canada de se doter d'une industrie de l'aérospatiale qui utilise des techniques modernes de conception et de fabrication et qui, à tous les niveaux, fabrique des produits innovateurs de qualité. Bien que cette industrie ne soit pas en mesure de fournir une gamme complète de produits aérospatiaux, elle est très compétitive dans certains créneaux spécialisés du marché. Au premier niveau, l'industrie canadienne jouit d'un avantage concurrentiel au niveau des petits turbomoteurs à gaz et des petits appareils de transport à turbosoufflante et à turbopropulseur. Les entreprises canadiennes du second niveau font bonne figure sur les marchés des systèmes et de sous-systèmes d'aéronefs et du matériel d'avionique et de communications, tandis que bon nombre des petits ateliers sont en mesure de prendre part à des contrats de sous-traitance.

A cause de ces possibilités technologiques, d'une commercialisation agressive et des liens étroits qui unissent les entreprises canadiennes aux clients et aux entrepreneurs de premier niveau étrangers, l'avenir immédiat semble prometteur pour l'industrie. En fait, l'industrie prévoit que, d'ici 1990, ses ventes augmenteront en termes réels de 7,5 % par année.

Les perspectives à long terme ne sont peut-être pas aussi prometteuses. Pour ce qui est du matériel de défense, le fait que l'Accord canado-américain sur le partage de la production de défense n'ait rendu vraiment accessible le marché de la défense des États-Unis qu'aux sous-systèmes ou aux composants (c.-à-d. aux entreprises des deuxième et troisième niveaux) limitera la croissance de nos grandes sociétés. La révision à la baisse du budget militaire des États-Unis provoquera une escalade de la concurrence qui se livre dans ce pays et les pressions qu'exercent les hommes politiques en faveur de l'achat dans le pays ("Buy American Act") et de la restriction du transfert de la technologie américaine nuiront à la compétitivité des entreprises canadiennes.

Pour ce qui est de l'aérospatiale commerciale, l'intensification de la collaboration internationale aura des effets bénéfiques. Les grandes entreprises canadiennes chercheront probablement à s'associer à d'autres grandes entreprises du monde pour mettre au point le matériel de la prochaine génération, tandis que les entreprises des deuxième et troisième niveaux s'efforceront de prendre part très tôt (peut-être en assumant une partie des risques) à de nouveaux projets. Bien que ces échanges réduiront quelque peu l'indépendance dont jouit le Canada, ils permettront de raffermir la situation de notre pays sur le marché.

Préparé par la : **Direction de l'électronique et de l'aérospatiale**
Ministère de l'Expansion industrielle régionale



Sous-ministre adjoint
Biens d'équipement et biens industriels

Date : le 10 octobre 1986

Le 22 octobre 1986

FICHE D'INFORMATION

NOM DU SECTEUR : AÉROSPATIALE **CTI : S/O (il s'agit de statistiques du MEIR)**

1. PRINCIPALES STATISTIQUES	<u>1971</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Établissements	----- est 200 -----						
Emplois	28700	43000	41000	34800	37100	41500	-
Expéditions (en millions de dollars)	596	2185	2609	2769	2580	3142	3500
Produit intérieur brut (en millions de dollars constants de 1971)	297	550	528	467	427		
Investissements (en millions de dollars)	59	247	398	413	374	413	
Profits après impôt (en millions de dollars)	(1.1)	124	191	-----	S.O.	-----	

2. STATISTIQUES COMMERCIALES	<u>1971</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Exportations (en millions de dollars)	423	1850	2297	2450	2048	2576	-
Expéditions canadiennes (en millions de dollars)	173	335	312	319	532	566	-
Importations (en millions de dollars)	313	1941	2350	1523	1815	2224	-
Marché canadien (en millions de dollars)	486	2276	2662	1842	2347	2790	-
Exportations en pourcentage des expéditions	71.0	84.6	88.0	88.5	79.4	82.0	-
Importations en pourcentage du marché canadien	64.4	85.3	88.3	82.7	77.3	79.7	-
Part canadienne du marché international	-	----- est 5% -----					

Source des importations (4 premiers pays)		ÉTATS-UNIS	CÉE	ASIE	AUTRES
1981		91	5	3	1
1982		91	5	3	1
1983		95	4	-	1
1984		95	4	-	1

Destination des exportations (4 premiers pays)		ÉTATS-UNIS	CÉE	ASIE	AUTRES
1981		76	9	3	12
1982		69	9	5	17
1983		78	9	4	9
1984		76	8	5	11

3. RÉPARTITION RÉGIONALE (Moyenne des trois dernières années)

	<u>Atlantique</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Prairies</u>	<u>C.-B.</u>
Établissements - pourcentage du total			S.O.		
Emplois - pourcentage du total	.5	51	41	7	.5
Expéditions - pourcentage du total					

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>Nom</u>	<u>Propriété</u>	<u>Emplacement des principales usines</u>	<u>Concentration (en pourcentage du marché canadien)</u>
Pratt et Whitney Canada	Américaine	Montréal	10
Canadair Ltée	Canadienne	Montréal	15
CAE Electronics	Canadienne	Montréal	21
McDonnell Douglas Canada	Américaine	Toronto	18
Litton Systems	Américaine	Toronto	14
de Havilland Canada	Américaine	Toronto	20

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

MACHINES AGRICOLES

1. STRUCTURE ET RENDEMENTStructure

Le secteur des machines agricoles du Canada englobe les fabricants d'une vaste gamme de machines agricoles, y compris les tracteurs à quatre roues motrices, les moissonneuses-batteuses, les semoirs à grains en ligne et le matériel de culture. Au fil des ans, le Canada a mis au point des machines spécialisées pour la production de céréales sur de vastes exploitations agricoles, d'après des méthodes de culture en terre aride. Ce type de machines, conçues pour répondre aux besoins des exploitations céréalières de l'Ouest, peuvent aussi répondre aux besoins d'autres catégories de grandes exploitations agricoles du monde entier, en particulier les exploitations des régions céréalières des États-Unis et de l'Australie, où elles ont remporté un vif succès ces dernières années.

En 1985, le secteur employait environ 8.800 personnes et expédiait des biens d'une valeur estimée à 808 millions de dollars, dont 68 p. 100 (valeur: 549 millions de dollars) ont été exportés. Cette même année, la valeur des biens importés se chiffrait à 1,6 milliard de dollars, accaparant plus de 85 p. 100 du marché canadien.

Le secteur compte trois firmes situées en Ontario qui offrent des gammes complètes de produits, et 215 fabricants de gammes partielles de produits, établis en Ontario, au Québec et dans les provinces des Prairies. Les deux types de fabricants se partagent à parts égales les biens expédiés par le secteur. Les trois firmes à gammes complètes de produits, lesquelles comprennent l'ensemble des équipements nécessaires aux grandes exploitations, ont rationalisé leur production pour le marché nord-américain, sinon pour le marché mondial. Ces firmes fabriquent les grosses pièces d'équipement, comme les tracteurs et les moissonneuses-batteuses, et complètent cette gamme de machines agricoles en assurant elles-mêmes ou en confiant à des sous-traitants la fabrication d'autres instruments moins importants, comme le matériel de labourage et les semoirs. Parmi les firmes offrant des gammes complètes de produits, notons Massey-Ferguson (qui deviendra Varity Corp.) multinationale canadienne dont la part des expéditions du secteur est assez élevée, la compagnie Deere et la J.I. Case, filiales des multinationales américaines dont la production au Canada, même si elle est importante, ne s'étend pas aux grosses pièces d'équipement comme les tracteurs et les moissonneuses-batteuses. La Versatile Farm Equipment pourrait être considérée comme un fabricant de gammes complètes de produits, car elle produit une série complète de grosses pièces d'équipement destinées aux exploitations agricoles en terre aride, et elle fait figure de chef de file et de pionnière dans la mise au point de gros tracteurs à quatre roues motrices (la Versatile Farm Equipment est en fait l'un des principaux fabricants canadiens de ce type de tracteurs). Il est à noter que la Deere & Co., des États-Unis, est sur le point d'acheter la compagnie, mais l'achat n'a pas encore été approuvé par le ministère américain de la Justice.

Les fabricants de gammes partielles de produits, pour leur part, offrent une variété d'accessoires et d'instruments aratoires comme des cultivateurs, des charrues à couteaux, des semoirs, des andaineuses et des pulvérisateurs, ainsi que de l'équipement spécialisé employé pour des cultures spécialisées (par exemple, culture de la pomme de terre et du tabac). Ils vendent la plupart de leurs produits directement aux distributeurs ou aux vendeurs d'équipement, les ventes aux grands fabricants initiaux d'équipement représentant moins de 10 p. 100 de leurs chiffres d'affaires. Ces sociétés, à capitaux canadiens dans la plupart des cas, font concurrence, sur le marché canadien et sur la scène internationale, aux fabricants de gammes complètes de produits et aux compagnies offrant des séries limitées de produits des États-Unis.

Les trois multinationales offrant des gammes complètes de produits ont une production très intégrée, car leur approvisionnement en pièces se fait en grande partie à l'intérieur de leur réseau mondial constitué par leurs filiales. Par contre, les autres firmes n'ont pas une production tellement intégrée, puisqu'elles achètent les pièces spécialisées (roulements, engrenages, vérins hydrauliques, valves et autres) auprès des entreprises spécialisées dans la production de telles pièces.

Les États-Unis sont le principal partenaire commercial du Canada en ce qui concerne l'équipement agricole, près de 90 p. 100 des échanges dans ce domaine étant en effet effectués avec ce pays. Les exportations en direction de l'Australie ont augmenté ces dernières années pour représenter, à l'heure actuelle, 5 p. 100 des exportations totales du Canada, et les exportations à destination de la Communauté économique européenne (CEE) et du Japon constituent, respectivement, à peine 2 p. 100 et moins de 1 p. 100 des exportations totales du Canada. Le Japon et les pays d'Europe n'exercent pas une concurrence très vive face à l'industrie canadienne, parce qu'ils fabriquent soit de l'équipement qui ne convient pas aux méthodes de culture sur une grande échelle répandues au Canada et aux États-Unis, ou fabriquent des produits qui ne sont pas disponibles au Canada (comme les tracteurs conventionnels à deux roues motrices). À ce sujet, les importations du Canada en provenance de la CEE et du Japon n'ont représenté en moyenne, ces dernières années, que 10 p. 100 et 3 p. 100 respectivement des importations totales du Canada.

Rendement

Au cours des années 70, le secteur de la machinerie agricole a connu un taux moyen de croissance réelle de 10 p. 100 par année. Pendant cette période, les exportations ont peut-être diminué, mais les importations ont elles aussi subi une baisse.

La production réelle du secteur a connu un sommet en 1980. Depuis lors, le secteur a subi de sérieuses pertes, la demande ayant été minée sérieusement par la baisse des prix des produits de la ferme et la hausse des taux d'intérêt. Cette situation a entraîné, de 1980 à 1985, une diminution des expéditions en termes réels au taux moyen de plus de 16 p. 100 par année; pendant ces cinq années, le nombre d'emplois dans le secteur a baissé presque de moitié, passant de plus de 17 400 qu'il était en 1980 à environ 8 800 en 1985.

La baisse constante de la demande de machines agricoles sur le marché mondial a rendu les producteurs mondiaux non rentables et a failli faire s'effondrer plusieurs grands fabricants de gammes complètes de produits. Les fabricants offrant des séries complètes de produits se sont efforcés, pendant cette période, de réduire leurs frais de production et de préserver leurs parts du marché, de même que leur marge brute d'autofinancement. Ces fabricants ont vu leur situation financière se détériorer sérieusement en raison des frais élevés qu'ils ont dû supporter pour maintenir un inventaire assez vaste, payer leurs dettes et financer leurs ventes aux distributeurs et aux agriculteurs.

Ces dernières années, en réponse aux fluctuations des conditions du marché, plusieurs grandes firmes ont fusionné (comme les firmes Case et International Harvester, Ford et New Holland, puis Deutz et Allis), mais le nombre de fusionnements semble avoir plafonné. Par ailleurs, un grand fabricant de moissonneuses-batteuses, la White Farm Canada, a cessé toute activité en 1985, et sa technologie de moissonneuses-batteuses été acquise par la Massey-Ferguson. Cette dernière, même si elle avait envisagé de nombreuses alliances (y compris l'achat de la White Farm Canada au complet), n'a procédé à aucun fusionnement pendant cette période. Après avoir subi des pertes de 1 milliard de dollars en 1978, la société a réussi à atteindre le seuil de rentabilité, grâce à des cessions, à la compression de son effectif et à la réduction de ses frais. La baisse continue de la demande de moissonneuses-batteuses sur le marché nord-américain a néanmoins causé des pertes répétées à la filiale canadienne de la compagnie, ce qui l'a incitée à suspendre la fabrication de moissonneuses-batteuses au dernier

trimestre de 1985. A ce sujet, Massey-Ferguson vient de renforcer ses activités de fabrication de moissonneuses-batteuses en formant une compagnie distincte, la Massey Combines Corp., dans le but de procéder à restructuration sur le plan financier.

Grâce à leur spécialisation et à des frais généraux moins élevés, les fabricants de gammes partielles de produits ont connu un meilleur sort pendant la même période, ne subissant des pertes qu'à partir de 1982. Ils commencent cependant à ressentir des contraintes d'ordre financier, et un certain nombre de faillites a été enregistré au cours des douze derniers mois.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

En dépit de l'affaissement récent du marché mondial, qui a entraîné la baisse des taux d'utilisation de la capacité (qui varient maintenant de 25 à 50 p. 100, selon le produit) et d'importantes mises à pied, le secteur de la machinerie agricole a conservé un noyau solide de travailleurs compétents et un bon soutien technique, et il profite actuellement de bons prix en ce qui concerne la plupart des principaux facteurs de production (comme la main-d'oeuvre, les matériaux et les transports).

Même si les grandes multinationales ont réduit et regroupé leurs activités mondiales, leurs filiales au Canada ne se sont pas senties obligées de céder ou d'abandonner la production d'appareils aratoires. L'achat récent, par la firme J.I. Case, du secteur de fabrication d'équipement agricole de l'International Harvester pourrait avoir un effet bénéfique sur les activités de la compagnie au Canada. Il est encore trop tôt pour en évaluer l'incidence, mais la fusion pourrait s'avérer profitable pour la filiale canadienne, en raison de ses capacités actuelles de production (qui complètent celles de la J.I. Case, des États-Unis) et du fait que son réseau de distribution complète celui que la société-mère possédait déjà pour l'ensemble de l'Amérique du Nord. La compagnie Deere & Co., des États-Unis, se trouve dans une solide situation financière et commerciale, mais ses activités de fabrication au Canada ne sont pas très fortes par comparaison à ses ventes au Canada. L'achat envisagé de la compagnie Versatile pourrait cependant changer cette situation.

Dans le cas des fabricants de gammes partielles de produits, des compagnies à capitaux canadiens dans la plupart des cas, leurs activités, axées sur l'équipement spécialisé, ont été touchées moins durement par l'affaissement du marché. Leur plus grande capacité de récupération leur a permis, jusqu'à maintenant, d'éviter de graves perturbations. Les fabricants de gammes partielles de produits, du fait que leurs frais généraux de fabrication et de commercialisation ne sont pas très élevés, peuvent ajouter de nouvelles gammes de produits plus facilement que les fabricants de séries complètes, ce qui leur permet de maintenir leur production et leurs emplois.

b) Facteurs liés au commerce

La grande force de l'industrie réside dans l'accès favorable au vaste marché américain et son exploitation réussie, étant donné le climat de libre-échange presque intégral qui a cours depuis longtemps dans les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis. Les problèmes qui entravent souvent le niveau de production et/ou favorisent la fragmentation ne constituent donc pas un facteur significatif pour l'industrie agricole. Certes, les importations en provenance des États-Unis inondent le marché canadien, mais l'accès au marché américain, beaucoup plus vaste que le marché canadien, représente pour le Canada d'importants débouchés d'exportation. Même si les échanges de machines agricoles se font tout à fait librement entre le Canada et les États-Unis, bon nombre de produits doivent satisfaire aux besoins du secteur de l'agriculture pour être admissibles à la franchise de droits, et les deux pays ont adopté à cette fin une procédure d'attestation. De temps à autre, des exportateurs des deux pays se sont plaints de la façon dont l'autre pays en administrait les dispositions.

Tous les pays signataires de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) ont accès, en franchise de droits, au marché du Canada et des États-Unis. Les barrières tarifaires et autres mises en place par d'autres pays dont le marché intéresse les exportateurs canadiens, comme l'Australie, n'ont cependant pas empêché ces derniers de percer sur ces marchés.

c) Facteurs technologiques

Ces dernières années, le Canada a fait figure de proue et se trouvait à la fine pointe de l'évolution technique dans plusieurs domaines, y compris la mise au point de tracteurs à quatre roues motrices de grande capacité et de moissonneuses-batteuses à batteur axial. Même si les produits continueront à être perfectionnés, aucune percée technique d'envergure n'est attendue.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Depuis 1981, l'administration fédérale et les provinces ont accordé une aide de 250 millions de dollars à titre de redressement à trois grands fabricants de machines agricoles qui faisaient face à de sérieuses difficultés financières, soit les firmes Massey-Ferguson, Canadian Cooperative Implements Ltd. et White Farm. Le gouvernement fédéral a en outre accordé à de nombreuses sociétés des fonds totalisant 30 millions de dollars pour leur travaux de recherche-développement, l'agrandissement et la modernisation de leurs usines et la commercialisation de leurs produits à l'étranger. Enfin, le gouvernement fédéral s'est doté, au cours des dernières années, d'un vaste programme de foires commerciales, de missions commerciales et de colloques sur les échanges commerciaux à l'appui de la commercialisation de produits canadiens aux États-Unis, en Australie et dans d'autres régions céréalières qui se prêtent aux techniques de culture en terre aride mises au point et employées dans les Prairies.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

A long terme, du fait que la production alimentaire augmentera pour répondre aux besoins de la population croissante, le secteur de la machinerie agricole devrait pouvoir compter sur un marché stable, quoique épanoui. Comme par le passé, la demande connaîtra des fluctuations en réponse aux variations des conditions climatiques, des récoltes, du prix des produits de la ferme, de revenus des exploitants agricoles, des taux d'intérêt, de l'attitude du consommateur et de la politique agricole des divers paliers de gouvernement. Une amélioration mineure des conditions du marché est à prévoir au cours des deux ou trois prochaines années, mais on ne s'attend pas que la demande redevienne aussi forte que dans les années 70 avant un certain temps.

Dans l'intervalle, les perspectives d'amélioration à court terme ne sont pas prometteuses, surtout lorsqu'on songe aux baisses très sérieuses que viennent de subir les prix des céréales. Par ailleurs, certains craignent que l'endettement très élevé des exploitants agricoles, la baisse de la valeur des terres arables et la diminution des revenus des agriculteurs n'aggravent la détérioration de la demande en équipement aratoire. L'industrie continuera alors de subir des pressions, ce qui diminuera sa capacité à prendre des mesures en vue d'accroître sa productivité et de mettre au point des produits qui l'aideraient à demeurer concurrentielle sur le marché international. Les fabricants de gammes partielles de produits, s'ils ne se sentent pas menacés en tant que groupe, sont toutefois vulnérables individuellement aux faiblesses administratives typiques des petites entreprises. Ils doivent aussi faire face à la concurrence que leur livrent les fabricants de gammes complètes de produits, qui sont en mesure d'offrir de meilleures conditions de financement et des rabais. Les fabricants de gammes complètes peuvent aussi imposer à ces derniers des conditions assez rigoureuses pour l'achat d'équipement.

Il est essentiel que les conditions du marché s'améliorent pour que soit assurée la viabilité à long terme d'un certain nombre de grandes firmes dont la situation financière est encore précaire, en dépit de la sérieuse compression des activités qui a eu lieu. En effet, si les conditions du

marché s'améliorait, les compagnies seraient en mesure de réduire leur stock, de relancer des activités mises en suspens et, éventuellement, d'en arriver à un bilan favorable. Dans ces circonstances, même s'il ne fait aucun doute que les forces de la concurrence dicteront le rythme de la productivité et d'amélioration des produits, il ne sera pas tellement nécessaire d'investir dans de nouvelles installations de production.

Plusieurs régions du monde se prêtent aux méthodes de culture en terre aride mises au point dans les régions céréalières de l'Amérique du Nord, et de nombreux pays se montrent de plus en plus intéressés à adopter ces méthodes. Les entreprises canadiennes spécialisées dans la fabrication d'équipement convenant à cette culture pourraient donc profiter de l'occasion pour augmenter et diversifier leurs exportations.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

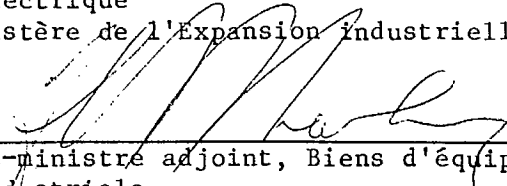
Dans un marché mondial de l'équipement agricole en pleine dépression, le secteur canadien des machines aratoires demeure concurrentiel sur les plans des prix et de la technologie, malgré son faible taux d'utilisation des capacités et sa mauvaise situation financière.

Le processus de rajustement, surtout dans le cas des fabricants de gammes complètes de produits qui font face à des difficultés financières, se poursuit depuis sept ans, c'est-à-dire depuis le début de l'affaissement du marché. Le processus est maintenant presque terminé, les firmes s'approchant du seuil de rentabilité compte tenu d'une demande réduite. Toutefois, comme nous l'avons déjà indiqué, les entreprises canadiennes n'en sont pas moins concurrentielles par rapport aux fabricants d'autres pays, au terme de ce rajustement qui a comporté une réduction et un réaménagement de la production destinée au marché nord-américain. En effet, les fusions et les acquisitions récentes d'entreprises ont permis de renforcer, à court terme du moins, la position relative des firmes canadiennes, car ces transactions leur ont permis d'étendre leurs réseaux de distribution, de renforcer leur situation financière et d'accroître leur mandat de production.

La situation à long terme est cependant moins claire. Nonobstant la compétitivité relative des entreprises canadiennes, il est essentiel que les marchés fassent volte-face pour que ce secteur demeure viable au Canada et dans d'autres pays. Si les économies agricoles ne cessent de se détériorer, certains secteurs de forte production au Canada (moissonneuses-batteuses, gros tracteurs à quatre roues motrices, moissonneuses-andaineuses et autres) risquent de subir d'autres perturbations. Dans ces circonstances, il est à prévoir que l'industrie canadienne serait touchée plus durement par les cessions et les fermetures forcées d'usines, si elles devaient se matérialiser.

Grâce à une plus grande capacité de récupération et à de moins grands risques financiers, les fabricants de gammes partielles de produits n'ont pas subi de graves perturbations et ont pu conserver jusqu'à maintenant leur position concurrentielle. Pour bon nombre d'entre eux, il sera aussi important que les conditions du marché s'améliorent pour qu'ils demeurent viables à long terme.

PRÉPARÉ PAR: Direction générale de la machinerie et de l'équipement
électrique
Ministère de l'Expansion industrielle régionale



Sous-ministre adjoint, Biens d'équipement et biens
industriels

DATE: le 6 juin 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

FICHE D'INFORMATION

SECTEUR: Machines agricoles

CTI: 3111 *

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	<u>1973</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984**</u>	<u>1985**</u>
Établissements	135	206	207	203	218	218	218
Emplois	13477	17425	16073	12830	10439	10500	8800
Expéditions (millions de dollars)	339	1326	1351	1086	943	1051	808
Produit intérieur brut (millions de dollars constants de 1971)	139.2	211.2	184.1	117.7	91.0	N/A	N/A
Investissements (millions de dollars)	9.4	20.9	18.6	8.6	8.2	N/A	N/A
Profits après impôt (millions de dollars)	38.6	5.9	(17.4)	(117.5)	(121)	N/A	N/A
CTI de 1970 (% du revenu)							

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	<u>1973</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Exportations (millions de dollars)	290	876	885	651	551	655	549
Expéditions domestiques (millions de dollars)	49	450	466	435	392	396	259
Importations (millions de dollars)	539	1823	2164	1568	1405	1635	1581
Marché canadien (millions de dollars)	588	2273	2630	2003	1797	2031	1840
Exportations en % des expéditions	86%	66%	66%	60%	58%	62%	68%
Importations en % du marché canadien	92%	80%	82%	78%	78%	81%	86%
Part canadienne du marché international	-	-	-	-	-	-	-

Source des importations (millions de dollars)	<u>É.-U.</u>	<u>C.E.E.</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>
1981	1931.7	168.2	31.8	32.3
1982	1431.7	89.0	25.1	22.2
1983	1249.0	116.6	23.0	16.4
1984	1392.4	167.9	46.8	28.3
1985	s/o	s/o	s/o	s/o

Destination des exportations (millions de dollars)	<u>É.-U.</u>	<u>C.E.E.</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>
1981	798.7	17.0	4.4	64.9
1982	566.9	20.2	4.8	59.1
1983	492.1	17.4	2.2	39.3
1984	586.1	10.9	5.8	52.2
1985	s/o	s/o	s/o	s/o

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	<u>Atlantique</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Prairies</u>	<u>C.-B.</u>
Établissements - % du total	2%	20%	36%	38%	4%
Emplois - % du total	1%	4%	55%	40%	-
Expéditions - % du total	-	4%	55%	41%	-

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>Nom</u>	<u>Propriété</u>	<u>Emplacement des principales usines</u>
1. Massey Combines Corp.	canadienne	Brantford (Ont.)
2. Versatile Farm Equipment	canadienne	Winnipeg (Man.)
3. J.I. Case Canada	américaine	Hamilton (Ont.)
5. John Deere	américaine	Welland (Ont.)
6. Morris Rod-Weeder Co. Ltd.	canadienne	Saskatoon (Sask.)
7. Mac Don Industries Ltd.	canadienne	Winnipeg (Man.)
8. Degelman Industries Ltd.	canadienne	Regina (Sask.)
9. Leon's Mfg. Co. Ltd.	canadienne	Yorkton (Sask.)
10. Rite Way Mfg. Co. Ltd.	canadienne	Regina (Sask.)
11. Victory Equipment Ltd.	canadienne	Lethbridge (Alb.)

* CTI de 1980.

** Chiffres estimatifs.

FICHE D'INFORMATION (SUITE ET FIN)

4. PRINCIPALES ENTREPRISES (SUITE ET FIN)

<u>Nom</u>	<u>Propriété</u>	<u>Emplacement des principales usines</u>
7. Mac Don Industries Ltd.	canadienne	Winnipeg (Man.)
8. Degelman Industries Ltd.	canadienne	Regina (Sask.)
9. Leon's Mfg. Co. Ltd.	canadienne	Yorkton (Sask.)
10. Rite Way Mfg. Co. Ltd.	canadienne	Regina (Sask.)
11. Victory Equipment Ltd.	canadienne	Lethbridge (Alb.)



PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ**Secteur : BRASSERIES****1. STRUCTURE ET RENDEMENT****Structure :**

- L'industrie de la fabrication de la bière (CTI 1131) produit différents types de bière : lager, ale, porter et stout, en bouteilles et en fût. Les principaux clients de cette industrie sont les consommateurs et l'industrie de l'accueil. Les brasseries sont reliées en amont à l'industrie du maltage ainsi qu'à l'industrie de l'emballage, pour les bouteilles, les boîtes et les étiquettes.
- Au Canada, cette industrie est dominée par trois sociétés importantes : John Labatt Limited, The Molson Companies Limited et Carling O'Keefe Limited, qui détiennent collectivement 97 % du marché national. Les deux premières sociétés sont les plus importantes et appartiennent à des groupes canadiens : Brascan Limited exerce un contrôle effectif sur John Labatt, avec 41 % des actions ordinaires, tandis que la famille Molson détient une participation majoritaire dans The Molson Companies. Carling O'Keefe Limited appartient à 50,1 % à la maison britannique Rothman's of Pall Mall. Les bières produites par plusieurs brasseries régionales moins importantes ainsi que les produits importés constituent les 3 % restants du marché national.
- Bien que l'industrie canadienne soit dominée par trois grandes sociétés, le marché national est subdivisé en marchés provinciaux desservis par des brasseries provinciales. Cette répartition repose sur les règlements des provinces, selon lesquels un brasseur ne peut vendre ses produits dans une province s'il ne dispose d'une installation de production à cet endroit. Il en résulte donc une industrie concentrée, sous contrôle étroit, dans laquelle la production est subdivisée selon les frontières provinciales; cette façon de procéder a pour effet de réduire les économies d'échelles dont pourraient bénéficier des brasseries nationales et d'accroître leur vulnérabilité à la concurrence internationale.

Rendement :

- En 1984, les ventes totales des brasseries canadiennes étaient de 2,009 millions de dollars, correspondant à quelque 22 millions d'hectolitres. Cette quantité constituait 5,5 % des expéditions totales de l'industrie des aliments et boissons en 1984 et 0,9 % des expéditions totales des industries manufacturières. Bien que la valeur des expéditions des brasseries ait connu une hausse de 67 % depuis 1980, due en grande partie aux augmentations de taxes, la production a connu un accroissement restreint. Cette industrie comptait environ 13 000 emplois en 1984, soit une hausse de 5,4 % par rapport à 1980. Les exportations se sont élevées à 175 millions de dollars en 1984 et les importations, à 17 millions de dollars seulement. Pendant la période de 1980 à 1984, la valeur des exportations s'est accrue de 67 % tandis que la valeur des importations connaissait une faible diminution.
- Les grandes brasseries canadiennes ont réalisé des profits et disposaient d'excellentes réserves financières. Cependant, après plusieurs décennies de croissance, le niveau d'utilisation de la capacité de production a dû être

ramené à 85 % en raison d'une diminution de la demande et les marges bénéficiaires ainsi que les réserves financières ont été quelque peu réduites. Par conséquent, les grandes sociétés se livrent à une concurrence plus serrée pour obtenir une part plus grande du marché et lancent des campagnes de publicité plus intensives, modifient la présentation de leurs produits en fonction des préférences de leur clientèle et mettent de nouveaux produits sur le marché, comme les bières à faible teneur en calories ou en alcool. La production sous licence des grandes bières américaines, dans le but de tirer parti de la publicité sur les réseaux de télévision des États-Unis, a constitué l'une des manœuvres les plus réussies.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

- Bien que les brasseries canadiennes obtiennent de bons résultats dans un environnement national assujéti à la réglementation en vigueur, l'industrie connaît certaines faiblesses structurelles qui pourraient devenir évidentes dans un marché international mieux intégré. La fabrication de la bière est une industrie susceptible de réaliser d'importantes économies d'échelles, ce qui assurent aux sociétés dont le volume des affaires est important d'énormes avantages au niveau de la productivité. Les brasseries canadiennes sont relativement petites par rapport aux grandes brasseries américaines; en fait, selon les analystes industriels, les brasseries qui voudront commercialiser leurs produits à l'échelle nationale aux États-Unis devront bientôt produire au moins 20 millions de barils par année, tandis que les brasseries visant un marché régionale pourront se contenter d'un niveau de production moins élevé. A titre de comparaison, l'ensemble du marché canadien correspond à quelque 19 millions de barils, ce qui signifie que les producteurs canadiens ne seraient pas en mesure de faire concurrence à ces sociétés dans un marché continental intégré, sans une expansion et une rationalisation majeure.
- La fragmentation des opérations des grandes brasseries canadiennes selon les provinces, en raison des règlements provinciaux qui entraînent la balkanisation du marché intérieur, vient exacerber les difficultés qu'éprouve déjà une industrie nationale moins importante par rapport aux sociétés américaines. Chaque province a mis au point des règlements sévères pour protéger les brasseries locales. Par exemple, les règlements provinciaux stipulent qu'une société doit posséder un établissement dans la province avant que ses produits puissent être mis en vente dans les magasins de détail; c'est pour cette raison que les marques régionales sont d'ordinaire vendues exclusivement dans la province où elles sont brassées, bien que les bières "de l'extérieur" puissent également être offertes, une fois une surtaxe spéciale acquittée. Cette approche entraîne une fragmentation du marché et vient restreindre les économies d'échelles accessibles à l'industrie.
- Aux États-Unis, cette industrie subit actuellement une rationalisation d'importance, les sociétés étant en lutte serrée pour prendre une part d'un marché national dont le taux de croissance est faible (0.5 % en 1983). Les deux principales sociétés, soit Anheuser-Busch et Miller Brewing contrôlent maintenant 54,5 % du marché américain, tandis que les sociétés de deuxième ligne, comme Stroh, G. Heileman et Adolph Coors procèdent depuis quelque temps à l'achat d'autres brasseries et à une commercialisation agressive pour tenter de dépasser les marchés régionaux traditionnels et de prendre une part plus grande du marché national.

b) Facteurs liés au commerce international

- L'industrie canadienne de la fabrication de la bière est protégée par un droit à l'importation de 15 cents par gallon et par un droit d'accise équivalent au montant de la taxe d'accise imposée aux produits des brasseries canadiennes. Les États-Unis imposent un droit de 6 cents par gallon ainsi qu'un droit d'accise approprié sur les produits des brasseries. Ces traitements tarifaires ne constituent pas un obstacle important au commerce. Au lieu de cela, le contrôle par les provinces des réseaux de distribution locaux assurent une meilleure protection à l'industrie canadienne, en imposant des coûts de distribution plus élevés, en restreignant aux bières importées de l'extérieur de la province l'accès au marché ainsi qu'en établissant un régime de prix favorable aux opérations locales. Dans la plupart des provinces, les boissons alcoolisées ne sont accessibles qu'aux points de vente du gouvernement provincial; dans certains cas, les gouvernements ont confié une partie de ce travail aux producteurs locaux. Aux États-Unis, le réseau de distribution est quelque peu différent; l'accès au marché repose sur l'adoption d'un agent importateur compétent.
- Compte tenu de la protection des marchés provinciaux, les importations de bière au Canada ont été limitées à 17 millions de dollars en 1984 (à l'exception des revenus de production sous licence) alors que les exportations se sont élevées à 175 millions de dollars, 99 % de la quantité produite étant expédiée vers le marché américain. Le principal exportateur canadien est la société Molson (la deuxième plus importante bière importée aux États-Unis); Moosehead Breweries de Saint-Jean (Nouveau-Brunswick) est également très forte sur ce marché (quatrième bière importée, par ordre d'importance). Ces produits visent avant tout la clientèle de marque du marché américain.
- En 1983, les brasseries américaines ont produit quelque 177,5 millions de barils ou 208,3 millions d'hectolitres de bière pour consommation intérieure, pour des ventes de 11,8 milliards de dollars, faisant ainsi de l'industrie américaine de fabrication de la bière la plus importante industrie de cette nature au monde. Actuellement, la capacité de production excédentaire de l'industrie correspond au double ou au triple de la capacité totale de l'industrie canadienne et les brasseurs réduisent leurs prix au point de vendre certaines marques à des prix inférieurs au coût de production, afin de maintenir le niveau d'utilisation des usines. En 1983, les brasseurs américains ont consacré près de 700 millions de dollars à la publicité (plus de la valeur totale de la marchandise expédiée par n'importe quelle brasserie canadienne), ce qui traduit bien le renouveau d'agressivité des grandes sociétés.
- Les innovations dans l'industrie de la fabrication de la bière comprennent l'introduction rapide des bières dites "légères" destinées aux consommateurs plus conscients de leur santé. Ce secteur est dominé par la Miller Lite, bien que Anheuser-Busch connaisse une croissance rapide dans ce marché. Anheuser-Busch et Miller construisent actuellement de nouvelles usines et devraient normalement occuper 70 % du marché américain de la bière, d'ici à 1990. Cet accroissement de la surcapacité de production pourrait provoquer d'autres fusions d'entreprises, en vue d'accroître la rentabilité au sein des sociétés de moindre importance.

c) Facteurs technologiques

L'industrie de la fabrication de la bière utilise généralement une technologie stabilisée; l'évolution dans ce domaine se situe avant tout au niveau de l'emballage. Les grandes brasseries canadiennes ont entrepris de mettre en place un nouvel équipement d'embouteillage à grande vitesse dans leurs usines importantes, mais la faiblesse même de la production vient nuire à l'adoption générale de ce matériel.

Il y a peu de temps de cela, l'industrie de fabrication de la bière présentait une nouvelle gamme de produits (faible teneur en calories et en alcool) et divers emballage et contenances, de façon à répondre aux goûts nouveaux des consommateurs. Ces changements ressemblent de près à l'évolution en cours dans le marché de la bière aux États-Unis.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Le gouvernement fédéral ne dispose d'aucun programme de développement industriel orienté précisément vers l'industrie de la fabrication de la bière. L'influence prépondérante des gouvernements sur cette industrie est exercée par les gouvernements des provinces, qui régissent l'octroi de licences, les prix et la distribution dans leur juridiction respective. Les règlements édictés par les gouvernements provinciaux dans ces domaines ont eu pour effet d'entraîner une balcanisation du marché canadien.

L'industrie estime que les niveaux de taxation sont maintenant tels qu'ils entraînent une réduction importante de la demande. Au Canada, les taxes provinciales et fédérales constituent généralement quelque 50 % du prix de vente de la bière au détail, tandis qu'aux États-Unis, ces taxes correspondent à 16 % environ du prix de détail.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

L'évolution de l'industrie de la fabrication de la bière repose sur le changement d'importance relative des divers groupes d'âge. Le vieillissement de la génération dite du "baby boom" aura d'importantes répercussions sur les préférences générales des consommateurs. Dans le cas des brasseries, la réduction du nombre de personnes dans le groupe d'âge des 21-35 ans aura pour effet de restreindre sérieusement les perspectives de croissance. En fait, la demande connaît déjà une croissance réduite et le vieillissement de ce marché-cible pourrait entraîner une réduction de la consommation générale.

Il semble également qu'au cours des 5 à 10 prochaines années, les consommateurs nord-américains deviendront de plus en plus conscients de leur santé. Les boissons à faible teneur en calories et en alcool bénéficieront sans doute de cette tendance, au détriment des autres produits. Les préoccupations actuelles relativement à la consommation d'alcool et à la conduite automobile ont incité plusieurs états américains à relever l'âge légal de consommation d'alcool. Si cette tendance devait se répandre, un grand nombre de consommateurs éventuels seraient retirés du marché. En outre, les juridictions canadiennes sont de plus en plus conscientes de cette question, comme en témoignent l'interdiction de la publicité relative aux "heures joyeuses" en Ontario et les mesures plus sévères prises à l'endroit des conducteurs aux facultés affaiblies, dans le Code criminel.

Compte tenu de ces facteurs, la croissance du marché dans le domaine des brasseries devrait être lente, tant au Canada qu'aux États-Unis, au cours des prochaines années et ces deux pays devraient normalement disposer d'une surcapacité de production, dans un avenir prévisible. Cette situation devrait normalement entraîner une commercialisation de plus en plus agressive ainsi qu'une certaine rationalisation, surtout dans le marché américain.

Comme nous l'avons déjà souligné, les analystes de cette industrie estiment que les brasseries américaines devront, pour survivre, produire à tout le moins 20 millions de barils par année; par conséquent, les brasseries américaines cherchent maintenant à atteindre une distribution nationale et se livrent à une commercialisation plus poussée, en vue d'accroître leur part du marché.

Les brasseries canadiennes estiment que les perspectives de croissance au niveau de la production et des profits, sont restreintes pour les années à venir. Les grandes sociétés admettent l'existence de cette tendance et consacrent leurs profits à une diversification dans d'autres domaines, comme l'alimentation, les communications et l'achat d'équipes sportives professionnelles et à accroître leurs efforts de commercialisation à l'exportation vers les États-Unis.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

Les règlements provinciaux restrictifs ont entraîné une fragmentation de la structure de l'industrie selon les frontières provinciales. Une telle façon de procéder a rendu un grand nombre de sociétés canadiennes vulnérables par rapport à une industrie américaine beaucoup plus grande et en voie de rationalisation, si un changement majeur devait se produire au niveau de réglementation dans ce domaine. Il n'en demeure pas moins que cette industrie est actuellement forte et rentable en raison de la protection dont elle dispose et que les grandes sociétés s'en servent comme tremplin pour diversifier leurs activités. Les grandes sociétés cherchent également à accroître leurs exportations pour augmenter le taux d'utilisation de leur capacité de production et ont atteint leurs objectifs au niveau de la clientèle de marque du marché américain.

Pour accroître la compétitivité de cette industrie, il faudrait procéder aux rajustements suivants :

- 1) éliminer les entraves au commerce interprovincial de la bière pour permettre aux brasseries nationales de rationaliser leurs opérations et aux brasseurs régionaux, d'avoir plus facilement accès aux marchés nationaux.
- 2) procéder à une rationalisation extensive de l'industrie afin de lui permettre de bénéficier d'économies d'échelles concurrentielles.
- 3) assurer aux brasseries canadiennes un meilleur accès au marché américain afin de contrebalancer la stagnation du marché local et de leur permettre d'accroître leurs économies d'échelles et leur volume de production.

Préparé par: Direction des produits alimentaires et produits de consommation

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

original original
signed by signé par
R. Harley McGee

Sous-ministre adjoint
Biens de consommation, services et
transformation des richesses naturelles

Date: le 3 mars 1986

INDUSTRIE DE LA FABRICATION DE LA BIÈRE

PRINCIPALES STATISTIQUES

	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>
Établissements	41	40	40	40	40
Emplois	12342	12637	12938	13000	13000
Expéditions (en millions de dollars)	1206	1444	1668	1843	2009
Exportations	"	105	123	145	157
Expéditions canadiennes	"	1101	1321	1523	1686
Importations	"	25	19	13	19
Marché canadien	"	1126	1340	1536	1705
Exportations - en % des expéditions	8.7	8.5	8.7	8.5	8.7
Importations - en % du marché canadien	2.2	1.4	0.8	1.1	0.9

DISTRIBUTION RÉGIONALE - 1982

	<u>ATLANTIQUE</u>	<u>QUÉBEC</u>	<u>ONTARIO</u>	<u>OUEST</u>
Établissements - % du total	20	7.5	27.5	45
Emplois - % du total	8	37	31	24
Expéditions - % du total	9	29	39	23

COMMERCE INTERNATIONAL

	<u>É.-U.</u>	<u>CÉE</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>	
Importations - % du total	1981	53	45	.6	1.4
	1982	32	61	.7	6.3
	1983	47	46	2	5
	1984	48	42	3	6
Exportations - % du total	1981	99	.6		
	1982	99	.4		
	1983	99.5	.1	.1	.3
	1984	99.4	.2	.1	.3

PRINCIPALES ENTREPRISES

The Molson Companies Ltd.
John Labatt Limited
Carling O'Keefe Ltd.
Moosehead Breweries Ltd.

EMPLACEMENT

Québec, Ontario,
Ouest
Toutes les régions
Toutes les régions
Maritimes

PROPRIÉTÉ

Canadienne
Canadienne
Britannique
Canadienne

(E) : Chiffre estimatif

Le 20 février 1986

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

Secteur : INDUSTRIE DES PRODUITS DE DISTILLATION

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

Structure

- L'industrie canadienne des produits de distillation (CTI 1121) produit la plupart des eaux-de-vie, en particulier le whisky canadien, le rhum, la vodka, le gin, les liqueurs, le brandy et l'alcool éthylique. Comme pour la plupart des produits de consommation, c'est le consommateur individuel qui est la cible des techniques de marketing utilisées dans ce secteur, bien qu'une grande partie des produits soient vendus par l'intermédiaire de l'industrie de l'accueil. Les principales industries en amont sont celles de l'emballage et de la meunerie.
- En 1984, l'industrie comptait 32 distilleries; le nombre d'établissements est demeuré assez stable depuis dix ans, oscillant entre 29 et 34. L'industrie canadienne de la distillation est dominée par deux multinationales de propriété canadienne, Joseph E. Seagram and Sons Ltd. et Hiram Walker and Sons Ltd., qui ont des intérêts partout dans le monde dans les secteurs de la distillerie et du vin.
- Les niveaux de concentration dans l'industrie de la distillerie sont parmi les plus élevés du secteur des aliments et boissons. Statistique Canada signalait qu'en 1974 les quatre plus grandes entreprises représentaient 82,6 % des expéditions et les huit plus grandes, 95,9 %. Ces chiffres étaient respectivement de 74,9 et de 94,5 % en 1980. Une rationalisation semble être en cours, comme en témoigne l'acquisition récente de Melchers Canada Ltd. par Seagram.
- La part des intérêts étrangers dans l'industrie de la distillation est inférieure à ce qu'elle est dans l'ensemble du secteur des aliments et boissons. Statistique Canada indiquait qu'en 1976, 46,6 % des installations et 30,6 % des expéditions étaient le fait d'intérêts étrangers. Ces statistiques montrent que la majorité des firmes, dont les deux principales, Seagram et Hiram Walker, appartiennent à des Canadiens.

Rendement

- En 1984, la valeur des expéditions totales de l'industrie de la distillation étaient de 786 millions de dollars, chiffre à peu près équivalent à celui de 1981 mais qui indique une forte baisse des volumes de production, baisse attribuable à une augmentation marquée des prix pendant cette période. L'industrie est fortement orientée vers l'exportation : ses exportations avaient en 1984 une valeur de 388 millions et étaient destinées dans une proportion de 96 % au marché américain. La valeur des eaux-de-vie importées atteignait 165 millions : 7 % des importations venaient des É.-U., 73 % de la CEE et 20 % d'autres pays. En 1971, la distillerie représentait 1,5 % des exportations du secteur canadien de la fabrication, mais cette part n'était plus que de 0,5 % en 1984. Cependant, l'industrie représente encore environ 8,6 % des exportations du secteur des aliments et boissons mais seulement 2,2 % des expéditions de ce secteur.

- Les principales distilleries canadiennes sont des entreprises bien établies et financièrement saines, bien que les acquisitions récentes et l'accumulation des stocks attribuable à un fléchissement de la demande aient entamé certaines ressources financières de ces entreprises. Les profits et les bénéfices non répartis ont subi une baisse marquée entre 1981 et 1983 tandis que le ratio d'endettement doublait pendant la même période, passant de 0,59 en 1981 à 1,2 en 1983 après avoir atteint un maximum de presque 1,5 en 1982.
- La consommation d'eaux-de-vie a connu une baisse sensible ces dernières années, bien que les tendances démographiques auraient pu laisser prévoir une augmentation modérée. Les consommateurs ont manifesté moins de goût pour les alcools colorés comme le whisky et le rhum brun, mais ce seul facteur n'explique pas la baisse de consommation. Les prix de détail du whisky canadien ont augmenté de 45 % depuis avril 1981, principalement en raison de hausses de taxe fédérales et provinciales : cela a fait chuter la demande canadienne et a éliminé du marché plusieurs produits de première qualité. De 1981 à la fin de 1984, les expéditions de l'industrie ont baissé de 18 %. Cela est un des facteurs qui font que la capacité de production est utilisée à moins de 50 % et que l'importance de la distillerie dans l'économie nationale est beaucoup moins grande.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

- Les distilleries canadiennes sont mondialement réputées pour la qualité de leurs produits et sont très compétitives sur notre principal marché d'exportation, les États-Unis. Seagram et Hiram Walker ont au Canada comme aux États-Unis des distilleries capables d'approvisionner le marché international et permettant de très bonnes économies d'échelles.
- Les installations de production ont une taille très variable et peuvent employer entre quatre et mille personnes. La réalité d'économies d'échelles importantes ressort du fait que les huit installations qui emploient plus de 200 personnes représentent 64 % des expéditions de l'industrie.
- La concentration verticale et horizontale n'est pas un facteur important dans l'industrie. Cependant, les grandes distilleries ont fait un effort pour diversifier leurs intérêts ces dernières années et certaines petites distilleries s'orientent progressivement dans le même sens. Certaines entreprises ont diversifié leur activité en pénétrant dans une autre partie du secteur des boissons alcoolisées, le vin.
- Beaucoup de distilleries ont diversifié leur activité à des degrés divers. Par exemple, Seagram a une participation importante dans la société américaine E.I. DuPont de Nemours & Co. et possède des intérêts dans le domaine du vin. Hiram Walker a fait des investissements importants dans l'industrie du pétrole et du gaz. D'autres distilleries, plus petites, ont fait la même chose; par exemple, Potter Distilleries Limited a maintenant une filiale dans le domaine du vin, Beaupré Wines (Canada) Ltd.

b) Facteurs liés au commerce international

- Les tarifs douaniers appliqués par le Canada aux eaux-de-vie varient entre 31,3 ¢ le gallon-preuve pour le whisky et 1,38 \$ le gallon-preuve pour le rhum. Certaines eaux-de-vie qui ne sont pas produites au Canada, comme la tequila, sont admises en franchise. Les tarifs douaniers américains sur les eaux-de-vie varient de 39 ¢ le gallon-preuve pour le scotch et les whiskies irlandais à 3,40 \$ le gallon-preuve pour certains brandies. Des taxes d'accise sont également appliquées dans les deux pays. Ces droits ne paraissent pas avoir nui au commerce des produits de distillation entre les deux pays.
- Les réseaux de distribution des gouvernements provinciaux limitent souvent le nombre de marques que les distillateurs américains peuvent offrir au Canada, ce qui limite l'accès au marché canadien. L'industrie américaine manifeste très clairement son mécontentement relativement à cette limitation des possibilités de concurrence et estime que les règlements et les restrictions qui caractérisent les réseaux de distribution provinciaux ont l'effet de barrières non tarifaires. Cependant, il existe de semblables monopoles d'État dans dix-huit États américains, que l'on appelle zones de marché contrôlé, où la vente de whisky embouteillé au Canada a reculé par rapport à la vente de whisky canadien embouteillé aux É.-U., ce qui voudrait dire que les marques américaines ont, relativement aux marques canadiennes, un certain avantage qu'elles n'ont pas dans les États où le marché est plus libre. L'élimination de ces barrières américaines pourrait améliorer dans une certaine mesure les perspectives de l'industrie canadienne. On ne sait quel effet l'augmentation du nombre de marques américaines pouvant être offertes sur le marché canadien aurait sur les distillateurs canadiens.
- Les conditions qui prévalent sur le marché américain des produits de distillation ne sont pas sans ressemblance avec celles du marché canadien. L'industrie doit faire face à un fléchissement de la demande, tandis que les alcools colorés perdent une partie du marché au profit des alcools blancs (vodka, gin, rhum blanc, etc.) et de certaines liqueurs comme le brandy, les cordiaux et certaines préparations sucrées.
- Les distillateurs canadiens n'ont en général pas été heureux dans leur tentative d'exporter du whisky canadien dans d'autres pays que les États-Unis. Cependant, si certains obstacles étaient levés, le Japon et l'Europe offrirait des possibilités d'exportation intéressantes. Au Japon, les tarifs douaniers appliqués au whisky canadien importé sont prohibitifs, ce qui favorise les producteurs japonais de mélanges qui utilisent du scotch importé non embouteillé. En Europe, la difficulté n'est pas tant les barrières tarifaires que le fait que le whisky canadien n'est pas reconnu comme un produit unique en son genre comme le sont le scotch, le cognac et le bourbon.
- En 1983, la consommation américaine d'eaux-de-vie a été de 157 millions de caisses, chiffre qui représente une baisse de 5,5 % par rapport à 1979. Chose étonnante, la consommation de whisky canadien importé a légèrement augmenté pendant la même période, ce produit ayant connu une performance beaucoup meilleure que les whiskies américains ou d'autres produits importés comme le scotch. Cette performance du whisky canadien s'explique principalement par l'augmentation des importations de whisky canadien à embouteiller aux États-Unis. Cela a multiplié les marques et les catégories de prix et offert

aux consommateurs un choix plus vaste, particulièrement pour les produits bon marché. En 1983, les marques bon marché, associées aux produits importés non embouteillés, représentaient plus de 64 % des ventes de whisky canadien aux États-Unis.

c) Facteurs technologiques

- L'industrie canadienne des produits de distillation est technologiquement aussi avancée que ses principaux concurrents. Le développement technologique dans l'industrie est actuellement orienté dans le sens d'une modernisation des installations destinée à abaisser les coûts de production et à développer des produits. L'embouteillage est également un sujet de préoccupation étant donné que les bouteilles en verre sont d'une utilisation coûteuse. On a envisagé d'utiliser des bouteilles en plastique, mais on semble en général penser que l'adoption de cette technologie serait lente à cause d'une question d'image et des coûts de transformation des chaînes d'embouteillage.

d) Autres facteurs

- L'industrie de la distillation est très sensible aux taux d'intérêt élevés et fluctuants. Par exemple, le whisky doit être vieilli pendant au moins trois ans avant d'être embouteillé et vendu, ce qui veut dire qu'il doit être conservé comme stock pendant tout ce temps. Cela immobilise le fonds de roulement d'une distillerie et le rend plus vulnérable aux fluctuations du marché financier.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Selon l'industrie des produits de distillation, le facteur le plus susceptible d'entraver sa croissance et de menacer sa viabilité, c'est l'imposition de taxes élevées sur ses produits. L'effet global des taxes fédérales et provinciales et des marges brutes sur le prix final des eaux-de-vie est très important. L'industrie estime que plus de 80 % du prix de détail des alcools dans les magasins des gouvernements provinciaux est constitué par les taxes et les marges brutes. Aux États-Unis, l'ensemble des taxes représente moins de 50 % du prix de détail, bien que la marge brute soit subséquentement rajoutée par le détaillant.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Le principal facteur à considérer pour comprendre quel pourra être l'avenir des industries des boissons alcoolisées, c'est le changement dans l'importance relative des différents groupes d'âge dans la population. Le vieillissement de la génération du "baby boom" aura un effet très marqué sur les préférences des consommateurs en général. L'industrie des produits de distillation pourrait connaître une modeste croissance du fait que les consommateurs, en vieillissant, consommeront de moins en moins de produits de brasserie et de plus en plus d'eaux-de-vie. Par exemple, la généralisation de l'aisance dans la génération du "baby boom" pourrait remettre en faveur les alcools colorés, en particulier les produits les plus chers.

Dans la distillerie, l'innovation est principalement orientée vers le développement de nouveaux produits à saveur sucrée qui peuvent avoir de l'attrait pour les consommateurs jeunes. On s'est beaucoup intéressé aux liqueurs à consistance sirupeuse en cherchant à imiter l'Irish Cream de Bailey, qui a connu un grand succès commercial depuis ces derniers temps.

Beaucoup de signes montrent clairement que dans les cinq à dix années qui viennent les consommateurs nord-américains auront de plus en plus le souci de leur santé. Il se peut que les boissons à faible teneur en calories et en alcool gagnent du terrain au détriment des autres produits. La prise de conscience actuelle concernant les effets de l'alcool sur la conduite d'un véhicule a incité plusieurs États des É.-U. à hausser l'âge légal pour la consommation tandis qu'au Canada les autorités se montrent plus sévères et ont introduit dans le Code criminel des peines plus lourdes pour les personnes qui conduisent avec des facultés affaiblies. Si cette tendance se généralise, il se peut que le marché des eaux-de-vie perde beaucoup de consommateurs éventuels.

La demande nord-américaine d'eaux-de-vie ayant régulièrement diminué depuis plusieurs années, les installations de production sont maintenant très sous-utilisées au Canada. Il est possible que l'industrie connaisse une modeste croissance vers la fin de la décennie, la population vieillissante consommant graduellement moins de produits de brasserie, mais il n'est pas probable que l'on voie les grandes sociétés de ce secteur faire de gros investissements dans la capacité de production. Les profits devraient néanmoins rester assez élevés et être canalisés vers de nouveaux secteurs d'investissement. Par exemple, Seagram a fait de gros investissements dans l'industrie vinicole aux É.-U. et en Europe et possède une participation importante dans la société de produits chimiques DuPont; Hiram Walker est maintenant, par l'intermédiaire de Hiram Walker Ressources, un agent important dans le secteur canadien de l'énergie.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

Les principaux facteurs de compétitivité dans le secteur de la distillerie sont l'accueil de la marque, sa disponibilité et le fait qu'elle soit reconnue. Ces conditions étant respectées, la distillerie canadienne est donc très compétitive à l'échelle internationale et possède une réputation mondiale pour la qualité de ses produits. Seagram et Hiram Walker ont des distilleries capables d'alimenter le marché international et offrant de très bonnes économies d'échelles; ces sociétés occupent une position avantageuse sur le marché américain.

Le volume de produits de distillation consommé en Amérique du Nord a diminué de façon sensible ces dernières années. L'évolution des goûts des consommateurs a également fait baisser la consommation d'alcools colorés, par exemple de whisky canadien, sur le marché international. La distillerie canadienne s'adapte cependant assez facilement à ces changements et devrait demeurer compétitive sur le marché américain.

L'industrie pourrait être plus compétitive si elle rationalisait certaines installations pour améliorer le taux d'utilisation de la capacité de production et si elle faisait plus d'efforts pour développer les marchés d'exportation, non seulement aux États-Unis, où les produits canadiens sont déjà solidement implantés, mais aussi dans des régions plus éloignées comme le Japon, l'Europe et l'Amérique latine.

Les grands distillateurs canadiens sont à l'écoute de l'évolution du marché et possèdent les ressources financières et la puissance commerciale qui leur permettent d'exploiter les possibilités à mesure qu'elles se présentent. La principale difficulté que doit surmonter le secteur semble être le peu de possibilités qui s'annoncent pour le reste de la décennie dans le domaine de la

distillerie. Aussi Hiram Walker et Seagram procèdent-elles à une diversification élaborée de leurs activités en pénétrant dans les secteurs de la chimie, de l'énergie, de l'immobilier et du vin.

Préparé par: Direction des produits alimentaires et produits de consommation

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

original original
signed by signé par
R. Harley McGee

Sous-ministre adjoint
Biens de consommation, services et
transformation des richesses naturelles

Date: le 3 mars 1986

INDUSTRIE DES PRODUITS DE DISTILLATION

<u>PRINCIPALES STATISTIQUES</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>
Établissements	33	33	33	32	32
Emplois	5509	5528	5282	5000	4800
Expéditions (millions de dollars)	679	782	781	763	786
Exportations	313	349	345	355	388
Expéditions canadiennes	366	433	436	408	398
Importations	125	140	151	132	165
Marché canadien	492	573	593	540	563
Exportations en % des expéditions	46.0	44.6	44.2	46.5	49.4
Importations en % du marché canadien	25.5	24.4	26.4	24.4	29.3

<u>DISTRIBUTION RÉGIONALE</u>	<u>ATLANTIQUE</u>	<u>QUÉBEC</u>	<u>ONTARIO</u>	<u>OUEST</u>
Établissements - % du total	6	27	42	24
Emplois - % du total	2	28	55	16
Expéditions - % du total	2	23	58	17

<u>COMMERCE EXTÉRIEUR</u>	<u>É.-U.</u>	<u>CEE</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>
Importations - % du total 1981	9	72		19
1982	8	73		19
1983	9	69		22
1984	7	73		20

	<u>É.-U.</u>	<u>CEE</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>
Exportations - % du total 1981	96	1	1	2
1982	96	1.5	1	1.5
1983	97	1	1	1
1984	96	1.5	1	1.5

<u>PRINCIPALES ENTREPRISES*</u>	<u>EMPLACEMENT</u>	<u>PROPRIÉTÉ</u>
Joseph E. Seagram and Sons Ltd.	Toutes régions	Canadienne
Hiram Walker and Sons Ltd.	Ont., C.-B.	Canadienne
Gilbey Canada Inc.	Ontario	R.-U.
Corby Distilleries Ltd.	Ontario	Canadienne

*Les estimations ne tiennent pas compte des activités des entreprises indiquées à l'étranger.

(E) : estimation

le 20 février 1986

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ**Secteur : ENTREPRISES VITICOLES****1. Structure et rendement****Structure**

- Le secteur viticole canadien (CTI 1141) produit une vaste gamme de vins de table et vins mousseux, rouges et blancs, et plusieurs produits nouveaux dits "cocktails de vin". L'industrie viticole est un client de toute première importance pour les producteurs de raisins de l'Ontario et de la Colombie-Britannique bien qu'environ la moitié du vin que l'on dit produit au pays est fait à partir de raisins, de jus ou de concentrés importés des États-Unis ou est importé en vrac et simplement embouteillé au Canada.
- Il existait 33 établissements viticoles au Canada en 1984; on les retrouvait principalement en Ontario et en Colombie-Britannique. L'industrie viticole canadienne se compose de cinq grandes entreprises et d'un certain nombre de petits producteurs. Les deux compagnies de propriété publique sont Les Vins Andres Limitée et T.G. Bright and Co. Limited. Les trois autres grandes entreprises sont la propriété de sociétés oeuvrant dans l'industrie de l'alimentation et des boissons : il s'agit de Rideout Wines Limited (Chateau-Gai, Casabello) appartenait à John Labatt Limitée; Jordan and Ste-Michelle Cellars Ltd., appartenait à Carling O'Keefe; et Calona Wines Ltd., propriété de Nabisco Brands (Canada) Ltée. Ces cinq entreprises produisent environ 85 % du vin au Canada; il y a donc une forte concentration dans ce secteur.
- Les coûts de production sont élevés au Canada en raison de la courte période de culture, du manque de terre propre à la production de raisins et de facteurs climatiques généraux.

Rendement :

- En 1984, l'industrie viticole canadienne a connu des expéditions totales de 226 millions de dollars dont des exportations de 1 million de dollars. Le Canada a importé pour 226 millions de dollars de vin au cours de cette année, principalement de la CEE (84 %) et des États-Unis (5 %). Le marché canadien consomme environ 2 millions d'hectolitres de vin par année; un peu plus de la moitié de ce volume est importé. De 1980 à 1984, la valeur des expéditions canadiennes de vin s'est accrue à 33 %, bien que le niveau de l'emploi dans cette industrie ait été assez stable à environ 1 300 personnes.
- Les vins canadiens sont de plus en plus acceptés par le marché intérieur depuis que l'on a délaissé les vins de "party" doux et mousseux au profit de vins de table de qualité supérieure et produits à partir de raisins et selon des méthodes adoptés par les Européens et les Californiens. Néanmoins, l'image de moindre qualité dont souffre l'industrie s'est révélée très difficile à changer. Par conséquent, les gouvernements provinciaux, principalement ceux de l'Ontario et de la Colombie-Britannique, cherchent à protéger l'industrie en haussant les prix des vins importés, principalement des vins peu coûteux qui sont en concurrence avec les produits du pays.

Les profits que connaît l'industrie viticole sont généralement inférieurs à la moyenne de l'industrie de l'alimentation et des boissons en raison de la faiblesse de la production et des changements dans les produits et les procédés. L'investissement effectué dans cette industrie par les sociétés-mères au cours des quelques dernières

années a été très élevé et ce, jusqu'à la hausse des importations en provenance des pays producteurs de la CEE. Néanmoins, l'industrie pourra profiter de certaines possibilités de substitution de produits importés pourvu que la qualité des produits du pays continue de s'améliorer.

- La société Seagrams, entreprise canadienne, est une importante société de commercialisation de vins aux États-Unis; elle occupe le deuxième rang, derrière Gallo, avec 11,2 % de la part du marché américain, depuis qu'elle a acheté The Wine Spectrum de Coca Cola Ltd. Le marché américain connaît une forte concentration, les quatre principales sociétés produisant plus de 51 % du vin américain. La plus importante entreprise est de loin Gallo qui occupe 27,7 % du marché, suivie de Seagrams (11,2 %), Heublein (6,5 %) et Viller Banf (6,0 %).

2. Points forts et points faibles

a) Facteurs structurels

- L'industrie viticole canadienne n'est pas concurrentielle par rapport à l'industrie des vins européens et américains tant au plan des prix que de la qualité. Elle est concentrée en Ontario et en Colombie-Britannique où les producteurs de raisins sont à la merci des producteurs de vins. Actuellement, l'approvisionnement en raisins de qualité ne permet pas à l'industrie canadienne de répondre à la demande.
- Cinquante pour cent du vin identifié comme étant produit au pays est simplement embouteillé au Canada ou est fait à partir de raisins ou de concentrés importés. Malgré les récentes améliorations qu'a connues l'industrie au Canada, la plupart des entreprises viticoles canadiennes ne sont pas encore assez importantes pour concurrencer, au plan des prix de revient, les énormes installations viticoles de la Californie et de l'Europe.
- L'industrie viticole canadienne a délaissé, au cours des dernières années, les vins doux mousseux au profit de vins de table de haute qualité produits à partir de raisins de variétés européennes et californiennes. Cependant, l'approvisionnement en raisins de qualité au pays se fait de façon irrégulière et ceux-ci coûtent deux fois plus cher que les raisins importés des régions concurrentes. Ce problème est accentué par les politiques que les gouvernements de la Colombie-Britannique et de l'Ontario ont adoptées dans le secteur agricole, ces derniers limitent l'accès des entreprises viticoles de leurs provinces aux raisins importés par des politiques de gestion des approvisionnements établies par des offices de commercialisation.

b) Facteurs liés au commerce international

- Les droits imposés par les gouvernements canadiens et américains pour les vins sont les suivants :

	<u>Canada</u>	<u>É.-U.</u>
Vins non mousseux	20¢/gallon	37,5¢ - 62,5¢/gallon
Vins mousseux	4.00\$/12 bout.	1,19 \$/gallon

- Comme on peut le constater, les producteurs de vin des États-Unis ont une protection tarifaire de beaucoup supérieure à celle des entreprises viticoles canadiennes; cet inconvénient est cependant plus que largement compensé par les pratiques des gouvernements provinciaux qui fixent des prix de détail, pour les vins importés, beaucoup plus

- élevés que pour les produits locaux. De cette façon, ceux-ci protègent leurs producteurs contre la concurrence des Américains et des Européens. L'industrie viticole canadienne n'est pas exportatrice et sa principale possibilité de croissance, c'est de déloger des produits importés.
- Actuellement, il y a surabondance de vins provenant de pays étrangers, principalement en raison des subventions consenties par la CEE aux producteurs de raisins, ce qui a entraîné une augmentation de la production, alors que la demande intérieure s'est stabilisée et que les prix mondiaux ont baissé, les surplus de vin étant écoulés sur d'autres marchés. En outre, plusieurs années de récoltes exceptionnelles dans les régions productrices de raisins de la Californie ont contribué à la surproduction à l'échelle mondiale.
 - La principale menace à laquelle l'industrie viticole canadienne fait face, c'est la concurrence des vins bon marché importés de pays connaissant d'importants excédents. La qualité et la compétitivité des vins canadiens s'améliorent sans cesse, mais l'industrie doit encore être protégée si l'on veut qu'elle concurrence avec succès des producteurs étrangers subventionnés dans leur pays. En outre, les établissements viticoles de la CEE et des États-Unis sont avantagés, pour ce qui est des prix de revient, puisque leurs activités sont plus importantes et qu'ils jouissent d'approvisionnements sûrs en raisins; ils ont également certains avantages pour ce qui est de la fixation des prix à cause de leur réputation et de la popularité de leurs marques.
 - L'industrie viticole américaine dispose actuellement d'un excédent de 100 millions de gallons pour l'année record de 1982 en Californie et est pénalisée par la force du dollar américain et par l'importation de vins en provenance de l'Europe et subventionnés par les gouvernements. C'est un problème important, car les amateurs de vins américains sont plus influencés par le prix que loyaux à une marque, des guerres de prix faisant baisser le coût des 4 litres de vin à 4 \$. Les producteurs de vins américains ont signé une pétition qui a été adressée à l'International Trade Commission et ont accusé les producteurs de vin de la CEE de vendre illégalement du vin aux États-Unis à des prix inférieurs à leurs coûts de production.
 - Les analystes de l'industrie prévoient une croissance de l'ordre de 3 à 4 % de la consommation de vin aux États-Unis cette année. Cependant, comme seulement 7 % de la population consomme environ les deux tiers de tout le vin de table vendu, les possibilités de croissance pour l'avenir sont très grandes. L'industrie viticole aux États-Unis tente de lancer une campagne regroupant les établissements viticoles et visant à promouvoir la consommation de vin chez les non-buveurs.
- c) Facteurs technologiques
- La recherche actuelle porte sur la création de variétés de raisins vinifères et hybrides adaptés au Canada. On effectue également certaines recherches sur les saveurs. On a également amélioré les techniques d'emballage; on a désormais recours à l'emballage aseptique et aux cartons-outres. On a aussi produit des boissons à base de vin qui permettront d'écouler les excédents et les vins de moindre qualité (par exemple, le "Canada Cooler").
 - Le secteur de la fabrication du vin s'industrialise de plus en plus; on fait appel à des procédés qui nécessitent d'importants capitaux, mais qui permettent d'énormes économies d'échelles. Des usines plus imposantes

permettraient aux entreprises viticoles canadiennes de mieux se positionner par rapport à leurs concurrents internationaux au plan des prix de revient, mais il faudrait qu'ils soient appuyés par base agricole plus forte. Cependant, l'investissement augmente lentement et suit la hausse de la production, l'amélioration de la qualité et l'accroissement marginal des bénéfices.

d) Autres facteurs

- Les taux de change que l'on a connus récemment ont amélioré la compétitivité de l'industrie par rapport à ses concurrents américains. Cependant, la force du dollar canadien par rapport aux devises européennes a accentué le problème que constitue la production subventionnée au sein de la CEE. L'augmentation des importations de vins français et italiens a forcé les entreprises viticoles canadiennes à se montrer plus prudentes dans leurs plans d'expansion.

3. Politiques et programmes fédéraux et provinciaux

Au cours des dernières années, l'industrie a bénéficié de l'aide du gouvernement fédéral dans le cadre des programmes PDIR, PEE et PARI destinés à favoriser l'établissement, l'expansion et la modernisation de l'industrie et à favoriser l'innovation dans les produits et les procédés de fabrication. Proportionnellement, l'aide a été fortement axée sur l'innovation (1,2 million contre 2,5 millions pour les autres fins). Cependant, les programmes ont eu des effets mitigés sur l'industrie comparativement aux règlements adoptés par les gouvernements et les réseaux de distribution provinciaux de boissons alcooliques.

L'industrie viticole est très réglementée et subit l'influence des deux niveaux de gouvernement. L'activité du gouvernement fédéral s'exerce dans des domaines comme l'imposition de la taxe d'accise et la réglementation, l'étiquetage, les facteurs concurrentiels et la publicité à la radio et à la télévision. Les besoins en matière de standardisation par la Commission du système métrique et de conversion ont également été satisfaits.

Les gouvernements provinciaux influent sur l'industrie dans des domaines comme la réglementation de la publicité dans les médias et par l'entremise de commissions de mise en marché du raisin et de régies des alcools. La Wine Content Act de même que les commissions de mise en marché du raisin régissent l'importation de raisins, le pourcentage des vins produits localement qu'il faut utiliser et l'importation de concentrés ou de vins qui entreront dans la composition de mélanges. Les régies des alcools déterminent les politiques d'établissement des prix, les majorations de prix et le volume de présentation, facteurs qui tous influent directement sur la disponibilité des articles vendus au détail et sur les prix à la consommation de même que sur la répartition des vins et, indirectement, sur les recettes des entreprises viticoles.

4. Évolution de l'environnement

Compte tenu de l'évolution des modèles démographiques et des tendances des consommateurs, les perspectives d'augmentation des ventes de vin au Canada semblent excellentes. La croissance du marché des vins de table démontre que les consommateurs veulent boire du vin de façon régulière pendant les repas, ce qui aura pour effet de favoriser grandement le marché.

L'industrie doit progresser beaucoup plus si elle veut concurrencer à long terme les viticulteurs européens et californiens. Il existe actuellement une surproduction

importante de vin en Europe, principalement en raison de la politique agricole de la CEE; ces surplus, ajoutés à ceux de la Californie, continueront à exercer une pression à la baisse sur les prix. Les profits que connaîtra l'industrie n'augmenteront probablement pas de façon substantielle dans les prochaines années en raison de l'effet réducteur que la surproduction mondiale actuelle exerce sur les prix. Bien que la qualité du vin canadien s'améliore, les producteurs du pays continueront de faire face à un problème de prix au cours des prochaines années. Néanmoins, ils devront consentir des investissements importants, dans les années qui viennent, pour améliorer les méthodes de production, augmenter les économies d'échelles, réduire les coûts de revient et améliorer la qualité de leurs produits.

5. Évaluation de la compétitivité

L'industrie viticole canadienne en est à ses débuts et n'est pas concurrentielle aux plans des prix et de la qualité avec les entreprises viticoles européennes et américaines. Néanmoins, les vins canadiens sont de plus en plus acceptés au pays, l'industrie ayant délaissé les vins mousseux et doux (vins de "party") au profit des vins de table de meilleure qualité fabriqués à partir de raisins et selon des méthodes adoptés en Europe et en Californie; malgré cela, l'image de qualité inférieure dont souffrent les vins canadiens demeure difficile à effacer.

Au cours de la dernière décennie, les entreprises viticoles canadiennes ont pu s'accaparer environ 50 % du marché canadien; cependant, ce phénomène est dû principalement à la réglementation des gouvernements provinciaux concernant la disponibilité et les prix des vins importés. En outre, la plus grande partie de ce vin "produit au pays" est importée en vrac et n'est qu'embouteillée au Canada, ou est fabriquée à partir de raisins importés, de jus ou de concentrés. Les politiques d'exploitation des sols et les politiques agricoles en général dans les principales provinces productrices de raisins ont pour effet d'accroître le coût des raisins produits au pays et de limiter l'accès des entreprises viticoles de ces provinces aux raisins importés.

Bien que les principaux problèmes demeurent, l'industrie pourrait améliorer son sort par :

- 1) une production accrue de raisins vinifères de grande qualité qui seraient vendus à bas prix, spécialement en Colombie-Britannique où la commission de mise en marché du raisin et les politiques d'exploitation du sol contribuent à faire grimper le prix du raisin à environ le double de celui du raisin importé;
- 2) l'expansion efficace du marché intérieur que permettrait la libéralisation des restrictions sur le commerce inter-provincial dans le secteur du vin produit au pays et par des campagnes de mise en marché dynamiques par les producteurs du pays; et

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

- 6 -

- 3) l'augmentation de l'échelle de production en vue de tirer avantage de la plus grande efficacité des usines en augmentant les récoltes de raisins ou, peut-être, les importations de raisins.

Préparé par: Direction des produits alimentaires et produits de consommation
MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

original original
signed by signé par
R. Harley McGee

Sous-ministre adjoint
Biens de consommation, services et
transformation des richesses naturelles

Date: le 3 mars 1986

SECTEUR DES ÉTABLISSEMENTS VITICOLES

<u>PRINCIPALES STATISTIQUES</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>
Établissements	32	32	33	33	33
Emplois	1313	1385	1298	1300	1350
Expéditions (millions de dollars)	170	191	218	230	226
Exportations	"	"	"	"	"
Expéditions canadiens	169	190	217	229	225
Importations	166	169	189	164	226
Marché canadien	335	359	406	393	451
Exportations en % des expéditions	0.5	0.5	0.5	0.6	0.4
Importations en % du marché canadien	49.6	47.0	46.6	41.7	50.1

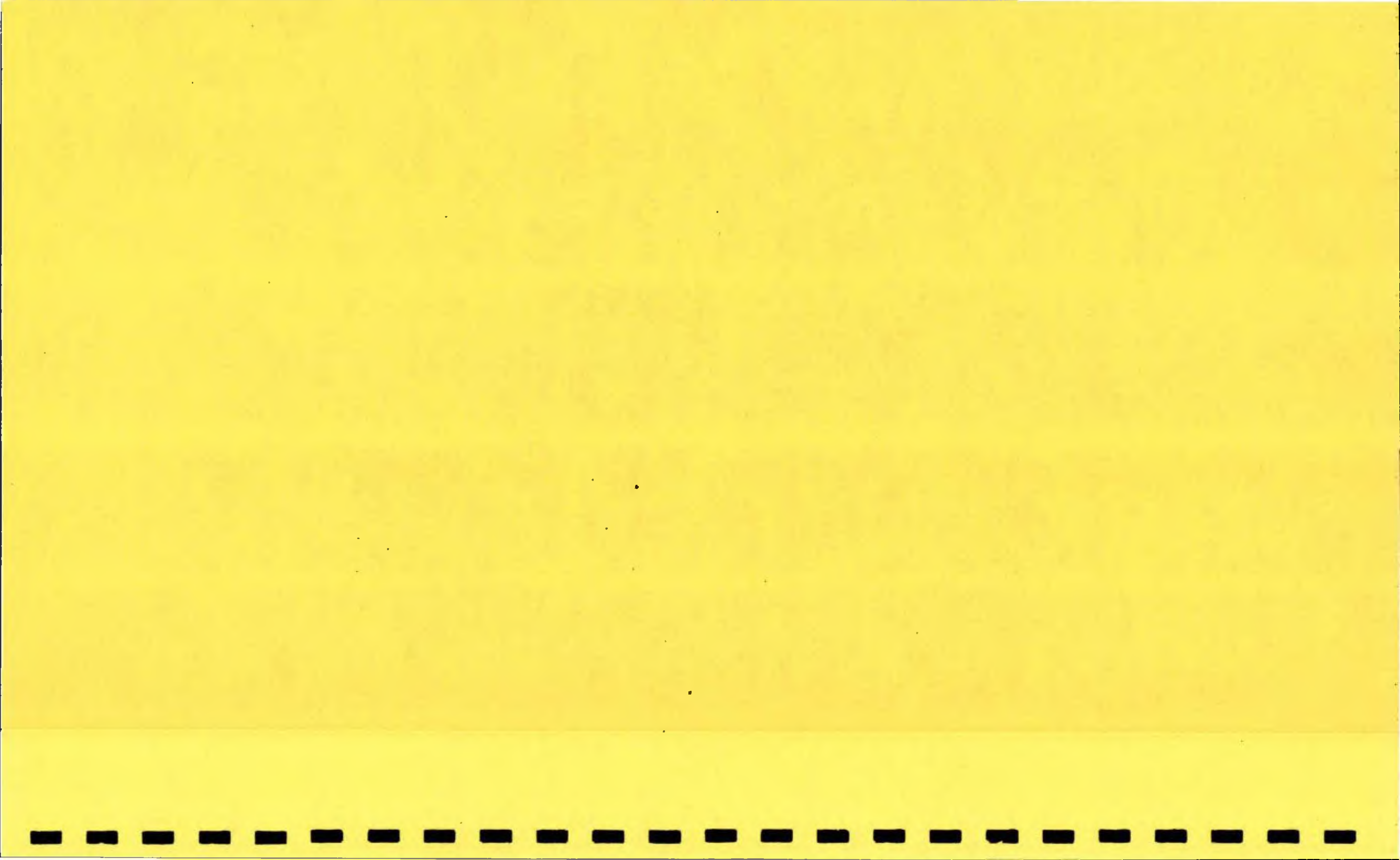
<u>DISTRIBUTION RÉGIONALE</u>	<u>ATLANTIQUE</u>	<u>QUÉBEC</u>	<u>ONTARIO</u>	<u>OUEST</u>
Établissements - % du total	9	27	30	33
Emplois - % du total	3	14	50	33
Expéditions - % du total	3	16	46	35

<u>COMMERCE EXTÉRIEUR</u>	<u>É.-U.</u>	<u>CEE</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>
Importations - % du total 1981	9	75		16
1982	8	79		13
1983	7	87		6
1984	5	84		15

	<u>É.-U.</u>	<u>CEE</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>
Exportations - % du total 1981	70	25	1	2
1982	72	8	1	1.5
1983	67	9	1	1
1984	65	17	1	1.5

<u>PRINCIPALES ENTREPRISES*</u>	<u>EMPLACEMENT</u>	<u>PROPRIÉTÉ</u>
Les Vins Andres Ltée	Toutes régions	Canadienne
T.G. Brights and Co. Ltd.	Qué., Ont.	Canadienne
Rideout Wines Ltd.	Alt., Ont., Prairies	Canadienne
Jordon & Ste-Michelle Cellars Ltd.	Ont., C.-B. Prairies	Royaume-Uni
Calona Wines Ltd.	C.-B.	É.-U.

le 20 février 1986



PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

CARTON-CAISSE

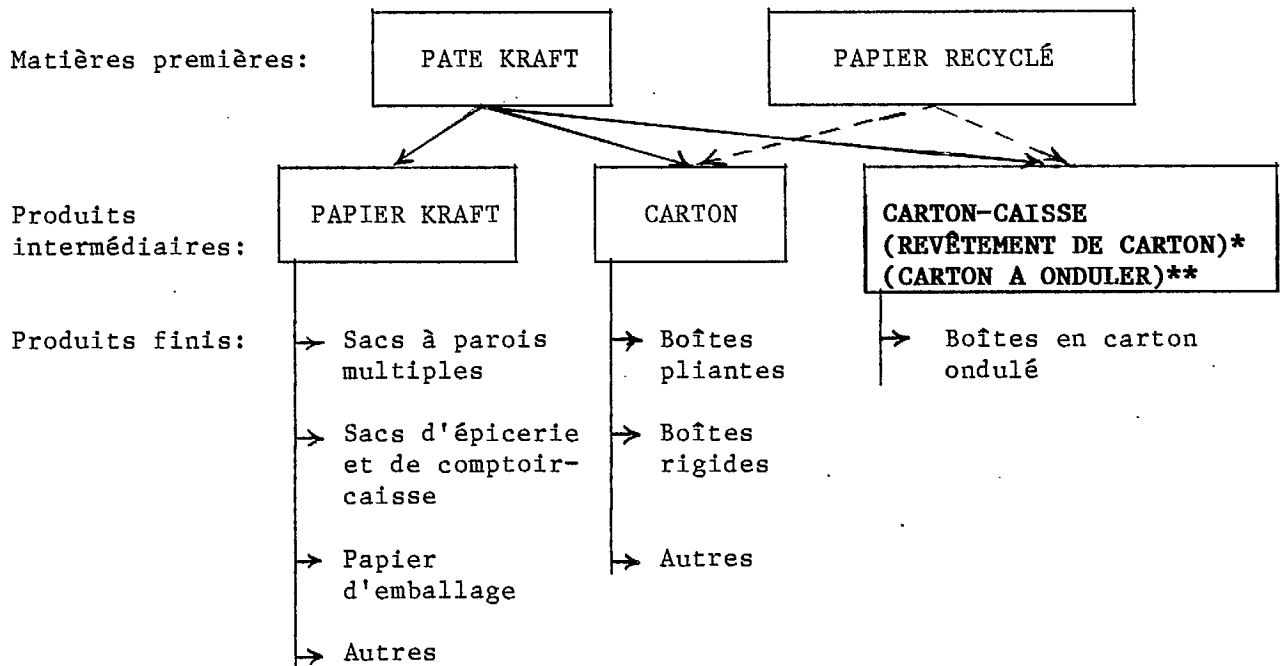
DRAFT - PROJET

1. Structure et rendement

a) Structure

L'industrie du carton-caisse produit du revêtement de carton et du carton à onduler. Ces produits entrent dans la fabrication des feuilles des boîtes en carton ondulé. Le carton à onduler et le revêtement de carton peuvent tous deux être fabriqués à partir soit de la fibre vierge (bois), soit du papier recyclé. Ce dernier est utilisé dans 25 p. 100 du revêtement de carton ou du carton à onduler vendus au Canada. Le rapport entre le carton-caisse et les autres matériaux d'emballage à base de papier est illustré ci-dessous.

MATÉRIAUX D'EMPAQUETAGE A BASE DE PAPIER



*aussi appelé "carton doublure"

**aussi appelé "papier à canneler"

En 1985, les expéditions de carton-caisse ont représenté environ 795 millions de dollars dont 200 millions ou 25 p. 100 en exportations. Les exportations de carton à onduler sont plutôt modestes. Les producteurs canadiens exportent cette catégorie seulement aux États-Unis et en Amérique du Sud. Le revêtement de carton kraft (fabriqué à partir de la fibre vierge) représente 70 p. 100 des exportations et la majeure partie est destinée à l'Europe de l'Ouest. Le revêtement de carton recyclé n'est pas concurrentiel sur les marchés outre-mer et pas en demande aux É.-U. Les importations de carton-caisse sont négligeables.

Le secteur compte au total environ 5 400 employés. C'est en Ontario et au Québec qu'on trouve le plus grand nombre d'emplois (chacun 35 %). Le Nouveau-Brunswick compte pour 8 p. 100 des emplois, et la C.-B., pour 22 p. 100.

On trouve au Canada dix-huit usines se consacrant entièrement ou partiellement à la production de carton-caisse. Quinze d'entre elles, ou 75 p. 100 de la capacité du secteur, sont situées dans les provinces de l'est. Les trois autres qui sont en C.-B. représentent 25 p. 100 de la capacité. En se fondant sur la capacité, on estime que le secteur est à 85 p. 100 canadien.

La majeure partie de l'industrie de carton-caisse (90 p. 100) fabrique également des boîtes en carton ondulé. Toutes les usines de l'est sont intégrées et fortement axées vers le marché intérieur. La seule usine non-intégrée se trouve en C.-B. et représente de 80 à 85 p. 100 des exportations de revêtement de carton du Canada.

Le Canada est considéré comme un fournisseur d'appoint sur le marché international du revêtement de carton, n'occupant que de 6 à 8 p. 100 du commerce international dans ce secteur. Les É.-U. et la Suède se partagent 85 p. 100 de ce commerce.

b) Rendement

Au milieu des années 70, le secteur du carton-caisse a connu un taux de croissance réel de 6 à 8 p. 100 par année, le taux étant directement relié à la demande en fonction de la production intérieure de boîtes en carton ondulé. Depuis cette période, ce taux est d'environ 3 p. 100, et on ne prévoit pas qu'il augmentera à long terme. Il ne sera pas beaucoup plus élevé que le taux d'expansion de l'économie canadienne. Le volume des exportations est en grande partie demeuré le même et a représenté 25 p. 100 des expéditions au cours des 5 dernières années.

Chez les producteurs canadiens de revêtement de carton kraft, les recettes nettes ont été basses et le taux de formation de capital faible. Ceci s'explique principalement du fait qu'une matière première dispendieuse est utilisée (le bois) dans un processus à faible rendement pour fabriquer un produit à valeur peu élevée. Le procédé semi-chimique plus efficace permet aux producteurs de carton à onduler d'obtenir un plus haut rendement sur le bois, mais le prix de vente est moins élevé que celui du revêtement de carton kraft et les recettes sont également faibles.

Au cours des dix dernières années, une capacité totale de près de 420 000 tonnes métriques de revêtement de carton kraft a été retirée en permanence de la production canadienne. L'usine "Labrador Linerboard" à Stephenville, Terre-Neuve, la dernière construite au Canada, a fermé ses portes en 1977, et MacMillan-Bloedel a fermé son usine de revêtement de carton kraft à Port Alberni en 1980. Depuis lors, les efforts de modernisation et d'accroissement de l'efficacité ont entraîné une légère augmentation de la capacité canadienne de fabrication de revêtement de carton et de carton à onduler. On ne prévoit pas construire, dans un avenir rapproché, aucune nouvelle usine de revêtement de carton.

2. Points forts et points faibles

a) Facteurs structurels

Les économies d'échelle sont un facteur très important dans la production de revêtement de carton kraft. Il n'y a aucune installation de production de revêtement de carton kraft de catégorie mondiale au Canada. En raison du marché canadien relativement restreint et du rôle de fournisseur d'appoint joué par le Canada sur les marchés d'exportations, les producteurs canadiens ne peuvent réaliser les économies des longs cycles de production. Chaque usine canadienne doit fabriquer une gamme de poids au mètre carré de revêtement de carton en demande sur le marché. Il faut donc modifier souvent les sècheuses, et l'efficacité de la main-d'oeuvre s'en trouve réduite, tout spécialement par rapport aux usines américaines dans lesquelles la spécialisation des produits est possible.

Concernant les coûts de production, les usines canadiennes ne sont avantagées qu'au niveau de l'énergie qui n'est pas un facteur majeur. En ce qui concerne l'élément principal, le bois, les usines de l'est canadien sont désavantagées par rapport à celles du sud-est des É.-U.; celles de l'ouest canadien sont moins désavantagées par rapport à ces mêmes usines américaines. Depuis toujours, les fibres coûtent plus cher en Scandinavie qu'au Canada et aux États-Unis.

Les coûts du transport sont très importants dans ce secteur. Le carton à onduler est un produit de faible valeur qui est habituellement produit localement à partir du papier recyclé et qui n'est pas expédié dans une large mesure. Les producteurs canadiens de carton à onduler ne peuvent concurrencer en Europe à cause des coûts élevés du transport comparativement aux producteurs scandinaves. Ils peuvent toutefois concurrencer dans les zones frontalières américaines et sur les marchés de l'Amérique centrale et du Sud, étant donné que leurs frais de transport sont moins élevés que ceux de leurs concurrents scandinaves. Les É.-U. parviennent toutefois à transporter le revêtement de carton kraft en Europe de l'Ouest à un prix de 30 à 40 p. 100 moins cher que le Canada. On étudie actuellement les raisons de cet écart.

Dans l'ensemble, la plupart des installations canadiennes de carton-caisse sont désuètes. De modestes efforts de modernisation ont été déployés, mais somme toute, les installations de production de carton-caisse au Canada ne sont pas aussi efficaces que celles actuellement installées ou récemment construites en Suède et aux É.-U.

La situation concurrentielle des producteurs canadiens sur les marchés d'exportation s'est améliorée à la suite du récent raffermissement des devises scandinaves par rapport au dollar canadien. Le revêtement de carton kraft de la C.-B. a retrouvé sa place au sein de la CEE. Le revêtement de carton kraft produit dans l'est canadien demeure toujours très peu concurrentiel en Europe.

b) **Facteurs liés au commerce**

Depuis le 1^{er} janvier 1987, le tarif canadien sur le revêtement de carton est de 6,5 p. 100, et celui sur le carton à onduler, de 4 p. 100. Les taux américains sur ces catégories sont nuls, et ceux de la CEE, de 6 p. 100 sur les deux catégories. Le taux japonais sur le revêtement de carton kraft est de 5 p. 100.

La CEE a mis en vigueur un système de prix minimaux sur les importations de revêtement de carton kraft afin de protéger sa propre industrie lorsque les prix chutent à l'échelle mondiale.

c) **Facteurs technologiques**

Les nouvelles technologies dans ce secteur sont largement disponibles à tous les producteurs. Toutefois, les installations de production de revêtement de carton kraft au Canada sont considérablement plus désuètes que celles des pays concurrents. Il faudrait investir beaucoup pour assurer la présence à long terme du Canada sur les marchés d'exportation.

d) **Autres facteurs**

Les taux de change ont beaucoup aidé à maintenir la compétitivité des usines canadiennes sur le marché intérieur par rapport aux importations en provenance des É.-U. et à rehausser la compétitivité des producteurs canadiens sur les marchés d'exportation, en particulier sur les marchés américains.

3. **Politiques et programmes fédéraux et provinciaux**

Il n'y a aucun programme fédéral ou provincial connexe à ce secteur.

4. **Évolution de l'environnement**

À l'heure actuelle, les sources traditionnelles de carton-caisse destiné au marché international changent. Le Brésil, l'Afrique du Sud, le Portugal et l'Espagne se révèlent des exportateurs importants. On s'attend que cela change de façon notable les modèles commerciaux traditionnels, et tout spécialement en ce qui concerne le revêtement de carton kraft, la principale exportation du Canada dans ce secteur.

Le taux de croissance moyen de la demande de carton-caisse devrait à long terme osciller entre 2,5 et 3 p. 100 par année tant sur les marchés intérieurs que sur les marchés d'exportation. En Amérique du Nord, la préférence marquée pour le revêtement de carton kraft par rapport au revêtement du carton recyclé se maintiendra. En Europe, la préférence pour le revêtement de carton recyclé augmentera, et occupera une part plus importante du marché en raison de son coût peu élevé.

L'Europe de l'Ouest demeurera le principal marché d'exportation pour le revêtement de carton kraft, mais en raison de la compétitivité canadienne à la baisse par rapport aux É.-U., à la Scandinavie et aux nouveaux fournisseurs ainsi que de la demande à la hausse au Canada, les producteurs de l'est canadien, à moyen terme, se retireront complètement du marché européen pour se concentrer sur le marché intérieur.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

- 4 -

A long terme, la compétitivité à la baisse pourrait faire perdre aux producteurs de revêtement de carton kraft de l'ouest canadien une part importante du marché européen. Il faudrait donc qu'ils exploitent d'autres marchés dans le Bassin du Pacifique.

5. Évaluation de la compétitivité

L'industrie canadienne du carton à onduler n'est pas concurrentielle sur les marchés européens en raison des coûts de transport élevés par rapport à ceux des producteurs locaux ou scandinaves. Elle peut toutefois concurrencer dans les zones frontalières américaines, en Amérique centrale et du Sud étant donné que ses frais de transport sont moins élevés que ceux de ses concurrents scandinaves.

Dans le domaine du revêtement de carton kraft, le Canada a toujours été un fournisseur d'appoint et spécialement en Europe de l'Ouest, mais il est concurrentiel au taux de change actuel. Les producteurs de l'est canadien sont peu concurrentiels en Europe et perdent actuellement du terrain à cet égard. Il semble qu'ils exporteront progressivement de moins en moins et qu'ils se concentreront sur le marché intérieur. Les producteurs de l'ouest canadien sont actuellement concurrentiels en Europe et en Asie.

Préparé par: Direction de la transformation des richesses naturelles
MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Original Signed By
R. H. McGEE
Original Signé Par

Sous-ministre adjoint
Biens de consommation, services et transformation des
richesses naturelles

Date: Le 24 juillet 1986

FICHE D'INFORMATION

 NOM DU SECTEUR: CARTON-CAISSE

 CTI: 2713 (1980)

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	Estimations 1985
Établissements (e)	19	19	19	18	18	18	18
Emplois	5300	5300	5400	4800	5300	5400	5400(e)
Expéditions (en millions de dollars)	352	550	603	517	613	768(e)	795(e)
(en milliers de tonnes)	1450	1587	1589	1300	1561	1692	1696
Produit intérieur brut (en millions de dollars constants de 1971)							
Investissements (en millions de dollars)	Non disponibles - caractère confidentiel en ce qui touche les sous-groupes						
Profits après impôt (en millions de dollars)							
(% du revenu)							

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Exportations (en millions de dollars)	65	193	167	119	152	184	200(e)
Expéditions intérieures (en millions de dollars)	287	358	436	398	461	584(e)	595(e)
Importations (en millions de dollars)	6	5	9	13	15	13	15(e)
Marché canadien (en millions de dollars)	293	363	445	411	476	597	630(e)
Exportations en pourcentage des expéditions	18	35	28	23	25	24	25(e)
Importations en pourcentage du marché intérieur	2	1	2	3	3	2	2(e)
Part canadienne du marché international en pourcentage	13	12	11	9	10	9(e)	8(e)
Provenance des importations (4 principales)	<u>É.-U.</u>	<u>C.E.E.</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>			
1981	100						
1982	100						
1983	100						
1984	100						
Destination des exportations (4 principales)	<u>É.-U.</u>	<u>C.E.E.</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>			
1981	21	35	20	24			
1982	29	32	22	17			
1983	32	34	17	17			
1984	40	22	21	17			

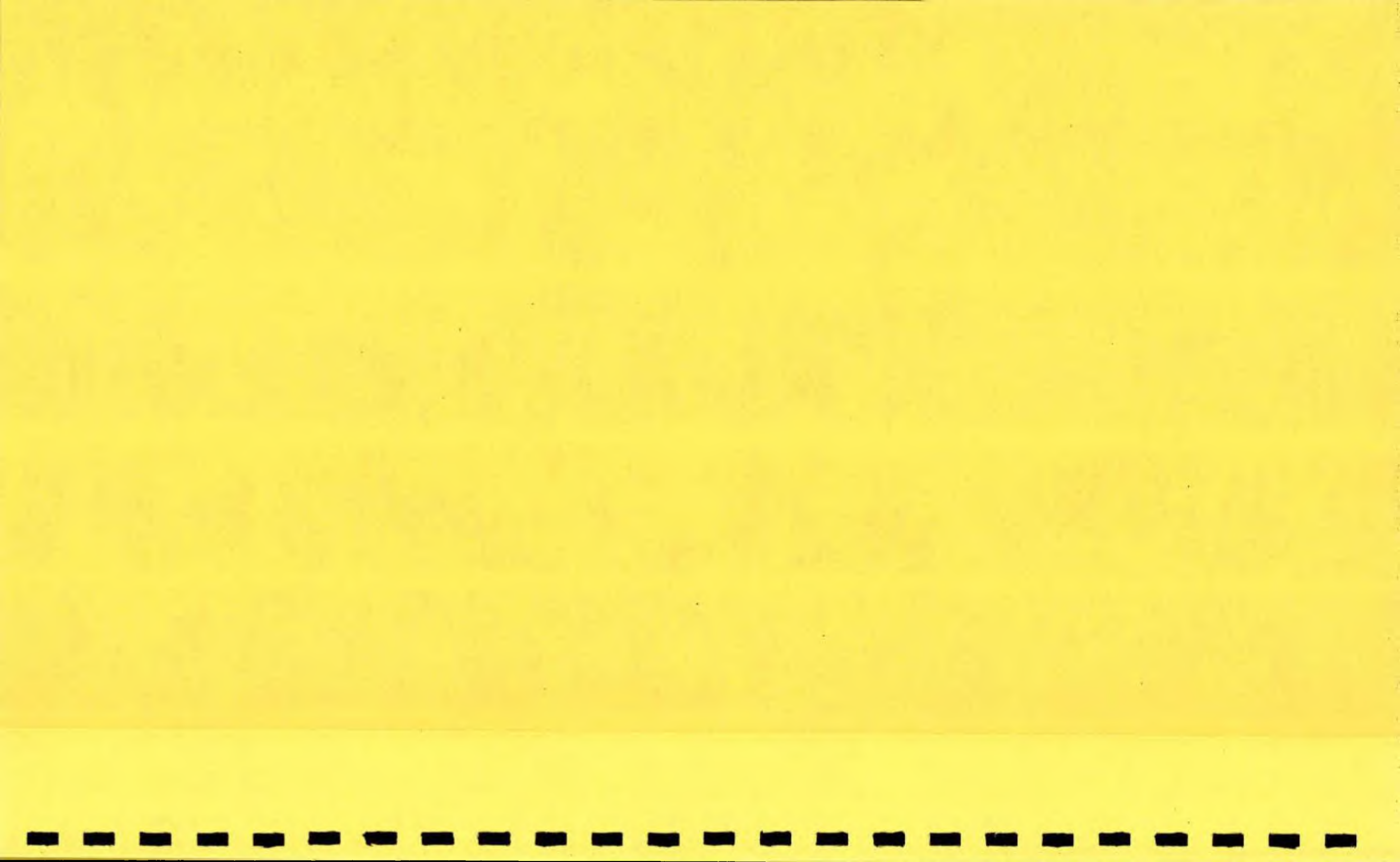
3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements - % du total	17	33	33	-	17
Emplois - % du total	16	35	33	-	16
Expéditions - % du total	Non disponible				

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

Nom	Propriété	Emplacement des principales usines	Concentration en % du marché canadien
1. Domtar Inc.	Canada	Ontario)
2. Consolidated Bathurst Inc.	Canada	Québec, N.-B.) Information non publiée.
3. CIP Inc..	Canada	Québec)
4. Eurocan Pulp & Paper Ltd.	Finlande/ É.-U. 50/50	C.-B.)

(e) - indique estimé



PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

Nom du secteur: TRANSFORMATEURS DE SUCRE DE CANNE ET DE SUCRE DE BETTERAVE

1. STRUCTURE ET RENDEMENTStructure

L'industrie canadienne de la transformation du sucre (CTI 1082) comporte deux principales opérations, soit le raffinage du sucre de canne et la transformation du sucre de betterave. Au Canada, les raffineries de sucre de canne sont responsables pour environ 90 p. cent de la production canadienne du sucre et effectuent la transformation du sucre de canne brut importé en divers types de sucre granulé et de sucre liquide. Les usines de transformation du sucre de betterave traitent d'autre part la betterave à sucre locale afin de produire du sucre et deux importants sous-produits: la pulpe et la mélasse. On peut ainsi attribuer aux usines de transformation de la betterave à sucre 10 p. cent de l'activité sectorielle.

Le raffinage du sucre est un processus qui consiste à retirer l'eau du sucre brut au moyen de séparateurs centrifuges et de séchoirs. Le sucre de canne brut importé est semi-traité et doit seulement être purifié et raffiné. Les betteraves à sucre doivent être tranchées, et un traitement préliminaire est requis pour obtenir le sucre de betterave brut, après quoi les étapes de transformation subséquentes sont essentiellement les mêmes que pour le sucre de canne brut.

Environ les deux-tiers de la production nationale de sucre sert éventuellement aux industries. Le plus important segment industriel inclut les fabricants de boissons gazeuses, de farines et de céréales pour le petit déjeuner, l'industrie des produits laitiers et divers transformateurs d'aliments à haute teneur en sucre tels que mélanges à boissons et à gâteaux, confitures et ketchups.

L'industrie se compose de sept principales entreprises qui emploient de 100 à 400 personnes. Il faut des usines de cette envergure pour obtenir une production de masse. L'industrie de la transformation du sucre est une industrie de capital et fortement concentrée: trois principales sociétés produisent à l'heure actuelle près de 100 p. cent du sucre raffiné au Canada. L'industrie canadienne du raffinage du sucre appartient à 85 % aux Canadiens et la seule part étrangère est celle détenue par Tate and Lyle du R.-U. (une part de 50,4 p. cent de Redpath Industries Ltd.).

Sur les sept entreprises actuelles, cinq produisent du sucre de canne raffiné et deux du sucre de betterave raffiné. Les principaux transformateurs de sucre de canne et de sucre de betterave au Canada sont Lanctio Sugar Ltd., Redpath Industries Ltd. et B.C. Sugar Ltd. Les raffineries de sucre de canne sont situées à Vancouver, Toronto, Oshawa, Montréal et Saint John (Nouveau-Brunswick). La compagnie B.C. Sugar Ltd. est propriétaire des deux raffineries de sucre de betterave situées à Taber (Alberta) et à Winnipeg (Manitoba).

L'industrie réalise un produit homogène dont les frais de transport sont élevés par rapport au prix de vente. En conséquence, chaque raffinerie possède un territoire bien défini. En général, les raffineries de sucre de canne sont installées près des marchés importants et des ports du fait que le sucre brut est transporté le plus économiquement par navires. Quant au produit fini, son prix est peu élevé, il est volumineux et possède une faible valeur ajoutée et les frais de transport et de manutention qui s'y rattachent sont très élevés. Les deux usines de transformation du sucre de betterave de l'Ouest canadien qui approvisionnent les provinces de l'Ouest possèdent ainsi un avantage sur leurs concurrents, car les raffineries de sucre de canne qui se trouvent dans des villes portuaires auraient à payer des coûts de transport fort

élevés pour desservir les marchés intérieurs. Toutefois, lorsque les prix mondiaux du sucre de canne sont très peu élevés, comme c'est le cas à l'heure actuelle, les producteurs de betterave à sucre éprouvent de la difficulté à soutenir la concurrence du sucre brut importé, et les opérations de transformation de la betterave à sucre en viennent à être à la merci des interruptions d'approvisionnement de la matière première.

Le marché international du sucre est très restreint, les interventions des gouvernements ayant de fortes répercussions sur le prix du sucre brut. De 80 à 85 p. cent du commerce mondial du sucre brut et raffiné est réalisé grâce à des séries d'accords bilatéraux, des préférences commerciales, des quotas, des subventions nationales, et des programmes, intergouvernementaux pour la plupart, de soutien des prix. Le Canada est l'un des rares pays qui achètent du sucre brut sur le marché libre.

L'industrie canadienne du raffinage du sucre est principalement orientée vers le marché intérieur, même si le commerce extérieur occupe une part relativement importante. En 1984, la valeur des exportations s'est chiffrée à 107 millions de dollars; plus de 96 p. cent de celles-ci avaient pour destination les États-Unis. La même année, les importations avaient une valeur totale de 34 millions de dollars et 70 p. cent de celles-ci provenaient des É.-U. Les marchés d'exportation varient selon les conditions internationales qui prévalent en matière d'approvisionnement. A titre d'exemple, ces dernières années, des ventes uniques faites à l'URSS, au Mexique, au Chili et à divers pays des Caraïbes ont fait accroître le commerce extérieur.

A l'instar de l'industrie du sucre de canne et de betterave, l'industrie des édulcorants comprend un certain nombre d'autres produits, y compris les édulcorants à base de sirop de maïs et les édulcorants à faible teneur calorique. Ces produits occupent une part croissante du marché des édulcorants et pourraient bien à l'avenir entraîner une diminution de la part du marché détenue par les produits plus traditionnels si le prix du sucre en vient à se stabiliser à un niveau beaucoup plus élevé.

Rendement:

En 1984, la valeur totale des expéditions des raffineries était de 661 millions de dollars, ce qui représente une diminution de 15 p. cent par rapport à l'année 1980. Toutefois, les volumes de production canadienne, y compris la composante exportée, sont demeurés depuis plusieurs décennies remarquablement stables à près d'environ un million de tonnes métriques de sucre raffiné par année. La variabilité du total des expéditions annuelles est attribuable à la volatilité des prix mondiaux du sucre. On a pu constater des périodes de cinq ou dix ans durant lesquelles les prix mondiaux étaient faibles, suivies d'explosions de prix d'une durée d'un ou deux ans dont la dernière a eu lieu en 1980-1981.

L'excédent de 73 millions de dollars de 1984 était inhabituellement élevé, même si les producteurs canadiens ont bénéficié d'une marge excédentaire confortable de 35 à 40 millions de dollars (sucre raffiné) depuis le milieu des années 70. Les raffineries canadiennes satisfont traditionnellement environ 95 p. cent de la demande nationale, malgré que le taux des importations ait augmenté récemment en raison des politiques d'exportation des É.-U. Par ailleurs, les exportations canadiennes, qui traditionnellement constituaient environ 7 p. 100 des expéditions et qui avaient ensuite presque doublé depuis 1977, connaissent maintenant une forte diminution attribuable à l'imposition de quotas d'importation par les États-Unis.

En 1984, le nombre total d'emplois directs était de 2 100, soit une diminution comparativement aux 2 338 emplois directs comptés en 1982 et aux 3 205 emplois directs de 1964. La réduction du nombre d'emplois a fait suite à des fermetures d'usines et à la modernisation et au remplacement de l'équipement.

La rentabilité de l'industrie a été relativement constante malgré la volatilité des prix mondiaux et l'absence d'un programme de soutien des prix; elle se fixe à environ 1,3 cent la livre de sucre vendue. La

vigueur avec laquelle on a entrepris de diversifier les activités des sociétés transformatrices du sucre afin d'ouvrir des portes sur des secteurs offrant de meilleures possibilités de croissance témoigne également de la rentabilité de l'industrie.

L'Institut canadien du sucre a évalué la capacité de production actuelle de l'industrie à environ 1 135 000 tonnes métriques. En 1984, l'utilisation de la capacité était de près de 95 p. cent compte tenu du taux assez élevé d'exportations vers les États-Unis. Cependant, depuis 1984 les exportations vers les É.-U. ont baissé et les taux d'utilisation auraient donc également diminué quelque peu.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

L'industrie canadienne du raffinage du sucre est très efficace. Bien qu'elle dessert principalement les marchés intérieurs, sa rentabilité est étroitement liée à son aptitude à soutenir la concurrence sur le marché extérieur - aptitude qui dépend directement des prix et de la disponibilité des approvisionnements mondiaux et de la situation qui prévaut sur les marchés d'exportation. Le fait que les industries ont accès sur le marché national à d'autres agents édulcorants et aux approvisionnements de sucre voulus a un effet de restriction sur les marges de profit tandis que les exportations de sucre vers les marchés bénéficiant de régimes de soutien des prix peuvent se révéler comparativement beaucoup plus rentables. Les raffineries canadiennes de sucre achètent le sucre sur le marché libre et payent des prix variables. En général, les prix du marché libre sont moins élevés que les prix déterminés par la plupart des ententes intergouvernementales. En conséquence, le Canada a bénéficié de prix moyens moins élevés que ceux de la plus grande partie des nations industrialisées. En outre, c'est l'un des rares pays ne possédant aucun programme national de soutien des prix.

Afin de réagir contre la tendance à la stagnation au niveau de la consommation et à la surcapacité de production, les sociétés canadiennes de transformation du sucre continuent depuis plusieurs années de développer les marchés d'exportation. Cependant, les résultats de leurs efforts ont été décevants pour un certain nombre de raisons. Les raffineries étrangères reçoivent souvent des subventions gouvernementales pour leurs exportations en période d'excédents. Par ailleurs, l'accès à de nombreux marchés éventuels est bloqué par des obstacles tarifaires et non tarifaires qui ont pour effet d'augmenter le coût "livré" du sucre raffiné importé.

b) Facteurs liés au commerce

Les droits de douane perçus sur le sucre raffiné ont été établis au Canada à 24,69 \$ la tonne, soit environ 2,5 ¢ le kilogramme. Aux États-Unis ces droits sont beaucoup plus élevés, de l'ordre de 6,6 ¢ (9,0 ¢ canadiens) le kilogramme. Toutefois, les barrières non tarifaires nuisent encore davantage au commerce du sucre.

Le sucre est l'une des denrées agricoles les plus échangées internationalement: d'importantes nations commerciales telles que les États-Unis, l'URSS et la communauté européenne achètent du sucre brut au Tiers-Monde dans le cadre de programmes d'échange et d'aide étrangère. La valeur annuelle du commerce du sucre, évaluée à quelque 13 milliards de dollars de 1980 à 1984, a été surpassée seulement dans le secteur des produits alimentaires par le commerce du blé et de la farine, de la viande fraîche et congelée et des produits du soja.

Afin d'assurer l'efficacité de son programme national de soutien des prix du sucre contre les importations de sucre à bas prix, les États-Unis ont imposé ces dernières années une variété de droits et de quotas. Le 5 mai 1982, les É.-U. ont imposé un ensemble de quotas d'importation de sucre pour divers pays; le Canada s'est vu attribuer une part de 1,1 p. cent du quota annuel total. En termes de quantités réelles, cela se traduit par une diminution de 30 000 tonnes à 17 000 tonnes. Les

États-Unis suffisent maintenant à la plus grande partie de leurs propres besoins. Après l'imposition des quotas d'importation, les mesures prises par le gouvernement américain pour restreindre l'importation de nombreux produits contenant du sucre ont nuit encore davantage au rendement du Canada en ce qui a trait aux exportations de sucre.

En juin 1983, les États-Unis ont exempté de tout quota les importations de sucre brut destiné à être réexportées sous forme de sucre raffiné et le 25 janvier 1985 ils ont exempté les importations de sucre brut aux fins de réexportation sous forme de produits renfermant du sucre. Les programmes tenant ainsi compte de la réexportation permettent aux exportateurs américains d'utiliser les drawbacks accordés par leur pays et qui peuvent s'élever jusqu'à 6,88 cents la livre, et d'exporter au Canada du sucre au coût d'environ 16 ¢/lb par opposition au coût américain de 35 ¢/lb et au coût canadien de 25 ¢/lb. Cette situation a entraîné une augmentation des importations de sucre raffiné en provenance des États-Unis, celles-ci étant passées de 17 911 tonnes en 1983 à 90 647 tonnes en 1985.

c) Facteurs technologiques

Afin de réaliser une production de masse et de compenser pour les coûts élevés d'investissement, les opérations doivent être de très grande envergure. Ainsi, un nombre restreint d'usines utilisent des technologies depuis longtemps mises au point. Les opérations canadiennes de raffinage du sucre font appel aux mêmes technologies perfectionnées et efficaces utilisées ailleurs dans le monde. Des améliorations d'ordre technologique en matière de conditionnement et de traitement des matières brutes ont par ailleurs augmenté l'efficacité et la compétitivité des usines canadiennes.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Le Canada ne possède pas de programme de soutien des prix pour aider les raffineries de sucre. La plupart des autres pays possèdent des programmes de soutien des prix pour venir en aide aux producteurs de sucre, mais ce n'est pas le cas pour le Canada. Le gouvernement a toutefois annoncé récemment la mise en oeuvre d'un programme à coûts partagés pour la stabilisation des prix de la betterave à sucre. En 1986, les coûts du programme de stabilisation seront assumés par le gouvernement fédéral et les producteurs de betterave à sucre. Durant les années subséquentes, les coûts seront partagés par le gouvernement fédéral, les producteurs de betterave à sucre et les gouvernements de l'Alberta, du Manitoba et du Québec.

Dans le passé, un organisme international, l'Organisation internationale du sucre (OIS), a essayé de stabiliser les prix mondiaux en établissant des quotas d'exportation ainsi que des règlements concernant la détention et la libération des réserves parmi ses membres. Bien que le Canada soit membre de l'OIS, les mécanismes utilisés n'ont pas réussi jusqu'ici à restreindre les fluctuations de prix dans les limites établies et en 1984 on a cessé tout effort pour assortir les approvisionnements à la demande. Une nouvelle entente permet d'étudier les statistiques pour 1985 et 1986 et d'examiner la renégociation ou la prolongation éventuelle de l'accord en 1986.

Les règlements nationaux régissent, entre autres, la pureté, la sécurité et l'étiquetage du produit par Santé et Bien-être social ou Consommation et Corporation. Ils régissent également l'importation et l'exportation de divers agents édulcorants.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

La stagnation du marché du sucre et des produits renfermant du sucre ainsi que la compétition plus intense que représentent les autres édulcorants indiquent que le potentiel à long terme de l'industrie est limité. Il est peu probable que la demande générale augmente sensiblement. En fait, il est plus probable que l'on enregistre une diminution obligeant l'industrie canadienne à devenir éventuellement plus efficace et à s'efforcer d'accéder le plus possible aux marchés d'exportation.

Le marché national du sucre ne croît pas. D'après Statistique Canada, l'utilisation per capita de cette denrée était la même en 1980 qu'en 1935 et avait quelque peu baissé comparativement à la période de grande consommation des années 70. Un certain nombre de facteurs expliquent la lenteur de la croissance du marché national du sucre. En premier lieu, la proportion des enfants dans la population générale diminue et il s'agit du principal groupe de consommation du sucre et des produits contenant du sucre. En deuxième lieu, l'élasticité de la demande du sucre est telle que la demande ne change à peu près pas même si le revenu du consommateur augmente. Troisièmement, la population se préoccupe davantage de sa santé et de sa nutrition. Enfin, les édulcorants à base de sirop de maïs et les édulcorants artificiels tels que l'aspartame, utilisés dans les industries font concurrence au sucre.

Si les producteurs canadiens de boissons gazeuses emboîtent le pas aux Américains et se mettent à utiliser comme édulcorant l'isoglucose, ils cesseront d'utiliser le sucrose. Cependant, cela ne se produira que si le prix de l'isoglucose rivalise avec celui du sucrose pendant une longue période.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

L'industrie canadienne de la transformation du sucre a été considérablement rationalisée ces dernières années, mais en raison de la fluctuation des prix mondiaux du sucre et de la plus grande disponibilité d'autres édulcorants, un accroissement supplémentaire de son efficacité et une réduction de sa capacité sont nécessaires. La politique canadienne consistant à obtenir le sucre brut à bas prix sur le marché libre, l'industrie canadienne bénéficie d'un avantage important sur ses principaux concurrents internationaux. Toutefois, les arrangements complexes des gouvernements concernant le commerce du sucre restreignent la liberté d'action des marchés internationaux et limitent les possibilités de commerce extérieur. En conséquence, même si les raffineries canadiennes sont généralement aussi efficaces que les autres raffineries dans le monde, les mesures protectionnistes ont sérieusement restreint les exportations canadiennes, notamment vers les États-Unis.

Les prix internationaux peu élevés du sucre de canne nuisent à la compétitivité de la production de sucre de betterave de nombreux pays, y compris le Canada. Ainsi, les producteurs canadiens de betterave à sucre (et l'industrie des édulcorants à base de maïs) se voient forcés de mettre en oeuvre une politique nationale pour régir les édulcorants ainsi qu'un programme de soutien des prix. Le gouvernement a récemment mis sur pied un programme à frais partagés de stabilisation des prix à l'intention des producteurs de betterave à sucre.

Préparé par: Direction générale des produits alimentaires et des produits de consommation

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Original Signed By

R. H. MCGEE

Original Signé Par

Sous-ministre adjoint

Biens de consommation, services et transformation
des richesses naturelles

Date: le 18 juillet 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

TRANSFORMATEURS DE SUCRE

<u>PRINCIPALES STATISTIQUES</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>
Établissements	13	12	12	12	10
Emplois	2570	2455	2338	2250	2150
Expéditions (millions de \$)	770	859	688	642	661
Exportations "	15	79	55	73	107
Expéditions canadiennes "	762	780	633	569	555
Importations "	32	34	23	29	34
Marché canadien "	794	815	656	597	589
Exportations en % des expéditions	2.0	9.1	8.0	11.4	16.1
Importations en % du marché national	4.0	4.1	3.4	4.8	5.8

<u>DISTRIBUTION RÉGIONALE</u>	<u>ATLANTIQUE</u>	<u>QUÉBEC</u>	<u>ONTARIO</u>	<u>OUEST</u>
Établissements - % du total	8	33	33	25
Emplois - % du total	18	25	26	31
Expéditions - % du total	18	25	26	31

<u>COMMERCE EXTÉRIEUR</u>	<u>É.-U.</u>	<u>CÉE.</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>
Importations - % du total 1981	57	3	1	39
1982	52	6	1	41
1983	61	4	1	34
1984	71	9	1	19

	<u>É.-U.</u>	<u>CÉE.</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>
Exportations - % du total 1981	5	0	0	95
1982	57	0	0	43
1983	93	0	0	7
1984	96	0	0	4

<u>PRINCIPALES ENTREPRISES</u>	<u>EMPLACEMENT</u>	<u>PROPRIÉTÉ</u>
Redpath Sugars	Ontario	R.-U./Canada
Lantic Sugar Limited	N.-B., Ontario	Canada
British Columbia Sugar Refining Co. Ltd.	C.-B., Alberta Manitoba	Canada
St-Lawrence Sugar (achetée par Atlantic Sugar en septembre 1984)	Québec	Canada

DATE: mai 1986

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ**Production d'aluminium****1. Structure et rendement****a) Structure**

Ce secteur d'activité produit de l'aluminium, habituellement sous forme de lingots, suivant le procédé d'électrolyse de l'alumine (oxyde d'aluminium). Outre les lingots, bon nombre d'alumineries produisent maintenant des billettes en coulée continue. L'aluminium est utilisé principalement dans les industries de la construction, du matériel de transport et de l'emballage. Le secteur des demi-produits de l'aluminium est visé par un profil de compétitivité distinct, soit celui de l'industrie de la fabrication de demi-produits non ferreux.

Le secteur de la production d'aluminium au Canada réunit deux sociétés déjà établies, soit l'Alcan et la Société canadienne de métaux Reynolds, et une troisième, l'Aluminerie de Bécancour, est sur le point d'être mise en activité. En 1984, le nombre des emplois était de 11 500 et les expéditions de 2 milliards de dollars dans ce secteur. L'Alcan est de loin le plus gros producteur, ayant cinq alumineries au Québec et une en Colombie-Britannique qui ont une capacité totale de 1 075 000 tonnes. Reynolds a une aluminerie à Baie-Comeau (Québec), dont la capacité a récemment été portée à 272 000 tonnes. L'Aluminerie de Bécancour aura initialement une capacité de 115 000 tonnes, laquelle aura doublé vers le milieu de l'année 1987.

Environ 75 à 80 pour cent de la production canadienne d'aluminium est exportée. Les États-Unis sont le principal importateur, achetant de 65 à 70 pour cent du total, suivis des pays asiatiques, qui en achètent de 20 à 30 pour cent. Les exportations canadiennes vers l'Europe sont généralement négligeables, en raison de l'autosuffisance et des tarifs européens. L'aluminium de première fusion importé par le Canada représente de 10 à 25 pour cent de la consommation canadienne et provient essentiellement des États-Unis. Le Canada importe de l'aluminium pour diverses raisons; celles-ci peuvent varier d'année en année, mais elles sont le reflet de la concurrence qui s'exerce sur le marché.

L'Alcan exporte de l'aluminium brut produit au Canada à ses propres usines de fabrication de demi-produits, par exemple aux États-Unis, ainsi qu'à des marchés généraux de l'étranger. Presque tout l'aluminium brut exporté par la Société canadienne Reynolds est acheminé vers des usines de cette société aux États-Unis pour être transformé. On s'attend à ce que la production de l'Aluminerie de Bécancour soit exportée vers les États-Unis et le Japon pour y être transformée. L'Alcan est caractérisée par une intégration descendante, produisant l'alumine et exploitant le minerai de base, la bauxite. La majeure partie de la production d'alumine (et la totalité de la production de bauxite) se fait à l'extérieur du Canada. Reynolds et l'Aluminerie de Bécancour importent l'alumine de leurs sociétés mères.

L'Alcan est en grande partie de propriété publique et appartient à des Canadiens dans une proportion d'environ 50 pour cent. La Société canadienne Reynolds est une filiale en propriété exclusive de Reynolds Metals Inc. des États-Unis. L'Aluminerie de Bécancour appartient à 50,1 pour cent à la société Péchiney, à 24,95 pour cent à la société Alumax (américano-japonaise) et à 24,95 pour cent au gouvernement du Québec.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

- 2 -

En 1985, la capacité de production d'aluminium de première fusion dans le monde occidental s'élevait à 14,33 millions de tonnes réparties entre 126 usines :

<u>Zone</u>	<u>Nombre d'usines</u>	<u>Capacité en millions de tonnes</u>	<u>Pourcentage de la capacité mondiale</u>
Canada	7	1,35	9,4
É.-U.	32	4,67	32,6
Europe de l'Ouest	45	3,59	25,1
Asie	21	1,80	12,6
Afrique	4	62	4,3
Amérique du Sud	11	1,20	8,3
Océanie	6	1,10	7,7
<u>TOTAL</u>	<u>126</u>	<u>14,33</u>	<u>100,0</u>

Environ 49 pour cent de la capacité totale appartient à six multinationales à capital privé (Alcan, Alcoa, Kaiser, Reynolds, Alumax et Alusuisse) qui sont présentes partout dans le monde et sont, pour la plupart, intégrées vers le bas jusqu'aux matières premières et vers le haut jusqu'aux produits finis. Environ 25 pour cent de la capacité du monde occidental est présentement entre les mains de gouvernements, soit en tant que propriétaires exclusifs ou en tant que copropriétaires. Ainsi, 60 pour cent de cette capacité appartient aux gouvernements de France, d'Allemagne, de Norvège, d'Italie et d'Espagne. Au cours des dernières années, il y a eu un accroissement de la part gouvernementale (en sus de l'accroissement provoqué par la nationalisation de Pechiney en France), du fait de la construction de nouvelles alumineries dans des pays en voie de développement. La domination des six producteurs intégrés est en baisse et leurs caractéristiques changent. Plus particulièrement, on note que ces sociétés délaissent de plus en plus l'autosuffisance en matières premières, en alumine ou en aluminium brut et se tournent de plus en plus vers un approvisionnement partiel sur le marché libre. Cette tendance est née d'une surcapacité mondiale provoquée par les producteurs non intégrés de bauxite, d'alumine et d'aluminium brut, et de la chute subséquente des prix au comptant de ces produits.

A quelques exceptions près, les contraintes et mesures d'incitation financières sont les mêmes pour les alumineries gouvernementales (en propriété exclusive ou partagée) et pour les alumineries privées. Cependant, la présence d'un grand nombre de gros producteurs non intégrés a exercé une pression à la baisse sur les prix de l'aluminium brut et contribué à donner de plus en plus d'importance aux cours du London Metals Exchange (LME).

b) Rendement

Au cours de la dernière décennie, la capacité des alumineries canadiennes s'est accrue d'environ 20 pour cent, passant de 1,1 million de tonnes à environ 1,35 million de tonnes en 1985, et elle représente maintenant environ 9,4 pour cent de la capacité installée du monde occidental. Pendant cette période, la production a été plutôt stagnante, se situant de façon générale entre 1,0 et 1,1 million de tonnes par année. Toutefois, la valeur des expéditions et des exportations en dollars constants a augmenté de façon régulière.

En 1974, le nombre des emplois dans le secteur de la production d'aluminium était d'environ 14 600, mais il a diminué de 20 pour cent, tombant à 11 500 en 1984 par suite des efforts soutenus déployés par l'industrie pour accroître la productivité.

Le rendement financier des usines d'aluminium canadiennes de l'Alcan et de Reynolds est combiné à celui de la fabrication de demi-produits. Les remarques qui suivent valent donc pour l'ensemble des activités de ces entreprises. Les quatre dernières années ont été dures pour l'industrie de l'aluminium; en 1982, les profits canadiens de l'Alcan n'étaient plus que le huitième de ce qu'ils avaient été l'année précédente et, bien qu'ils se soient rétablis quelque peu en 1983 et 1984, on a enregistré une perte en 1985. La Société canadienne Reynolds était en situation déficitaire de 1980 à 1982 et a pu déclarer un modeste profit en 1983.

Dans l'ensemble, les opérations internationales de l'Alcan et de Reynolds Metals Inc. ont donné de pires résultats que les opérations canadiennes. En 1982, l'Alcan a enregistré une perte de 58 millions de dollars américains tandis qu'au cours de l'année suivante, Reynolds Metals Inc. (États-Unis) a enregistré une perte de 99 millions de dollars américains. Les deux sociétés ont réalisé des profits en 1984. En 1985, les expéditions avaient augmenté de 20 pour cent, mais en raison des prix en baisse et des fortes réductions, l'Alcan a enregistré une perte de 180 millions de dollars américains, tandis que Reynolds (États-Unis) a subi une perte de 292 millions de dollars américains.

2. Points forts et points faibles

a) Structure

L'aluminium provient de la transformation de l'alumine, qui elle provient de la bauxite. Il faut 4,7 tonnes de bauxite pour produire deux tonnes d'alumine qui à leur tour donnent une tonne d'aluminium. L'autre élément important qui intervient dans la production de l'aluminium est l'électricité, qui sert à l'étape de l'électrolyse. Suivant l'efficacité de l'installation, il faut de 13 500 à 16 500 kWh d'électricité pour produire une tonne d'aluminium. Les coûts de l'alumine et de l'énergie peuvent varier grandement; de façon générale, ils s'équivalent à peu près et, ensemble, ils représentent de 50 à 60 pour cent du coût total de la production de l'aluminium. L'accès à de l'énergie bon marché est généralement considéré comme le facteur le plus important dans le choix d'un emplacement pour les nouvelles alumineries.

Autrefois, le raffinage de la bauxite en alumine et la production de l'aluminium se faisaient à proximité des marchés. Toutefois, on fait maintenant le raffinage à proximité des sources de bauxite de manière à réduire le coût de transport. Depuis la crise du pétrole de 1973 et la hausse subséquente du coût de l'énergie, on choisit l'emplacement des nouvelles usines principalement en fonction de la disponibilité d'énergie à bon marché, généralement de l'hydro-électricité, du gaz de torche ou du charbon. Bon nombre des alumineries plus anciennes utilisant de l'électricité coûteuse de source fossile ou nucléaire (aux États-Unis, au Japon et en Europe) ont soit fermé leurs portes soit réduit sensiblement leur production.

La crise de l'énergie, qui a entraîné la fermeture de nombreuses alumineries dans les pays industrialisés, a considérablement affermi la position du Canada. Même pendant la grave récession de 1982, les producteurs canadiens ont pu continuer de fonctionner à plus de 90 pour cent de leur capacité tandis que la moyenne de l'industrie était d'environ 75 pour cent.

En 1986, la capacité de production des pays occidentaux pourrait être inférieure à celle de 1985, en raison de la fermeture d'autres usines aux États-Unis et au Japon. On estime actuellement qu'en 1986, la production d'aluminium de première fusion sera de 12 millions de

tonnes, ce qui représente une utilisation d'environ 90 pour cent de la capacité. On s'attend à ce que la consommation dépasse quelque peu la production en 1986, ce qui entraînera une certaine diminution des stocks des producteurs et un raffermissement des prix. Les fermetures d'usines ont principalement touché les États-Unis et le Japon, et ces pays se tourneront de plus en plus vers les importations à l'avenir. Comme ce sont déjà deux gros clients du Canada, il semble probable que la demande d'aluminium canadien augmente en 1986 et que la capacité puisse être utilisée à plus de 90 pour cent.

Le principal producteur canadien, l'Alcan, a accru sa capacité de production au Canada parce qu'il a prévu de générer sa propre hydro-électricité à bon marché et qu'il continue de le faire. Aidé d'un réseau de distribution international perfectionné, il est devenu le principal exportateur d'aluminium brut du monde occidental. Cependant, il lui manquait le degré d'intégration ascendante qu'avaient d'autres importants producteurs et il était à la merci des énormes fluctuations de la demande et du prix de l'aluminium brut. Au cours des dernières années, l'Alcan a donc adopté une stratégie en vue d'acquérir des usines de fabrication à l'étranger, ce qui fait qu'à l'heure actuelle, seulement 40 pour cent de sa production mondiale consiste toujours en aluminium brut. L'Alcan a notamment acquis les intérêts que détenait l'Arco dans le secteur de l'aluminium aux États-Unis. Bien que le principal avantage de l'intégration ascendante soit la garantie d'un marché interne pour l'aluminium brut, il ne faut pas non plus négliger que l'on obtient généralement de meilleurs prix pour les demi-produits de l'aluminium.

L'usine de Baie-Comeau est l'une des plus efficaces de la multinationale Reynolds Metals Inc. et elle est donc assurée d'une grande activité à l'avenir.

Reynolds et l'Aluminerie de Bécancour comptent sur des accords à long terme avec l'Hydro-Québec pour leur approvisionnement en électricité. Ces accords leur assurent de l'énergie à un coût qui se situe parmi les plus bas du monde et les protège contre les augmentations excessives pendant une longue période. Le Québec a été en mesure d'offrir des tarifs avantageux parce qu'il a un gros excédent d'électricité.

Bien que des pays comme l'Australie, le Brésil et le Venezuela offrent aussi l'énergie à très bon marché, le Canada a cet avantage unique d'être voisin des États-Unis. Ce facteur, conjugué au coût raisonnable et à l'abondance de l'énergie, en fait un emplacement des plus intéressants.

b) Facteurs liés au commerce

Les alumineries canadiennes sont favorisées sur le marché américain, car les droits de douane applicables à l'aluminium brut seront entièrement éliminés sous peu. Les droits japonais sur l'aluminium brut seront éliminés le 1^{er} janvier 1988. La plupart des usines japonaises sont déjà fermées à cause du coût élevé de l'énergie, et le Japon devra compter fortement sur l'importation. Compte tenu de la participation japonaise (par l'entremise d'Alumax) dans l'Aluminerie de Bécancour, on s'attend à un accroissement des exportations d'aluminium brut canadien vers le Japon.

Il est peu probable que les droits de la Communauté européenne sur l'aluminium brut soient réduits sensiblement; ils se stabiliseront à 7 pour cent en 1987. L'Europe se suffit essentiellement à elle-même en ce qui concerne l'aluminium. La plupart des pays européens exploitent des alumineries d'État; la Norvège, qui est l'un des pays signataires

de l'Accord européen de libre-échange et est dotée d'hydro-électricité à bon marché et d'une très grande capacité de production, comble généralement tout déficit de production qui peut exister en Europe. En outre, l'Alcan possède des alumineries en exclusivité ou en partie au Royaume-Uni, en Allemagne, aux Pays-Bas et en Espagne. A part quelques faibles exportations d'aluminium brut en Allemagne, où l'Alcan a des installations, le Canada vend peu d'aluminium à l'Europe.

c) Facteurs technologiques

L'Alcan et Reynolds ont toutes deux acheté de la technologie de réduction de pointe pour leurs derniers projets d'expansion. L'Aluminerie de Bécancour profite de la plus récente technologie de Péchiney. L'Alcan a annoncé qu'elle utiliserait à sa future usine québécoise de Laterrière (projet qui a depuis été remis à plus tard) les grosses cellules électrolytiques conçues par ses propres chercheurs. La plupart des nouveaux progrès technologiques visent à réduire la consommation d'énergie et à accroître la productivité.

3. Politiques et programmes fédéraux et provinciaux

Les producteurs d'aluminium canadiens ne se sont pas prévalus des programmes du gouvernement fédéral. Cependant, les politiques provinciales concernant les droits d'utilisation de l'eau ainsi que les impôts et, dans le cas de Reynolds et de l'Aluminerie de Bécancour, les tarifs d'électricité, sont importantes. En général, le rôle du gouvernement provincial a été de favoriser des investissements particuliers, par exemple, en offrant des tarifs d'électricité concurrentiels, stables et à long terme.

4. Évolution de l'environnement

L'industrie de l'aluminium parvient au stade de la maturité. A l'échelle mondiale, la croissance annuelle de la demande d'aluminium n'approchera sans doute pas les niveaux des années 60 et 70, mais elle devrait se poursuivre à un rythme plus modeste, peut-être de l'ordre de 2 pour cent. Dans une certaine mesure, la baisse peut être imputée au recours croissant à la récupération de déchets de fabrication et d'articles usagés.

Au cours de la prochaine décennie, la capacité de production du monde occidental devrait augmenter d'environ 2 millions de tonnes pour suivre l'accroissement de la consommation. Les taux moyens d'utilisation de cette capacité pourraient approcher les 95 pour cent pendant certaines périodes. La chute subite de certains coûts de l'énergie à laquelle on assiste maintenant pourrait entraîner la réouverture de quelques usines aux États-Unis. De même, si une énergie moins coûteuse stimule l'activité économique, la demande d'aluminium pourrait se raffermir.

Le Canada continuera sans doute de représenter un emplacement de choix pour les alumineries et pourrait bien s'attirer plus que sa part des nouveaux investissements des sociétés multinationales de l'aluminium. Ceci est confirmé par le fait qu'Alusuisse ainsi que Kaiser Aluminum se sont montrées intéressées à installer des usines au Québec. Bien que l'Alcan ait mis certains projets en attente, il est probable qu'elle donne suite à au moins l'un d'entre eux au cours de la prochaine décennie.

Les futures mesures de restructuration de l'industrie mondiale de l'aluminium dépendront dans une grande mesure de ce que coûtera plus tard l'énergie. Les nouvelles usines seront construites dans des pays où le coût de l'énergie est faible. Parmi les pays industrialisés, il s'agit de l'Australie, du Canada et, dans une moindre mesure, de la Norvège.

L'Australie devrait rattraper le Canada d'ici 1990 dans la production d'aluminium de première fusion. Dans le monde en voie de développement, les pays les plus intéressants sont ceux qui ont accès à la fois à la bauxite et à l'énergie peu coûteuses tels que le Brésil, le Venezuela et l'Indonésie. Dans le passé, la clé de l'installation d'alumineries dans les pays en voie de développement était la mise en valeur de leurs ressources hydro-électriques, en grande partie grâce au financement de la Banque mondiale. Comme cette organisation insiste davantage sur la responsabilité financière des pays emprunteurs, on s'attend à ce que les coûts de l'énergie dans les pays en voie de développement augmentent sensiblement à l'avenir, ce qui pourrait les rendre moins attrayants pour l'emplacement d'usines. La chute du prix du pétrole jusqu'au niveau atteint en mars 1986 ne devrait pas influencer sur ces tendances fondamentales.

Tandis que l'on est en train de trouver de nouveaux débouchés pour l'aluminium, certains marchés se convertissent aux plastiques et à des matières composées. Aux États-Unis, la croissance de la demande d'aluminium dans le secteur de l'emballage pourrait être sur le point de plafonner. Son industrie de l'emballage se réserve environ 30 pour cent du total de la demande d'aluminium, plus de 80 pour cent de cette demande étant destinée à des canettes de boisson. Ces canettes sont maintenant recyclées dans une proportion d'environ 50 pour cent. Aux États-Unis, la récupération des déchets est devenue un facteur de plus en plus important dans l'industrie de l'aluminium, et l'aluminium de seconde fusion comble maintenant plus de 25 pour cent de la demande totale de ce métal. Manifestement, la croissance dans le secteur de la récupération s'accompagne d'une diminution dans le secteur de la production de l'aluminium de première fusion.

De nouveaux alliages plus résistants d'aluminium et de lithium créent de nouvelles applications aéronautiques et aérospatiales. On s'attend également à une utilisation accrue de l'aluminium dans le secteur de l'automobile en raison de la légèreté de ce métal. Cependant, compte tenu de la chute du prix du pétrole, la croissance pourrait être plus lente que prévu.

A l'instar de l'Alcoa, la plupart des grands producteurs d'aluminium nord-américains renforcent leur intégration descendante et se lancent dans des entreprises hors du secteur de l'aluminium. L'Alcan, en plus de poursuivre sa stratégie d'intégration ascendante, s'aventure dans de nouveaux secteurs industriels tels que l'aérospatiale, l'automobile, le matériel ferroviaire, l'emballage, l'électronique et les communications, en faisant l'acquisition de sociétés spécialisées dans ces domaines. Par ailleurs, Reynolds Metals Inc., une société qui est déjà partiellement diversifiée, s'étant lancée dans la fabrication de produits de construction et de produits d'emballage souples en aluminium, vise principalement à tirer profit du succès remporté aux États-Unis par ses canettes de boisson en cherchant à en répandre l'usage partout dans le monde. On peut s'attendre à ce que l'usage de ces canettes se répande au Canada.

5. Évaluation de la compétitivité

Comme leur source d'approvisionnement en hydro-électricité est sûre et qu'ils se trouvent à proximité de l'important marché américain, les producteurs d'aluminium canadiens devraient rester concurrentiels mondialement. Étant donné que l'aluminium est un produit qui fait l'objet d'un commerce répandu, les fluctuations des taux de change peuvent influencer sensiblement sur la rentabilité et la compétitivité de l'industrie canadienne.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

- 7 -

La rationalisation que l'Alcan projette pour ses installations de production québécoises devrait, à long terme, rendre l'industrie canadienne encore plus compétitive.

Préparé par : Direction de la transformation des richesses naturelles
MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

original original
signed by signé par
R. Harley McGee

Sous-ministre adjoint
Biens de consommation, Services et Transformation des richesses naturelles

Date : le 28 juin, 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

- 8 -

FICHE D'INFORMATION

SECTEUR : Production d'aluminium

CAE OU CTI : 2951

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	<u>1971</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Établissements	6	7	7	7	7	7	8
Emplois*	N.D.	N.D.	14600	14100	13600	11500	N.D.
Expéditions (millions de dollars)	* 509	1867	2021	1509	1803	2284	2010
(volume, en milliers de tonnes)	1002	1068	1116	1065	1091	1231	1108
Produit intérieur brut**							
(millions de dollars constants de 1971)	507	568	567,8	488,3	540,5	606,7	N.D.
Investissements (millions de dollars)	300	869	862	1069	745	1114	1235
Profits après impôt							
(millions de dollars)***	N.D.	393	264	30	133	183	(56)

* Estimations.

** Se rapporte à l'ensemble de la catégorie 295 de la CTI (Fonte et affinage des métaux non ferreux) et pas de façon précise à l'aluminium.

*** Se rapporte à toutes les opérations canadiennes de l'Alcan et de Reynolds pour 1980 à 1983, et aux opérations de l'Alcan seulement pour 1984 et 1985.

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	<u>1971</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Exportations (millions de dollars)	425	1408	1315	1270	1530	1548	1636
Expéditions canadiennes							
(millions de dollars)	84	459	706	239	273	736	374
Importations (millions de dollars)	10	19	28	41	55	85	110
Marché canadien (millions de dollars)	94	478	734	280	328	821	484
Exportations en % des expéditions	83	75	65	84	85	68	81
Importations en % du marché canadien	11	4	4	15	17	10	23
Part canadienne du marché international (%)	N.D.	18,6	17,4	19,5	17,6	17,6	N.D.

<u>Sources des importations (en pourcentage)</u>	<u>É.-U.</u>	<u>C.É.E</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>
1981	71,0	22,5	0	6,5
1982	85,5	10,2	0	4,3
1983	69,5	23,2	0	7,3
1984	59,0	31,5	0	9,5

<u>Destination des exportations (en pourcentage)</u>	<u>É.-U.</u>	<u>C.É.E</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>
1981	70,8	3	2,9	7,0
1982	51,9	1,4	42,9	3,8
1983	65,0	2,1	31,7	1,2
1984	75,3	3,0	19,9	1,8

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	<u>Atlantique</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Prairies</u>	<u>C.-B.</u>
Établissements - % du total	0	85,7	0	0	14,3
Emplois - % du total	0	85,3	0	0	14,7
Expéditions - % du total	0	78,3	0	0	21,7

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

- 9 -

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>Nom</u>	<u>Propriété</u>	<u>Principales usines</u>
1. Société d'électrolyse et de chimie Alcan Ltée.	Canadienne	Jonquière (Québec) Alma (Québec) Grande-Baie (Québec) Shawinigan (Québec) Beauharnois (Québec) Kitimat (C.-B.)
2. Société canadienne Reynolds Ltée	Américaine	Baie-Comeau (Québec)
3. Aluminerie de Bécancour Inc.	50,1 % française 24,95 % américano-japonaise 24,95 % canadienne	Bécancour (Québec) (entrée en service prévue pour mai 1986)

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉPIÈCES D'AUTOMOBILES1. Structure et rendementStructure

Le secteur des pièces d'automobiles correspond au n° 325 de la CTI. Il a une production annuelle de plus de 10 milliards de dollars, qui est exportée à 80 pour 100, principalement aux États-Unis. La balance plus les importations soutient le marché canadien des véhicules, qui est le septième au monde. L'industrie du montage de véhicules et de la fabrication de pièces d'automobiles est un secteur de liaison clé qui consomme environ le sixième de la production canadienne de fer et d'acier, d'articles de caoutchouc et d'accumulateurs. Plus de 14 pour 100 de l'aluminium transformé, 13 pour 100 du cuivre transformé et 8 pour 100 du verre et de la peinture sont consommés par l'industrie du montage et des pièces.

Le secteur donne du travail à environ 60 000 personnes. La production de pièces se répartit ainsi : 45 pour 100 aux mains des fabricants de véhicules, 41 pour 100 aux mains de producteurs indépendants étrangers et 13 pour 100 aux mains de plusieurs centaines de petits ou moyens producteurs canadiens indépendants. Le secteur se partage traditionnellement entre les producteurs d'équipement d'origine et les producteurs de pièces de rechange. Ce deuxième groupe occupe environ 15 pour 100 du marché et emploie environ 10 000 personnes. Environ 80 pour 100 des producteurs d'équipement d'origine sont installés en Ontario, 10 pour 100 au Québec, et les autres sont essentiellement installés dans l'ouest du Canada. Les producteurs de pièces de rechange tendent à être plus dispersés entre les différentes régions et ils desservent souvent des marchés locaux.

Pour ce qui est du commerce entre le Canada et les États-Unis, le Canada essuie un déficit chronique dans le domaine des pièces d'automobiles, essentiellement pour trois raisons. Premièrement, comme nous dépendons relativement d'un système de montage qui s'inscrit dans une structure rationalisée, il s'ensuit des importations très importantes de pièces pour les usines de montage; deuxièmement, on constate un sous-investissement relatif des entreprises de montage dans leurs propres installations de production de pièces; et troisièmement, le secteur des pièces de rechange est petit et inefficace, malgré un tarif élevé, et il est confronté à une forte concurrence des importations et à un rendement assez faible sur le plan des exportations. Il convient de signaler que la plupart des pièces importées sont réexportées sous forme de véhicules finis.

Les fournisseurs de pièces canadiens sont confrontés à la même concurrence internationale que les entreprises de montage de véhicules. Les fabricants de pièces japonais et européens augmentent leur chiffre d'affaires sur le marché nord-américain, en y faisant des ventes directes et en investissant dans des installations aux États-Unis et au Canada. Les fabricants de pièces de pays où le coût de production est faible, par exemple le Mexique, le Brésil, l'Espagne et la Corée, sont également en train de se tailler une place sur le marché canadien. Parallèlement, des entreprises de montage canadiennes, soucieuses de réduire leurs coûts, s'approvisionnent de plus en plus à l'étranger.

Rendement

Des données préliminaires de Statistique Canada révèlent que la production de pièces au Canada a augmenté en 1985, pour la cinquième année consécutive, et a atteint quelque 11,3 milliards de dollars, ce qui représente une augmentation de 11 pour 100 par rapport à 1984. La hausse des dernières années est attribuable à la plus grande production de

véhicules dans les industries de montage américaines et canadiennes, au taux de change élevé du dollar américain par rapport au dollar canadien, et à l'amélioration soutenue de la productivité dans l'industrie. On ne dispose pas de statistiques financières sur l'ensemble du secteur des pièces d'automobiles, bien qu'il semble que la rentabilité et d'autres indicateurs financiers se soient améliorés par rapport au niveau de 1980-1981, en période de récession. Globalement, on estime à 322 millions de dollars l'investissement de capital dans le secteur canadien des pièces d'automobiles en 1985, contre 181 millions de dollars en 1984.

2. Points forts et points faibles

Structure

Les fabricants de pièces indépendants du Canada ont étroitement adapté leur production aux besoins des grands fabricants de véhicules nord-américains qui, jusqu'à tout récemment, achetaient essentiellement leurs pièces auprès d'entreprises nord-américaines. Ils dépendent dans une grande mesure de contrats d'approvisionnement qui supposent la production de pièces selon des dessins fournis, et de l'accès aux services d'achat centralisés des fabricants d'automobiles. Les filiales qui fabriquent des pièces ont tendance à être des sources d'approvisionnement secondaires pour des produits identiques fabriqués parallèlement ailleurs dans l'entreprise. Les fabricants de pièces indépendants et multinationaux qui dessinent et mettent au point des composantes ont jusqu'à récemment profité de la stabilité relative de la technologie automobile, en particulier en Amérique du Nord, et sont peut-être devenus trop tributaires de celle-ci.

Cette situation est en train de changer et, à l'avenir, la réussite dépendra de plus en plus de la capacité d'innover des produits. Les grandes entreprises de montage cherchent à consolider leur approvisionnement en s'adressant à une source unique. On offre des engagements à long terme aux sociétés qui s'adaptent au principe de la conception de pièces axée sur "le calcul de coûts cibles". Pour réussir à l'avenir, les fournisseurs devront investir davantage de capital dans la technologie, dans la fabrication assistée par ordinateur, dans des procédés de fabrication souples et dans des méthodes de contrôle de la qualité, afin de satisfaire aux exigences du marché en ce qui concerne la conception de produits complexes, des niveaux de qualité élevés, des coûts réduits et une livraison "just in time", c'est-à-dire au fur et à mesure des besoins. Bon nombre de sociétés sont déjà en train de s'adapter à ce nouvel environnement, mais certaines, plus particulièrement les petites sociétés canadiennes, auront de la difficulté à s'adapter aux nouvelles exigences du marché pour lesquelles il faut beaucoup de savoir-faire en gestion, en technologie et en finances, ainsi qu'un esprit d'entreprise développé. Les grandes sociétés canadiennes spécialisées dans la fabrication de pièces sont solides financièrement et peuvent investir dans la recherche et le développement. Toutefois, bon nombre des sociétés de moindre importance ont peu de ressources financières à consacrer à cette activité.

Les progrès récents et futurs réalisés dans le domaine de la conception et qui nécessitent des pièces de rechange plus complexes et plus coûteuses ainsi qu'une utilisation beaucoup plus grande d'équipement électrique et électronique développeront sensiblement l'ensemble du marché des pièces de rechange au cours des années 90. Les entreprises canadiennes spécialisées dans les pièces de rechange auront de la difficulté à tirer profit d'une telle occasion en raison d'une concurrence acharnée des grands fabricants de pièces d'origine et de la production relativement faible, au Canada, de pièces de rechange très perfectionnées sur le plan technologique. Ces entreprises devront accroître leur compétence technologique soit en investissant davantage dans la recherche et le développement ou en concluant avec de grands producteurs internationaux de pièces des ententes de coentreprises et d'échanges technologiques.

La correction de certaines de ces faiblesses structurelles est l'occasion pour les fabricants de pièces canadiens d'approvisionner des usines de montage existantes et de nouvelles usines qui sont mises en service, selon la formule de la livraison "just in time". Les plus gros fabricants de pièces d'origine canadiens du sud-ouest de l'Ontario ont de bonnes chances de livrer concurrence aux fabricants de pièces américains en faisant intervenir le facteur de la livraison "just in time". Il existe des possibilités de croissance dans le domaine des composantes très complexes, particulièrement sur le plan électronique, et dans le domaine des pièces telles que les pièces embouties de carrosserie et les assemblages de sièges, qui coûtent cher à transporter. Pour cette raison, les efforts de promotion des investissements se concentrent sur des secteurs comme les assemblages modulaires, l'électronique, les systèmes de climatisation et les boîtes de vitesses.

Facteurs liés au commerce

En vertu du Pacte de l'automobile, les pièces d'origine peuvent être importées au Canada par les producteurs de l'APA, en franchise de douane, en provenance de n'importe quel endroit dans le monde. Si elles n'adhèrent pas au Pacte de l'automobile, les compagnies japonaises et coréennes qui prévoient d'installer au Canada des usines de montage devront payer de la douane sur les pièces d'origine importées (Honda, Toyota, Hyundai). Les pièces importées qui ne sont pas assujetties au Pacte de l'automobile sont surtout des pièces de rechange sur lesquelles il faut payer un droit de douane de 9,9 pour 100 en 1986; ce droit tombera à 9,2 pour 100 en 1987 puis restera à ce niveau s'il n'est pas modifié par les prochaines négociations commerciales multilatérales. Un nombre limité de pièces de rechange font exception et ont des droits de douane moins élevés, variant de zéro dans certains cas à 9,2 pour 100. Comme les pièces de rechange sont exclues du Pacte de l'automobile, ce sous-secteur n'a pas fait l'objet des mêmes efforts de rationalisation que le secteur des pièces d'origine.

Un certain nombre de pays tels que le Mexique, la Corée, etc., ont des industries automobiles assez développées et commencent à exporter d'importantes quantités de pièces en Amérique du Nord. Parallèlement, leurs marchés sont en grande partie interdits d'accès aux produits canadiens en raison de l'existence de régimes qui favorisent les produits nationaux, d'autres obstacles non tarifaires et de tarifs élevés.

Le Tarif des douanes a été modifié et, à compter du 24 mai 1985, le tarif de préférence général qui était de zéro sur les pièces de véhicules automobiles provenant de pays en voie de développement sera remplacé par un taux équivalent au tarif de la nation la plus favorisée (NPF), c'est-à-dire 7 pour 100. A compter du 1^{er} janvier 1987, les automobiles et autres véhicules à moteur provenant de pays en voie de développement seront également assujettis à un taux équivalent aux deux tiers du tarif de la NPF, qui sera de 6 pour 100 à ce moment-là par suite des réductions tarifaires découlant du Tokyo Round des négociations commerciales multilatérales.

Facteurs technologiques

Les facteurs qui déterminent la compétitivité sur le marché nord-américain ont beaucoup changé au cours de la dernière décennie. Les entreprises de montage exigent maintenant plus de travail de recherche et de développement de la part de leurs fournisseurs de pièces, une livraison "just in time" et une plus grande qualité à un coût moindre. Aujourd'hui, la meilleure qualité des produits, la recherche d'une productivité accrue grâce à de nouveaux systèmes de fabrication et les innovations technologiques sont les principaux facteurs de compétitivité dans l'industrie des pièces d'automobiles.

Le besoin de progrès technologiques se fait sentir dans le secteur des pièces. On assiste actuellement à des transformations radicales qui visent à accroître la productivité. Parmi ces transformations, on compte l'institution de la production "just in time" qui permet d'éliminer le stockage dans la plupart des cas, la réorganisation des méthodes de travail qui permet de minimiser les temps d'arrêt, ainsi que l'automatisation qui permet d'améliorer la qualité et de réduire le besoin de main-d'oeuvre. D'autres initiatives dans lesquelles les compagnies de pièces doivent investir sont le contrôle statistique du processus et les systèmes de conception assistée par ordinateur et de fabrication assistée par ordinateur.

Les fabricants étrangers qui ouvrent de nouvelles usines de montage au Canada exigent souvent de leurs fournisseurs de pièces des technologies de produits et de processus différentes et souvent plus perfectionnées. Les fabricants de pièces canadiens devront continuer d'investir dans de nouvelles technologies par eux-mêmes ou en concluant des ententes de coentreprises et d'échanges de technologie avec des fabricants de pièces européens et japonais. Ce sera particulièrement utile pour le grand nombre de petits fabricants de pièces qui ont des ressources financières limitées.

3. Politiques et programmes fédéraux et provinciaux

L'énoncé de politique fondamentale qui régit le secteur des pièces d'origine est le Pacte de l'automobile. En outre, le gouvernement a encouragé l'industrie à tirer profit des points forts en identifiant et exploitant les occasions de remplacement dans le domaine des exportations et des importations. Dans les régions moins développées du pays, on peut obtenir une aide financière pour l'installation d'usines automobiles, dans le cadre du Programme de développement industriel et régional. Le gouvernement fédéral a fourni de l'aide aux fabricants de pièces d'automobiles par l'entremise du Programme de développement des marchés d'exportation.

Le gouvernement de l'Ontario a créé une caisse, administrée par le programme du Conseil de leadership et de développement industriel, afin d'appuyer les projets de modernisation dans le secteur des pièces. Jusqu'à maintenant, environ 21 millions de dollars de cette caisse ont été engagés, et des fonds additionnels viendront sans doute s'ajouter au budget initial de 30 millions de dollars dans un avenir rapproché.

4. Évolution de l'environnement

Les trois Grands de l'industrie automobile nord-américaine se sont engagés à apporter des transformations radicales à la technologie, à la conception de produits et à la gestion. Ces changements modifieront sensiblement les rapports entre les fabricants de véhicules et les fournisseurs de composantes. Les changements entraîneront un plus grand approvisionnement auprès de sources externes, des contrats de plus longue durée mais auprès de sources moins nombreuses, des exigences plus élevées en matière de qualité et de fiabilité, un contrôle des stocks plus strict et la centralisation des achats pour les fournisseurs qui fabriquent des pièces en se conformant aux dessins qui leur sont fournis. En outre, les fournisseurs qui dessinent et fabriquent les pièces auront des délais plus courts pour la partie ingénierie et, par conséquent, devront assumer plus de risques et des coûts de développement plus élevés. Il est difficile de comparer le coût de la main-d'oeuvre des usines de pièces canadiennes à celui des usines de pièces américaines, en raison des grandes différences de taille et de syndicalisation. Dans le cas du secteur des pièces, il semble que le Canada soit avantagé sur le plan des coûts de main-d'oeuvre, étant donné que le dollar canadien vaut entre 70 et 80 cents par rapport au dollar américain. Par ailleurs, les fabricants de pièces canadiens auront à affronter une concurrence de plus en plus forte de la part des pays où le coût de main-d'oeuvre est faible, par exemple, l'Espagne, le Brésil, le Mexique et la Corée, qui ont pris des mesures de taille pour encourager leur secteur automobile et commencent à élargir leur gamme de produits et à accroître leur pénétration des marchés canadiens et américains.

Le gain de popularité de la livraison "just in time" devrait ouvrir plus de débouchés pour les fabricants de pièces canadiens dans les usines de montage existantes et nouvelles au Canada. Les gros investissements qu'ont fait récemment General Motors, American Motors, Honda, Toyota et Hyundai dans la création ou la modernisation d'usines de montage stimuleront la production de pièces. Toutefois, les fabricants de pièces canadiens doivent aussi prendre en considération les incertitudes et les occasions du marché liées à une éventuelle surcapacité en Amérique du Nord, ainsi que l'accroissement de production provenant de nouvelles usines de montage de fabricants étrangers. En effet, les fabricants de pièces devraient concentrer leurs efforts sur les produits dont auront besoin les usines de montage modernes les plus susceptibles de survivre aux réductions de capacité.

Les fabricants de pièces canadiens devront chercher activement des débouchés auprès des nouvelles entreprises de montage étrangères qui établissent des usines au Canada et adopter leur technologie de processus. Ces démarches seront essentielles, compte tenu de la faible croissance prévue dans le marché des véhicules jusqu'à la fin des années 90 et de la proportion toujours plus grande de la production qui provient de nouvelles usines de montage établies par des fabricants étrangers en Amérique du Nord. Dans bien des cas, les fabricants de pièces canadiens devront mettre leurs ressources en commun avec d'autres fabricants de pièces canadiens ou étrangers, dans des coentreprises.

Pour le secteur canadien des pièces, le défi sur le plan des investissements est double. Premièrement, les producteurs doivent moderniser leurs opérations et développer des techniques de pointe et une capacité de production, soit par leurs propres moyens soit grâce à des coentreprises ou échanges technologiques avec des entreprises étrangères et canadiennes. Deuxièmement, les fournisseurs de pièces doivent continuer de rechercher les débouchés que peuvent créer de nouvelles installations de montage au Canada (par exemple, AMC/Renault, Honda, Toyota, Hyundai), et se faire valoir auprès des grands fabricants internationaux de pièces très perfectionnées sur le plan technologique. Dans tous les cas, les investissements accrus dans le secteur des pièces doivent être fonction du marché; en effet, il faut se concentrer sur les produits et les technologies que veulent les entreprises de montage nord-américaines. La clé de l'accroissement de la productivité et de la compétitivité dans le secteur des pièces d'automobiles sera l'investissement, à titre indépendant ou sous forme de coentreprises, d'échanges technologiques ou d'autres formes de collaboration avec de grands fabricants de pièces étrangers ou canadiens.

Pour ce qui est des produits mêmes, il faut investir dans des secteurs de haute technologie qui ont de bonnes perspectives à long terme et complètent les capacités existantes. Afin de répondre aux exigences nouvelles et plus strictes de conception et de livraison des entreprises de montage, les fabricants actuels et les nouveaux fabricants de pièces devront, sur les plans de la technologie et de la conception, accroître leur capacité de fabriquer des produits pour lesquels il y a une forte demande. Les secteurs où il pourrait être rentable d'investir sont entre autres : les assemblages modulaires, l'électronique, les systèmes de climatisation et les boîtes de vitesses.

La décision récente de la composante canadienne du Syndicat international des travailleurs unis de l'automobile de rompre avec le syndicat américain pourrait avoir un effet sur les modes d'approvisionnement des fabricants de véhicules américains, soucieux de réduire le risque d'une trop forte dépendance à l'égard des sources canadiennes qui, en cas de grève au Canada, pourraient interrompre la production américaine.

5. Évaluation de la compétitivité

Le secteur des pièces canadien a jusqu'ici dépendu presque totalement des commandes des entreprises de montage nord-américaines. Dans l'ensemble, la demande de pièces provenant de ces entreprises diminuera sans doute étant donné que leur part du marché régresse, qu'elles s'approvisionnent

de plus en plus auprès de fournisseurs étrangers et qu'elles pourraient être forcées de se débarrasser d'un important excédent de capacité d'ici le début des années 90. En outre, les entreprises de montage nord-américaines exigent de plus en plus de leurs fournisseurs de pièces des compétences en recherche et développement, en conception et en technologie, qui sont des domaines où l'industrie des pièces canadienne est faible, sauf pour un nombre limité d'entreprises bien portantes.

Pour ce qui est du volume de production, la majorité des investissements d'entreprises asiatiques dans le montage d'automobiles sont allés aux États-Unis, comme ce fut le cas jusqu'ici pour presque tous les investissements japonais dans les composantes. L'objectif initial des entreprises de montage japonaises aux États-Unis est d'en arriver à ce que leurs véhicules aient 50 pour 100 de pièces américaines. Les fabricants de pièces canadiens n'ont pas réussi à pénétrer les marchés des usines de montage japonaises aux États-Unis. Ils font face à une forte concurrence, sur les plans de l'emplacement et de la technologie, de la part des nouvelles usines de pièces japonaises aux États-Unis et des fabricants de pièces américains déjà établis, qui sont situés plus près des nouvelles usines de montage américaines. Les nouveaux investissements des entreprises asiatiques dans des usines de montage sont beaucoup plus faibles au Canada qu'aux États-Unis. Par conséquent, les coûts d'entrée sont plus élevés pour les fabricants de pièces canadiens, étant donné qu'ils doivent engager des dépenses d'innovation de produits équivalentes, mais vendre initialement de plus petites quantités aux usines de montage canadiennes afin de faire leurs preuves avant de pénétrer le marché américain.

En outre, les avantages de la livraison "just in time" pour les fournisseurs de pièces du centre du Canada perdront de leur importance dans la mesure où les nouvelles usines de montage japonaises s'installent dans les États du "Sunbelt", c'est-à-dire les États du Sud, et où les entreprises de montage américaines déplacent progressivement leurs usines vers cette région (par exemple, les usines Saturn de GM et Nissan au Tennessee).

De façon générale, si l'on suppose que les capacités sur les plans de la technologie, du capital, de la recherche et du développement et de la conception resteront les mêmes, la position concurrentielle des fabricants de pièces canadiens se dégradera probablement dans une certaine mesure. L'industrie des pièces canadienne devra s'attaquer à un certain nombre de points afin de maintenir ou d'accroître sa compétitivité à la lumière des changements énumérés ci-dessus.

Par exemple, les quatre Grands devront maintenir la compétitivité de leurs propres installations de fabrication de pièces en veillant à lancer de nouveaux produits et en continuant à améliorer leur technologie de processus. Sinon, la production de ces usines diminuera sans doute, car les quatre Grands devront rationaliser la production des pièces et accroître l'approvisionnement auprès de sources externes.

Pour leur part, les petits fabricants de pièces d'origine et de pièces de rechange devront spécialiser leur production ou diversifier leurs marchés. Bien des sociétés ne peuvent investir de grosses sommes de façon soutenue et devront soit fermer leurs portes ou fusionner avec d'autres. Une solution est la participation de fabricants de pièces étrangers dans l'industrie canadienne de l'équipement d'origine, sous forme d'investissements directs ou de coentreprises, qui donnent aux fournisseurs canadiens la chance d'acquérir une nouvelle technologie en matière de produits et de processus. Un certain succès a déjà été remporté dans ce domaine, et c'est une façon de se dégager de la contrainte du manque de ressources financières pour un nombre important de petits fabricants de pièces.

Il existe au moins une douzaine de grosses entreprises de fabrication de pièces canadiennes et multinationales au Canada qui se sont adaptées, sont en train de développer leurs capacités technologiques et ont accru leur part du marché. On prévoit que ces sociétés continueront de prospérer et de prendre de l'expansion.

En guise de résumé, disons que l'industrie canadienne devra accroître sensiblement sa participation à l'internationalisation naissante du secteur des pièces d'automobiles si elle veut rester dans les rangs des industries de l'avenir, qui seront caractérisées par leur perfectionnement technique, leur évolution rapide et leur grande compétitivité. Sinon, elle risque d'être reléguée à la production de composantes de faible valeur et peu perfectionnées, répondant essentiellement à des exigences de livraison "just in time". Il faudra se préoccuper davantage de maintenir les investissements et d'améliorer la technologie dans les services internes de fabrication de pièces, d'accroître les transferts technologiques et les coentreprises dans le cas des petits fabricants de pièces, ainsi que d'augmenter les investissements étrangers directs dans les secteurs de haute technologie.

Préparé par : Transport routier,
maritime et ferroviaire

Date : février 1986

DG/SMA

FICHE D'INFORMATION

SECTEUR: PIECES D'AUTOMOBILES

N° DE LA CTI*: 325

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985****</u>
*Établissements	950	1,000	1,100	1,200	N.D.	N.D.
***Emplois (000)	47.3	51.9	47.4	55.2	56.9	60.2
**Expéditions (millions de dollars)	4,034.2	4,879.3	5,059.7	7,673.9	10,231	11,347.8
***Produit intérieur brut (dollars de 1971)	674.7	742.8	743.8	1,022.8	1,305.8	N.D.
***Investissements (millions de dollars)	781.0	666.0	189.0	141.0	181.0	N.D.
Profits après impôt	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
**Exportations (millions de dollars)	3,825.0	4,707.0	5,306.0	7,310.0	10,567	10,360
**Importations (millions de dollars)	7,955.0	9,572.0	10,055.0	11,971.0	16,774	16,080
Marché canadien (millions de dollars)	8,164.2	9,744.3	9,608.7	11,528.0	16,408	-
Exportations - % des expéditions	94.8	96.4	108.8	95.3	103.3	108.6
Importations - % du marché intérieur	97.4	98.2	95.5	74.0	102.2	-

*Estimations du MEIR **Rapport du Groupe d'étude sur l'automobile
 Statistique Canada *Statistiques de 1985 - Expéditions, premiers 12 mois;
 Exportations et Importations, 10 mois seulement

2. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	<u>Atlantique</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Prairies</u>	<u>C.-B.</u>
Établissements - % du total	2	10	80	3	5
*Emplois - % du total	1	5	89	2	3
*Expéditions - % du total	2	10	80	3	5

*Estimations du MEIR

3. PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>Nom</u>	<u>Propriété</u>	<u>Emplacement des Principales Usines</u>
1. Magna	canadienne	Toronto
2. Allied Canada (Bendix)	américaine	Collingwood, London
3. TRW	américaine	St. Catharines
4. Hayes-Dana	américaine	St. Catharines
5. BUDD	américaine	Kitchener
6. Waterville Cellular	canadienne	Waterville (Québec)
7. A.G. Simpson	canadienne	Scarborough
8. CAE Industries	canadienne	St. Catharines
9. Tridon International	canadienne	Burlington

4. PROGRAMMES DES GOUVERNEMENTS FÉDÉRAL ET PROVINCIAUX

<u>Programme</u>	<u>Type</u>	<u>Somme</u>	<u>Objet</u>
PDIR	R&D et capital		
PPIMD	Défense		
CLDI (Ont.)	Prêt remboursable	30 millions de \$	Moderniser les installations

5. PRINCIPAUX RAPPORTS DISPONIBLES

<u>Titre</u>	<u>Genre de rapport</u>	<u>Année</u>
Une Stratégie pour l'industrie automobile au Canada	Groupe de travail fédéral	1983
Rapport de 1983 sur l'ind. autom. can.	Fédéral	1984
Rapport de 1984 sur l'ind. autom. can.	Fédéral	1985
Répertoire des fabricants de pièces can.	Fédéral	1985

* Utiliser la Classification type des industries de 1980.

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

VÉHICULES AUTOMOBILES

1. Structure et rendement

Structure

Le secteur des véhicules automobiles regroupe des entreprises qui s'occupent du montage d'automobiles et de camions. Les principaux produits fabriqués au Canada par l'industrie désignée par le code CTI 323 - Fabricants de véhicules automobiles - incluent les voitures particulières, les familiales, les mini-fourgonnettes, les fourgonnettes, les camionnettes et les camions lourds. Les fabricants d'automobiles et de camions légers sont des entreprises à capitaux étrangers concentrées en Ontario et au Québec. GM et Ford produisent 97 % des automobiles tandis que GM, Ford et Chrysler, les Trois Grands, produisent 98 % des camions, en valeur. La mini-fourgonnette de Chrysler est incluse dans la catégorie des camions. De plus, cinq petits fabricants, dont quatre sont à capitaux étrangers, s'occupent de la production de camions de haute gamme dans leurs usines situées en Colombie-Britannique, en Ontario et au Québec.

Le secteur des produits de l'automobile, qui regroupe les usines de montage et les fabricants de pièces, constitue le plus important secteur manufacturier au Canada; il produit près de 15 % des expéditions de manufacturiers, 60 % de toutes les exportations de produits manufacturés et 7 % des emplois manufacturiers. Le montage représente 26 milliards de dollars sur les 37 milliards de dollars correspondant aux expéditions totales de l'industrie canadienne. En 1985, le montage de véhicules automobiles occupait 50,300 employés. Le Canada se classe au sixième rang parmi les fabricants mondiaux de voitures et de camions.

La commercialisation des véhicules est contrôlée en aval par les concessionnaires et les détaillants. Des nombreuses industries en amont fournissent une grande part de leur production au secteur de l'automobile. Il s'agit des fabricants de produits de fer et d'acier, des fonderies, des fabricants en fil métallique, des producteurs de métaux, de produits de caoutchouc et de matières plastiques, des industries textiles, des ateliers de laminage et d'extrusion d'aluminium et des producteurs de verre et de produits chimiques.

Le commerce des produits de l'automobile entre le Canada et les États-Unis est presque entièrement régi par les dispositions du Pacte de l'automobile. En vertu de cet accord, les fabricants canadiens peuvent importer des véhicules et des pièces d'équipement original en franchise de douane sous réserve de deux conditions :

- a) La valeur des véhicules produits au Canada doit être égale ou supérieure à un pourcentage spécifié du total annuel des ventes intra-corporatives du fabricant au Canada. La valeur de production doit égalier au moins 95 à 100 % de la valeur des automobiles et au moins 75 à 100 % de la valeur des camions vendus au Canada.
- b) La valeur ajoutée canadienne doit être au moins égale à la valeur nominale de la VAC de la production inscrite pour l'année-type, c'est-à-dire 1964.

En plus des conditions énoncées ci-dessus, les fabricants conviennent d'augmenter la valeur ajoutée canadienne pour le montage d'automobiles ou la production de pièces de 60 % de la croissance annuelle de la valeur des ventes canadiennes d'automobiles au détail et de 50 % de la croissance des ventes de camions au détail. Cet accord est décrit dans les lettres d'ententes visant chacune des entreprises respectives.

L'industrie a pour une grande part excédé ces exigences par une marge importante. Au cours des dix dernières années, le rapport moyen s'est élevé à 143 % pour les ventes d'automobiles et à 130 % pour les ventes de camions tandis que la croissance de la valeur ajoutée canadienne était de 72 % en moyenne durant la même période. Toutefois, on a constaté quelques cas de compagnies qui ne satisfaisaient pas aux exigences en matière de pourcentage ou qui ne respectaient pas les ententes relatives à la valeur ajoutée canadienne.

Les véhicules et les pièces d'équipement original fabriqués au Canada peuvent entrer aux États-Unis en franchise de douane pourvu que leur contenu soit à 50 % nord-américain. Les fabricants d'automobiles établis au Canada après 1964 peuvent recevoir par décrets en conseil un statut spécial conforme au Pacte de l'automobile, à condition d'atteindre un rapport spécifié entre la production et les ventes et un niveau précis de valeur ajoutée canadienne. Les nouveaux investisseurs, c'est-à-dire Toyota, Honda et Hyundai, ont tous déclaré publiquement qu'ils avaient l'intention de remplir ces conditions afin d'obtenir le statut spécial en vertu du Pacte de l'automobile.

Le Pacte de l'automobile a donné lieu à une forte intégration qui a stimulé le commerce des pièces et des véhicules automobiles (55 milliards de dollars en 1985). Approximativement 85 % de la production canadienne de véhicules est exportée vers les États-Unis et toutes les expéditions de véhicules automobiles entre le Canada et les États-Unis sont conformes aux articles du Pacte de l'automobile. Les niveaux de production canadiens dépendent donc énormément des ventes totales d'automobiles et de camions en Amérique du Nord et particulièrement de la demande nord-américaine à l'égard des modèles produits au Canada. En 1985, le Canada a produit 11.6 % des voitures particulières fabriquées en Amérique du Nord et 19.9 % des camions.

Performance

De 1979 à 1983, la plupart des usines de montage d'automobiles au Canada ont apporté des modifications majeures aux produits et aux procédés de production. Au cours des années 1980, les Trois Grands ont investi environ 270 millions de dollars annuellement en moyenne dans les usines de montage canadiennes, soit le triple des dépenses annuelles moyennes effectuées au cours des cinq années précédentes. La planification et les dépenses réelles se sont produites au moment où l'industrie faisait face à d'importantes pertes financières dues à une chute du marché et à l'augmentation simultanée de la concurrence de la part des producteurs d'outre-mer, principalement de la part des Japonais. Durant la récession de 1982, la production est tombée à 1.23 million d'unités comparativement au niveau record de 1.82 million de véhicules en 1978; en 1985, elle a atteint un nouveau niveau record de 1.93 million d'unités.

Au cours de la récession de 1980-1982, l'industrie nord-américaine a abaissé son seuil de rentabilité de 25 % en nombre d'unités produites; durant la reprise, ses profits ont atteint des niveaux sans précédent après les pertes importantes subies au début de la décennie. Cette reprise est due en grande partie à la réaction rapide du marché américain et, à l'intérieur de ce marché, à la forte demande à l'égard des automobiles intermédiaires produites traditionnellement au Canada et à l'égard de la mini-fourgonnette de Chrysler. Un élément important ayant contribué à l'amélioration dans ce secteur fut la négociation Canado-américaine d'un accord de restriction volontaire des exportations de produits de l'automobile provenant du Japon; cette restriction est entrée en vigueur en 1981 et a permis de contrôler la pénétration japonaise du marché nord-américain.

Au cours de la reprise, l'industrie canadienne a réussi comparativement mieux que son homologue américaine. Par exemple, au Canada l'emploi dans tous les secteurs de l'industrie automobile s'est maintenu à un niveau record de 132 000 travailleurs en 1985 ce qui représentait une hausse

importante par rapport à 99 000 durant la récession et même par rapport au maximum de 125 000 atteint en 1979. Aux États-Unis, seuls 200 000 des 300 000 emplois perdus ont été retrouvés.

Les ventes d'automobiles canadiennes ont augmenté de 16 % passant de 971 000 unités en 1984 à plus de 1 130 000 unités en 1985. Toutefois, la pénétration des importations d'outre-mer a grimpé de près de cinq points pour s'établir à 29.3 % même si la part du marché accaparée par les Japonais est restée constante à un peu moins de 18 % grâce aux accords d'exportations intervenus avec le gouvernement japonais. L'importation d'automobiles coréennes a grimpé à 7.7 % du marché et Hyundai est de loin la marque la plus importée. Les ventes de véhicules commerciaux ont aussi augmenté de 28 %, passant de 312 000 unités en 1984 à près de 400 000 unités en 1985. La part du marché canadien des camions représentée par les importations a diminué légèrement pour s'établir à 13.2 %; il s'agit principalement d'importations de petites camionnettes japonaises.

En valeur, les expéditions canadiennes d'automobiles et de camions ont atteint 26 milliards de dollars en 1985 tandis que les importations et les exportations grimpaient à 13.9 milliards de dollars et 22.1 milliards de dollars respectivement. Le surplus commercial dans les échanges de véhicules automobiles avec les États-Unis était de 10.9 milliards de dollars en 1985, soit environ 10 % de plus qu'en 1984. Même si la balance commerciale pour les véhicules automobiles est depuis toujours positive, au cours des récentes années elle a pris une ampleur suffisante pour compenser le déficit chronique dans le domaine des pièces de sorte que le Canada a réalisé d'importants surplus en matière d'échange de produits de l'automobile avec les États-Unis au cours des quatre dernières années. D'autre part, le déficit canadien annuel quant au commerce de véhicules automobiles avec le Japon augmente rapidement; à l'heure actuelle, il s'établit à 1.7 milliard de dollars. Le déficit canadien pour le commerce de véhicules automobiles avec l'Europe atteignait 1.0 milliard de dollars en 1985.

2. Points forts et points faibles

a) Facteurs structurels

Le Pacte de l'automobile a eu une influence énorme sur la structure de l'industrie canadienne des véhicules automobiles. Les opérations des Trois Grands sont intégrées dans toute l'Amérique du Nord, ce qui permet aux usines canadiennes de montage et de production de pièces de se spécialiser dans une gamme limitée de produits et de réaliser ainsi des économies d'échelle. Toutefois, même si les entreprises ont pu profiter de cette rationalisation du contexte nord-américain, elles sont devenues de moins en moins concurrentielles face aux fournisseurs étrangers.

La reprise dans l'industrie canadienne et américaine cache une faiblesse structurelle fondamentale et permanente soit un écart de coût entre la production américaine et la production japonaise que l'on évalue encore à près de 1,500 \$ par véhicule pour les automobiles de catégories petite et intermédiaire. L'automobile japonaise est aussi considérée comme un produit de très haute qualité. Les investissements massifs faits par les compagnies américaines au cours des récentes années devraient permettre le rétrécissement de cet écart de coût et l'amélioration de la qualité du produit. Toutefois, les compagnies japonaises se sont révélées très rentables au cours des quatre dernières années et elles ont aussi investi afin de réduire leurs coûts et d'améliorer leurs produits. De plus, d'autres concurrents à faible coût de production envahissent le marché, notamment la Corée, le Mexique, le Brésil et le Taiwan, ce qui ajoute encore aux pressions de l'importation.

La récente progression du yen par rapport aux dollars américain et canadien doit, selon les prévisions, se poursuivre au cours de 1986 bien que les analystes croient que le taux actuel de 180 yen pour un dollar US se maintiendra pendant un certain temps. Le taux de change de 30 % pour le yen a permis de réduire l'écart quant au coût de production de près de 500 \$ par automobile durant l'année dernière.

Les usines canadiennes de montage d'automobiles et de petits camions se comparent favorablement aux usines américaines quant à l'organisation du lieu de travail, aux coûts de production, à la productivité et à la technologie. A l'heure actuelle, le Canada jouit d'un avantage de 7 dollars US environ quant au coût horaire de sa main-d'oeuvre dans les usines de montage.

Au Canada et dans une grande partie des États-Unis, l'industrie est hautement syndicalisée; les travailleurs ont de tout temps été représentés par un seul syndicat international, les Travailleurs unis de l'automobile (TUA). En 1985, les TUA du Canada ont acquis leur indépendance et ce syndicat a adopté une approche différente de celle de son équivalent américain à l'égard de questions comme la flexibilité du travail et la participation aux profits, deux points qui sont vitaux afin d'atteindre les niveaux de productivité de leur concurrence japonaise.

Il est trop tôt encore pour dire quel sera l'effet de cette séparation sur la capacité concurrentielle des usines canadiennes. Le premier test quant à l'impact de la division des TUA a donné des résultats probants au cours du troisième trimestre de 1985 alors que le syndicat canadien a réussi à mettre fin à une courte grève quelques jours avant le règlement du conflit chez Chrysler aux États-Unis. Le prochain test sera le renouvellement des contrats de travail qui doit avoir lieu vers la fin de 1987.

Dans le sous-secteur des camions lourds qui représentent 2 % des expéditions de camions, la rationalisation ne s'est pas produite au même niveau que pour le montage des automobiles. Les cinq usines sont de plus petite échelle, l'intégration verticale est faible et la plupart des pièces sont importées des États-Unis. Le fléchissement de l'économie et la déréglementation qui s'est produite aux États-Unis au début des années 1980 ont fait régresser énormément la demande à l'égard des camions lourds. Il existe encore dans le secteur canadien une capacité de production excédentaire.

b) Facteurs liés au commerce

De mars 1981 à mars 1985, les Japonais ont restreint les exportations d'automobiles vers le Canada en vertu d'un accord formel. Pour l'exercice financier 1985-1986, on est arrivé à un accord beaucoup moins formel en vertu duquel les exportations japonaises pourraient atteindre environ 18 % du marché canadien, soit approximativement 200 000 automobiles.

Le gouvernement japonais est aussi arrivé à une entente formelle avec les États-Unis en 1981. Après mars 1985, les autorités américaines n'ont pas cherché à prolonger cette entente ni tenté d'élaborer un autre accord afin de limiter les exportations japonaises vers les États-Unis, mais le gouvernement japonais a imposé unilatéralement une restriction à ses exportations pour l'exercice financier 1985-1986 à titre de mesure "transitoire, temporaire et exceptionnelle visant le libre-échange". Les Japonais ont augmenté le niveau de leurs exportations de 24 % en 1985 pour atteindre 2.3 millions d'unités, soit approximativement 21 % du marché américain. Environ 40 % de cette augmentation correspondait à des importations captives, c'est-à-dire des automobiles vendues par les Trois Grands et portant leur marque de commerce. Cette restriction unilatérale se poursuivra au même niveau au cours de l'exercice financier 1986-1987. Par conséquent, les pressions en vue d'une action unilatérale de la part

des États-Unis quant à l'importation d'automobiles ont diminué et il est peu probable que les autorités américaines prennent des mesures plus sévères.

Les importations coréennes se placent à des niveaux élevés et croissants. Hyundai prévoit vendre 100 000 unités en 1986 ce qui représente de 9 à 10 % du marché prévu. Ces importations coréennes, de même que d'autres nouvelles entrées, n'ont subi aucune restriction, ce qui constitue une question extrêmement épineuse pour les industries japonaises et nationales.

Pour ce qui concerne les tarifs, les véhicules non visés par le Pacte de l'automobile qui entrent au Canada sont grevés d'un droit de douane de 9.9 % qui descendra à 9.2 % le 1^{er} janvier 1987 en vertu de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. A l'heure actuelle, les véhicules en provenance des pays en voie de développement, par exemple la Corée, entrent au Canada en franchise de douane en vertu du Tarif général préférentiel, mais le 1^{er} janvier 1987 ces véhicules seront sujets à un droit de 6 %, conformément aux dispositions du budget de mai 1985.

c) Facteurs technologiques

Il ne se fait pratiquement aucune recherche ni aucun développement au Canada, même si les usines canadiennes ont accès à la technologie des compagnies-mères. Des modifications visant l'amélioration de la productivité sont déjà en cours; il s'agit notamment de la production "juste à temps" qui permettra d'éliminer la plupart des stocks, de la réorganisation des méthodes de travail en vue de minimiser les temps d'arrêt et de l'automatisation visant l'amélioration de la qualité et de la productivité. Les fabricants de véhicules exigent aussi que leurs principaux fournisseurs de pièces entreprennent plus de recherche et de développement.

Quant aux améliorations technologiques, de nombreuses entreprises canadiennes ont été rénovées au cours des récentes années. Toutefois, les décisions gestionnelles importantes se rapportant aux investissements et à l'amélioration des usines au Canada sont prises par les compagnies-mères américaines et ces décisions ne sont pas toujours nécessairement fondées sur des facteurs économiques.

Les préférences des consommateurs ont aussi changé et, après la crise du pétrole de 1970, la demande nord-américaine s'est déplacée rapidement de la grosse automobile typique à la sous-compacte importée. Les véhicules importés, en plus de satisfaire aux exigences des consommateurs en matière d'économie d'essence, sont d'une meilleure qualité et d'un coût inférieur à celui des véhicules nord-américains de grosseur comparable. En outre, les Japonais se dirigent peu à peu vers un cycle de trois à quatre ans quant aux modifications importantes des modèles comparativement à des périodes de cinq à sept ans en Amérique du Nord et de jusqu'à dix ans en Europe, ce qui leur permettra de faire appel plus tôt aux nouvelles technologies et de réagir plus rapidement aux changements de préférence des consommateurs.

Pour ce qui concerne le montage des camions légers, les usines canadiennes des Trois Grands qui produisent des fourgonnettes et des camionnettes sont à égalité avec les usines américaines sur le plan technologique; toutefois, au moins quatre des cinq entreprises canadiennes qui produisent des camions lourds sont technologiquement en retard.

3. Politiques et programmes fédéraux

La principale politique canadienne en matière de produits de l'automobile est l'Accord entre le Gouvernement du Canada et le Gouvernement des

États-Unis d'Amérique (Pacte de l'automobile) signé en 1965, lequel permet aux fabricants de véhicules automobiles canadiens conformes aux dispositions de cet accord d'importer des pièces d'équipement original et des véhicules automobiles en franchise de douane des États-Unis et d'autres pays. Le gouvernement fait aussi appel à l'exonération de droits pour encourager les fabricants non conformes au Pacte de l'automobile à localiser des sources d'approvisionnement de pièces et à fabriquer des véhicules automobiles au Canada.

La principale politique commerciale canadienne ayant une incidence sur cette industrie est la série d'ententes et d'accords d'un an intervenus avec le gouvernement japonais qui restreignent les exportations d'automobiles japonaises depuis 1981.

4. Évolution de l'environnement

L'évolution de l'environnement est décrite de façon globale pour toute l'Amérique du Nord puisque l'industrie canadienne est entièrement intégrée à l'industrie américaine et qu'elle dépend hautement des mesures prises par les principaux intervenants des États-Unis dans ce domaine.

La croissance du marché dans chacun des pays s'occupant de production automobile sera lente et décuplera les difficultés d'adaptation que connaissent les principaux producteurs mondiaux. Le marché de l'automobile nord-américain connaîtra une croissance de 1 à 2 % par année jusqu'à la fin de la présente décennie selon les prévisions. Compte tenu de la continuation des politiques commerciales existantes au Canada et aux États-Unis, les importations d'automobiles en Amérique du Nord devraient passer de 2.7 millions environ en 1984 à 3.9 millions d'unités environ en 1990, soit 30 % du marché total. Les Trois Grands prévoient importer jusqu'à la moitié des 1.2 million d'unités additionnelles pour tenter de combler leurs propres besoins en petites autos à même la production d'exportateurs asiatiques captifs.

En réponse au défi que représente la concurrence, les entreprises américaines continuent de faire des investissements de capitaux massifs afin de lancer de nouveaux produits, d'améliorer la qualité de la fabrication et de réduire d'une manière appréciable les coûts de fabrication. Ces dépenses en capital se sont élevées à 550 millions de dollars annuellement au Canada au cours des années 1980 et à 4.9 milliards de dollars par année en moyenne aux États-Unis durant la même période. Ce rythme se poursuivra durant la dernière moitié de la décennie car AMC prévoit accorder 760 millions de dollars à un projet d'usine de montage dotée d'un équipement de pointe et GM est engagée dans une dépense de 1.2 milliards de dollars visant le réoutillage, la modernisation et l'expansion des usines existantes de même que la construction de nouvelles usines au Canada. GM dépensera aussi un autre montant de 2 milliards de dollars pour lancer la production des automobiles GM-10, nouveaux véhicules de catégorie intermédiaire, à son usine d'Oshawa. Chrysler et Ford investiront aussi des montants importants afin de revaloriser et de moderniser certains aspects de leurs usines canadiennes.

Une autre réaction importante des firmes nord-américaines a pris la forme d'établissements d'entreprises de coparticipation avec les sociétés d'automobile japonaises. General Motors et Toyota en Californie (NUMMI), Chrysler et Mitsubishi en Illinois et Ford et Mazda au Michigan sont des cas précis d'entreprises en coparticipation qui, avec le projet proposé GM-Suzuki au Canada, permettront aux firmes américaines d'acquérir l'expérience des techniques de production et de gestion japonaises.

Au même moment, les Trois Grands se procurent de plus en plus leurs pièces d'automobiles à l'extérieur du Canada et des États-Unis; la proportion de pièces étrangères devrait atteindre 10 % en valeur en 1988, ces compagnies s'efforçant de profiter des coûts de production inférieurs des pays étrangers afin de demeurer concurrentielles.

Depuis 1982, les Japonais ont fait de gros investissements dans leurs usines de montage en Amérique du Nord afin de contourner les programmes de restriction et de minimiser les inconvénients éventuels de toute limite commerciale future découlant de la tendance protectionniste généralisée. Toyota, Nissan, Mitsubishi, Honda et Mazda ont soit effectué, soit annoncé des investissements dans des usines de montage évalués à 3.5 milliards de dollars aux États-Unis tandis que Honda et Toyota prévoient investir 500 millions de dollars au Canada. Le projet GM-Suzuki proposé ajouterait 600 millions de dollars supplémentaires en investissement direct au Canada. De plus, Hyundai investit 300 millions dans une usine de montage au Québec après seulement deux ans de présence sur le marché canadien. Au total, ces projets de fabricants d'automobiles japonais et coréens ajouteront une capacité nouvelle de 1.7 millions d'unités par année à la production nord-américaine. Le Canada obtient plus que sa part de cette nouvelle capacité toute proportion gardée, c'est-à-dire 480 000 unités, lesquelles jusqu'à tout récemment étaient en grande partie dirigées vers les États-Unis. Sans de tels investissements au Canada, les compagnies japonaises auraient pu importer des véhicules de leurs nouvelles usines américaines et accroître ainsi leur part du marché sans contribuer à l'économie canadienne.

Les pressions exercées par les importations, s'ajoutant à la faible croissance du marché et à l'augmentation rapide des investissements asiatiques dans les usines de montage de l'Amérique du Nord, créeront vers la fin des années 1980 un marché extrêmement concurrentiel. Étant donné que les Japonais ont pu conserver leur avantage quant au coût de production dans leurs usines nord-américaines, on prévoit que les fabricants canadiens et américains traditionnels subiront un fléchissement important du marché et des niveaux de production et par voie de conséquence une surcapacité de production et la perte d'emplois.

Cette capacité de production excédentaire menacera l'existence même de jusqu'à dix usines de montage nord-américaines complètes et suscitera une chute des expéditions provenant de fabricants de pièces nord-américains. Le ministère du Commerce des États-Unis estime que jusqu'à 150 000 emplois pourraient disparaître dans les industries américaines de production de pièces et de montage de véhicules automobiles. On prévoit que seuls 18 000 nouveaux emplois seront créés dans les nouvelles usines japonaises installées aux États-Unis car la valeur ajoutée nord-américaine y est bien inférieure et les pratiques de travail très différentes.

Au Canada, on prévoit une perte globale de 15 000 emplois dont 6 000 dans le secteur du montage de véhicules automobiles. Cette perte d'emplois sera compensée en partie par la création de 2 900 emplois dans les nouvelles usines de montage asiatiques, 6 000 si le projet GM-Suzuki se réalise. Dans le secteur du montage, le Québec pourrait perdre jusqu'à 3 000 emplois tandis que l'Ontario pourrait en gagner autant. Toutefois, dans le secteur de production de pièces, la grande majorité des pertes d'emplois, c'est-à-dire jusqu'à 9 000, se produira en Ontario.

Le Rapport du groupe d'étude sur les ressources humaines dans l'industrie automobile intitulé "Les gens avant tout" et présenté en 1986 arrive aux mêmes conclusions que l'analyse ci-dessus. Ce rapport résume trois scénarios différents élaborés pour l'estimation des modifications possibles de la production et de l'emploi au Canada dans l'industrie des pièces et du montage d'automobiles. Selon ce document, 40 000 emplois seraient supprimés en vertu du scénario prévoyant une avalanche d'importations et 10 000 emplois si on maintient les politiques existantes; par contre, 20 000 emplois seraient créés en vertu du scénario protectionniste.

5. Évaluation de la compétitivité

Malgré leurs vastes investissements, les producteurs nord-américains ont encore beaucoup à faire avant de pouvoir fabriquer une automobile

concurrentielle à faible coût. Les besoins des Trois Grands en matière d'automobiles de cette sorte sont de plus en plus comblés par les importations captives et la production des entreprises en coparticipation.

Dans une certaine mesure, le Canada et les États-Unis demeurent vulnérables devant les pressions concurrentielles à tous les niveaux du marché. Ils sont particulièrement menacés en bas de gamme par les Japonais et les nouveaux producteurs d'outre-mer, par exemple la Corée, et, en haut de gamme, par la concurrence européenne. La pression exercée sur le segment intermédiaire du marché, traditionnellement point fort des producteurs nord-américains, augmente aussi à mesure que les japonais s'orientent vers le haut de gamme en présentant des nouveaux modèles plus dispendieux. A l'heure actuelle, la production canadienne est grandement axée sur les automobiles intermédiaires, les grosses automobiles et les mini-fourgonnettes. Elle est quelque peu protégée des pressions concurrentielles exercées à l'égard du marché des automobiles de bas de gamme. Toutefois, certaines usines de montage canadiennes pourraient devenir vulnérables si on les oppose aux usines des États-Unis.

Les usines canadiennes des fabricants américains de camions de haut de gamme sont moins capables de rendement et moins productives que les filiales américaines des mêmes compagnies et que d'autres fabricants de camions à travers le monde. Les cinq usines de montage de camions de catégorie 8 ont été établies au Canada lorsque les tarifs étaient très élevés et elles ont toujours été exploitées en raison des bénéfices douaniers dont elles bénéficient en vertu du Pacte de l'automobile.

Préparé par : Transport routier,
maritime et ferroviaire

Date : le 25 mars 1986

Sous-Ministre Adjoint

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

PNEUS ET CHAMBRES A AIR D'AUTOMOBILE

1. Structure et rendement

Structure :

Les pneus et les chambres à air d'automobile (à l'exclusion des pneus et des chambres à air de bicyclette) tombent sous le Code CTI 1511. En 1984, les ventes au détail se chiffraient à environ 2 milliards de dollars au Canada. Au cours de la même année, les importations atteignaient 552 millions de dollars et les exportations, 622 millions de dollars, soit un surplus net à l'exportation de 70 millions de dollars.

Ce secteur comprend huit entreprises qui fabriquent plus de 20 millions de pneus par année, dans 13 usines. Une quatorzième usine se consacre à la fabrication de chambres à air. Le nombre d'employés dépassent de peu les 14,000 dont 26 pour cent en Nouvelle-Écosse, 21 pour cent au Québec, 52 pour cent en Ontario et 10 pour cent en Alberta. A l'exception de deux petits fabricants, United et Trent, toute cette industrie est la propriété d'étrangers. Les employés des usines de Michelin et de Trent ne sont pas syndiqués tandis que les autres sont représentés soit par les Travailleurs-Unis du caoutchouc, la Confédération des syndicats nationaux ou d'autres syndicats autonomes et affiliés.

Au Canada, l'industrie du pneu s'est développée grâce à une barrière tarifaire d'importance (de 17,5 pour cent en 1979 à 10,2 pour cent en 1987). Même si cette protection tarifaire a contribué à l'établissement de cette industrie, il y a quelques décennies, notamment en encourageant les fabricants à répondre aux besoins des Canadiens avec des produits fabriqués ici, elle a cependant entraîné un fléchissement des économies d'échelle et du rendement. Il s'agit là d'une grave faiblesse dans une industrie dont l'internationalisation se fait rapidement et dans laquelle les économies d'échelle sont indispensables pour soutenir la concurrence globale. Ainsi, une usine canadienne type fabrique chaque jour 13,500 pneus de voitures de tourisme et de camions, par contraste avec une usine américaine qui en fabrique 49,500. Dans l'ensemble, les usines canadiennes sont petites, en comparaison avec les usines d'envergure mondiale.

Rendement :

L'industrie du pneu évolue dans un marché sans croissance qui a atteint sa maturité. Vu la transformation de fond en comble qui se répand rapidement dans cette industrie (Uniroyal et Goodrich viennent d'annoncer leur plan de fusion de leurs divisions du pneu), tous les fabricants tentent de conserver ou d'améliorer leur part du marché. Par conséquent, cette industrie connaît une forte concurrence au niveau des prix et se révèle donc peu rentable. Le taux de rendement par rapport à l'actif total (TRAT) a varié d'environ 3 à 5 pour cent au cours des 20 dernières années. Les profits des sociétés sur les ventes canadiennes étaient de moins d'un pour cent en 1983 et de seulement 1,24 pour cent en 1984. Aux États-Unis, les sept fabricants de pneus (Goodyear, Firestone, General, Uniroyal, Goodrich, Cooper et Armstrong) déclaraient en 1983 un profit global de 609,5 millions de dollars sur des ventes de 21,9 milliards de dollars ou de 2,78 pour cent de rendement sur les ventes (RSV). L'année 1985 a été une bonne année pour les entreprises qui possédaient des capacités de production ferme et un solide plan de concurrence; en effet,

elles ont connu une forte hausse de leurs profits. Pour d'autres, néanmoins, l'année 1985 a été difficile. Comme dans l'industrie de l'automobile, il a fallu procéder à de gros investissements au cours des dernières années. En conséquence, les sociétés fragiles ont dû se retirer ou se spécialiser dans certains segments du marché. A l'exception d'un investissement de 400 millions de dollars fait par Michelin, il y a eu peu de nouveaux capitaux de placés au Canada.

Le rendement de l'industrie canadienne du pneu a suivi les dernières tendances des fabricants d'automobile. Des 24 millions de pneus (de tous genres) vendus au Canada en 1977, le marché est tombé à pratiquement 17 millions en 1981. Les usines de fabrication de pneus de Calgary (Firestone), Whitby (Firestone, anciennement Dunlop) et Toronto (Seiberling/Goodyear) ont fermé leurs portes et d'autres ont connu de sérieuses difficultés. Étant donné la récession, la fabrication de pneus de matériel original a fléchi radicalement, de même que la fabrication de pneus de camions et de voitures tout terrain. Par contre, la fabrication de pneus de rechange de voitures de tourisme s'est maintenue, puisque les consommateurs ont décidé de conserver leurs véhicules personnels. Avec la reprise de la fabrication automobile (et de l'économie), tous les secteurs ont connu un regain d'activités, sauf les secteurs forestiers et de l'exploitation minière dans les régions éloignées. La fabrication canadienne de pneus a dépassé les 24 millions en 1983 et atteignait presque 27 millions en 1984.

2. Points forts et points faibles

Facteurs structurels :

Si on les compare aux établissements analogues aux États-Unis, les usines canadiennes de fabrication de pneus disposent d'une main-d'oeuvre de meilleure qualité et de taux salariaux inférieurs, partiellement en raison du taux de change. Les porte-paroles de l'industrie sont d'avis que l'avantage sur le plan salarial devrait se maintenir tant et aussi longtemps que le dollar canadien évoluera en-deça de .85¢ US. Par contre, la structure fondée sur les usines filiales laisse peu d'autonomie dans la prise de décision, surtout depuis la multiplication des communications informatisées avec l'usine mère. Les usines canadiennes tendent à être plus petites et plus anciennes que les usines américaines, et leur intégration verticale est moins poussée. Elles bénéficient de moins d'investissements et disposent de techniques moins évoluées. Bien qu'elles visent les marchés mondiaux, elles se spécialisent souvent dans des secteurs en déclin. L'exception notoire est l'usine Michelin dont le rendement est élevé et qui jouit d'économies d'échelle et d'investissements comparables aux niveaux américains.

L'industrie nord-américaine du pneu éclipse le secteur canadien. En 1983, 17 pour cent (32 722 500 pneus) du total du marché intérieur américain s'approvisionnaient à l'étranger. Au cours de la même année, l'ensemble de l'industrie canadienne fabriquait un peu plus de 24 millions de pneus ou seulement 73 pour cent du marché américain d'importation seulement. Globalement, il y a une surcapacité de production concernant la plupart des genres de pneus et quatre usines de fabrication de pneus ont fermé leurs portes aux États-Unis en 1985.

Facteurs liés au commerce :

Bien que l'Amérique du Nord reçoive un volume considérable d'importations en provenance du Japon, de la Corée et de l'Europe, environ 80 pour cent

des pneus utilisés en Amérique du Nord y sont fabriqués, en raison des différences qui existent du point de vue des normes et des tailles. Néanmoins, puisque la vigueur des dollars américains et canadiens ont pour effet d'attirer les importations en provenance de pays dont la monnaie est plus faible, les principales usines de fabrication de pneus du monde se livrent une forte concurrence sur ce marché tandis que les importations continuent d'augmenter. La solidité du dollar canadien contribue grandement à contrebalancer le désavantage que constitue le tarif actuel de 10,8 pour cent sur les pneus importés au Canada à partir d'usines situées à l'extérieur des États-Unis. En dépit de la hausse que vient de connaître le Yen en 1985, les fabricants nippons et européens continuent de bénéficier d'un avantage considérable dans ce secteur.

Étant donné qu'elle souhaite garder soigneusement le secret de sa méthode d'application du caoutchouc sur le métal (secret commercial), Michelin a mis sur pied une tréfilerie complète qui utilise des tiges d'acier et du cuivre canadien comme matières premières. Toutes les autres usines se procurent leurs ceintures et leurs armatures soit auprès de leurs usines mères aux États-Unis, soit sur le marché libre de Bekeart (Belgique), de Tokyo Rope (Japon) ou du National Standard (États-Unis).

Les fabricants de pneus qui utilisent des cordes de pneus, des fils d'acier (7,9 pour cent) ou le composé de caoutchouc Masterbatch (10,8 pour cent) doivent payer, en vertu de dispositions canadiennes, des droits à l'importation de ces produits. Un droit négligeable est imposé également sur le caoutchouc artificiel tandis que le noir de carbone n'est assujéti à aucune protection tarifaire. Les producteurs de noir de carbone comptent donc sur les droits tarifaires imposés sur les pneus pour les protéger contre la multiplication des importations.

Facteurs technologiques :

L'industrie du pneu d'Amérique du Nord a connu des changements technologiques considérables au cours des 20 dernières années au fur et à mesure que les automobiles sont passées des pneus à plis en biais, à plis et ceintures, radiaux, à profils bas, radiaux à long kilométrage. Ces changements ont nécessité des investissements massifs à un moment où les marges de profits étaient faibles. En dollars constants, le prix de revient des pneus pour les consommateurs est aussi bas que jamais tandis que leur qualité est de beaucoup supérieure. L'industrie est très préoccupée par le prix à la consommation.

Partout dans le monde, la technologie évolue rapidement. L'automatisation des bandes transporteuses, la robotique, la conception assistée par ordinateur et la productique sont choses courantes. Un remue-ménage est en cours et les observateurs de l'industrie estiment que dans une dizaine d'années seuls trois fabricants de grande envergure continueront d'exister, soit Bridgestone (Japonais), Michelin (Français) et Goodyear (Américain). Les autres devraient se réfugier dans certains segments du marché ou disparaître en tant que fabricants de pneus d'importance.

À la longue, certaines usines canadiennes constateront bientôt qu'il est désavantageux de procéder à d'autres investissements importants (cela est vrai des usines vieillies du monde entier) et elles fermeront leurs portes. La Bridgestone Tire du Japon constitue un facteur de plus en plus important à l'égard du marché canadien, même si elle ne possède aucune usine dans notre pays.

Historiquement, les nouvelles techniques de fabrication de pneus ont été mises en oeuvre aux États-Unis avant d'être adoptées plus tard au Canada, lorsque les produits qui en découlaient se répandaient dans notre pays. En conséquence, l'outillage mis en place tendait à être du matériel usagé ou de qualité inférieure dont les usines américaines ne voulaient plus et qu'on adaptait alors aux établissements canadiens.

L'exception manifeste dans ce domaine est le complexe Michelin en Nouvelle-Écosse. Cette société y a mis en oeuvre des techniques de pointe qui correspondaient à l'étendue de sa part du marché nord-américain. Depuis leur début, il y a de cela environ 14 ans, les installations Michelin ont connu diverses améliorations.

3. Politiques et programmes fédéraux et provinciaux

Sauf pour ce qui est des normes de sécurité de Transports Canada et des règlements provinciaux dans ce même domaine, les politiques gouvernementales n'ont aucun effet direct sur l'industrie. Les pneus ne sont pas compris dans le pacte Canada-État-Unis sur l'automobile, sauf indirectement s'ils sont montés sur des véhicules finis. Ils sont alors assujettis à une protection tarifaire de 10,8 pour cent.

4. Évolution de l'environnement

L'absence d'investissements récents au Canada reflète la pénurie de crédits disponibles à cette fin, en raison du piètre rendement financier de l'industrie en Amérique du Nord, notamment dans les filiales canadiennes où cette tendance est encore plus accentuée. Cela illustre aussi combien il est difficile pour les filiales canadiennes de puiser aux capitaux des sociétés. Le rendement des ventes a été minime tant au Canada qu'aux États-Unis, à cause de la concurrence serrée qui découle de la torpeur du marché à la suite de l'amélioration de la durabilité des pneus et de l'accroissement des importations et de la compétition entre usines telles que Sam, Yang, Aurora, Bridgestone, Tokyo et Sumitomo. Les crédits disponibles ont été investis dans le sud des États-Unis, surtout dans le but de profiter de la faiblesse des taux d'intérêts sur le financement des obligations municipales et des lois sur le droit au travail. Une grande société a dépensé 2 milliards de dollars US dans cette région depuis 1980, mais presque rien au Canada. Étant donné la faiblesse du rendement des investissements, il est peu probable que l'industrie canadienne du pneu bénéficie de placements qui découleraient exclusivement de l'initiative du secteur privé.

Sans de nouveaux investissements toutefois, l'avenir de l'industrie canadienne est incertain. Les importations provenant de fabricants autres que nord-américains, surtout les Japonais et les Coréens, sont passées progressivement de six pour cent du marché en 1982 à neuf pour cent en 1984. La vulnérabilité face aux importations, qu'elles proviennent des sociétés mères américaines ou de l'étranger, ira en augmentant au rythme de la libéralisation des échanges commerciaux, soit par le moyen de négociations bilatérales avec les États-Unis, soit par la réduction des tarifs multilatéraux à l'occasion des prochaines négociations du GATT.

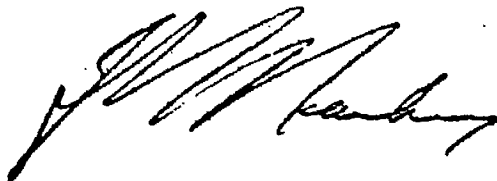
Le gouvernement du Canada, représenté par le ministre de l'EIR, vient de signer un protocole d'entente avec l'Association du caoutchouc du Canada au nom des fabricants de pneus et de chambres à air du pays. Ce protocole devrait servir de document parapluie en vertu duquel le gouvernement et l'industrie pourront s'attaquer à ces difficultés structurelles et technologiques.

5. Évaluation de la compétitivité

A moins de faire l'objet d'une restructuration dans le cadre de marchés concurrentiels, les perspectives à long terme concernant l'industrie canadienne du pneu sont au moins incertaines. A l'exception de Michelin, l'industrie n'est que marginalement compétitive dans le contexte nord-américain de libre échange.

Établi par la : Direction du transport
routier, maritime et
ferroviaire

Date : février 1986

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'J. M. ...', is written in a cursive style.

FICHE D'INFORMATION

SECTEUR : FABRICATION DE PNEUS ET
DE CHAMBRES A AIR

CTI : 1511

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>
Établissements	14	13	14	14
Emplois	14 486	14 025	13 772	14 078
Expéditions (millions de dollars)	1 656	1 681	1 815	2 126
Produit intérieur brut (dollars de 1971)				
Investissements (millions de dollars)	----- 546.26 ² -----			
Bénéfice d'exploitation	51,2	3,1	(2,8)	26,4
<u>Statistiques commerciales</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>
Exportations (millions de dollars)	331	432	437	622
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	1 656	1 681	1 815	2 126
Marché canadien (millions de dollars)	352	262	353	552
Exportations en pourcentage des expéditions	1 677	1 511	1 731	2 056
Importations en pourcentage du marché canadien	20,0	25,7	24	29,3
	21,0	17,3	20,3	26,8

2. RÉPARTITION RÉGIONALE - Moyenne des trois dernières années

	<u>Atlantique</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Prairies</u>	<u>C.-B.</u>
Établissements - pourcentage du total	21,0	14,0	58,0	7,0	0 %
Emplois - pourcentage du total	26,0	21,0	52,0	1,0	0 %
Expéditions - pourcentage du total	22,5		72,5	5,0	0 %

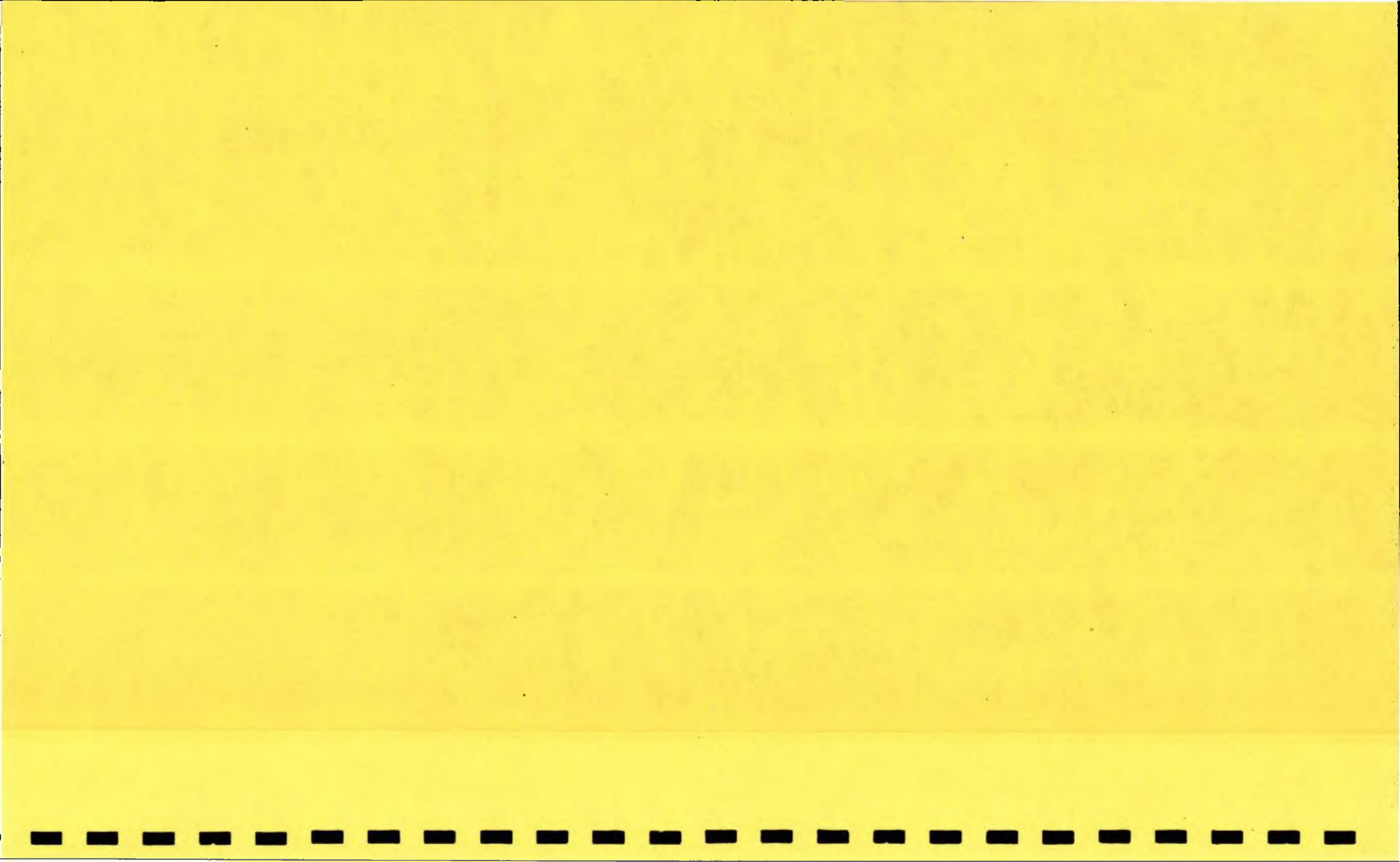
3. PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>Nom</u>	<u>Propriété</u>	<u>Emplacement des principales usines</u>
1. Goodyear Canada Inc.	Américaine	Ontario, Québec
2. Michelin Canada Ltée	Française	Nouvelle-Écosse
3. Firestone Canada Inc.	Américaine	Ontario, Québec
4. Uniroyal Canada Inc.	Américaine	Ontario
5. B.F. Goodrich Inc.	Américaine	Ontario
6. The General Tire and Rubber company of Canada Ltd.	Américaine	Ontario
7. The United Tire and Rubber Company Ltd.	Canadienne	Ontario
8. Trent Rubber Services (1978) Ltd.	Canadienne	Ontario

4. PROGRAMMES DES GOUVERNEMENTS FÉDÉRAL ET PROVINCIAUX

<u>Programme</u>	<u>Type</u>	<u>Montant</u>	<u>Objet</u>
ILAP, IRDP RDIA			Modernisation, expansion

1. D'après les statistiques fournies par l'industrie.
2. Les 400 millions de dollars de la troisième usine de Michelin Canada constituent le gros de ces investissements.



PROJET

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

INDUSTRIE DU PAPIER D'ÉDITION, DU PAPIER ÉCRITURE ET DU PAPIER COUCHÉ

(Papiers fins)

1. Structure et rendement

a) Structure

Les produits de cette industrie, parfois appelés "papiers fins", contiennent souvent un pourcentage élevé de pâte de bois chimique, même si une catégorie (le papier mince couché) peut contenir jusqu'à 49 p. 100 de pâte mécanique. Les deux principales catégories de papier sont les suivantes: les papiers commerciaux (comme les papiers pour photocopieur, pour ordinateur, pour formulaires, d'édition et impression) et les papiers de qualité supérieure, produits en grandes quantités (comme le papier écriture, le papier pour gobelets et le carton pour aliments). Le papier mousseline et impression non couché de pâte mécanique n'est pas produit par cette industrie.

L'industrie canadienne des papiers fins peut produire 1,3 million de tonnes, soit de 6 à 8 p. 100 de la production mondiale totale. En 1985, ses expéditions avaient une valeur de 1,1 milliard de dollars, soit environ 8 p. 100 de la valeur totale des ventes de l'industrie canadienne des pâtes et papiers. Elle emploie 7 100 personnes.

Au Canada huit sociétés produisent des papiers fins dans quinze usines et toutes appartiennent à des Canadiens. Les usines se divisent également en usines à forte capacité (plus de 100 000 tonnes par année), à capacité moyenne (de 50 000 à 100 000 tonnes par année) et à faible capacité (moins de 50 000 tonnes par année). Elles sont installées au Québec, en Ontario et en Colombie-Britannique, mais celles qui sont situées au Québec et en Ontario produisent à elles seules plus de 90 p. 100 des papiers fins fabriqués au pays.

Plusieurs usines comportent toutes les opérations de fabrication (une section de l'usine est réservée à la fabrication de la pâte), alors que certaines n'en comportent qu'une partie et que d'autres se contentent de fabriquer les papiers fins, ce qui les oblige à s'approvisionner en pâte auprès d'autres sources, à l'intérieur de la même entreprise ou sur le marché libre.

L'industrie mondiale des papiers fins est une industrie très protégée: dans chaque pays, elle est axée sur le marché intérieur et protégée par des tarifs douaniers très élevés. Les négociations qui, après la guerre, ont mené à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (le GATT) ont contribué à faire baisser ces tarifs, mais ils demeurent assez élevés dans certains pays, comme le Canada, le Japon et les pays membres de la Communauté économique européenne (CEE).

Jusque vers la fin des années 70, les entreprises canadiennes pouvaient répondre à la demande interne en papiers fins. Depuis, la nouvelle baisse des tarifs convenue à la suite des négociations de Tokyo a incité les entreprises à rationaliser leurs opérations et à se spécialiser dans la fabrication d'une gamme plus limitée de papiers, et les importations comme les exportations ont augmenté. Les papiers importés répondent maintenant à 30 p. 100 des besoins des Canadiens et, en même temps, les exportations ont augmenté pour représenter 27 p. 100 de la production totale du pays. Le commerce se fait en grande partie avec les États-Unis. Ce sont les papiers commerciaux sans bois (fabriqués à partir de pâte entièrement chimique) dont les exportations ont le plus augmenté. Les tarifs en vigueur aux États-Unis sont très bas, sinon inexistant.

Domtar, le plus important fabricant, occupe la plus grande part du marché canadien et des marchés d'exportation. Les autres fabricants de papiers fins ont presque une capacité égale, mais ils ne sont pas actifs au même degré sur les marchés d'exportation.

Les principaux concurrents des fabricants canadiens sur les marchés d'exportation proviennent des États-Unis, de la Scandinavie, du Japon, du Royaume-Uni et du Brésil, selon la catégorie de papier.

L'industrie nord-américaine des papiers fins reconnaît globalement qu'il lui faut rationaliser ses opérations si elle veut soutenir la concurrence de plus en plus vive sur les marchés internationaux, soit en modernisant ses usines et son équipement, soit en fermant les usines qui ne sont plus efficaces. Aucune usine n'a encore été fermée au Canada, mais plusieurs machines ont été retirées, et les autres font l'objet d'améliorations. Deux nouvelles machines de fabrication de papiers fins ont été installées au Canada en 1983-1984, et quatre autres le seront d'ici la fin de la décennie dans trois usines. Aux États-Unis, il semble qu'un plus haut pourcentage de vieilles machines soit remplacé par de l'équipement de pointe qu'au Canada.

b) Rendement

Pendant de nombreuses années, l'industrie canadienne des papiers fins a connu une croissance qui allait de pair avec les besoins en plein essor du marché canadien. A mesure que le produit national brut (PNB) augmentait, l'industrie prenait de l'expansion en conséquence, sans se préoccuper des importations, les tarifs en vigueur étant assez élevés.

De 1968 à 1982, l'industrie canadienne a de nouveau accru sa capacité, en apportant des modifications mécaniques mineures à ses machines. Depuis, d'importants investissements ont été effectués. Deux nouvelles machines fonctionnent déjà, et la mise en service de quatre nouvelles machines, entre 1986 et 1990, permettra à l'industrie canadienne d'augmenter sa capacité de plus de 60 p. 100. Les vieilles usines, si elles peuvent s'adapter, se spécialiseront dans la fabrication de papier de haute qualité, produits en quantités moindres. Les nouvelles usines, pour leur part, se spécialiseront dans la fabrication de papiers commerciaux de base.

L'industrie des papiers fins a investi depuis 1983 0,5 milliard de dollars, et des investissements additionnels de 1,3 milliard de dollars sont prévus d'ici 1990. D'autres projets de modernisation pourraient porter les investissements totaux à 2 milliards de dollars.

2. Points forts et points faibles

a) Facteurs structurels

Les catégories commerciales des papiers fins, qui connaissent une croissance rapide doivent être fabriqués au moyen de machines assez larges et assez rapides pour être rentables. Le papier écriture et les autres papiers semblables peuvent être fabriqués au moyen de machines plus lentes, plus vieilles. L'industrie canadienne a commencé, il y a quelques années, à s'adapter à la demande croissante de papiers commerciaux. Les vieilles usines devront être équipées de machines plus récentes et s'intégrer en amont à la fabrication de la pâte. Il n'est plus rentable de construire des usines non intégrées, et c'est pourquoi les nouvelles usines devront être dotées d'installations de fabrication de pâte et être situées dans une région boisée à rendement soutenu. Il existe encore de telles régions au Canada.

Les économies d'échelle représentent un facteur important dans le calcul des coûts de fabrication des papiers fins. L'industrie américaine, capable de répondre à une demande intérieure de 10 à 12 fois celle du marché canadien, peut profiter d'économies d'échelle en rationalisant la fabrication des différentes catégories de papier. Avant les derniers investissements, l'industrie canadienne des papiers fins accusait du retard par rapport à ses concurrents étrangers pour ce qui est de l'âge de ses usines, de la vitesse de ses machines et de leurs dimensions. Une fois les nouveaux investissements terminés, l'industrie canadienne sera en grande partie sur le même pied que ses concurrents. Les vieilles usines seront cependant toujours désavantagées, et d'autres modifications devront y être apportées pour que l'industrie puisse tirer parti des créneaux rentables pour les produits de grande valeur.

Les taux de rémunération de la main-d'oeuvre et les avantages sociaux en vigueur ces dernières années étaient plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, mais les derniers règlements de travail intervenus au Canada semblent avoir corrigé la situation.

Étant donné la valeur assez élevée des papiers fins, les frais de transport ne jouent pas un rôle crucial dans l'économie de cette industrie, mais ils sont favorables aux usines américaines, souvent situées à proximité des grands centres urbains. De nombreuses usines canadiennes, situées de 500 à 700 kilomètres du marché américain, peuvent néanmoins faire concurrence aux usines américaines.

Les principaux points forts de l'industrie canadienne des papiers fins sont les suivants: sources d'eau sûres et pures; sources de bois et de pâtes accessibles; sources d'énergie peu chères, et conditions de travail assez stables.

Grâce à leurs rapports étroits avec les marchands de papiers (dont certains sont même des filiales), les fabricants américains possèdent un avantage sur leur propre marché, mais l'achat de plusieurs firmes distributrices américaines par des fabricants canadiens de papiers fins pourrait contribuer à réduire cet avantage.

b) Facteurs liés au commerce

Depuis 1979, les États-Unis n'imposent plus de droits dans le cas des papiers impression sans bois, ce qui signifie qu'il ne reste plus que des tarifs compris entre 2,4 et 4 p. 100 en vigueur dans le cas des papiers écriture et des papiers minces couchés. À compter du 1er janvier 1987, le Canada réduira de 12,5 à 6,5 p. 100 ses tarifs applicables aux mêmes papiers et le Japon réduira les siens de 10 à 5,8 p. 100, mais les pays membres de la CEE n'abaisseront les leurs que de 12 à 9 p. 100. À cause de cette baisse des tarifs, combinée au fait que les pays scandinaves n'imposent pas de droits pour les mêmes papiers, il reste difficile, pour les exportateurs nord-américains, de percer sur le marché des pays membres de la CEE.

Les barrières autres que tarifaires ont toujours posé des difficultés à l'industrie canadienne. Le gouvernement de bon nombre d'états américains a adopté une politique d'achat favorable aux usines locales de papier, et les pays sud-américains imposent des "frais administratifs" spéciaux dans le cas des biens importés. Ce qui préoccupe particulièrement l'industrie, c'est la nomenclature des douanes que le Conseil de coopération douanière (CCD) songe à adopter, car des changements techniques pourraient amener la reclassification d'un type donné de papier dans une catégorie supérieure de droits de douane, même si le type de papier en question est toujours employé pour le même usage. Cette situation risque d'inciter les autres pays à adopter d'autres mesures de protection à l'intention de leur industrie du papetière.

c) Facteurs technologiques

Les méthodes de fabrication des papiers fins sont les mêmes à travers le monde. Elles ont toutefois beaucoup évolué au cours des 20 dernières années, et les nouvelles usines et celles qui ont été modernisées sont beaucoup plus productives que les installations construites il y a tout juste une dizaine d'années.

Le degré d'évolution technique de l'industrie peut se mesurer d'après le niveau relatif des investissements effectués ces dernières années. De 1968 à 1982, l'industrie a augmenté sa productivité, non pas en installant de nouvelles machines aux dimensions imposantes, mais plutôt en apportant des modifications assez peu coûteuses aux machines déjà en place. Cette période de 14 ans a été assez difficile pour l'industrie, du fait que le dollar canadien avait presque la même valeur que le dollar américain, qu'il y a eu plusieurs grèves de longue durée et qu'on a assisté à une diminution assez rapide des tarifs, à mesure que l'industrie américaine des papiers fins se modernisait et devenait de plus en plus rentable. Depuis 1983, la situation a changé du tout au tout: d'ici 1990, l'industrie aura investi près de 2 milliards de dollars dans l'achat de nouvelles machines et la modernisation des usines. Le quart de cette somme a été investie jusqu'à maintenant.

Avant la mise au point de la xérogaphie, des ordinateurs personnels et des formules sans papier carbone, le secteur des papiers commerciaux de l'industrie des papiers fins était assez stable. Des changements dramatiques ont été notés ces dix dernières années: forte augmentation de la demande de papier sans bois (fabriqués en grande partie à partir de pâte chimique) et de papier couché pour publications. L'adoption de nouveaux procédés d'impression suppose un approvisionnement en papiers de meilleure qualité, c'est-à-dire des papiers d'une plus grande uniformité et d'une surface de meilleure qualité. Les usines doivent être en mesure de répondre aux nouveaux besoins si elles veulent survivre. Bon nombre d'usines se sont adaptées à la nouvelle situation, mais la période d'adaptation se poursuit dans le cas de celles dont les moyens financiers sont plutôt limités.

d) Autres facteurs

Les fluctuations du taux de change exercent une influence assez grande sur la compétitivité de l'industrie du papier dans son ensemble et, en particulier, celle du secteur des papiers commerciaux (comme les papiers sans bois). Le taux de change favorable au dollar canadien contribuera à faire augmenter l'exportation de papiers commerciaux à destination des États-Unis, la marge de profit étant plutôt mince dans le cas de cette catégorie de papier. Le taux de change favorable n'aura cependant pas une influence aussi bénéfique pour les fabricants de papiers de haute qualité fabriqués en quantités moindres, qui offrent un service de qualité et un service après-vente et dont la marge de profit est beaucoup plus élevée.

3. Politiques et programmes fédéraux et provinciaux

L'industrie des papiers fins a profité de programmes fédéraux et provinciaux, comme le Programme de modernisation de l'industrie des pâtes et papiers, le Programme de développement industriel et régional (PDIR) et les ententes auxiliaires conclues dans plusieurs secteurs industriels en vertu d'ententes de développement économique et régional (EDER). L'industrie a aussi obtenu de l'aide dans le cadre de plusieurs programmes de recherche fédéraux et provinciaux, que ce soit directement ou par l'intermédiaire de l'Institut canadien de recherches sur les pâtes et papiers.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

-5-

4. Évolution de l'environnement

Au moment de l'avènement de l'ordinateur et de l'équipement électronique de collecte de données, on avait prédit l'arrivée de la "société sans papier" d'ici 1990. C'est plutôt la situation inverse qui semble se produire. En effet, plusieurs parmi les principaux groupes consultatifs en économétrie ont prédit que la demande de papier impression et écriture en Amérique du Nord augmenterait de 4 à 5,5 p. 100 par année d'ici l'an 2000, et que le papier couché connaîtrait l'augmentation la plus forte. Cette augmentation serait attribuable à la bonne santé de l'économie et à la volonté du milieu de la publicité de continuer à se servir de papier de qualité. La qualité du papier devrait continuer à s'améliorer.

5. Évaluation de la compétitivité

Au cours de la dernière décennie, contrairement à l'industrie américaine, l'industrie canadienne des papiers fins a mis un sérieux retard à investir dans des machines rapides et à rendement élevé, ce qui explique que, dans l'ensemble, elle ne peut soutenir la concurrence du marché en ce qui concerne les papiers commerciaux, fabriqués en grandes quantités et au prix variable. Elle a néanmoins décidé de prendre des mesures impressionnantes pour se mettre elle-même en position de devenir concurrentielle dans le cas de ce type de papier. L'investissement d'environ 2 milliards de dollars en immobilisations, entrepris ces dernières années, le confirme.

L'industrie compte plusieurs vieilles usines de faibles dimensions et non intégrées, incapables de soutenir la concurrence sur les marchés internationaux. Ces usines auraient besoin d'être rénovées; si leurs opérations étaient rationalisées et si elles cessaient de produire des types de papier non rentables, elles pourraient devenir plus concurrentielles dans la fabrication de produits de haute qualité, fabriqués en quantités moindres et au prix moins instable.

En outre, au moins trois fabricants canadiens de papiers fins ont acheté des entreprises de vente de papiers dans des secteurs à forte demande, dans l'est des États-Unis, approche essentielle pour percer en permanence sur le marché américain.

Préparé par: Direction générale de la transformation des richesses naturelles
MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Le Sous-ministre adjoint,
Biens de consommation, services et
transformation des richesses naturelles,

Original Signed By
R. H. MCGEE
Original Signé Par

Date: le 24 juillet 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

FICHE D'INFORMATIONSECTEUR: Industrie du papier d'édition, du papier
écriture et du papier couché (papiers fins)CTI: 2719

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Établissements	15	15	15	15
Emplois	7100	7100	7100	7100
Expéditions (millions de dollars)	854	854	1043	1100
Produit intérieur brut (millions de dollars constants de 1971)	n/d	n/d	n/d	n/d
Investissements (millions de dollars)	n/d	n/d	n/d	n/d
Profits après impôt (millions de dollars) (% du revenu)	n/d	n/d	n/d	n/d

* A l'exception d'une entreprise, les fabricants de papiers fins sont des divisions d'entreprises plus vastes. Pour cette raison, il est difficile de ventiler les données financières.

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Exportations (millions de dollars)	174	175	266	300
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	680	725	777	800
Importations (millions de dollars)	191	242	351	346
Marché canadien (millions de dollars)	871	967	1128	1146
Exportations en % des expéditions	20	19	25	27
Importations en % du marché canadien	22	25	31	30
Part canadienne du marché international Données de la FAO sur le commerce (peuvent comprendre des données sur le papier dérivé de la pâte mécanique)	n/d	8	8	8
Source des importations (4 principales)	É.-U.	C.E.E.	ASIE	AUTRES
1982	95	2	3	
1983	95	2	3	
1984	74	24	2	
Destination des exportations (4 principales)	É.-U.	C.E.E.	ASIE	AUTRES
1982	85	6	9	
1983	92	1	7	
1984	88	1	11	

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	<u>Atlantique</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Prairies</u>	<u>C.-B.</u>
Établissements - % du total	Nil	43	50	Nil	7
Emplois - % du total	Nil	41	57	Nil	2
Expéditions - % du total	Nil	35	53	Nil	12

Légende: n/d = non disponible

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

FICHE D'INFORMATION (SUITE ET FINS)

4. PRINCIPALES ENTREPRISES (données de 1984)

<u>Nom</u>	<u>Propriété</u>	<u>Emplacement des principales usines</u>
Papiers fins Domtar	Gouvernement du Québec - 45 %; public - 55 %	Québec et Ontario
Kruger Inc.	Famille Kruger - 100 %	Québec
Produits forestiers E.B. Eddy Ltée	G. Weston - 100 %	États-Unis, Québec et Ontario
Abitibi-Price Inc.	Gulf Canada - 90 %; public - 10 %	Ontario
Rolland Inc.	Famille - 57 %; public - 43 %	Québec
Great Lakes Forest Products	Canadien Pacifique - 54 %; public - 46 %	Ontario
Island Paper Mills	MacMillan Bloedel - 50 %; Fraser - 50 %	Colombie-Britannique
Fraser	Noranda - 100 %	États-Unis, Colombie-Britannique et Ontario

Nouvelles entreprises

Repap-Miramichi Pulp and Paper Inc.	Repap Enterprises - 100 % (début prévu au milieu de 1986)	Nouveau-Brunswick
Weyerhaeuser Canada Ltd.	Weyerhaeuser Co. (États- Unis) - 100 % (début prévu en 1989).	Saskatchewan

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

INDUSTRIE CANADIENNE DES SERVICES DE TRANSIT

Les transitaires coordonnent des services liés au transport et au trafic (emballage, entreposage, manutention, crédits à l'exportation, assurances, documentation et dédouanement) en vue du mouvement des biens d'un expéditeur entre les installations de ce dernier et celles du consignataire. Le transitaire exerce cette activité, moyennant rémunération, à titre de mandataire de l'expéditeur. En agissant pour le compte de plusieurs petits expéditeurs, les transitaires peuvent souvent amener les transporteurs aériens, maritimes, routiers ou ferroviaires à leur consentir des taux de transport plus bas que ceux qu'obtiennent les expéditeurs qui font affaires eux-mêmes avec les transporteurs.

De par leur nature, les opérations de transit sont une activité internationale et les entreprises qui la pratiquent doivent se faire concurrence sur les marchés mondiaux. L'expéditeur choisit une entreprise de transit ou de transport en fonction de la qualité des services offerts sur le marché international sur les plans suivants : accessibilité, efficience et fiabilité. Non seulement les transitaires canadiens doivent-ils concurrencer les transporteurs, mais ils doivent aussi rivaliser avec les transitaires étrangers pour accaparer le marché canadien des marchandises d'exportation. Quand les exportateurs canadiens délèguent au consignataire le soin de prendre les mesures nécessaires en vue du transport des marchandises (par exemple, dans le cas des ventes à l'usine F.A.B. au Canada), les transitaires canadiens ne peuvent arracher ces contrats à leurs concurrents à moins qu'ils n'aient établi un bureau ou mandater un agent dans le pays du réceptionnaire.

Dans la présente analyse, nous examinerons les facteurs qui influent sur la capacité de l'industrie canadienne des services de transit à concurrencer les autres industries afin d'obtenir une part du trafic mondial. On peut diviser les principaux concurrents dans l'industrie en deux groupes : les entreprises de transit qui appartiennent à des Canadiens et qui sont contrôlées par des Canadiens et d'importantes entreprises multinationales de transit qui exercent des activités au Canada. Aucune des multinationales n'est la propriété de Canadiens.

1. Structure et rendement

1.1 Structure

L'industrie canadienne des services de transit compte 430 entreprises qui emploient 9 600 personnes dans 1 200 bureaux répartis dans 160 villes partout au Canada. L'industrie canadienne est structurée de la même façon que les industries des autres pays. Au Canada, les deux tiers des sociétés sont de petites entreprises à local d'affaires unique, auxquelles sont attribuables seulement 14% des ventes effectuées par l'industrie. Quinze entreprises ayant un grand nombre de bureaux dans tout le Canada touchent 60% des revenus enregistrés dans l'industrie. Malgré la domination de quelques sociétés de grande envergure, l'ensemble des entreprises établissent de petits bureaux dotés en moyenne de 6 à 13 employés. On détermine la taille d'une entreprise par le nombre de bureaux que celle-ci exploite plutôt que par la présence d'un personnel considérable à un bureau. Quatre-vingt-dix pour cent des bureaux au Canada sont situés au Québec, en Ontario et en Colombie-Britannique. Montréal, Toronto et Vancouver sont les principaux centres d'activité en milieu urbain.

Les entreprises faisant partie du secteur à l'étude fournissent toute une gamme de services de transit ou quelques-uns seulement, de même que certains services de camionnage ou de transport. Les entreprises de grande envergure ont tendance à offrir un large éventail de services. Les petites entreprises à local d'affaires unique tentent de se tailler une place dans le marché en offrant des services de transit spécialisés et

adaptés aux besoins du client, à un mode de transport, à une marchandise ou à un marché géographique déterminé. Le courtage en douane est l'un des plus importants services assurés par l'industrie. En effet, 62% des entreprises s'occupent de faire dédouaner les marchandises par les autorités douanières tandis que le tiers, de petites sociétés à local d'affaires unique pour la plupart, offrent exclusivement ce service. Cependant, ce sont les firmes de grande envergure, qui fournissent tout un éventail de services de transit, qui effectuent le plus grand nombre d'opérations de dédouanement.

Selon les estimations, les revenus que tirent les entreprises du secteur des services de transit et de courtage en douane s'établissent à un milliard de dollars par année. L'industrie effectue principalement des ventes au titre des opérations internationales de transit (55%), du courtage en douane (30%) et, dans une moindre mesure, des opérations intérieures de transit (15%). Cette dernière activité désigne essentiellement la prise en charge de biens d'importation par des entreprises de transport ferroviaire ou routier aux fins de distribution sur le territoire canadien.

Les entreprises de propriété étrangère sont légion dans le secteur. Les firmes multinationales d'origine européenne, américaine, australienne et japonaise dominent 40% du marché canadien des services de transit puisqu'elles sont propriétaires de 11% de l'ensemble des sociétés en activité au Canada. Tandis que les firmes multinationales d'origine européenne sont très actives dans le marché international du transport maritime de marchandises, le principal terrain de chasse de leurs homologues sous contrôle américain est le transport aérien de marchandises. Par le truchement de cette catégorie d'entreprises, les expéditeurs canadiens ont accès à des réseaux efficaces de distribution de biens en vue du transport des biens transigés au Canada. Aucune société appartenant à des Canadiens, de taille comparable, peut s'enorgueillir de posséder, à l'instar des entreprises multinationales, un vaste réseau international de bureaux. Dans le secteur des services de transit, les entreprises canadiennes s'illustrent particulièrement dans le courtage en douane. Bien que la moitié des 15 sociétés à la tête de l'industrie soient la propriété de Canadiens, leur position dans le marché canadien est déterminée par les revenus qu'elles tirent des services de courtage en douane, services qui peuvent être offerts sans implantation de bureaux à l'étranger et utilisation de réseaux internationaux de distribution.

L'industrie canadienne traverse en ce moment une période d'adaptation à maints égards. Par suite de la récession économique qui a sévi de 1981 à 1983, les transitaires et les transporteurs ont été contraints de chercher de nouvelles sources de revenu; dans ce dessein, ils ont élargi leur champ d'activité. Bon nombre de transitaires canadiens ont commencé à agir à titre de courtier en transport(1) et, ainsi, à assumer la responsabilité pleine et entière de la livraison sans dommage des biens aux clients. Cette redéfinition du rôle du transitaire, qui cessait d'être simplement le mandataire d'un expéditeur, a amené l'industrie à endosser de nouvelles responsabilités. Au lieu de s'en tenir aux fonctions de mandataires en charge du transport, les transitaires qui offraient des services de courtage en transport sont devenus, aux fins de l'exécution de contrats de transport, des commettants ayant les mêmes responsabilités que les transporteurs. Ces derniers ont cherché à surmonter les difficultés de la récession en mettant au point un programme de services à la clientèle incluant un ensemble de services de distribution porte à porte et ont, à cette fin, lancé des services

(1) Courtier en transport : Une entreprise qui, en vertu d'un contrat, surveille l'utilisation du matériel de transport sans qu'il lui appartienne.

de transit. La distinction entre les transitaires, les courtiers en transport et les transporteurs publics est devenue ténue. De ces événements, auxquels se sont ajoutées de multiples fusions et acquisitions ainsi que quelques faillites parmi les transitaires et les transporteurs, est née la tendance vers une concentration de la propriété dans l'industrie des services de transit.

1.2 Rendement

Entre 1973 et 1984, le niveau d'activité des transitaires au Canada a été directement proportionnel à la demande en services de transport. La conjoncture économique a favorisé l'expansion du marché des services de transit, expansion qui s'est produite à un taux annuel de 8,2% entre 1973 et 1980(2). Cet effort a pris fin en 1981, au moment où les activités d'expédition de marchandises ont subi un brusque ralentissement qui s'est prolongé jusqu'au milieu de 1984. Cependant, en même temps, les expéditeurs nord-américains se sont tournés de plus en plus vers les transporteurs routiers et aériens internationaux. Comme les expéditeurs de marchandises par eau et par air ont souvent recours aux services de groupage des transitaires, ces derniers ont assuré le transport d'un plus grand nombre d'expéditions internationales, ce qui leur a permis de compenser en partie les pertes subies par suite de la régression globale des activités d'expédition de marchandises. La concurrence entre les transporteurs résultant de la déréglementation des transporteurs américains et l'introduction de méthodes comme la méthode du stock zéro (système JIT) afin de réduire les frais de possession de stocks explique cette évolution dans les pratiques d'expédition. Depuis l'automne 1984, on a observé une reprise sensible des activités d'expédition de marchandises. Le relèvement général de l'économie s'est répercuté sur les ventes et la rentabilité des transitaires, qui sont revenus aux niveaux d'avant 1980.

2. Points forts et points faibles

a) Facteurs structurels

La capacité des transitaires à s'imposer comme entreprises d'envergure mondiale est fonction de deux principaux facteurs : la taille de leur réseau de bureaux et de mandataires et le volume de leurs opérations internationales. Au Canada, le réseau international de services de transit est composé de 500 bureaux à l'étranger et 4 200 contrats d'agence sont conclus avec des transitaires d'autres pays. Les firmes multinationales exerçant des activités au Canada possèdent 90% des 500 bureaux à l'étranger. Les sociétés de propriété canadienne confient principalement leurs expéditions à des mandataires étrangers.

Le champ d'activité des entreprises de transit de propriété canadienne est trop réduit pour fournir le volume de trafic qui permettrait à ces entreprises de concurrencer les autres transitaires sur le marché international. A l'heure actuelle, elles dépendent des expéditions des commerçants canadiens et ce volume est insuffisant pour assurer la survie d'une entreprise d'envergure mondiale. Les grandes entreprises multinationales invoquent le volume total de leur trafic international, qui provient de plusieurs pays, afin d'obtenir des transporteurs des taux de transport réduits. Par conséquent, les sociétés de propriété canadienne qui souhaitent pénétrer le marché international doivent accaparer une part importante du trafic international dans le monde. Pour ce faire, ils doivent avoir la main mise sur les marchandises en provenance de l'étranger qui sont destinées au Canada et à d'autres pays.

(2) La variation annuelle moyenne, exprimée en pourcentage, des revenus est mesurée en dollars constants de 1973.

Très peu d'entreprises appartenant à des Canadiens disposent des ressources financières nécessaires pour oeuvrer de nouveaux bureaux à l'étranger. Par conséquent, elles sont forcées de conclure des contrats d'agence avec des sociétés implantées à l'étranger, qui reçoivent et distribuent les expéditions en leur nom.

Malheureusement, les contrats d'agence sont souvent rompus dès qu'un volume crucial de trafic est atteint. A ce moment-là, il devient plus économique pour une partie au contrat d'établir un bureau dans le pays de l'autre partie. Dans la majorité des cas, la rupture des contrats favorise le transitaire étranger parce que le volume de produits finis importés au Canada qui peuvent être groupés par les transitaires est plus important que le volume de produits canadiens semblables exportés. En raison de la situation d'instabilité que suscite le procédé des contrats d'agence, les transitaires canadiens éprouvent de la difficulté à maintenir en place ou à étendre leurs réseaux de distribution.

b) Facteurs liés au commerce

Traditionnellement, le Canada exécute des opérations de transit avec les partenaires suivants : les États-Unis (25%), l'Europe (41%), l'Extrême-Orient ou l'Australie (21%). Les services des transitaires sont moins sollicités en raison de la très bonne connaissance qu'ont les exportateurs canadiens du marché américain et de la facilité avec laquelle il est possible de faire transporter des marchandises en Amérique du Nord. Voilà pourquoi les revenus que tirent les transitaires des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis, qui représentent 70% de l'ensemble des exportations canadiennes, sont si bas. A l'heure actuelle, l'industrie est tournée vers les pays du Pacifique, avec lesquels les échanges commerciaux prennent de plus en plus d'importance, et vers les États-Unis, où la déréglementation du transport crée de nouvelles possibilités d'affaires. Environ 13% des échanges commerciaux du Canada ont lieu avec des pays en développement, où les transitaires s'occupent essentiellement de la réalisation de projets d'aide ou de projets clés en main.

La déréglementation du transport aux États-Unis a ouvert de nouveaux marchés aux transitaires canadiens. Les entreprises américaines qui exercent des activités dans les secteurs du transport maritime, ferroviaire et routier sont maintenant autorisées à offrir aux expéditeurs et aux courtiers en transport des taux forfaitaires et des ristournes. Dans un document de travail publié par le gouvernement du Canada intitulé "Aller sans entraves", il est recommandé d'autoriser les sociétés ferroviaires canadiennes à appliquer des taux forfaitaires semblables. Aux États-Unis, après l'établissement de taux forfaitaires et la suppression des exigences relatives au dépôt des tarifs, les transitaires en charge de volumes élevés de marchandises se sont retrouvés dans une position concurrentielle très favorable pour convenir avec les transporteurs de taux de transport réduits, pour le compte de petits et de grands expéditeurs. Si un projet de déréglementation semblable était adopté au Canada, les transitaires pourraient être mieux placés pour concurrencer les transporteurs canadiens.

En raison de la proximité du Canada avec les ports des États-Unis, les transitaires canadiens sont en mesure d'acheminer les marchandises à travers les États-Unis, d'où ils peuvent obtenir des taux de transport maritimes plus avantageux que les taux offerts au Canada. Cette situation a incité les transitaires ou les courtiers en transport américains et japonais qui ont leur bureau principal aux États-Unis à pénétrer le marché canadien de façon à augmenter les volumes de marchandises expédiées à partir de grands centres spécialisés dans le transport aux États-Unis. Si la déréglementation du transport au

Canada n'a pas pour effet de rendre les transitaires plus concurrentiels face aux transporteurs américains, on prévoit que les transitaires canadiens devront mener une chaude lutte pour supplanter les transitaires qui exercent des activités à partir de points de distribution situés aux États-Unis.

Les transitaires ont dû se conformer à des lois étrangères ayant pour but d'assurer à des entreprises une plus grande part du marché du transport international. Quelques pays en développement ont adopté des lois qui favorisent les entreprises nationales. Ces lois prescrivent le recours à des entreprises de transport et de transit et à des compagnies d'assurances qui appartiennent à des nationaux en vue de l'expédition de marchandises sous l'autorité des pays en cause. Les transitaires canadiens n'ont pas à faire face à des obstacles non tarifaires semblables quand ils exercent des activités aux États-Unis, en Europe ou en Australie.

c) Facteurs technologiques

L'industrie des services de transit doit pouvoir compter sur des opérations efficaces de traitement et de transmission de l'information. Environ 6% de ses coûts d'exploitation sont imputables au traitement de l'information. Les entreprises de propriété canadienne s'appuient principalement sur des méthodes de documentation manuelles et sur des employés bien informés plutôt que sur les nouvelles technologies. Cependant, face aux exigences de plus en plus nombreuses relativement aux formalités administratives et aux communications, les entreprises sont obligées d'examiner les avantages que procure l'utilisation des ordinateurs. Les moyens de communication par ordinateur deviennent des outils de plus en plus indispensables aux transitaires si ces derniers souhaitent transiger de façon efficace avec les expéditeurs, les transporteurs et les gouvernements.

En raison des coûts élevés de la conception de logiciels, seules les grandes entreprises multinationales de transit et quelques courtiers en douane canadiens importants sont en mesure à l'heure actuelle d'appliquer les techniques informatiques au Canada et à l'étranger. Les nouveaux systèmes sont donc hors d'atteinte des petites et moyennes entreprises d'appartenance canadienne. De plus, la plupart des entreprises multinationales d'envergure mondiale possèdent des systèmes informatisés de communication et d'automatisation. Grâce à leur chiffre d'affaires élevé, elles peuvent absorber les coûts de conception plus facilement que les entreprises canadiennes dont les chiffres de ventes brutes sont inférieurs.

d) Autres facteurs

Une entreprise n'est en mesure de saisir les possibilités que lui offre le marché que si elle dispose de fonds suffisants. Elle doit avoir toujours accès à une ligne de crédit ou à des réserves de trésorerie suffisamment élevées pour payer d'avance le coût du transport d'un client, les services de trafic, les droits douaniers et les taxes. Il est particulièrement important de pouvoir obtenir des fonds auxquels est assorti un taux d'intérêt intéressant, surtout quand une entreprise doit fournir des garanties financières pour appuyer une garantie de bonne exécution et supporter les dépenses en espèces à long terme reliées à des projets dans lesquels le transitaire est entièrement responsable de la livraison des biens au moment convenu. La petite taille de l'entreprise moyenne de propriété canadienne explique l'accès limité de l'industrie à un financement suffisant. Ainsi, quand elles présentent une offre pour réaliser un projet, les entreprises canadiennes sont moins concurrentielles que les entreprises étrangères exerçant leur activité au Canada et à

l'étranger, étant donné que celles-ci ont accès à des sources de financement plus que suffisantes. Ces restrictions financières font que l'industrie éprouve certaines difficultés à pénétrer de nouveaux marchés.

La réussite ou la faillite d'une entreprise de transit dépend également d'un autre facteur crucial : le recrutement d'un personnel bien formé. Nous observons au Canada une pénurie de personnes compétentes en mesure de répondre aux besoins de l'industrie. Les programmes de formation mis au point au Canada sont nettement inférieurs aux programmes d'apprentissage bien établis en Europe. C'est pourquoi les entreprises exerçant leurs activités au Canada recrutent fréquemment des directeurs et des employés formés en Europe. L'absence quasi-totale de programmes de formation bien établis et d'employés compétents joue au détriment des entreprises d'appartenance canadienne sur le plan de la concurrence.

3. Politiques et programmes fédéraux et provinciaux

Les gouvernements sont très peu actifs dans l'industrie des services de transit. Contrairement aux transitaires d'autres pays, comme ceux des États-Unis qui détiennent une licence de transporteur indirect, les transitaires canadiens font l'objet de peu de mesures de contrôle directes ou indirectes de la part des gouvernements. Des licences sont délivrées aux courtiers en douane et aux groupeurs de marchandises sous douane et des droits d'utilisation d'entrepôts sous douane ou d'entrepôts d'attente sont accordés en vertu des règlements établis par la Division des douanes et accises de Revenu Canada. Les formalités de dédouanement et les règles administratives des gouvernements influent sur les activités de l'industrie. On s'attend à ce que la tendance vers la simplification des formalités liées à la déclaration douanière dans le cas des importations de grande valeur ait pour effet de diminuer le volume de petites expéditions prises en charge par les courtiers en douane. Cette diminution des opérations commerciales, qui sont récupérées par les transporteurs, les entreprises de messageries et les entreprises de livraison de colis, a incité les transitaires spécialisés dans le courtage en douane à offrir un large éventail de services de transit.

4. Évolution de l'environnement

Selon les prévisions, la taille du marché du transport au Canada devrait croître de façon plutôt lente dans l'avenir. Les auteurs d'une étude sur le volume de marchandises destinées à être transportées(1) estiment à 1,1% la croissance annuelle, jusqu'en 1995, du marché canadien du transport international. Il s'ensuit que la concurrence entre les transitaires et les transporteurs s'intensifiera à mesure que les entreprises chercheront à élargir la part du marché qu'elles occupent à l'heure actuelle sur les itinéraires établis. À mesure que la tendance vers la constitution de grandes entreprises offrant des services intégrés et réalisant des investissements importants sous la forme de systèmes informatiques se maintiendra, on observera une réduction du nombre d'entreprises dans l'industrie. Les petites entreprises se feront plus rares et les grandes sociétés accapareront de plus en plus le marché.

Les transitaires voient leurs perspectives commerciales s'élargir du fait de la déréglementation du transport aux États-Unis. Par suite de l'élimination de l'exigence relative au dépôt des tarifs et de l'établissement de taux forfaitaires, les expéditeurs jugent plus intéressant d'avoir recours aux services de transitaires qui ont négocié avec les transporteurs de ce pays des taux de transport réduits. L'avènement d'une déréglementation semblable au Canada pourrait avantager

(1) Prévisions du volume de fret et de passagers - TP 2956, Transports Canada, 1985.

également les transitaires sur d'autres plans. Puisqu'ils exerceront une certaine surveillance sur les chargements à titre de courtiers en transport, ceux-ci pourront élargir leur part du marché du transport. Leur nouvelle position concurrentielle amènera peut-être quelques groupements d'intérêt à proposer l'adoption d'une réglementation à l'égard des services des transitaires ou des courtiers en transport. Si ces propositions étaient mises à exécution, le rôle des transitaires canadiens pour ce qui est de stimuler la concurrence chez les transporteurs pourrait perdre de son importance.

Les entreprises de transit de propriété canadienne auront à faire face à une concurrence accrue de la part des firmes multinationales américaines qui chercheront à s'implanter au Canada et des transporteurs ferroviaires et maritimes qui établiront de nouveaux services de transport multimodal porte à porte. Il se peut qu'un plus grand nombre d'expéditions canadiennes soient détournées vers les centres de transport aux États-Unis en raison des services assurés par les transitaires qui exercent leurs activités à partir des États-Unis, à moins que les transporteurs canadiens ne soient en mesure d'offrir des taux de transport plus concurrentiels.

5. Évaluation de la compétitivité

Grâce aux entreprises de transit exerçant leurs activités au Canada, les expéditeurs canadiens peuvent bénéficier de taux de transport concurrentiels. Au moyen de leurs réseaux internationaux de distribution bien implantés, les entreprises multinationales répondent bien à leurs besoins. Les activités d'envergure internationale de ces entreprises occasionnent des volumes de marchandises suffisamment élevés pour qu'elles puissent négocier des taux de transport économiques avec les transporteurs exploitant des services au Canada. L'industrie des services de transit s'attend à contribuer encore à stimuler la concurrence chez les transporteurs dans le nouveau contexte de la déréglementation.

Les entreprises de services de transit d'appartenance canadienne offrent des services très concurrentiels de courtage en douane et de transit à l'intérieur du pays, services qui n'exigent pas l'appui de bureaux à l'étranger. Cependant, les entreprises de transit de propriété canadienne qui assurent des services de logistique internationale sont dépassées par les firmes multinationales de transit qui occupent une part du marché canadien. Elles ne sont pas en mesure d'exercer une concurrence efficace en raison de leur champ d'activité limité et de leurs réseaux internationaux de distribution peu développés. Quelques sociétés canadiennes ont tenté de remédier à cette situation en établissant de nouveaux bureaux dans le Royaume-Uni et en Extrême-Orient. D'autres ont acquis une participation dans des entreprises de transit américaines et européennes afin d'élargir leurs réseaux de distribution.

L'amélioration de la position concurrentielle et du rendement des entreprises de transit de propriété canadienne dépend de la capacité de ces entreprises à :

- a) élargir leurs réseaux internationaux de distribution;
- b) accroître les volumes de trafic, dans le cas des grandes sociétés;

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

- 8 -

- c) hausser la qualité des services existants et de la formation professionnelle des employés au Canada; et
- d) réaliser une campagne active de mise en marché de leurs services de transit.

Préparé par : Direction générale des industries de services
MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

original original
signed by signé par
R. Harley McGee

Sous-ministre adjoint
Biens de consommation, services et transformation des richesses naturelles

Date : le 6 juin 1986

FICHE D'INFORMATION

INDUSTRIE DES SERVICES DE TRANSIT

CTI : 4592

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	<u>1973</u>	<u>1976</u>	<u>1980</u>	<u>1984</u>
Établissements	--	--	500*	430
Bureaux au Canada	--	--	--	1,194
Emplois	--	--	--	9,600
Pourcentage du trafic international	84.7	88.7	91.5	--
Pourcentage du trafic intérieur	15.3	1.3	8.5	--
Pourcentage des importations	--	60.0	--	60%
Pourcentage des exportations	--	40.0	--	40%
Valeur des expéditions (en millions de dollars)	--	--	--	6,000
Revenus nets (en millions de dollars)	276	471	908	1,000*
Revenus nets (en millions de dollars constants de 1973)	276	336	462	--
Profits avant impôt (en millions de dollars)	9	29	31	--
Profits avant impôt (en millions de dollars constants de 1973)	9	18	15	--

2. DISTRIBUTION RÉGIONALE

	<u>Atlantique</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Prairies</u>	<u>C.-B.</u>
Établissements - % du total	4%	26%	41%	16%	13%
Emplois - % du total	4%	26%	48%	13%	9%
Expéditions - % du total	--	--	--	--	--

3. COMMERCE EXTÉRIEUR

ORIGINE ET DESTINATION DU TRAFIC
PRIS EN CHARGE PAR LES TRANSITAIRES

	<u>É.-U.</u>	<u>C.É.E.</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>	<u>TOTAL</u>
Exportations en % du total pour 1980*	3.4%	47.7%	32.0%	17.6%	100%
1982*	16.1%	40.8%	18.7%	24.4%	100%
Importations en % du total pour 1980*	25.6%	41.4%	21.9%	11.1%	100%
1982*	27.8%	41.7%	25.3%	5.2%	100%

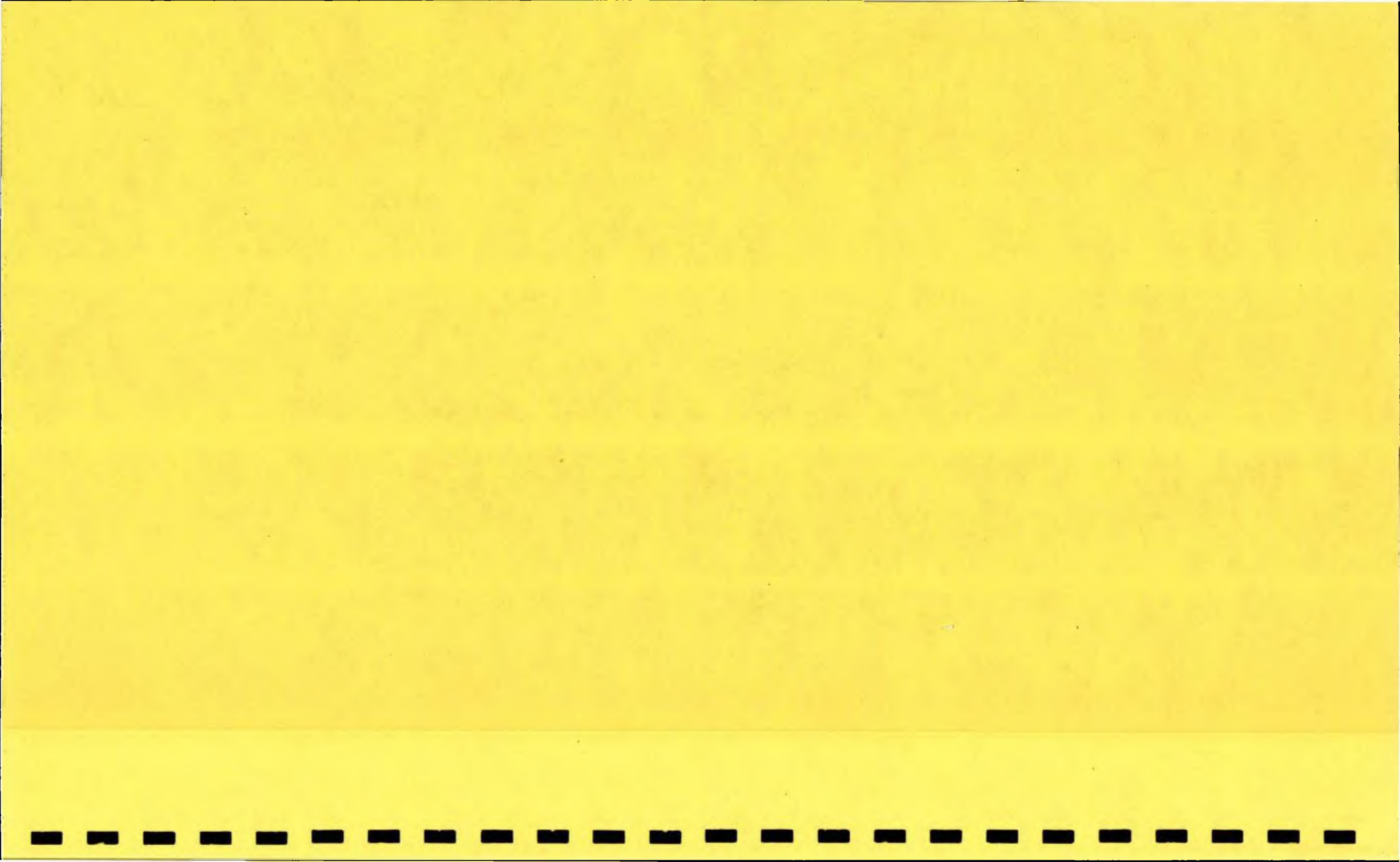
4. PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>Nom</u>	<u>Propriété</u>	<u>Emplacement des principales usines</u>
Affiliated Customs Brokers Ltd.	Canada	
Kuehne & Nagal International Ltd.	Allemagne de l'Ouest	
Livingston International Inc.	Canada	bureaux dans
Panalpina Inc.	Suisse	tout le
Peace Bridge Brokerage Ltd.	Canada	Canada
Schenker of Canada Ltd.	Allemagne de l'Ouest	

Remarques :

* = estimation
- = non disponible

Les données présentées ci-dessus sont valables pour l'année 1984, mais certaines données mentionnées dans l'analyse de la position concurrentielle de l'industrie sont fondées sur des renseignements récents obtenus directement auprès de l'industrie et d'autres sources.



PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

CIMENT ET BÉTON

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

a) Structure

Le secteur du ciment et du béton comprend trois sous-secteurs distincts et à vocation régionale. Le premier, la fabrication du ciment, comprend les entreprises fabricant du ciment hydraulique. Le deuxième regroupe celles qui produisent toute une gamme de produits en béton mouler ou précontraint. Le troisième, celui du béton préparé, assure la fabrication et la livraison d'un produit intermédiaire. Le ciment est le matériau qui permet de lier des agrégats minéraux, de l'eau et des additions chimiques de manière former des produits de béton.

Les trois sous-secteurs regroupent des entreprises grandement cycliques et saisonnières qui vivent selon le niveau d'activité dans la construction. En 1984, le secteur a connu des expéditions de 2,4 milliards de dollars, des exportations de 179 millions de dollars, des importations de 26 millions de dollars et 20 000 emplois. La fabrication de ciment a compté pour 28 % de la valeur des expéditions du secteur, les produits de béton, pour 28 % et le béton préparé, pour 44 %.

Le sous-secteur de la fabrication du ciment a fait l'objet d'expéditions d'une valeur de 693 millions de dollars en 1984. Les exportations se sont élevées à 106 millions de dollars, soit 15 % de la valeur des expéditions de ciment. Environ 95 % de nos exportations ont été acheminées aux États-Unis. Les importations, dont la plupart provenaient des États-Unis, ont assuré 5 % du marché canadien du ciment, cela pour une valeur de 22 millions de dollars. En 1984, on y comptait neuf entreprises employées en 3800 personnes dans 24 établissements. La plupart de ceux-ci comptaient entre 100 et 200 employés. Les trois principales entreprises de ciment assurent 70 % de la capacité de production. Les deux plus grandes d'entre elles, Ciments Canada Lafarge Ltée et Ciment Saint-Laurent Inc., sous contrôle européen, représentent 54 % de la capacité de production du sous-secteur. La troisième entreprise, Genstar Cement Ltd., sous-contrôle canadien, en assure 16 %. Au total, les entreprises contrôlées par les intérêts canadiens rendent compte de 40 % de cette capacité.

Les usines de ciment sont souvent situées près de la source de matières premières (principalement la pierre à chaux). Il existe toutefois des exceptions telles que l'usine de Ciment Saint-Laurent à Mississauga, Ontario, qui se trouve au coeur d'un grand marché. La pierre à chaux et les autres matériaux sont transportés à Mississauga par bateaux à partir de régions éloignées.

Du point de vue régional, le sous-secteur de la fabrication du ciment est concentré en Ontario et au Québec, qui garantissent respectivement 38 et 27 % de la capacité de production canadienne. Les Prairies assurent 21 % de cette capacité, la Colombie-Britannique, 9 % et les provinces Atlantiques, 5 %.

Le sous-secteur du ciment au Canada fait l'objet d'une intégration verticale à grande échelle et utilise de très gros capitaux. Cette intégration verticale est particulièrement manifeste au niveau des régions; l'entreprise de ciment dominante y est fréquemment le principal fabricant de béton préparé ou de produits en béton.

Le sous-secteur des produits en béton a effectué les expéditions d'une valeur de 672 millions de dollars en 1984. Les exportations y ont atteint les 73 millions de dollars, soit 11 % de la valeur des expéditions de produits en

béton. Les importations n'ont compté que pour 4 millions de dollars. Le commerce de ce seul sous-secteur s'effectue largement entre le Canada et les États-Unis. En 1983, on y comptait 429 établissements employant 7300 personnes.

Le sous-secteur des produits en béton compte un grand nombre d'entreprises. La plupart d'entre elles sont de petits fabricants indépendants; mais certaines sont des moyennes ou de grandes entreprises, bon nombre d'entre elles se trouvant sous le contrôle du sous-secteur de la fabrication du ciment. Un petit nombre, quoique significatif, des grandes entreprises de ce sous-secteur sont placées sous contrôle étranger.

Les usines de produits en béton sont généralement localisées près de leur marché. Dans ce sous-secteur, elles sont concentrées au Canada central. En 1983, on pouvait relever 43 % des établissements produisant du béton en Ontario, 24 %, au Québec, 14 %, dans les Prairies, 12 %, en Colombie-Britannique et 7 %, dans les provinces Atlantiques.

Au cours de l'année 1984, le sous-secteur du béton préparé a effectué des expéditions d'une valeur de 1,078 million de dollars. On y comptait en 1983 564 établissements employant 8400 personnes. Dans la suite du présent profil, nous n'allons pas aborder spécifiquement ce sous-secteur étant donné que le commerce international de béton préparé est négligeable.

Vu le faible rapport valeur/poids, la plupart des produits de ciment et de béton sont vendus dans un rayon de 500 km à partir d'une usine donnée. Des expéditions d'exportation à des destinations plus éloignées sont possibles lorsqu'un transport maritime peu coûteux est disponible ou lorsque la compétition est faible.

b) Rendement

Le produit intérieur brut (PIB), en ce qui concerne le secteur de la fabrication du ciment et des produits en béton (exprimé en dollars de 1971), a chuté légèrement, passant de 359 millions en 1971 à 324 millions en 1984. Cependant, depuis 1983, le PIB dans ce secteur a augmenté, conformément à l'activité croissante dans la construction.

Les exportations, en pourcentage de la valeur des expéditions dans le sous-secteur de la fabrication du ciment, sont passées de 9,6 % en 1973 à 15,3 % en 1984. Par comparaison, la valeur des importations, en pourcentage du marché canadien, a grimpé de 1,8 % en 1973 à 3,6 % en 1984. Dans le sous-secteur des produits en béton, les exportations, en pourcentage de la valeur des expéditions, sont passées de 6,8 % en 1973 à 10,9 % en 1984. La valeur des importations, en pourcentage du marché canadien, témoigne d'une augmentation marginale de 0,2 % en 1973 à 0,6 % en 1984.

Au cours de la dernière décennie, le sous-secteur de la fabrication du ciment a pu améliorer de façon substantielle sa productivité. Cela a été possible grâce à l'introduction d'un équipement de traitement plus grand et plus efficace ainsi qu'à la réduction des coûts en énergie et en main-d'oeuvre. Par contre, le sous-secteur des produits en béton a connu moins de succès dans la réduction de ses coûts.

Le sous-secteur de la fabrication du ciment est sain sur le plan financier, même si les profits sont grandement cycliques vu l'étroite relation entre les autres sous-secteurs et l'activité dans le domaine de la construction. Au cours de la décennie qui s'est achevée en 1983, le profit moyen net après taxe de vente pour le sous-secteur a été de 9,2 %, comparativement à 2,4 % pour la moyenne de l'industrie de fabrication. Le taux d'endettement des fabricants de ciment a connu une amélioration constante au fur et à mesure que les entreprises ont remboursé la dette qu'elles ont encourue pour améliorer leur rentabilité énergétique, accroître leur capacité de production et acquérir d'autres sociétés.

La rentabilité du sous-secteur des produits en béton est de beaucoup inférieure à celle du sous-secteur de la fabrication du ciment, son profit moyen après taxe s'élevant à 3,2 % sur une période de dix ans. Les producteurs de ce sous-secteur ont toujours connu un taux élevé d'endettement.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

Le sous-secteur canadien du ciment est principalement orienté vers l'intérieur et représente seulement 1 % de la production mondiale. Il n'en demeure pas moins que depuis les années 1960, les exportations canadiennes ont été un facteur important dans l'élaboration de l'industrie nationale du ciment. Les fabricants canadiens de ciment ont érigé un important réseau de distribution aux États-Unis, en particulier dans les états limitrophes de l'Est dont la capacité de production locale en ciment est insuffisante. Les fabricants canadiens et américains de ciment disposent d'usines de taille mondiale et des coûts de production correspondants. Par conséquent, la proximité des marchés des états frontaliers constitue un avantage déterminant pour les exportateurs canadiens de ciment.

Le haut degré d'intégration verticale dans le sous-secteur canadien du ciment lui a également procuré l'avantage concurrentiel d'un renforcement de la base financière des entreprises canadiennes. En général, l'industrie américaine s'est vue refuser une telle intégration verticale en raison d'une législation plus sévère contre les trusts.

Une forte concurrence étrangère, alimentée par une surcapacité mondiale de production de ciment, a pour résultat qu'il est difficile pour les entreprises canadiennes dans le domaine d'oeuvrer sur les marchés d'outre-mer. Règle générale, les pays grands exportateurs de ciment comme l'Espagne, la Grèce et la Corée du sud jouissent d'un coût de production inférieur à ceux du Canada et jouissent habituellement d'un avantage pour ce qui est de leurs coûts d'expédition en raison de leur proximité des marchés d'outre-mer. Occasionnellement, les entreprises canadiennes fournissent le ciment nécessaire à des projets commandités par l'ACDI, pour lesquels il est stipulé que du ciment canadien doit être utilisé.

Jusqu'à maintenant, les importations n'ont pas représenté une grande menace pour les fabricants canadiens de ciment. On pourrait craindre, cependant, que les exportateurs étrangers ne soient intéressés à se créer un marché dans des régions comme le Québec ou la Colombie-Britannique, qui peuvent être desservies par des vaisseaux océaniques. L'existence d'une surcapacité de production de ciment au Canada, à quoi s'ajoutent le coût élevé pour mettre sur pied un réseau de distribution et la très forte intégration verticale qui prévaut au pays, a empêché jusqu'à présent un tel projet de se réaliser.

Les fabricants canadiens de produits en béton, en particulier de produits d'architecture et en béton précontraint, ont très bien réussi grâce à leur esprit d'entreprise, à étendre leurs marchés aux États-Unis. Ils y sont parvenus par des prix compétitifs, des produits de grande qualité et un service complet. En effet, les fabricants de produits de béton pour l'architecture ou précontraint, contrairement à certains de leurs compétiteurs américains, offrent un service complet qui comprend la fabrication, le transport et l'érection de leurs produits sur les lieux.

b) Facteurs liés au commerce

Le tarif de la N.P.F. (nation la plus favorisée) entre le Canada et les États-Unis sur le ciment est d'une valeur nulle, à l'exception de certains ciments spéciaux qui ne représentent qu'une petite proportion de notre commerce. Le tarif canadien sur les produits en béton pour 1987 sera de 8 % alors que les tarifs américains sur les mêmes produits seront de 4,9 à 21 %, la plupart des exportations canadiennes se situant à l'extrémité inférieure de cette fourchette.

Les exporteurs canadiens de ciment sont menacés par des pressions protectionnistes aux États-Unis, dirigées contre la vague montante des exportations. Dix-huit entreprises américaines ont formé l'American Cement Trade Alliance (l'Alliance américaine du commerce du ciment) en 1985, avec pour objectif explicite de tenter d'amener les élus américains à adopter et à mettre en application une législation protectionniste.

L'une des entraves non tarifaires est la loi Buy American (achetons américain) (1933); celle-ci accorde une préférence jusqu'à concurrence de 6 % à toutes les marchandises américaines utilisées dans les projets de construction recevant une aide fédérale et s'applique à environ 4 % des activités de construction aux États-Unis. Certains états disposent de lois semblables pour les projets qu'ils soutiennent.

Une autre entrave non tarifaire a été la Surface Transportation Assistance Act (STAA) (loi sur l'assistance au transport en surface), loi fédérale conçue pour venir en aide à la construction d'autoroutes. Au moment de son adoption en 1982, elle visait à interdire l'utilisation de produits étrangers de ciment et de béton dans les projets bénéficiant de fonds en vertu de cette même loi. En pratique, elle a encouragé l'élimination des fabricants canadiens de ciment des projets privés également; en effet, les entrepreneurs ont jugé bon d'éviter les problèmes supplémentaires d'entreposage et les coûts qu'auraient occasionnés des relations commerciales avec des entreprises de ciment aussi bien américaines que canadiennes. Au début de l'année 1984, l'industrie canadienne s'est vue exemptée de l'application de cette loi. Or, le Congrès étudie en ce moment certaines lois qui élimineraient à nouveau les produits canadiens de ciment et de béton des projets recevant une aide fédérale et, indirectement, de bon nombre de projets privés.

La possibilité de perdre leur accès au marché américain a joué pour beaucoup dans la décision récente de certains fabricants canadiens de ciment d'acquérir des usines aux États-Unis. Depuis que la loi STAA est entrée en vigueur, trois usines américaines de ciment de taille moyenne ont été achetées par des sociétés canadiennes du même domaine.

c) Facteurs technologiques

Le sous-secteur canadien de la fabrication du ciment est moderne et efficace d'après les normes mondiales. Comparativement, le niveau technologique du sous-secteur des produits en béton varie énormément. Les plus grosses entreprises ont habituellement accès à la technologie moderne, mais beaucoup des petites entreprises de produits en béton ne disposent pas des ressources financières nécessaires pour acquérir la nouvelle technologie.

Au cours des dernières années, s'est manifestée la tendance de passer du procédé de production du ciment fluide au ciment sec, plus rentable sur le plan énergétique. La commande de processus industriels par ordinateur devient également pratique courante dans beaucoup d'usines de ciment. La nouvelle technologie, dans ce sous-secteur, a été la plupart du temps importée d'Europe et, plus récemment, du Japon. La technologie de la production est largement disponible et rien ne s'oppose à son importation continuelle. Plusieurs des sociétés d'experts techniques actives dans ce domaine le sont également dans la conception. La nouvelle technologie dans le sous-secteur des produits en béton est diversifiée et immédiatement disponible au Canada, aux États-Unis et en Europe.

Le sous-secteur intérieure de la fabrication de ciment a investi moins de 0,5 % de la valeur de ses expéditions en recherche et en développement; mais ce niveau devrait être rehaussé grâce à la mise en place à Montréal par les Ciments Canada Lafarge Ltée d'un centre de recherche sur les produits du ciment et du béton d'une valeur de 4 millions de dollars. Le centre va regrouper la recherche et développement de cette société relativement à ses activités pour l'ensemble de l'Amérique du nord. Par ailleurs, les sous-secteurs canadiens du

ciment et du béton tirent profit de la recherche et du développement réalisés aux États-Unis par la Portland Cement Association (association du ciment Portland), qui est financée aussi bien par les producteurs canadiens qu'américains.

d) Autres facteurs

Historiquement, le volume d'exportations de ciment canadien aux États-Unis n'a jamais été influencé de façon significative par les modifications du taux de change. Cependant, si la valeur de la monnaie canadienne devait changer de façon importante par rapport à sa contrepartie américaine, cela aurait une incidence sur la rentabilité des expéditions à l'exportation.

Il ne fait aucun doute que le sous-secteur des produits en béton serait plus sensible aux variations du taux de change entre les dollars canadien et américain. En effet, les commandes concernent souvent un projet spécifique et s'obtiennent ou non à la suite d'un appel d'offres dont le prix représente le facteur le plus important.

Le niveau de la demande aussi bien dans les sous-secteurs des produits du ciment que du béton dépend de l'activité dans le domaine de la construction. Tout changement dans les taux d'intérêt a une incidence directe sur l'activité de la construction et en aurait une, donc, sur ces sous-secteurs.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Les sous-secteurs des produits en ciment et en béton ont tous reçu une légère assistance dans le cadre des programmes fédéraux et provinciaux. Depuis qu'a été lancée, au milieu de l'année 1983, l'aide accordée par le PDIR, environ 2,9 millions de dollars ont été accordés à 30 entreprises.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Les perspectives dans le secteur sont fonction de l'aperçu qu'on peut établir de l'industrie de la construction. Les prévisions laissent entrevoir une croissance modérée à court terme et peut-être une tendance à la baisse à la fin de la décennie. On s'attend à ce que certains marchés pour les produits en ciment et en béton dans les états frontaliers de l'Est restent très fermes. Cependant, la compétition sur le marché américain du ciment pourrait croître suite à de nouveaux investissements de la part de propriétaires étrangers, qui amélioreraient la position concurrentielle de l'industrie américaine.

Les propriétés des produits en béton vont continuer à s'améliorer, en particulier leur force, leur durabilité, leur imperméabilité et leur résistance à la corrosion. Cependant, les produits en béton subissent une vive compétition de la part de matériaux de construction de remplacement, notamment l'acier, l'aluminium, le bois et les plastiques. Les produits en béton vont probablement conserver leur part du marché, mais on ne prévoit pas d'augmentation substantielle dans la demande en raison des applications découlant de nouveaux produits.

5. ÉVALUATION DE COMPÉTITIVITÉ

Le sous-secteur intérieur de la fabrication du ciment est compétitif et on prévoit qu'il le demeurera pour l'avenir prévisible sur les marchés américains existants où il est bien implanté. Par contre, les producteurs canadiens de ciment ne sont pas en mesure, en ce moment, de soutenir avec succès une concurrence sur les marchés d'outre-mer où la compétition est vive et les prix, extrêmement bas. Il subsiste une menace d'un accroissement des importations à partir des producteurs de ciment à bon marché de l'Europe et de l'Asie.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

- 6 -

Le sous-secteur des produits en béton a connu le succès sur le marché américain et devrait préserver son caractère compétitif. Le commerce de ces produits avec les autres pays est très faible.

Préparé par : la Direction de la transformation des richesses naturelles
MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Original Signed By
R. H. McGEE
Original Signed For

Sous-ministre adjoint

Biens de consommation, services et transformation
des richesses naturelles

Date : Le 15 mai 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

- 7 -

FICHE D'INFORMATION

SECTEUR : Ciment et béton

CTI (1980) : 352, 354 et 355

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	<u>1971</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Établissements	854	1,017	1,029	1,002	n/a	n/a	n/a
Emplois ('000)	22.7	23.3	23.9	20.6	19.7	20.0	20.2(9 mois)
Expéditions (millions de dollars) (volume, p. ex., tonnes le cas échéant)	777	2,077	2,424	2,241	2,261	2,443	1,999(9 mois)
Produit intérieur brut (millions de dollars constants de 1971)	359	382	391	309	299	324	350(9 mois)
Investissements (millions de dollars)	109	336	353	306	190	194	204
Profits après impôt (millions de dollars)	n/a	181	149	151	75	n/a	n/a
(% du revenu)	n/a	7.4	5.2	5.8	3.1	n/a	n/a

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	<u>1971</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Exportations (millions de dollars)	26	119	119	131	132	179	n/a
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	751	1,958	2,305	2,110	2,129	2,264	n/a
Importations (millions de dollars)	3	22	60	24	25	26	n/a
Marché canadien (millions de dollars)	754	1,980	2,365	2,134	2,154	2,290	n/a
Exportations en % des expéditions	3.4	5.7	4.9	5.9	5.8	7.3	n/a
Importations en % du marché canadien	0.4	1.1	2.6	1.1	1.1	1.1	n/a

**Sources des importations
(4 principales)**

		<u>É.-U.</u>	<u>C.E.E.</u>	<u>JAPON</u>	<u>AUTRES</u>
% du total	1981	97.7	0.5	1.8	-
	1982	98.0	0.4	1.5	0.1
	1983	98.7	0.4	0.9	-
	1984	97.9	1.4	0.8	-

**Destination des exportations
(4 principales)**

		<u>É.-U.</u>	<u>C.E.E.</u>	<u>JAPON</u>	<u>AUTRES</u>
% du total	1981	96.3	--	-	3.7
	1982	88.9	0.2	--	10.9
	1983	96.0	0.4	-	3.6
	1984	98.3	0.1	--	1.6

— L'absence de donnée correspond à un commerce négligeable.

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	<u>Atlantique</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Prairies</u>	<u>C.-B.</u>
Établissements - % du total	x	x	x	x	x
Emplois - % du total	x	x	33.1	x	x
Expéditions - % du total	x	x	32.8	x	x

x - Donnée non disponible à ce niveau. Voir chacune des fiches d'information CTI.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

- 8 -

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>Nom</u>	<u>Propriété</u>	<u>Emplacement des principales usines</u>	<u>Concentration (% de la capacité intérieure de ciment)</u>
Ciments Canada Lafarge Ltée	France	Dans tout le Canada	32
Ciment Saint-Laurent Inc.	Suisse	Québec/Ontario	22
Genstar Cement Ltd.	Canada	Ouest du Canada	16
St. Marys Cement Ltd.	Canada	Ontario	10
Lake Ontario Cement Ltd.	Canada	Ontario	9

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

SPÉCIALITÉS CHIMIQUES

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

Structure

Le secteur des spécialités chimiques comprend plusieurs sous-secteurs.

Voici trois des principaux sous-secteurs: i) les savons, détersifs et composés pour le nettoyage, qui desservent les marchés industriel, institutionnel et de consommation, ii) les encres d'imprimerie et iii) les pesticides utilisés par l'industrie agricole, par les consommateurs pour entretien ménager et jardin et par le secteur industriel. Ensemble, ces trois sous-secteurs représentent environ 54 pour-cent de la valeur des expéditions de l'industrie des spécialités chimiques. Le reste du secteur, même s'il représente une partie importante de la valeur des expéditions, est composé de beaucoup de produits dont les produits de polissage et les cires, les produits chimiques pour le traitement de l'eau, les adhésifs et les ciments, les matériaux de calfeutrage et d'étanchéité, les produits utilisés par l'industrie pétrolière et gazière, les produits ignifuges, les produits chimiques pour le cuir, le textile et le papier, pour le transport, les pellicules et produits chimiques pour la photographie, les réactifs, les antioxydants, les adjuvants aux huiles et combustibles, les médias pour transfert de chaleur, et de nombreux autres.

Le secteur regroupe environ 550 établissements répartis géographiquement comme suit: Ontario - 52 pour-cent, Québec - 27 pour-cent, Ouest - 18 pour-cent et Maritimes - 3 pour-cent. La répartition géographique des principaux sous-secteurs est semblable à celle de l'industrie et traduit de façon générale l'emplacement du marché.

Le secteur des spécialités chimiques compte environ 23 000 employés. En 1985, ses expéditions ont été évaluées à 3,8 milliards de dollars, et ses exportations, à 337 millions de dollars. L'ensemble du marché canadien s'élève à 4,29 milliards dont 1,4 milliard en importations.

Le sous-secteur des savons, détersifs et composés pour nettoyage regroupe 128 établissements appartenant à environ 80 entreprises. En 1985, il a réalisé des expéditions de 1,4 milliard de dollars et comptait 8 100 employés. Les multinationales représentent plus de 90 pour-cent des expéditions.

Le sous-secteur des encres d'imprimerie comprend 59 établissements appartenant à environ 30 entreprises dont les expéditions nationales s'élevaient à 244 millions de dollars en 1985. Une seule des grandes entreprises est canadienne. Ce sous-secteur compte 1 830 employés.

Le sous-secteur des pesticides est composé de quelque 20 entreprises dont les plus grandes sont des filiales de multinationales étrangères. En 1985, ce sous-secteur comptait près de 1 500 employés et ses expéditions totalisaient près de 390 millions de dollars. La majeure partie de ce marché au Canada, qui s'élevait estime-t-on à 800 millions de dollars en 1985, est desservie par les importations.

Parmi les compagnies qui font partie du secteur, on retrouve certaines multinationales étrangères et leurs sociétés affiliées dont la plupart desservent surtout le marché national et ont peu de possibilités d'exportation. Les petites entreprises, étant pour la plupart canadiennes et n'étant pas gênées par des relations avec les sociétés mères, ont plus de chances d'augmenter leurs exportations. Les ventes canadiennes des principales entreprises étrangères oscillent entre 100 et 600 millions de dollars et celles des petites et moyennes entreprises canadiennes, entre 1 et 50 millions de dollars. On estime que 85 pour-cent des expéditions sont réalisés par les succursales d'entreprises étrangères.

Il y a une certaine rationalisation dans les multinationales ayant des usines tant aux États-Unis qu'au Canada, et bien que cela ne représente pas encore une part importante de la valeur du commerce international, il semble y avoir des possibilités à cet égard. La plupart des grandes entreprises sont verticalement et horizontalement intégrées à divers degrés. Certaines sont tout à fait intégrées depuis la production de certains produits chimiques de base jusqu'à l'emballage de certains produits finis destinés aux marchés industriel et de consommation, et d'autres sont plus limitées dans leurs activités à cet égard. Les petites entreprises ont tendance à se concentrer sur un nombre restreint de produits destinés à moins de marchés. Certaines entreprises au sein de ce secteur industriel non seulement fabriquent des produits chimiques mais offrent également des services pour lesquels elles les utilisent. Par exemple, une entreprise peut fabriquer des produits chimiques pour le nettoyage et l'entretien et en même temps offrir un service de conciergerie en utilisant ces produits chimiques.

Rendement

Entre 1975 et 1985, la valeur des expéditions de savons, détersifs et composés de nettoyage a augmenté à un taux annuel réel de 5,7 pour-cent, alors que le taux réel pour d'autres spécialités chimiques a augmenté de 2,5 pour-cent pendant cette même période. Le taux d'augmentation de toutes les industries manufacturières était alors de 2,5 pour-cent par année.

En 1985, les exportations de spécialités chimiques représentaient 8,8 pour-cent de l'ensemble des expéditions. Ce pourcentage est demeuré relativement stable au cours des 10 dernières années. Le commerce international des produits de certains sous-secteurs est limité par le fait que le service est une composante du produit dont la valeur est élevée. Cette situation s'applique à des produits comme les encres d'imprimerie, les produits chimiques pour le traitement de l'eau et pour la production de pétrole et de gaz, et d'autres. Environ 60 pour-cent des exportations canadiennes sont destinés aux États-Unis et 20 pour-cent à la CEE.

Les importations approvisionnent environ 28 pour-cent de l'ensemble du marché canadien des spécialités chimiques, et ce pourcentage est demeuré relativement stable au cours des 10 dernières années. Environ 88 pour-cent de ces importations proviennent des États-Unis et près du tiers représente les pesticides pour lesquels presque tous les ingrédients actifs et environ deux tiers des produits formulés sont importés (valeur totale d'environ 400 millions de dollars).

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

- i) L'industrie des savons, détersifs et composés de nettoyage est en grande partie axée sur la consommation. Vingt-cinq pour cent du prix de vente sert à la publicité. Bien qu'elle ne soit pas à l'abri de la récession, cette industrie est demeurée, comparativement à d'autres, florissante pendant le fléchissement économique.

Le sous-secteur des encres d'imprimerie dessert l'industrie de l'imprimerie et est directement lié à la situation économique de cette industrie.

On dit que les pesticides, bien qu'ils ne représentent qu'un très faible pourcentage (de 2 à 3 pour-cent) des coûts de production des cultures, augmentent les récoltes par au moins 25 pour-cent. Même s'ils sont considérés comme un outil agricole indispensable, des facteurs influant sur le secteur agricole comme les prix, le temps, les modifications dans la superficie ensemencée, etc., ont des répercussions directes sur l'utilisation des pesticides.

Il n'est pas possible de faire une comparaison des coûts pour tout le secteur entre le Canada et les États-Unis. On peut cependant dire que les entreprises canadiennes de spécialités chimiques fonctionnent souvent sur une plus petite échelle que les entreprises américaines, que les coûts des matières premières et du transport sont généralement

plus élevés au Canada, mais que les coûts de la main-d'oeuvre sont comparables. La productivité est plus élevée aux États-Unis, en particulier dans les sous-secteurs où les marchés comparativement beaucoup plus vastes allongent les cycles de production. Les marchés canadiens sont habituellement moins importants en valeur monétaire, mais plus vastes sur le plan géographique. Les frais de transport et de commercialisation sont donc plus élevés et nuisent aux importations dans certains sous-secteurs.

Les grandes entreprises intégrées comme les principaux producteurs de savons, détersifs et composés de nettoyage ne semblent pas beaucoup désavantagées sur le plan des coûts car elles exploitent leurs usines sur une échelle semblable à celle des États-Unis.

Dans l'ensemble, le secteur ne participe que de façon limitée aux marchés étrangers. Étant donné la part des marchés canadiens occupée par le secteur et le fait que ce dernier a toujours su la conserver, il semble que les désavantages sur le plan des coûts habituellement liés à l'exploitation à petite échelle n'ont pas empêché l'industrie canadienne des spécialités chimiques de concurrencer avec les produits provenant des États-Unis. Les droits sur les importations, les exigences de service pour certains de ces produits, des taux de change favorables et les exigences en matière d'étiquetage ont contrebalancé ces désavantages. Des facteurs semblables (à l'exception des taux de change) ont empêché bon nombre d'entreprises canadiennes d'exporter. Même si les importations sont considérables (1,4 milliard de dollars ou 28 pour-cent du marché canadien), elles se composent en grande partie de pesticides, de divers produits très spécialisés et d'autres produits pour lesquels la demande ne parvient pas à justifier la production au Canada.

b) Facteurs liés au commerce

Le tarif canadien s'appliquant à la plupart des produits de ce secteur est d'environ 12,5 pour-cent, dans bien des cas plus élevé qu'aux États-Unis. Par exemple, le tarif américain sur les encres d'imprimerie est de 1,8 pour-cent par rapport à 13,1 pour-cent au Canada, alors que les tarifs appliqués aux détersifs entrant aux États-Unis varient de 1,3 à 7,7 pour-cent comparativement à un tarif canadien de 12,8 pour-cent pour les détersifs ordinaires et de 19,4 pour-cent pour les détersifs de lave-vaisselles.

Le tarif canadien, qui a baissé au fil des années, jouait au début un rôle important dans les décisions des entreprises étrangères à installer des usines au Canada, sauf dans le cas du sous-secteur des pesticides. Ces produits entrent au Canada en franchise de droits, alors que la plupart des autres pays industrialisés imposent des tarifs douaniers. Par conséquent, le Canada importe la majeure partie de la quantité dont il a besoin et ne fabrique presque aucun ingrédient actif de base. Les tarifs américains pour ces produits varient entre 6,8 et 13,5 pour-cent, et les tarifs de la CEE s'élèvent à 7,6 pour-cent.

Il n'y a aucun obstacle non tarifaire important. A quelques occasions, la Loi sur les produits antiparasitaires a été décrite comme un obstacle non tarifaire car les pesticides, qui ne sont pas enregistrés aux termes de la loi, ne peuvent entrer au Canada même s'ils sont identiques à des produits dont l'utilisation est déjà autorisée. Même si le processus d'enregistrement est dispendieux et prend du temps, l'enregistrement n'est pas restreint aux fabricants canadiens et la plupart des pays industrialisés ont des lois et règlements semblables afin d'assurer la sécurité dans la fabrication et l'utilisation de ces produits.

Bien que la Communauté économique européenne est la destination d'environ 18 pour-cent (26 millions de dollars) des exportations du secteur des spécialités chimiques, il s'agit de beaucoup de produits qui, pris un à un, ne sont pas considérables.

c) Facteurs technologiques

L'industrie canadienne des spécialités chimiques n'a pas, dans l'ensemble, un désavantage technologique important par rapport à l'industrie

américaine. Les entreprises internationales mettent à la disposition de leurs succursales canadiennes leur technologie. Les petites entreprises canadiennes et régionales visent des marchés bien précis et peuvent mettre au point des produits en fonction des besoins de chacun de leurs clients. Dans bien des sous-secteurs, spécialement dans le domaine des produits de consommation, le niveau de la recherche et du développement ne constitue pas un facteur important. La commercialisation est l'activité dont dépendra la réussite commerciale d'un nouveau produit.

Des considérations relatives à l'environnement et à l'hygiène peuvent motiver la mise au point de nouveaux produits. Par exemple, la nécessité de réduire l'utilisation de produits à base de solvants dans l'industrie de l'imprimerie a amené la mise au point d'encre fixées aux rayons ultraviolets et infra-rouges et d'encre à base d'eau. De plus, de nouveaux produits sont élaborés dans les méthodes de contrôle des parasites, car les agents de contrôle biologique et l'ingénierie génétique commencent à avoir des répercussions sur l'industrie des pesticides. Le recours aux Bacilles Thuringiensis (BT) pour contrôler la tordeuse de l'épinette a réduit l'utilisation de produits chimiques. Là où ce n'est ni pratique ni possible d'appliquer ce genre de contrôle, des produits chimiques plus sécuritaires et moins persistants sont actuellement mis au point afin d'atténuer les risques et d'accroître les avantages liés à l'utilisation de ces produits.

d) Autres facteurs

Le taux de change favorable n'a pas eu une incidence importante sur le niveau des investissements et la balance commerciale de l'industrie des spécialités chimiques. La dominance des multinationales et l'effet négatif du taux de change sur le coût des matières premières importées semblent avoir contrebalancé les avantages apportés par le taux de change.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

A l'égard des pesticides, le gouvernement croit qu'ils devraient être offerts au plus bas prix possible en tant qu'intrants agricoles; sa politique à cette fin a incité l'importation de ces produits, que ce soit sous forme de produits finis ou d'ingrédients actifs. Les fabricants canadiens de pesticides ont déjà soumis au gouvernement des pétitions en vue d'harmoniser les tarifs pour favoriser la fabrication au Canada des ingrédients actifs, mais en vain. Aucun programme fédéral d'aide financière ne vise spécifiquement le secteur des spécialités chimiques ou aucun de ses sous-secteurs.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

D'après une étude menée en 1984 par Strategic Analysis Inc. de Reading, en Pennsylvanie, sur l'industrie américaine des spécialités chimiques, l'ensemble de cette industrie continuerait à croître plus rapidement que le produit national brut jusqu'en 1990, c'est-à-dire de 5 pour-cent par année comparativement à 3 ou 4 pour-cent pour le PNB. Certains produits chimiques spéciaux ont toutefois atteint leur maturité et pourraient ne pas soutenir cette expansion. Parmi les marchés qui devraient connaître une expansion lente, mentionnons les pesticides (3 pour-cent), les lubrifiants spéciaux (2 pour-cent), les nettoyeurs industriels/institutionnels (3 pour-cent), les produits chimiques pour la finition des métaux (3 pour-cent), les biocides (4 pour-cent), les produits chimiques pour papiers (4 pour-cent), et les encres d'imprimerie (3 pour-cent). En se fondant sur l'expérience passée, les marchés canadiens de ces produits devraient suivre un modèle d'expansion semblable.

La même étude prévoyait des taux de croissance plus élevés que la moyenne pour les produits chimiques destinés à l'industrie de l'électronique (13 pour-cent), pour les produits chimiques servant à la photographie (7 pour-cent) et pour les surfactifs spéciaux (6 pour-cent). Ces marchés à forte expansion représentent actuellement près de 20 pour-cent du marché des spécialités, mais devraient passer à 24 pour-cent d'ici 1990. Certains segments des spécialités chimiques, même si leur croissance globale n'est pas importante, devraient comporter des secteurs à expansion élevée. Par exemple, la partie de l'entretien ménager et du jardin du

sous-secteur des pesticides continuera probablement à enregistrer une croissance réelle de 9 pour-cent par année. Même si l'étude prévoyait également une croissance de 7 pour-cent pour les produits chimiques servant à l'exploitation pétrolière, ces prévisions sont moins valables aujourd'hui en raison de la situation précaire de l'industrie de la production pétrolière et gazière.

Comparativement aux secteurs de fabrication de produits chimiques, le secteur des spécialités chimiques est considéré comme un offrant des débouchés rentables. L'intention des fabricants de produits chimiques communs d'entrer dans la fabrication de spécialités chimiques est une indication que le secteur va bénéficier d'investissements accrus dans le futur.

La production pétrolière et gazière semble offrir des débouchés, car on met actuellement au point de nouvelles techniques de récupération en ayant recours à certaines spécialités chimiques. La technologie actuellement appliquée permettrait de récupérer seulement la moitié des réserves connues de pétrole. Il semble aujourd'hui qu'il s'agisse d'une possibilité plus éloignée étant donné la situation actuelle de l'industrie utilisatrice.

La législation qui régit l'environnement à plusieurs paliers de gouvernement offre également des possibilités pour les spécialités chimiques. En raison des lois régissant les effluents industriels et municipaux, la qualité de l'eau potable, et d'autres questions, la demande de produits comme des biocides et des floculants synthétiques, par ex. les résines polyacrylamides, est à la hausse. Les grandes usines d'épuration, comme celle actuellement en construction pour la Communauté urbaine de Montréal, l'industrie des pâtes et papiers, l'exploitation minière et la production de pétrole, tous ces secteurs doivent utiliser ces produits chimiques. On prévoit construire de nouvelles usines ou agrandir les installations déjà en place pour répondre à la hausse prévue de la demande de polymères secs et liquides. Le marché des polymères secs représente environ 14 millions de dollars, et le tout est actuellement (début de 1986) importé, bien que la situation devrait commencer à changer dans les prochaines années.

Les préservatifs du bois sont un autre domaine offrant des débouchés. A cause de la présence de dioxines, on a interdit l'utilisation d'agents à base de pentachlorophénol sur le bois destiné à la construction domiciliaire. Son substitut, l'arséniat de chrome et de cuivre (ACC), n'est pas fabriqué au Canada. L'ACC est composée d'oxydes d'arsenic, de chrome et de cuivre. Ces matières premières se trouvent au Canada et il serait donc possible de fabriquer ce produit ici-même. La valeur du marché canadien est évaluée à environ 14 millions de dollars.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

A quelques exceptions près, ce secteur industriel ne livre pas une concurrence à l'échelle internationale, et il sert en premier lieu à desservir le marché canadien. Étant donné qu'il faut déboursier davantage pour produire une certaine gamme de produits à l'intention d'un marché beaucoup plus restreint, les entreprises canadiennes ne sont pas concurrentielles sur le plan des coûts avec leurs contre-parties américaines. Néanmoins, étant donné les obstacles tarifaires et le fait que ce secteur est dominé par des succursales d'entreprises étrangères pour la plupart américaines, cette industrie a pu conserver sa part du marché canadien. Le sous-secteur des pesticides n'est toutefois pas

conforme à cette évaluation en raison d'une différence tarifaire établie depuis longtemps qui permet à ces produits chimiques d'entrer au Canada en franchise de droits, alors que d'autres pays industrialisés dont les États-Unis imposent des tarifs importants. Une partie de plus en plus grande du marché canadien pour ces produits est donc desservie par les importations.

Préparé par: Direction générale des industries de transformation des richesses naturelles
MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Original Signed By
R. H. MCGEE
Original Signé Par

Sous-ministre adjoint
Biens de consommation, services et transformation des richesses naturelles

Date: 31 décembre 1986

FICHE D'INFORMATION

NOM DU SECTEUR: Spécialités chimiques

CTI: 376 et 379 (CTI de 1980)

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	<u>1971</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>Estimations 1985</u>
Établissements	508	538	555	559	540	544(e)	-
Emplois	21,610	24,001	25,545	24,462	22,940	22,938(e)	-
Expéditions (millions de dollars)	691.8	2,536.9	3,018.8	3,021.9	3,555.3	3,539.6	3,843.2
Produit national brut (millions de dollars constants de 1971)	298.9	478.7	496.1	470.8	512.6	502.9	535.1
Investissements (millions de dollars)	19.6	119.2	161.3	127.1	82.2	116.4	153.4
Profits après impôt (millions de dollars)	-	302.2	109.7	180.6	221.1	187.8	-

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	<u>1971</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Exportations (millions de dollars)	35.2	205.5	228.9	267.7	279.2	290.2	337.1
Livraisons canadiennes (millions de dollars)	656.2	2,331.4	2,709.9	2,754.2	3,076.2	3,249.5	3,506.1
Importations (millions de dollars)	194.9	926.2	1,008.1	1,042.6	1,163.8	1,394.7	1,390.9
Marché canadien (millions de dollars)	851.5	3,257.6	3,798.6	3,796.8	4,240.0	4,644.2	4,897.0
Exportations en % des livraisons	5.1	8.1	7.6	8.9	8.3	8.2	8.8
Importations en % du marché canadien	22.8	28.4	26.5	27.5	27.4	30.0	28.4
Source des importations				É.-U.	C.E.E.	ASIE	AUTRES
- 1982				87.0	9.3	1.5	2.2
1983				88.2	8.5	1.3	2.0
1984				87.8	9.2	1.1	1.9
1985				84.1	8.8	3.8	3.3
Destination des exportations				É.-U.	C.E.E.	ASIE	AUTRES
- 1982				61.6	22.5	3.2	12.7
1983				62.9	18.7	1.0	17.4
1984				63.1	17.8	1.2	17.9
1985				72.6	12.3	1.9	13.2

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	<u>Atlantique</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Prairies et C.B.</u>
Établissements - % du total	2.9	26.6	52.2	18.3
Emplois - % du total	.3	27.3	64.0	8.4
Expéditions - % du total	.2	20.9	69.9	9.0

<u>Non</u>	<u>Propriété</u>	<u>Emplacement des princi- pales usines</u>		<u>Concentration (% du marché canadien)</u>
Proctor & Gamble	- Savons, détersifs et composés pour le nettoyage	É.-U.	Ont.	(80% du marché (canadien - (Sous-secteur
Lever Detergents	- Savons, détersifs et composés pour le nettoyage	R.-U.	Ont.	(des savons, (détersifs et (composés pour (le nettoyage
Colgate Palmolive	- Savons, détersifs et composés pour le nettoyage	É.-U.	Ont.	(((
C-C-L Industries	- Diverses spécialités chimiques	Can.	Ont.	
Witco	- Savons, détersifs et composés pour le nettoyage	É.-U.	Ont.	
Diversey Wyandotte Inc.	- Composés pour le nettoyage et autres	Can.	Ont.	
Dubois Chemicals	- Produits chimiques pour le nettoyage industriel et institutionnel	É.-U.	Ont.	
G.H. Wood & Co.-	Produits chimiques industriel et institutionnel	Can.	Ont.	
Eli Lilly	- Pesticides	É.-U.	Alb.	(75% du marché (canadien -
Monsanto	- Pesticides	É.-U.	Qc	(Sous-secteur (des
Ciba Geigy Canada Chipman Inc.	- Pesticides	Suisse	Ont.	(pesticides
- Division of C-I-L	- Pesticides	R.-U.	Ont.	(
Hoechst Canada	- Pesticides	Allemagne	Sask.	(
Dow Canada	- Pesticides	É.-U.	Alberta	(
Pfizer	- Pesticides	É.-U.	Ont.	(
Chemagro (Bayer)	- Pesticides	Allemagne	Ont.	(
Union Carbide Cda	- Pesticides	É.-U.	Alberta	(
Uniroyal	- Pesticides	É.-U.	Ont.	(
Sinclair - Valentine	- Encres d'imprimerie	É.-U.	Ont.	(50% du marché (canadien -
Canadian Fine Colours	- Encres d'imprimerie	Can.	Ont.	(Sous-secteur (des encres
General Printing Ink Corp.	- Encres d'imprimerie	É.-U.	Ont.	(d'imprimerie (
Inmont Canada Inc.	- Encres d'imprimerie	Allemagne	Ont.	((

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

SECTEUR DE L'HABILLEMENT

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

a) Structure

L'industrie de l'habillement regroupe des entreprises qui fabriquent des vêtements destinés à des consommateurs aussi bien qu'à des usagers industriels et institutionnels. Les expéditions y ont été évaluées à 5 milliards de dollars en 1985 et les emplois à un total de 103 000. On y estime à 2 368 le nombre d'établissements, dont 500 environ sont de sous-traitants. Parmi les principaux produits, on retrouve des vêtements destinés aux dames, aux hommes et aux enfants, des fourrures, des vêtements de cuir, des gaines et toute une gamme de vêtements tricotés (tee-shirts, sous-vêtements, gants, chandails et articles chaussants).

Alors que se manifeste chez les producteurs de vêtements une tendance croissante à prendre une part active à la vente au détail, cette industrie est peu intégrée en amont, pratiquement toutes les entreprises achètent leurs fils et tissus. L'industrie de l'habillement continue à représenter un client important de l'industrie textile canadienne puisqu'elle utilise environ 40 % de sa production. Ces tendances reflètent celles qu'on relève dans les industries de l'habillement d'autres pays développés.

L'emploi se répartit de la manière suivante selon les principaux sous-secteurs de l'industrie : vêtements pour dames (35 000), sous-vêtements de soutien et tricots (14 000), complets de toilette pour hommes (11 000), pantalons (9 500), vêtements pour enfants (7 300), vêtements de cuir (5 000) et fourrures (2 400). Les femmes occupent 77 % des 103 000 emplois de cette industrie. Outre les employés recensés parmi les données publiées, il existe beaucoup de travailleurs à domicile dont le nombre a été évalué à environ 30 000 au Québec seulement. Une proportion importante (40 %) des ouvriers de cette industrie sont membres d'un syndicat. Au cours des dernières années, on a relevé dans cette industrie peu d'arrêts prolongés du travail ou autres confrontations marquées entre la main-d'oeuvre et la gestion.

Cette industrie se caractérise par de petits établissements. Les gros établissements de 100 employés ou plus (11 % d'entre eux) assurent environ la moitié des emplois et de la valeur des expéditions. Les salaires représentent 24 % de la valeur des expéditions comparativement à 13 % pour l'ensemble de l'industrie de la fabrication. La part élevée de la main-d'oeuvre dans le processus de production est un facteur déterminant dans la position concurrentielle générale de l'industrie.

L'industrie est concentrée au Québec (environ 60 %) de la main-d'oeuvre, en Ontario (28 %) et au Manitoba (8 %) et principalement dans de grands centres urbains comme Montréal, Toronto, Winnipeg. Plus particulièrement, la confection de vêtements occupe respectivement 18 et 14 % de tous les emplois manufacturiers à Montréal et à Winnipeg. La concentration géographique est un phénomène mondial dans l'industrie de l'habillement; la confection se retrouve habituellement près des grands marchés et des bassins d'ouvriers semi-spécialisés.

Les entreprises y sont propriétés canadiennes de façon prédominante, moins de 1 % d'entre elles étant étrangères. Par contre, ces entreprises ont plus d'envergure que la moyenne et sont à l'origine, estime-t-on, de 10 % du total des expéditions. Bien qu'on ait assisté à certaines prises de contrôle d'entreprises canadiennes au cours des années, bon nombre d'entreprises étrangères appartiennent à des multinationales qui

ont érigé leurs propres installations de production au Canada afin de surmonter les entraves que constituaient les tarifs élevés. Ces sociétés cherchent à s'en tenir à une production standardisée à grand volume, notamment de jeans, de chemises, de sous-vêtements et de sous-vêtements de soutien.

b) Rendement

Le marché canadien apparent (MCA), en unités, a progressé de 10 % de 1979 à 1985. Les importations de vêtements proviennent actuellement de plus de 80 pays dont la plus grande partie (environ 90 %) à main-d'oeuvre bon marché. En dépit de la protection qu'apporte un tarif élevé (25 %) et d'ententes restrictives bilatérales avec 21 pays fournisseurs à main-d'oeuvre à bon marché, les importations de vêtements ont relevé leur part du marché canadien apparent, du point de vue volume⁽¹⁾, de 32 % en 1979 (année qui a suivi la levée du contingentement global des importations) à un niveau estimé à 42 % en 1985. Au cours de cette période, les industriels canadiens n'ont pu tirer un grand avantage de la croissance de l'ensemble du marché, les expéditions intérieures nettes ayant chuté d'environ 6 % de 1979 à 1985 (de 357 à 335 millions d'unités, estime-t-on).

Cette pénétration accrue des importations a provoqué la perte de quelque 18 000 emplois depuis 1979.

Les exportations ne jouent pas un rôle prépondérant dans l'ensemble de l'industrie et, en données réelles, elles sont restées relativement inchangées au cours de la période 1979-1984, représentant en moyenne quelque 6 % des expéditions globales canadiennes. Les possibilités d'exportations se retrouvent avant tout dans les vêtements de fourrure et les vêtements de dessus qui, au cours des dernières années, ont accaparé respectivement 45 et 20 % des exportations totales de l'industrie. Dans le cas des fourrures, les exportations ont compté pour 42 % (en unités) de la production de ce sous-secteur et celui des vêtements de dessus, pour environ 20 %. Les États-Unis constituent le premier marché d'exportation puisqu'ils reçoivent près de 80 % de toutes les exportations canadiennes de vêtements.

L'industrie de l'habillement, d'une manière générale, a maintenu sa position de rentabilité, ses frais d'exploitation et son taux d'endettement à long terme au cours des dix dernières années. Dans l'habillement, cet endettement (9,5 % de la mise de fonds en 1983 comparativement à 33,4 % pour l'ensemble de l'industrie) s'est maintenu à un niveau relativement bas en regard des faibles immobilisations et de sa dépendance à l'égard du crédit à court terme. Après impôt, le bénéfice sur le capital utilisé par cette industrie pour la période allant de 1979 à 1983 est demeuré supérieur à celui de l'ensemble de l'industrie (12,5 % comparativement à 7 %).

2. POINTS FAIBLES ET POINTS FORTS

a) Structure

Comme nous l'avons déjà indiqué, le faible degré de concentration de cette industrie est comparable à celui d'autres pays développés. Les possibilités d'économies d'échelles importantes y sont limitées surtout en raison de la très forte intensité de main-d'oeuvre dans le cycle de production, bien qu'il devrait être possible d'effectuer quelques gains sous ce rapport dans le cas de produits standardisés comme les pantalons et les chemises. Les inconvénients de la fragmentation sont compensés dans une certaine mesure; en effet la petite taille de nombre d'entreprises leur permet une certaine souplesse lorsqu'elles doivent répondre aux besoins de la clientèle pour laquelle le style et une réaction rapide aux tendances de la mode sont importants dans un marché compétitif. Ainsi, l'industrie du vêtement de

(1) Des données sur le volume sont disponibles uniquement pour les articles assujettis à des restrictions quantitatives; cela représente de 60 à 65 % de l'ensemble des expéditions de cette industrie en termes de valeur.

fourniture, en dépit de sa grande fragmentation, fournit une proportion relativement élevée des expéditions totales de cette industrie et produit des vêtements à la mode de grande qualité qui sont très compétitifs dans le monde entier.

Historiquement, cette industrie s'est caractérisée par une gestion empreinte d'esprit d'entreprise où le propriétaire, habituellement assisté d'un gérant d'usine, remplit toutes les fonctions qu'exigent les opérations au jour le jour de la société. Durant les années 1960 et 1970, la plupart des entreprises ne possédaient aucune expertise spécifique en production, en commercialisation et en finance. Au cours des dernières années, cependant, avec l'arrivée de certaines nouvelles technologies, de plus en plus d'entre elles se sont dotées d'une gestion spécialisée et on peut s'attendre à ce que ce processus s'accélère au fur et à mesure des progrès techniques. La qualité de la gestion, comparable à celle d'autres pays développés, a contribué à améliorer la compétitivité de cette industrie à l'égard des importations; mais ce facteur n'a pas réussi à compenser l'avantage de faibles coûts de main-d'oeuvre qui favorisent les fournisseurs des pays en voie de développement.

Les frais de main-d'oeuvre par unité ont été supérieurs de quelque 10 % au Canada comparativement aux États-Unis en 1983 (dernière année pour laquelle on dispose de données comparables); cela signifie qu'au cours de cette année, il en a coûté davantage au Canada en main-d'oeuvre pour produire la même "unité" de vêtements.

b) Facteurs liés au commerce

A cause d'une forte intensité de main-d'oeuvre, le secteur est très vulnérable dans les pays développés à la concurrence des importations provenant de pays à faibles salaires. Dans le but d'obtenir une croissance ordonnée du marché international, des arrangements ont régi les importations de textiles et de vêtements tel, l'actuel Arrangement multifibres (AMF) introduit en 1961, (environ 50 pays en sont signataires). La première expérience canadienne relativement aux restrictions des importations de vêtements remonte au début des années 1960 lorsque des arrangements ont été négociés sur une gamme limitée de produits de textiles et de vêtements en provenance de quelques pays d'Asie. Ce n'a été qu'au milieu des années 1970 que le Canada a eu à affronter une croissance rapide des importations de vêtements en provenance de pays à main-d'oeuvre bon marché et, sur la base de recommandations de la Commission du textile et du vêtements (CTV), a imposé des contingentements unilatéraux et globaux sur à peu près tous les articles d'habillement de novembre 1976 à la fin de l'année 1978. Dans son récent rapport, la Commission a estimé que la levée immédiate de toutes les contraintes actuelles à l'importation entraînerait la perte de 22% à 31 % des emplois de cette industrie.

L'AMF vient à expiration en juillet 1986 et les ententes bilatérales canadiennes sur les restrictions qui en découlent prendront fin avec la présente année. Des discussions ont actuellement cours en vue de renouveler l'AMF et la renégociation des ententes sur les restrictions devrait être entreprise dans un avenir proche. Dans ces deux exercices, le Canada, comme les États-Unis, a pour objectifs de restreindre la croissance générale des importations bon marché et, en particulier, d'empêcher des hausses marquées d'année en année.

Un nombre croissant d'industriels du vêtement cherchent à s'adapter au contexte compétitif changeant en réduisant la production de lignes de produits non rémunératrices et, afin de répondre aux besoins de leurs clients, importent une part sans cesse plus importante de leurs expéditions. On estime que 22 % des importations de vêtements sont actuellement le fait d'industriels canadiens. On peut noter que cette tendance se manifeste également dans d'autres pays développés.

Le Canada maintient des tarifs élevés (en moyenne 25 % pour le vêtement contre 9 % pour l'ensemble de l'industrie). Le taux de droit moyen aux États-Unis sur le vêtement est de 22,5 % et, dans la C.E.E., de 13,5 %.

Étant donné la forte compétition suscitée par les pays à main-d'oeuvre bon marché, le tarif canadien ne suffit pas à nous protéger contre les importations de cette provenance. Néanmoins, il a permis d'empêcher un afflux d'importations des pays développés, notamment les États-Unis et la C.E.E.

Les tissus représentent de 35 à 40 % de la valeur des expéditions de l'industrie canadienne et la moitié des tissus nécessaires sont importés (à peu près à part égale de pays développés et en voie de développement). Les tarifs élevés sur les tissus et les filés (respectivement de 21,5 % et de 13 %) ont eu pour effet de rehausser, jusqu'à 10 %, ce qu'il en coûte aux industriels canadiens pour confectionner des vêtements autres que de fourrure.

La croissance des importations a forcé les industriels à se spécialiser davantage, à améliorer la qualité de leurs produits et à mieux les adapter à la mode pour assurer leur viabilité. Ces facteurs ont à leur tour contribué à amener les industriels à mieux s'adapter au concept des forces du marché dans leurs ventes au Canada, ce qui a aussi aidé certains sur les marchés d'exportation. Leurs efforts à ce chapitre se sont cependant heurtés au mouvement de protestation contre les fourrures dans la C.E.E., à des entraves telles que le tarif américain qui prévoit des droits supérieurs sur le vêtement "avec ornement" (clause pour laquelle les douaniers américains font preuve d'une très large interprétation) et dans une certaine mesure aux règlements américains sur le pays d'origine.

En 1984, la Commission du textile et du vêtement a procédé à l'évaluation du potentiel que pouvait recéler une libéralisation des échanges avec les États-Unis dans les deux domaines qui l'intéressent. Elle a estimé qu'en général les industries canadiennes du textile et du vêtement se trouvaient désavantagées dans la compétition qu'elles livrent à leurs rivales dans les conditions commerciales actuelles. Le rapport souligne que les producteurs canadiens sont nettement désavantagés dans la fabrication de produits normalisés tels que les jeans, les chemises sport, les tee-shirts et les pyjamas; cependant ils disposent d'un léger avantage dans les produits de mode tels les chandails et les coordonnés, les robes et les vêtements de sport pour dames ainsi que les complets de toilette pour hommes.

Selon la Commission, les sous-secteurs de l'habillement où le Canada, selon la Commission, bénéficie d'un léger avantage sont responsables de la plus grande partie des expéditions de l'industrie et, étant donné que ces secteurs confectionnent des produits en vogue, ils jouissent de bonnes perspectives d'une croissance du marché à moyen terme. Cependant, le rapport ne fait aucune mention des possibilités d'exportation pour ce qui est des vêtements en fourrure, de la haute couture et des vêtements de dessus canadiens, où il existe un potentiel considérable d'expansion dans une hypothèse de libre-échange. L'analyse de la Commission n'a pas, non plus, tenu compte du fait que les producteurs canadiens pourraient être en mesure de tirer avantage des économies d'échelles que permet le vaste marché américain.

c) Facteurs technologiques

Une nouvelle technologie qui comporte un matériel assisté par ordinateur est en cours d'adoption par l'industrie de l'habillement, en particulier aux premiers stades de la production (préparation de patrons et découpage) et d'importants progrès ont été réalisés pour ce qui est de réduire les frais de manutention. Même si cette industrie a connu une certaine spécialisation des fonctions et l'application de la micro-électronique à la couture, elle n'en demeure pas moins une production à forte utilisation de main-d'oeuvre. Le rythme selon lequel cette technologie est en voie d'implantation se compare favorablement avec les efforts de modernisation des industriels d'autres pays développés. Par contre, il se fait peu de recherche à l'heure actuelle au Canada sur la mise au point d'une technologie nouvelle.

L'application des nouvelles technologies (notamment la CAO/FAO, la robotique, la micro-électronique et les lasers) à la production de vêtements offre la possibilité de rendre graduellement cette industrie plus grande utilisatrice de capitaux; sous ce rapport, les pays développés peuvent

contrebalancer dans une certaine mesure l'avantage des pays à bas salaires. Par contre, on ne prévoit pas que la petite entreprise d'habillement type du Canada dispose des moyens financiers nécessaires pour absorber le coût de cette nouvelle technologie; l'implantation de celle-ci va sans doute s'accompagner d'une restructuration de l'industrie, qui permettra à celle-ci de réaliser de plus grandes économies d'échelles.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Le gouvernement fédéral, tout en maintenant des restrictions et des tarifs élevés à l'importation, a cherché à réduire la dépendance de l'industrie à l'égard de ces mêmes mesures en lui fournissant une aide financière en vue d'une rationalisation et d'une restructuration. Au terme d'un programme de cinq ans se terminant à la fin de mars 1986, l'Office canadien pour un renouveau industriel avait engagé un total 101,1 millions de dollars en aide financière aux entreprises de l'habillement afin qu'elles améliorent leur compétitivité. De plus, quelque 70,7 millions de dollars d'aide ont été accordés dans le cadre du Programme de prestation de rajustement destinée à la main-d'oeuvre canadienne pour couvrir les prestations de pré-retraite des ouvriers âgés du textile et de l'habillement. En outre, les ouvriers du textile, de l'habillement et de la chaussure ont bénéficié de la part de la CEIC d'une assistance de 51,6 millions de dollars par le biais de ses programmes ordinaires et spéciaux.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Dans le commerce international des vêtements, on a vu se manifester une tendance de la part des pays à bas prix de revient à accroître leur part des exportations mondiales. Ces pays aussi bien que ceux à commerce d'état ont bien veillé à mettre sur pied des industries d'habillement avant tout orientées vers l'exportation. Jouissant d'avantages comparatifs en ce qui concerne le coût de la main-d'oeuvre, ils ont exercé une pression sans cesse plus vive dans leur compétition avec les industries nationales des pays développés. Des pays nouvellement industrialisés (PNI), comme Hong Kong, ont également amélioré leurs produits et concurrencent maintenant les marchandises à prix moyens ou élevés produites par les pays développés.

Pour les prochaines années, on entrevoit une modeste croissance annuelle de l'ordre de 1,5 % pour ce qui est du marché canadien. On prévoit également une augmentation de la productivité de 1,5 % en moyenne par année. Ainsi, à moins que le régime des restrictions à l'importation ne soit renforcé de manière à réduire la croissance dans les importations de produits à bas prix de revient à peu près au taux de croissance du marché, ce n'est qu'une question de temps avant que cette industrie ne soit ramenée au "noyau" approximatif de 70 000 à 80 000 emplois, conformément aux projections de la CTV, en l'absence de restrictions. On considère que ce "noyau" consisterait en des entreprises qui, en raison de leur proximité des marchés, de leur bonne souplesse de production et de leurs aptitudes en matière de conception, seraient en mesure de concurrencer efficacement les pays à faible prix de revient sans mesures spéciales de protection.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

Un segment important de l'industrie canadienne de l'habillement n'est pas en mesure de concurrencer les importations provenant des pays à bas prix de revient sans mesure spéciale de protection. Les efforts des industriels en vue d'accroître leur compétitivité n'ont donné que des succès mitigés, mais à cet égard ils se trouvent dans la même situation que leurs concurrents des autres pays développés.

Au cours de la dernière décennie, le régime actuel des importations canadiennes n'a pas empêché un déclin dans la part du marché de ce secteur au profit des importations de pays à main-d'oeuvre bon marché. On a connu de grandes fluctuations dans ces importations parce que les contingents n'ayant pas été atteints au cours d'une période donnée, étaient l'objet l'année suivante des hausses précipitées. Ces importantes fluctuations et

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

- 6 -

L'émergence soudaine de nouveaux fournisseurs qui n'étaient pas sujet à des quotas ont semé l'incertitude dans l'industrie canadienne et ont suscité des pressions qui ont amené le gouvernement à adopter un régime plus restrictif à l'égard des importations. Cette industrie va inévitablement être frappée d'un nouveau fléchissement important si l'on continue à autoriser que des importations à bas prix de revient croissent à des taux considérablement supérieurs à la croissance du marché canadien.

Dans le présent régime d'importations, l'industrie parvient à concurrencer avec succès sur le marché intérieur les importations en provenance de pays développés, généralement en s'intéressant surtout à des produits de prix moyens ou élevés. De même l'industrie canadienne de la fourrure peut rivaliser avec succès sur le marché mondial. Il convient cependant de constater, malgré cela, que les excellentes occasions d'exporter existantes sont rendues en partie inaccessibles par les entraves au commerce mises en place chez les pays développés.

Préparé par: Direction du textile, du vêtement et de la chaussure
MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

original original
signed by signé par
R. Harley McGee

Sous-Ministre adjoint

Biens de consommation, services et transformation des richesses naturelles

Date: 1e 15 mai, 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

FICHE D'INFORMATION

Mai 1986

 SECTEUR: HABILLEMENT

 CTI: GRAND GROUPE 24 *

 1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	<u>1971</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>Prévisions 1985</u>
Établissements	2,466	2,379	2,350	2,368	2,368	n.d.	n.d.
Emplois	119,932	113,984	113,463	106,907	110,000	102,000(3)	103,000(3)
Expéditions (millions de dollars)	1795.6	4503.3	4777.4	4620.1	4891.1	5195.2	5401.1
(millions d'unités) (2)	n.d.	379.1	373.0	335.5	338.5	345.6	335.0
Produit intérieur brut (millions de dollars constants de 1971)	782.4	954.5	952.8	872.5	920.6	962.6	969.7
Investissements (millions de dollars)	17.1	47.1	47.8	29.1	35.0	38.4	43.8
Profits après impôt (millions de dollars)	22.6	136.6	118.0	78.2	131.9	n.d.	n.d.
(% du revenu)	n.d.	3.8	2.9	1.2	3.4	n.d.	n.d.

 2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	<u>1971</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Exportations (millions de dollars)	83.8	231.7	265.6	243.4	221.2	291.3	329.5
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	1711.8	4271.6	4511.8	4376.7	4669.9	4903.9	5071.6
Importations (millions de dollars)	200.1	826.3	1005.1	1034.5	1257.0	1683.0	1747.0
Marché canadien (millions de dollars)	1911.9	5097.9	5516.9	5411.2	5926.9	6586.9	6818.6
Exportations en % des expéditions	4.7	5.2	5.6	5.3	4.5	5.6	6.1
Importations en % du marché canadien (valeur)	10.5	16.2	18.2	19.1	21.2	25.6	25.6
Importations en % du marché canadien (unités)	n.d.	27	31	33	33	41	42

Sources des importations % du total des importations		<u>É.-U.</u>	<u>C.E.E.</u>	<u>Autres pays développés</u>	<u>Pays à bas prix de revient</u>
1981		13	9	3	75
1982		12	9	3	76
1983		10	10	2	78
1984		8	11	3	78

Destination des exportations % du total des exportations		<u>É.-U.</u>	<u>C.E.E.</u>	<u>Autres pays développés</u>	<u>Pays à bas prix de revient</u>
1981		48	23	22	7
1982		61	17	17	5
1983		73	11	11	5
1984		81	6	9	4

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

- 2 -

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - 1983

	Région Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.B.
Établissements - % du total	1	66	25	5	3
Emplois - % du total	(x)	58	30	(x)	(x)
Expéditions - % du total	(x)	61	26	(x)	(x)

(x) Donnée confidentielle

- (1) Selon la CTI de 1980.
- (2) Nous ne disposons de données sur le volume que pour les articles faisant l'objet de restrictions quantitatives; cela représente de 60 à 65% du total des expéditions de l'industrie en termes de valeur.
- (3) Numéro 72-002 du Catalogue de Statistique Canada, rajusté selon la CTI de 1980.

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

Nom	Propriété	Emplacement des principales usines	Concentration en % du marché canadien
1. Tan Jay International	Canada (entreprise multinationale)	Winnipeg, Man. Toronto, Ont. North Bay, Ont.	n.d.
2. Dales Inc.	Canada	Montréal, Qué.	n.d.
3. Cluett Peabody Canada Inc.	États-Unis	Kitchener, Ont. Sherbrooke, Qué.	n.d.
4. Canadian Lady Canadelle	États-Unis	Montréal, Qué. Québec, Qué.	n.d.
5. Great Northern Apparel Inc.	États-Unis	Hamilton, Ont. Cornwall, Ont.	n.d.
6. Algo Industries Ltd.	Canada	Montréal, Qué.	n.d.

MINISTERE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE REGIONALE

PROFIL DE COMPETITIVITE

Secteur de l'impression commerciale (Révisé)

(ce document remplace l'ancienne version)

le 9 mars 1987

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

Secteur de l'impression commerciale

(Révisé)

1. Structure et rendement

a) Structure

L'industrie correspond aux catégories 2811 et 2819 de la CTI. Elle est composée d'établissements dont l'activité principale consiste à produire des produits imprimés, quelle que soit la méthode d'impression utilisée. Les installations d'imprimerie intégrées à des organisations comme les compagnies d'assurance et les administrations publiques, communément appelées services d'imprimerie internes, sont exclues. L'industrie produit une vaste gamme de produits de consommation et de produits industriels pour tous les segments de l'économie. L'essentiel de la production est fait sur commande. L'industrie fait partie intégrante du secteur "imprimerie, édition et industries connexes". Bien que, jusqu'à un certain degré, l'imprimerie et l'édition soient interdépendantes, il existe des différences notables entre ces deux industries sur le plan de la structure et du mode d'exploitation. L'industrie de l'édition est traitée dans un autre profil de compétitivité.

Selon les estimations pour 1985, l'industrie canadienne de l'impression commerciale comptait 2 975 sociétés qui contrôlaient 3 100 établissements, employaient environ 51 500 personnes et déclaraient une valeur d'expéditions de 4,3 milliards de dollars. Les catalogues, les circulaires, les listes de prix et autres imprimés publicitaires représentent le groupe de produits le plus important, soit environ un cinquième de la production de l'industrie. Les autres principaux groupes de produits sont les formulaires d'affaires (15 %) et les périodiques imprimés pour les maisons d'édition (9 %). De plus, l'activité de l'industrie a une incidence indirecte importante sur l'emploi par le biais d'achats de matières premières. Par exemple, cette industrie consomme environ 50 % de la production canadienne de papiers d'impression, de papiers d'édition et de papiers fins.

Bien qu'il existe des établissements d'un bout à l'autre du pays, l'industrie est fortement concentrée en Ontario et au Québec. Elle offre de nombreuses occasions d'emploi dans de petites localités, mais les activités d'impression ont tendance à être concentrées dans des régions à forte densité de population. Les établissements situés dans les régions métropolitaines de Toronto et de Montréal représentent environ la moitié des expéditions de l'industrie. En général, la clientèle d'un imprimeur est une clientèle exclusivement locale.

L'industrie est caractérisée par la présence d'un grand nombre d'unités de production de petite taille où l'intensité de main-d'oeuvre est relativement forte. Pour les exploitations à petite échelle, aucun obstacle important ne limite l'accès à l'industrie. Environ les quatre cinquièmes de l'ensemble des établissements emploient moins de vingt personnes, mais ces établissements ne représentent ensemble que 20 % des expéditions totales. A l'autre extrémité de l'échelle, les 83 établissements les plus importants, soit environ 3 % du nombre total d'établissements, expliquent environ la moitié des expéditions de l'industrie. Pour ce qui est des sociétés, les quatre sociétés d'impression les plus importantes représentent environ 30 % de l'ensemble des expéditions. Deux de ces sociétés sont contrôlées par des conglomérats du secteur des communications.

L'industrie est essentiellement de propriété canadienne et il y existe une forte tradition de propriété familiale. On estime à environ 4 % la proportion des établissements qui sont de propriété étrangère ou sous contrôle étranger. Dans ces cas, il s'agit principalement d'intérêts américains et, dans une moindre mesure, d'intérêts britanniques. Ces entreprises ont tendance à être de taille supérieure à la moyenne et elles représentent, au total, environ 15 % des expéditions de l'industrie. C'est dans le secteur des cartes de souhait et des formulaires d'affaires que la proportion d'entreprises appartenant à des non-résidents est la plus forte.

Sur le plan de la gestion, l'industrie est très organisée, grâce à l'Association des industries graphiques. Les 697 membres actifs de cette association totalisent environ 75 % des expéditions de l'industrie. L'Association offre à ses membres une vaste gamme de programmes de formation et administre un programme de bourses. Au fil des ans, cette association a joué un rôle de premier plan en favorisant la croissance de ses membres, en exposant leurs problèmes et en faisant valoir leurs opinions auprès des pouvoirs publics au Canada.

D'une façon générale, la structure de l'industrie canadienne de l'impression commerciale est analogue à celle de la même industrie dans la plupart des pays avancés.

b) Rendement

Les conditions du marché ayant été généralement favorables au cours de la période 1973-1985, les taux de croissance annuelle moyenne de l'emploi et des expéditions dans l'industrie ont été respectivement de 1,6 % et de 13,2 %. En 1984 et 1985, après une récession économique, l'industrie a connu une période de croissance rapide. Parallèlement à cette croissance, on a constaté la quasi-disparition de la capacité excédentaire qui a marqué l'industrie depuis le début de 1982. Durant la période à l'étude, le rendement de l'industrie de l'impression commerciale a été supérieur à celui du secteur manufacturier. Par exemple, sa part de l'ensemble des expéditions manufacturières a augmenté, passant de 1,5 % en 1973 à 1,8 % en 1985. En règle générale, les régimes de croissance des expéditions et de l'emploi dans l'industrie de l'impression ont correspondu à ceux qui ont été observés aux États-Unis.

Au cours de la période 1973-1985, les exportations de produits d'impression commerciale ont augmenté à une cadence plus grande que les expéditions destinées au marché intérieur, de sorte que la part des exportations par rapport à la production totale de l'industrie est passée de 1,7 % à 3,5 %. Les importations se sont accrues à un rythme plus grand que la production intérieure, et leur part du marché canadien apparent a diminué, passant de 7,8 % à 7,5 %. Néanmoins, le déséquilibre commercial s'est accru, passant de 65,2 millions de dollars à 186,3 millions de dollars. Dans ce domaine, les échanges commerciaux ont surtout eu lieu avec les États-Unis. En 1985, les États-Unis ont absorbé 88,9 % de nos exportations et ont fourni 82,4 % de nos importations. Le deuxième partenaire commercial en importance a été la CEE, qui a absorbé 4,6 % de nos exportations et fourni 11,0 % de nos importations. Ce sont surtout les grands imprimeurs qui participent au commerce extérieur. Pour l'industrie canadienne, la concurrence étrangère est la plus forte dans les très grands tirages.

L'industrie de l'impression commerciale a régulièrement affiché de meilleurs résultats que l'ensemble des industries manufacturières au chapitre du rapport des bénéfices avant impôt sur le revenu total et du rapport des bénéfices après impôt sur les capitaux propres. En règle générale, on peut dire que les entreprises d'impression de petite et de grande taille ont mieux réussi que les entreprises de taille moyenne.

A l'échelle mondiale, le marché potentiel de l'industrie a été grugé de plus en plus, au cours de la dernière décennie, par l'activité des services d'impression internes. La valeur estimative de la production des services d'impression internes au Canada est de 250 millions de dollars.

2. Points forts et points faibles

a) Facteurs structurels

Tout comme celle du Canada, l'industrie de l'impression des États-Unis compte un grand nombre de petites entreprises. Cependant, les Américains ont l'avantage d'avoir de grandes imprimeries dont la taille est éléphanterque par rapport à celle des plus grandes sociétés canadiennes. Par exemple, la société Southam Printing, le plus gros imprimeur canadien, a déclaré des revenus de 361 millions de dollars canadiens en 1984, comparativement à des revenus de 1,8 milliard de dollars américains pour sa contrepartie américaine, la société R.R. Donnelly & Sons. L'importance réduite des sociétés canadiennes est essentiellement attribuable à la petite taille du marché intérieur et au fait qu'il soit segmenté en deux groupes linguistiques.

Partout dans le monde, l'industrie de l'impression commerciale est fondamentalement une industrie axée sur le marché local, ce qui est conforme à la nature des produits et des rapports entre fournisseurs et clients. Par conséquent, le transport n'a pas une forte incidence sur les coûts de l'imprimeur moyen. Les activités de fabrication dans l'industrie de l'impression ne causent pas de problèmes de pollution ou de santé graves. La plupart des emplois de l'industrie exigent une main-d'oeuvre qualifiée. Au cours des quelques dernières années, l'offre de main-d'oeuvre n'a pas causé de problèmes graves dans l'industrie. Bien que le taux de syndicalisation soit assez fort dans l'industrie, les grèves et les autres formes de conflits ouvriers sont relativement rares. Dans bon nombre de cas, des arrêts de travail ont eu lieu parce que les syndicats croyaient que l'application de changements technologiques modifierait ou éliminerait certains emplois. Le papier et l'encre sont les deux principales matières premières que consomme l'industrie. Aucune difficulté d'approvisionnement majeure n'a été constatée au cours des dernières années, bien que l'offre de certaines catégories de papiers de qualité supérieure, comme le papier couché pour presse rotative, ait été limitée à certains moments.

Lorsque le cours du dollar canadien se situe entre 70 et 75 cents US, l'industrie canadienne de l'impression est en mesure de faire concurrence à sa rivale américaine. Toutefois, le taux de change favorable occulte certains problèmes sous-jacents de la structure des coûts au Canada en matière de niveaux de productivité.

En règle générale, dans l'industrie canadienne de l'impression, plus la taille de l'entreprise est importante, plus les méthodes de gestion sont perfectionnées. Dans la plupart des cas, les entreprises de grande taille sont administrées par des personnes spécialisées qui ont tendance à utiliser des systèmes de gestion efficaces. Les petites entreprises appartiennent généralement à des entrepreneurs qui ont de l'expérience dans la production ou la vente directe, mais peu dans d'autres fonctions. Il arrive donc souvent que les décisions de gestion y soient prises de façon instinctive. Il est généralement reconnu toutefois que, à taille égale, les entreprises des industries canadienne et américaine de l'impression ont à peu près les mêmes caractéristiques sur le plan de la gestion.

b) Facteurs liés au commerce

Comme la plupart des pays développés, le Canada n'applique aucun droit de douane aux périodiques, aux journaux et aux livres, qu'ils proviennent d'éditeurs ou d'imprimeurs, ni à tout autre imprimé portant sur des produits ou des services étrangers, devant servir à des établissements d'enseignement ou traitant de religion. Les livres pourront continuer d'entrer en franchise au Canada à condition que le pays continue d'être exempté de la clause de fabrication de la loi des États-Unis sur le droit d'auteur; sinon, le taux de la NPF sera de

10 %. Pour la plupart des autres produits imprimés, les taux tarifaires du Canada sont d'ordinaire plus élevés que ceux qui ont cours chez nos principaux partenaires commerciaux. En 1986, dans les cas où ils s'appliquent, les taux canadiens de la nation la plus favorisée varient entre un minimum de 7,2 % pour les albums de timbres et un maximum de 29,5 % pour les catalogues de publicité, tandis que les taux américains varient entre 0,2 % et 5,7 %. A titre de comparaison, disons qu'au sein de la CEE, les taux se situent ordinairement entre les taux canadien et américain.

Jusqu'en 1978, une clause de la loi des États-Unis sur le droit d'auteur limitait la pénétration du marché américain. Très succinctement, il s'agissait d'une clause de fabrication en vertu de laquelle toute oeuvre littéraire en langue anglaise autre qu'une oeuvre dramatique, produite par un citoyen ou un résidant des États-Unis doit être reproduite aux États-Unis pour jouir de la protection du droit d'auteur. Dans le cadre de la révision générale de 1976 de la Loi sur le droit d'auteur, le gouvernement américain a décidé a) d'exempter le Canada de la clause de fabrication, à compter du 1^{er} janvier 1978 et b) de faire expirer cette clause le 1^{er} juillet 1986. En 1984, un groupe spécial du GATT a conclu que la clause de fabrication allait à l'encontre des obligations des États-Unis à l'endroit des pays signataires du GATT.

En novembre 1985, on a présenté au Sénat des États-Unis un projet de loi qui visait à prolonger indéfiniment la clause de fabrication aux États-Unis et l'exemption consentie au Canada. En vertu d'un autre projet de loi déposé au même moment, la clause devait être reconduite, mais le traitement de faveur accordé au Canada serait éliminé pour être remplacé par la possibilité d'une exemption accordée aux pays qui protègent les droits d'auteur des auteurs américains et qui ont reçu la certification du représentant commercial des États-Unis selon laquelle ils n'imposent aucune barrière non tarifaire importante au commerce des imprimés. De plus, en vertu de ce projet de loi, la clause s'appliquerait non seulement aux "ouvrages littéraires non dramatiques" mais serait étendue aux "imprimés". Le Sénat américain étudie actuellement une solution de compromis qui permettrait de reconduire, pour un temps limité, l'exemption canadienne à condition que le Canada ne hausse pas les tarifs en vigueur et que le litige du droit d'auteur entre les deux pays soit réglé.

c) Facteurs technologiques

Pour ce qui est des procédés de fabrication, partout dans le monde, l'industrie de l'impression commerciale compte généralement sur les fournisseurs de machines et d'équipement comme source de progrès technologique. Étant donné qu'il existe plusieurs méthodes d'impression concurrentes, ces fournisseurs dirigent en permanence d'importants programmes de recherche - développement en vue d'accaparer une plus grande part du marché. Au cours des dernières années, les efforts ont surtout porté sur l'automatisation accrue des procédés et l'amélioration de la vitesse et de l'efficacité des machines et des équipements. Ces techniques de fabrication nouvelles et plus perfectionnées se répandent partout dans le monde. De ce fait, à l'échelle mondiale, l'industrie devient progressivement de moins en moins une activité à forte intensité de main-d'oeuvre axée sur le travail artisanal et de plus en plus un secteur à forte intensité de capital axé sur la technologie.

L'industrie canadienne, dans son ensemble, n'a pas su tout à fait moderniser ses installations de fabrication à la même cadence que sa contrepartie américaine. Depuis le milieu des années 1970, le rapport entre les dépenses en immobilisations et les chiffres de vente a été moins élevé au Canada qu'aux États-Unis. Toutefois, la plupart des grandes entreprises canadiennes exploitent généralement des technologies de pointe. La taille relativement petite du marché intérieur limite cependant l'acquisition par l'industrie canadienne de l'impression de certaines technologies spécialisées et coûteuses; c'est le cas de l'équipement de finissage en cours de production qui, pour être rentable, nécessite de très longs tirages. Pour diverses raisons,

notamment d'ordre économique et commercial, les innovations techniques sont mises en application beaucoup plus lentement dans les petites que dans les grandes entreprises, tant au Canada que dans d'autres pays développés. Exception faite des presses pour formulaires d'affaires, l'équipement qu'utilise l'industrie canadienne doit être importé. En règle générale, cet équipement est importé au Canada en franchise de droits.

3. Politiques et programmes fédéraux et provinciaux

Le gouvernement du Canada intervient très peu, par des mesures spéciales, dans l'industrie canadienne de l'impression. Les mesures qui ont eu les répercussions les plus fortes sur l'industrie sont celles qui ont trait à des politiques d'application générale dans les domaines de la fiscalité, des tarifs, de l'approvisionnement du secteur public, de la distribution postale et du droit d'auteur, de même qu'à des programmes de stimulation, comme ceux de l'OCRI et ceux qui sont rattachés au PDIR (et, précédemment, à la LSDR). En 1983-84, on a limité le recours à ces programmes de stimulation à cause de la forte capacité excédentaire de l'industrie.

Tant au palier fédéral qu'aux paliers provincial et municipal, les services et les agences gouvernementales sont d'importants utilisateurs de produits d'impression. Par exemple, en 1984-1985, le ministère des Approvisionnements et Services a acheté, pour le compte du gouvernement fédéral, des produits d'impression d'une valeur de 150 millions de dollars. Par ailleurs, le gouvernement fédéral ainsi que plusieurs gouvernements provinciaux exploitent des services d'impression, et il arrive que ces activités nuisent aux imprimeurs du secteur privé.

On estime que le quart environ de la production de l'industrie de l'impression est finalement distribuée par service postal. Par conséquent, tout changement des tarifs et des règlements postaux et toute perturbation du courrier ont des répercussions importantes sur divers segments de l'industrie de l'impression.

Au cours de la dernière décennie, des administrations publiques au Canada ont pris des initiatives dans divers domaines pour favoriser le développement du secteur de l'édition de périodiques et de livres. Les imprimeurs commerciaux du Canada ont bénéficié du renforcement de l'industrie de l'édition.

Bon nombre des produits fabriqués par l'industrie de l'impression commerciale sont assujettis aux dispositions de la Loi sur le droit d'auteur du Canada. Cette loi constitue la reconnaissance légale des droits que le Parlement a accordés aux créateurs pour leur permettre d'empêcher que leurs œuvres soient utilisées sans leur autorisation. La Loi est entrée en vigueur en 1924 et n'a pas été révisée en profondeur depuis cette date. En 1984, le gouvernement a publié un livre blanc intitulé "Propositions en vue de la révision de la loi canadienne sur le droit d'auteur". Ce document a été examiné par un sous-comité du Comité permanent des communications et de la culture de la Chambre des communes, qui a présenté son rapport en octobre 1985. La rédaction du nouveau projet de loi devrait débuter en 1986. Certains des changements envisagés, comme celui d'accorder la protection du droit d'auteur aux formulaires d'affaires vierges, auraient une incidence négative sur l'industrie de l'impression. Par contre, d'autres propositions qui visent à mieux protéger les créateurs seraient avantageuses pour l'industrie de l'édition et, par ricochet, pour l'industrie de l'impression. A titre de comparaison, il y a lieu de signaler que la loi sur le droit d'auteur des États-Unis a été complètement revue et corrigée vers la fin des années 70.

4. Évolution de l'environnement

Comme on l'a déjà signalé, l'industrie fabrique une vaste gamme de produits. La demande commerciale de ces produits dépend de rapports complexes entre divers facteurs d'ordre économique, démographique et sociologique. A moyen terme, il est prévu que certains des facteurs qui ont contribué à la croissance rapide de l'industrie durant les années 70, notamment le taux de croissance de la population, vont s'estomper jusqu'à un certain point, tandis que d'autres, comme le nombre d'heures de loisirs, continueront d'avoir une incidence positive marquée. Cependant, au cours des quelques prochaines années, l'aboutissement des efforts de mise au point d'un certain nombre de méthodes de transmission et de stockage d'information ne faisant pas appel à l'imprimé aura des répercussions défavorables pour certains produits d'imprimerie. Globalement, il est prévu que le taux de croissance à moyen terme de la demande canadienne sera passablement moindre qu'il ne l'a été au cours des années 70. Enfin, il est probable que le marché potentiel continuera d'être grugé par les services d'impression internes.

Sur le plan international, le marché des États-Unis devrait continuer à représenter un potentiel relativement intéressant, à moyen terme, pour les imprimeurs canadiens, si on suppose qu'il n'y aura pas de changement important de la valeur du dollar canadien par rapport à celle du dollar américain. Inversement, aucune atténuation des pressions qu'exercent les importations américaines n'est à prévoir.

Parallèlement au retour de conditions commerciales plus favorables en 1984, on a assisté à un redressement des dépenses en immobilisations dans l'industrie de l'impression, de sorte que cette dernière est bien placée pour tirer parti d'une demande commerciale accrue tant au Canada qu'à l'étranger. Par contre, on se préoccupe de plus en plus dans l'industrie du fait qu'un certain nombre de grosses presses ont été installées récemment ou le seront prochainement, ce qui pourrait déboucher sur une capacité excédentaire et une guerre de prix si la décélération de l'économie nord-américaine au cours des prochaines années était plus forte que ce qu'on prévoit actuellement.

Aucune pénurie importante de papier ou d'autres matières premières utilisées actuellement par l'industrie de l'impression n'est prévue à moyen terme. De plus, il semble que l'industrie canadienne du papier soit en voie de prendre des mesures pour améliorer sa compétitivité à l'échelle internationale. L'industrie de l'impression ne devrait pas avoir de grandes difficultés à attirer des travailleurs adéquatement qualifiés. Étant donné que l'industrie consomme peu d'énergie, les fluctuations des prix de l'énergie n'auront pas de répercussion sur sa position concurrentielle. On estime en général qu'il n'y aura vraisemblablement pas d'évolution spectaculaire des procédés de fabrication utilisés dans l'industrie au cours des cinq prochaines années et que l'accent sera mis surtout sur le perfectionnement des technologies existantes. En particulier, l'électronique et l'informatique continueront de s'implanter rapidement dans les entreprises d'imprimerie de toutes tailles, ce qui entraînera des améliorations au niveau de la rapidité, de l'efficacité et de l'économie.

5. Évaluation de la compétitivité

Partout dans le monde, l'industrie de l'impression commerciale est essentiellement axée sur le marché intérieur. Lorsque le cours du dollar canadien se situe entre 70 et 75 cents US, l'industrie canadienne de l'impression est en mesure de faire concurrence à sa rivale américaine. Toutefois, le taux de change favorable occulte certains problèmes sous-jacents de la structure des coûts au Canada en matière de niveaux de productivité.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

- 7 -

Si l'industrie consent des efforts accrus au chapitre de la rationalisation et de la spécialisation, ainsi que de la modernisation, et si elle est en mesure de s'approvisionner suffisamment en papier à des prix concurrentiels sur le plan international, il existe des perspectives d'amélioration de sa compétitivité à l'échelle internationale. Autrement, il deviendra de plus en plus difficile pour un certain nombre d'entreprises de soutenir la concurrence accrue des produits d'importation. Par ailleurs, l'industrie devrait accroître les efforts qu'elle consacre à la définition et à l'exploitation des possibilités d'expansion des marchés d'exportation.

PRÉPARÉ PAR : DIRECTION DES PRODUITS ALIMENTAIRES ET PRODUITS DE
CONSOMMATION
MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Original Signed By
R. H. MCGEE
Original Signé Par

Sous-ministre adjoint
Biens de consommation, services et transformation des
richesses naturelles

DATE : 3 mars 1986

FICHE D'INFORMATION

 SECTEUR : IMPRESSION COMMERCIALE

 CII : 2811 & 2819 (1980)

1. <u>PRINCIPALES STATISTIQUES</u>	1973	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Établissements	2,183	2,488	2,653	2,702	2,882	3,000(E)	3,100(E)
Emplois	42,894	50,991	53,016	51,463	50,145	51,000(E)	51,500(E)
Expéditions (millions de dollars)	988	2,675	3,139	3,227	3,430	3,854(E)	4,295(E)
Produit intérieur brut (millions de dollars constants de 1971)(E)	447	647	676	647	664	743	N/D
Investissements (millions de dollars)	57.7	145.2	152.6	129.0	133.7	192.4	212.9
Profits après impôt (millions de dollars)	63.2	203.5	231.2	267.1	212.1	N/D	N/D
(% du revenu)	8.5	7.0	7.0	7.9	6.1	N/D	N/D
2. <u>STATISTIQUES SUR LE COMMERCE</u>							
Exportations (millions de dollars)(1)	17	60	60	63	76	111	149
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	971	2,615	3,079	3,164	3,354	3,743	4,146
Importations (millions de dollars)	82	232	247	254	279	332	336
Marché canadien (millions de dollars)	1,053	2,848	3,326	3,418	3,633	4,075	4,482
Exportations en % des expéditions	1.7	2.2	1.9	2.0	2.2	2.8	3.5
Importations en % du marché canadien	7.8	8.2	7.4	7.4	7.7	8.2	7.5
Part canadienne du marché international	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
Source des importations (%)	<u>É-U.</u>	<u>CÉE</u>		<u>ASIE</u>		<u>AUTRES</u>	
	1981	84.2	10.0	3.9		1.7	
	1982	85.2	9.2	3.8		1.9	
	1983	81.3	12.0	5.2		1.5	
	1984	82.7	11.0	4.6		1.7	
	1985	82.4	11.0	4.7		1.9	
Destination des exportations (%)							
	1981	75.6	9.0	2.3		13.1	
	1982	76.0	9.2	2.8		12.1	
	1983	83.7	6.3	1.5		8.5	
	1984	86.5	4.2	1.3		8.0	
	1985	88.9	4.6	1.0		5.4	

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

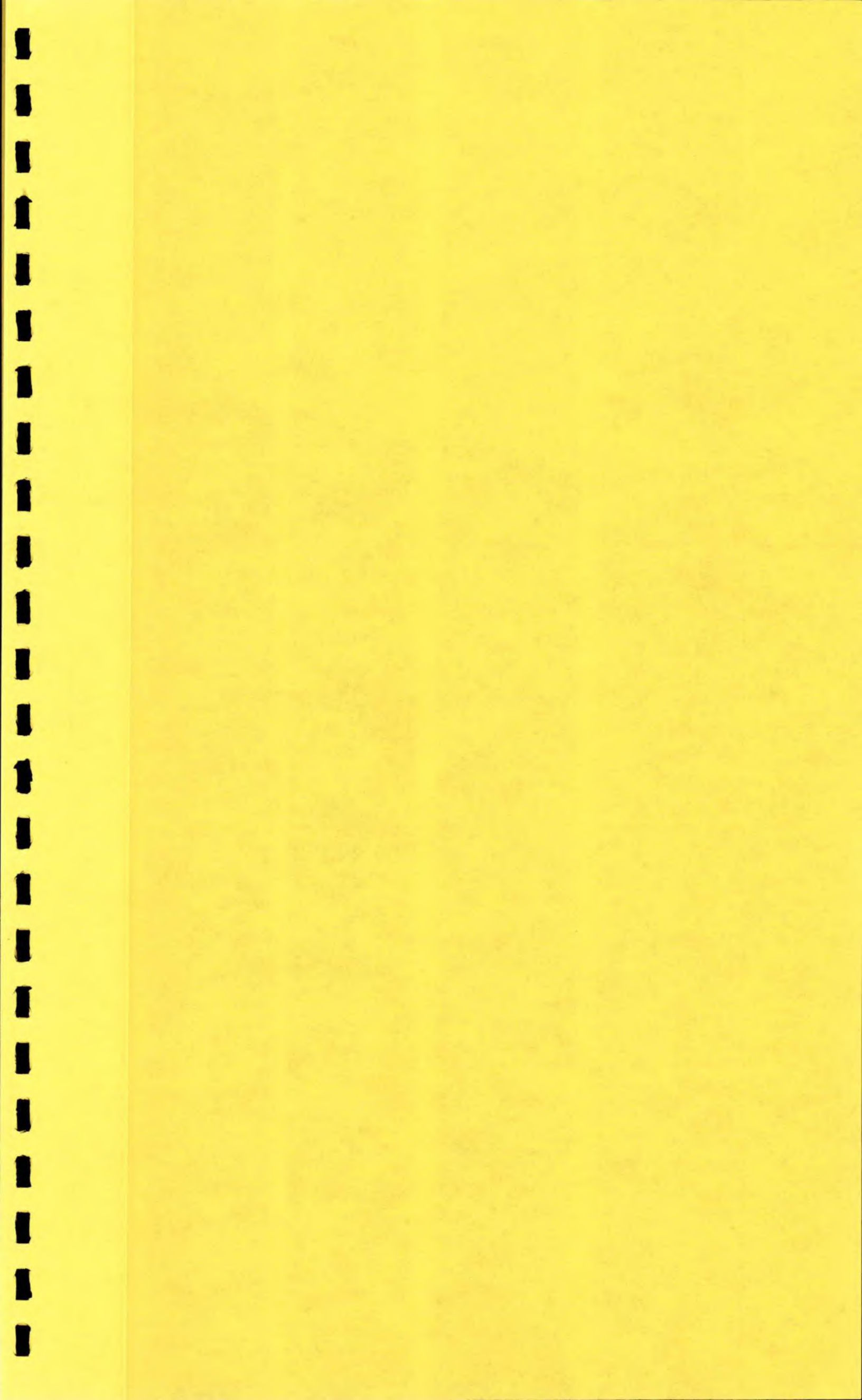
	<u>ATLANTIQUE</u>	<u>QUÉBEC</u>	<u>ONTARIO</u>	<u>PRAIRIES</u>	<u>C.-B.</u>
Établissements - % du total	4.2	27.7	43.3	14.4	10.4
Emplois - % du total	1.9	28.6	51.3	11.7	6.5
Expéditions - % du total	1.3	29.9	51.9	10.7	6.1

4. <u>PRINCIPALES ENTREPRISES</u>	<u>PROPRIÉTÉ</u>	<u>EMPLACEMENT DES PRINCIPALES USINES</u>
1. Southam Printing	canadienne	Candiac, Montréal, Toronto, Burnaby
2. Ronalds-Federated	canadienne	Montréal, Toronto, Calgary, Vancouver
3. Lawson & Jones	canadienne	Montréal, Toronto, London, Winnipeg
4. Moore Corp. (production canadienne seulement)	canadienne	Beauceville, Fergus, Trenton, Toronto Vancouver

(E) : estimation

N/D : non disponible

(1) Les statistiques concernant les exportation mentionnées dans ce rapport minimisent le niveau réel des exportations de l'industrie canadienne de l'impression commerciale. A des fins statistiques, le commerce international canadien pour les journaux, les périodiques et les livres est généralement attribué à l'industrie de l'édition. Cependant, on pense qu'une bonne partie des exportations canadiennes de ces produits provient de sociétés classées dans l'industrie de l'impression commerciale. Malheureusement, il n'est pas possible d'estimer la valeur de ces exportations. Par contraste, on croit que la majorité des importations canadiennes de journaux, de périodiques et de livres provient d'éditeurs étrangers par opposition à des imprimeurs commerciaux.



PROFIL DE COMPÉTITIVITÉINDUSTRIE DU MATÉRIEL DE RÉFRIGÉRATION
COMMERCIALE ET DE CLIMATISATION1. STRUCTURE ET RENDEMENTa) Structure

Cette industrie est composée de fabricants de

matériel de réfrigération commerciale et industrielle : comptoirs de réfrigération, compartiments et chambres d'entreposage frigorifique, appareils de réfrigération pour camions et wagons, appareils réfrigérateurs, refroidisseurs, rafraîchisseurs autonomes, congélateurs pour aliments transformés, machines de production de glace ainsi que systèmes frigorifiques pour patinoires, et

systèmes de climatisation : y compris les climatiseurs pour fenêtre mais non les climatiseurs pour automobile.

Sont généralement inclus dans ce secteur les fabricants de tours de refroidissement et les fabricants de divers types de matériel, par ex., les pompes thermiques utilisables à des fins tant de chauffage que de réfrigération.

La fabrication de matériel de réfrigération commerciale et de climatisation comprend le cisaillement du métal ainsi que le formage, le soudage, la peinture et le travail de montage. La main-d'oeuvre de production est généralement semi-spécialisée ou non qualifiée bien qu'une main-d'oeuvre spécialisée soit requise pour les opérations plus complexes de fabrication, par ex. celles qui font appel à des techniques d'injection de mousse à haute pression pour la fabrication de certains produits commerciaux de réfrigération.

En 1985, la valeur des expéditions canadiennes a atteint 445 millions de dollars alors que, pour l'ensemble du marché canadien, la valeur du matériel commercial de réfrigération et de climatisation était établie à 712 millions de dollars. Au cours de la même année, quelque 4 000 personnes travaillaient dans l'industrie, pour la plupart en Ontario (soit plus de 70 %).

De 50 à 60 fabricants oeuvrent dans cette industrie bien qu'environ 10 % des expéditions canadiennes des produits de l'industrie soient attribuables à des fabricants de matériel de chauffage. Les quatre principales sociétés de l'industrie canadienne (Hussman, Keeprite, Trane et Carrier) enregistrent plus de 40 % des expéditions alors que 70 % des expéditions et des emplois sont relevés chez les quelque douze entreprises les plus importantes. Au Canada, environ 70 % de la capacité de production de matériel de climatisation et entre 30 et 40 % de la capacité de production de matériel de réfrigération commerciale sont le fait de filiales d'entreprises étrangères.

La construction de nouveaux immeubles, commerciaux ou résidentiels, constitue le marché le plus important des produits de climatisation et les industries des services de restauration et de commerce de détail des aliments sont les principaux acheteurs de matériel de réfrigération commerciale.

Dans l'ensemble, la compétition étrangère est à peu près inexistante sur les marchés intérieurs des pays industrialisés qui sont dotés d'une capacité de production de matériel de réfrigération commerciale et de climatisation. Il est plus difficile d'expédier les appareils plus volumineux, et les systèmes de climatisation plus élaborés exigent un

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

travail considérable de conception particulière, d'installation, d'entretien et de réparation. Les ventes de ces appareils outre-mer peuvent donc nécessiter la création d'un important réseau d'entretien ou d'une certaine forme de coentreprise. Les exportations canadiennes, mises à part celles qui sont destinées au nord des États-Unis, sont presque entièrement expédiées à des pays moins industrialisés où n'existe aucune source intérieure d'approvisionnement.

Les climatiseurs de température ambiante et les composants essentiels, tels que les compresseurs et les condenseurs, sont exportables partout dans le monde. La compétition par les prix exercée par l'Asie a fait surface récemment dans ces secteurs de production. Ainsi, les entreprises japonaises et coréennes sont devenues actives dans le secteur des appareils de climatisation pour fenêtre et, sur divers marchés, elles vendent à des prix inférieurs à ceux des appareils de fabrication canadienne. En outre, la proportion assez élevée de main-d'oeuvre peu qualifiée requise pour le montage a permis à Singapour de devenir un fournisseur important de petits compresseurs hermétiques pour tous les pays industrialisés.

Les fabricants canadiens sont devenus actifs dans le secteur des pompes thermiques il y a à peine cinq ans. La technique utilisée dans la fabrication de ces pompes a d'abord été développée pour des usages domestiques aux États-Unis, où le produit est beaucoup plus en demande. Le contenu canadien des pompes fabriquées au Canada serait encore de 55 à 65 % seulement. Bien que le Canada continue d'importer des quantités importantes de pompes, plusieurs entreprises canadiennes ont récemment mis au point des produits prometteurs.

b) Rendement

Entre 1973 et 1980, la croissance réelle annuelle des expéditions (9,5 %) a surpassé la croissance du marché intérieur (6,2 %). De 1980 à 1982, la demande intérieure et les expéditions de l'industrie ont fléchi et, en 1985, elles ne s'étaient pas complètement rétablies. Même si la valeur des expéditions de l'industrie en 1985 représentait une hausse de 28 % en termes réels par rapport aux niveaux atteints en 1982, les expéditions demeuraient inférieures d'environ 10 % aux niveaux enregistrés en 1980, soit avant la récession. Parallèlement, en 1985, la demande intérieure avait augmenté, en termes réels, de 36 % par rapport aux niveaux atteints en 1982, mais demeurait inférieure de 6 % au niveau enregistré en 1980.

En 1985, le Canada a connu un déficit de balance commerciale de 267 millions de dollars dans ses échanges de matériel de réfrigération commerciale et de climatisation. Les exportations canadiennes, destinées principalement aux États-Unis, se sont élevées à 109 millions de dollars. Les exportations représentent maintenant un quart de la production de l'industrie, alors qu'au début des années 1970, moins de 5 % de la production était destinée à l'exportation. Au cours des cinq dernières années, des entreprises canadiennes telles Keeprite (climatiseurs pour fenêtre) et General Refrigeration (comptoirs réfrigérés pour aliments) ont réussi à augmenter leurs ventes sur le marché américain et ont pénétré certains marchés étrangers.

En 1985, les importations au Canada s'élevaient à 376 millions de dollars et représentaient 53 % du marché intérieur. La pénétration des importations a été relativement stable, représentant un peu moins de 50 % jusqu'en 1982, mais elle a affiché une légère hausse avec la reprise de la demande intérieure depuis lors.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Presque toutes les importations proviennent des États-Unis et renferment des composants essentiels tels que des compresseurs et des soupapes de réfrigération. En 1985, par exemple, les importations de compresseurs de réfrigération ont atteint 75 millions de dollars, soit des importations de 37 millions de dollars des É.-U. et de 18 millions de Singapour. En raison des composants fabriqués à l'étranger, le contenu canadien des expéditions de l'industrie n'est que de 65 % environ.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

L'activité de l'industrie canadienne repose sur des pièces importées, telles les soupapes, dont la fabrication exige un beaucoup d'usinage. L'acquisition du matériel de production requis pour ces composants importés nécessite souvent un investissement important étant donné que les pièces sont fabriquées selon des tolérances dimensionnelles rigoureuses et que le contrôle de la qualité est essentiel pour permettre d'offrir la garantie de cinq ans qui est courante dans le secteur. D'importantes économies d'échelle doivent être réalisées dans ce type de fabrication. Actuellement, le marché nord-américain semble peu propice à une nouvelle exploitation d'envergure mondiale.

Nombre d'entreprises canadiennes ont réussi grâce à la fabrication de produits spécialisés. La société canadienne la plus importante du secteur, Keeprite, s'est spécialisée il y a quelques années dans la fabrication de climatiseurs pour fenêtre et elle est reconnue comme un chef de file dans ce secteur du marché, produisant nombre d'appareils vendus sous la marque de détaillants nord-américains. Foster Refrigerator a développé des créneaux d'importance pour les tunnels de réfrigération et autre matériel de congélation sur le marché canadien et sur les marchés d'exportation. Les entreprises General Refrigeration et Coldstream Products se sont spécialisées dans la production de matériel de comptoirs de réfrigération destinés à de plus petites entreprises de détail de produits alimentaires et à dépanneurs; actuellement, elles élargissent leurs marchés d'exportation.

Les plus gros fabricants américains de matériel de réfrigération commerciale (Hussman et Hill) exploitent des usines modernes au Canada. Ils ont largement investi au pays dans l'outillage de production et allouent à leurs usines canadiennes une certaine liberté de mettre au point des produits et de les fabriquer pour le marché nord-américain. A quelques exceptions mineures, les filiales étrangères fabriquant du matériel de climatisation ont très peu de latitude, sinon aucune, d'exporter (en particulier sur les marchés étrangers) et aucune d'entre elles ne fabrique au Canada la gamme complète des produits de sa société mère. Les transferts intra-société de pièces et de produits finis effectués par les filiales américaines dans les deux secteurs de l'industrie représentent environ 20 % du total des exportations canadiennes et un pourcentage beaucoup plus élevé de l'ensemble des importations au Canada.

b) Facteurs liés au commerce

Les tarifs canadiens qui frapperont (à compter de janvier 1987) le matériel de réfrigération incluent un taux de 13,5 % sur les comptoirs de réfrigération et un taux de 11,3 % sur certaines pièces de réfrigérateurs; par ailleurs, la franchise de droits s'appliquera à certaines autres pièces destinées à la fabrication de compresseurs de réfrigération. Les importations de matériel de climatisation pour usage domestique sont assujetties à un tarif de 12,5 %, les climatiseurs portatifs d'une puissance de 6 000 B.T.U. ou moins entrent en franchise de droits et tout

autre matériel de réfrigération commerciale et de climatisation et de réfrigération importé au Canada est frappé d'un droit de 9,2 %. La plupart des composants importés pour le montage du matériel commercial de réfrigération entrent au Canada en franchise.

Les droits imposés sur les importations par les États-Unis sont de 2,6 % dans le cas du matériel de climatisation et de 3,2 % dans celui du matériel de réfrigération. Les codes du bâtiment en vigueur aux États-Unis et au Canada sont semblables et il n'existe pas d'obstacles d'importance au commerce entre les deux pays. Toutefois, les fabricants canadiens doivent attendre jusqu'à deux ans pour obtenir l'approbation de l'Underwriter's Laboratory et des certifications comparables à l'égard de leur matériel de réfrigération commerciale.

Au Japon, les droits sont de 3 à 4 % sur le matériel de climatisation et de 2,7 à 3,6 % sur le matériel de réfrigération commerciale. Les droits visant les importations dans les pays membres de la C.É.E. varient entre 3,0 et 3,8 % sur le matériel de réfrigération commerciale et s'élèvent à 5,3 % sur les appareils de climatisation. En outre, l'importance des droits en vigueur a restreint les exportations destinées à d'autres marchés. Ainsi, la récente expansion de la société Keeprite sur le marché australien a été contrecarrée par l'imposition d'un droit élevé. Il s'est généralement révélé difficile d'obtenir l'approbation des divers organismes d'essai et de normalisation pour les marchés outre-mer, bien qu'il soit tout aussi difficile d'obtenir l'approbation de l'ACNOR.

c) Facteurs technologiques

Au Canada, le matériel de réfrigération commerciale et de climatisation est généralement fabriqué dans des usines munies de machines modernes, et les techniques de production se comparent favorablement aux techniques utilisées dans la fabrication du matériel importé. Toutefois, les fabricants canadiens sont encore dépendants de l'importation de composants pour une large part du contenu technologique de leurs produits.

Les filiales étrangères actives dans la fabrication de matériel de climatisation, en particulier, dépendent presque exclusivement de leur société mère respective au niveau de la compétence et des connaissances techniques de même qu'à l'égard des travaux de recherche et de développement. L'accès aux équipes de recherche de leur société mère leur donne un net avantage sur les usines canadiennes de taille semblable.

Les deux plus importantes filiales américaines actives dans la production de matériel commercial de réfrigération (Hussman et Hill) ont entrepris au Canada des travaux de recherche et de développement sur ce matériel. Dans certains cas, ces entreprises ont continué de fabriquer ces séries de produits pour l'ensemble du marché nord-américain.

d) Autres facteurs

Nombre de compresseurs et d'autres composants essentiels du matériel de réfrigération fabriqué au Canada proviennent d'usines américaines. Il s'ensuit que le taux de change par rapport au dollar des États-Unis a une incidence directe sur l'établissement des prix des produits de l'industrie, tant sur le marché canadien que sur les marchés étrangers, et cette incidence ajoute un élément de vulnérabilité à la production canadienne de certains appareils autonomes qui sont faciles à expédier et qui deviennent de plus en plus soumis à la concurrence par les prix exercée par l'Asie.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Au Canada, les fabricants de matériel de réfrigération commerciale et de climatisation bénéficient des dispositions du Programme sur la machinerie en vertu duquel le plein tarif s'applique au matériel importé semblable à celui qui est fabriqué au Canada.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Sur le marché, la construction de nouveaux immeubles, commerciaux ou résidentiels, demeurera le facteur clé de la croissance du secteur du matériel de climatisation et l'expansion des industries de services de restauration et de commerce de détail d'aliments se répercutera sur le secteur du matériel de réfrigération commerciale. Pour ces indicateurs clés, les perspectives sont saines en Amérique du Nord au cours des cinq prochaines années, mais la croissance en termes réels devrait être limitée.

Pour la plupart des produits de ce secteur, les coûts élevés de transport associés à la pénétration des marchés étrangers, conjugués à la similarité de la construction et de la conception immobilières au Canada et aux États-Unis, laissent prévoir que le scénario le plus vraisemblable à moyen terme est celui d'une certaine croissance de l'industrie canadienne attribuable à une pénétration plus vaste du marché américain.

Face à la prévision d'une croissance réelle limitée sur les marchés nord-américains au-delà du moyen terme, les perspectives d'expansion à plus long terme de l'industrie canadienne reposeront sur les marchés étrangers non alimentés par une industrie intérieure et également sur les séries de produits (principalement les appareils autonomes) facilement transportables. Toutefois, l'émergence de nouvelles sources de concurrence pour de tels produits aura une incidence sensible sur les entreprises canadiennes. Ainsi, récemment, les entreprises japonaises sont devenues actives dans le secteur des appareils de climatisation pour fenêtre et elles vendent sur divers marchés d'exportation des appareils à des prix inférieurs à ceux des appareils de fabrication canadienne.

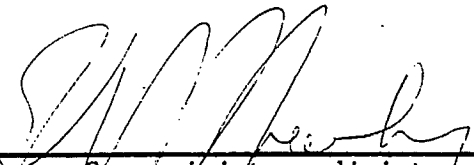
5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

Les fabricants canadiens de matériel de réfrigération commerciale et de climatisation offrent des produits de valeur égale aux produits similaires offerts partout dans le monde. A l'échelle mondiale, l'industrie n'est pas fortement axée sur l'exportation; en fait, la compétition entre les divers pays producteurs se limite aux marchés non alimentés par une industrie intérieure. L'industrie canadienne du matériel de réfrigération commerciale et de climatisation a réussi à soutenir la concurrence sur ces marchés.

Sur les marchés internationaux, la compétition est plus forte à l'égard des climatiseurs à basse capacité (type fenêtre). Pour le Canada, Keeprite Inc. représente un concurrent à l'échelle internationale et nos exportations de ces appareils constituent une part importante du commerce canadien dans ce secteur. L'émergence récente de la compétition par les prix exercée par les fabricants asiatiques pose certes un problème et commandera certains ajustements à notre production de ces appareils.

Préparé par : Direction générale de la machinerie et de l'équipement électrique

Ministère de l'Expansion industrielle régionale



Sous-ministre adjoint
Biens d'équipement et biens industriels

Date : le 11 juillet 1986

FICHE D'INFORMATION

**MATÉRIEL COMMERCIAL DE RÉFRIGÉRATION
ET DE CLIMATISATION**

CTI 3121 (1980)

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	1973	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Établissements	38	60	41	51	56		55e
Emplois	3853	5041	4065	3863	3686		4000e
	(en millions de dollars)						
Expéditions	119	369	352	303	311	393e	445e
Profit après impôts	4	16	13	6	3		
Dépenses en immobilisations	5	7	6	2	4	4	8e
Produit intérieur brut (en millions de dollars de 1971)	48	80	66	55	57	69	75e

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1980	1981	1982	1983	1984	1985
	(en millions de dollars)						
Exportations	3	57	66	70	83	90	109
Expéditions canadiennes	116	312	286	233	228	303e	336e
Importations	109	252	278	223	262	364	376
Marché canadien	225	564	564	456	490	667e	712e
Exportations en % des expéditions	2%	15%	19%	23%	27%	23%	24%
Importations en % du marché canadien	48%	45%	49%	49%	53%	55%	53%

É.-U. C.É.E. ASIE AUTRES

Sources des importations

1981	88%	3%	6%	3%
1982	88%	3%	8%	1%
1983	80%	5%	12%	3%
1984	86%	3%	8%	3%

Destination des exportations

1981	57%	5%	4%	34%
1982	62%	5%	3%	29%
1983	82%	4%	3%	12%
1984	84%	2%	3%	11%

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - données disponibles pour l'année la plus récente - 1983

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements	4%	27%	57%	5%	7%
Emplois	n.d.	17%	73%	n.d.	n.d.
Expéditions	n.d.	16%	77%	n.d.	n.d.

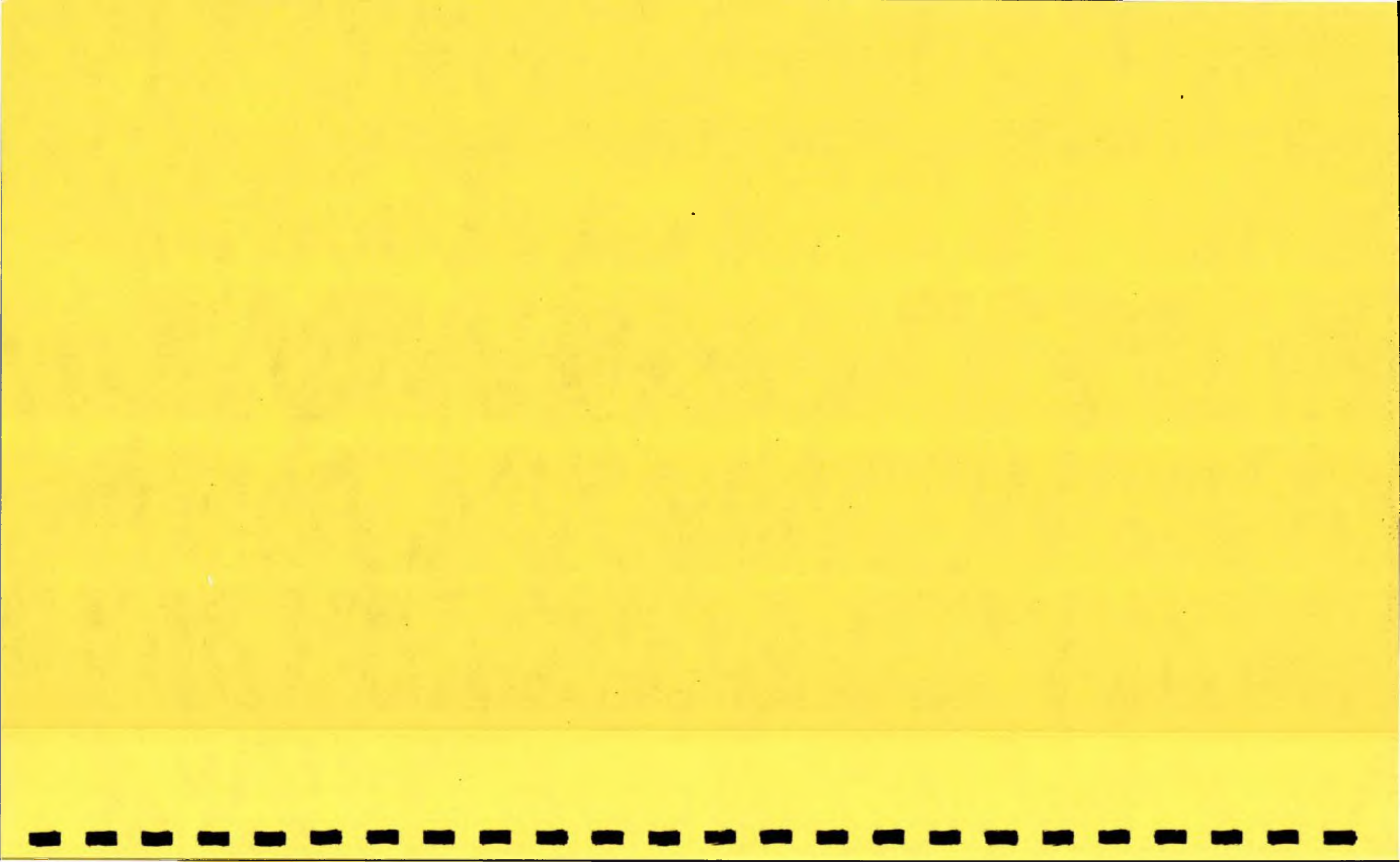
4. PRINCIPALES ENTREPRISES

NOM	PROPRIÉTÉ	EMPLACEMENT DES PRINCIPALES USINES
<u>Climatisation</u>		
Keeprite Inc.	Canada	Brantford (Ont.)
Trane Co. of Canada	É.-U.	Toronto (Ont.)
Carrier Canada Ltée	É.-U.	Brampton (Ont.)
Tecumesh Products of Canada Ltd.	É.-U.	London (Ont.)
Bord-Warner (Canada) Ltd.	É.-U.	St-Jérôme (Québec)

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

NOM	PROPRIÉTÉ	EMPLACEMENT DES PRINCIPALES USINES
<u>Réfrigération</u>		
Hussman Store Equipment Ltd.	É.-U.	Brantford (Ont.)
Coldstream Products of Canada Ltd.	Canada	Winnipeg (Ont.)
Hill Refrigeration Div. of Emerson Quietcool	É.-U.	Barrie (Ont.)
Cornelius Mfg. Co. Ltd.	R.-U.	Rexdale (Ont.)
Foster Refrigerator Division of Vulcan-Hart Canada Inc.	É.-U.	Drummondville (Québec)
General Refrigeration Div. of Intermetco Canada Ltd.	Canada	Downsview (Ont.)

e = estimation



Profil de compétitivité Industrie de l'informatique

1 STRUCTURE ET RENDEMENT

a) Structure

Trois grands sous-secteurs forment cette industrie: les services de traitement des données, les services professionnels (y compris les informaticiens et les intégrateurs de systèmes) et les réalisateurs et distributeurs de logiciels. Chacun de ces groupes possède des caractéristiques distinctes, ayant des incidences différentes en ce qui concerne l'évaluation de la compétitivité. En même temps, les statistiques de l'industrie, particulièrement sur les exportations et importations, sont souvent incomplètes ou inexistantes. Statistique Canada recueille ses données auprès d'entreprises qui tirent la plus grande partie de leurs recettes de la prestation de services informatiques; sont exclues de ces renseignements, les données sur les services informatiques au sein d'entreprises appartenant à d'autres secteurs, et sur les services informatiques que vendent les fabricants d'ordinateurs et d'appareils électroniques. Le profil de compétitivité ne porte que sur les activités des entreprises de services informatiques telles que définies par Statistique Canada, en plus des renseignements offerts par des sources de recherche sur le marché du secteur privé, relativement à l'industrie de l'informatique. Du montant total de 2,3 milliards de dollars déclarées pour le secteur des services informatiques, les activités de services des fabricants de matériel ont rapporté entre 400 et 600 millions de dollars.

En 1985, 2 100 entreprises faisaient partie de l'industrie de l'informatique au Canada, et elles employaient 27 000 personnes. Leurs recettes ont atteint 2,3 milliards de dollars. En 1985, les services de traitement des données représentaient 28 p. 100 des recettes totales de cette industrie, les services professionnels 18 p. 100 tandis que les réalisateurs et distributeurs de logiciels, 54 p. 100. Il existe des entreprises de services informatiques dans toutes les provinces, toutefois la majorité des activités (75 p. 100 en 1984) se retrouvent au Québec et en Ontario, où il y a concentration de la population, de gouvernements, de sièges des sociétés et du milieu financier.

Dans le sous-secteur, on estimait à 250 le nombre d'entreprises de traitement de données au Canada, en 1985, dont les recettes s'élevaient à 650 millions de dollars, et le nombre d'emplois, à 9 000. Ce sous-secteur appartient surtout à des intérêts canadiens (plus de 80 p. cent par action des recettes) et est relativement concentré, alors que dix entreprises (dont huit appartiennent à des Canadiens) représentent 70 p. cent des recettes du sous-secteur.

Par le passé, l'industrie du traitement des données s'installait, au Canada et dans d'autres pays, de manière à desservir un marché local. On croit que le volume de services de traitement exportés ou importés est très faible. Dans ces circonstances, la concurrence étrangère n'a pas constitué un facteur important pour ce sous-secteur.

Depuis un dizaine d'années, le sous-secteur des services professionnels fait preuve d'une croissance rapide des recettes. On estime à 600 le nombre d'entreprises dans ce sous-secteur, qui auraient généré des recettes de 420 millions de dollars en 1985, et employé 8 000 personnes.

Quoique leur croissance ait été rapide, les services professionnels constituent le plus petit des trois sous-secteurs. En raison de sa nature, ce sous-secteur s'oriente sur les besoins du pays et appartient presque entièrement à des Canadiens. Les entreprises sont en moyenne très petites, et seules quelques sociétés ont déclaré des recettes annuelles supérieures à 5 millions de dollars. Le taux de rotation des entreprises est très élevé. Les entreprises en tête de cette industrie (DMR & Associates, Computech, Synerlogic, Systemhouse) sont, toutefois, bien établies et ont effectué des entrées limitées sur le marché d'exportation. Néanmoins, en général, il semblerait y avoir peu d'exportation ou d'importations dans ce

sous-secteur. La concurrence étrangère n'a, par conséquent, pas été un facteur dans ce segment de l'industrie de l'informatique.

Il existe environ 1 200 fournisseurs de logiciels au Canada, représentant des recettes de 1 250 millions de dollars en 1985 et 10 000 emplois. On ne reconnaît pas le nombre d'entreprises qui créent leur propre logiciel. En 1983, 50 entreprises (fabricants et fournisseurs) avaient des recettes supérieures à 1 million de dollars, soit près de 80 p. 100 des recettes de l'industrie. De plus, si l'on exclut les fabricants d'ordinateurs de propriété américaine, les plus importants fabricants de logiciels au Canada sont Cognos Inc. et Sydney Development Corporation. D'après leur chiffre de ventes annuelles de 20 millions de dollars chacune, ces sociétés se classent parmi les petites entreprises, sur le plan international.

On peut classer le logiciel selon trois grandes catégories: les logiciels de systèmes d'exploitation, réalisés principalement par des fabricants d'ordinateurs; les logiciels d'application pour des emplois sur la largeur ou l'horizontale (par exemple, les tableaux financiers) ou pour un usage particulier (vertical) par exemple, les systèmes hospitaliers; et le développement de systèmes à logiciel adapté, afin de répondre à des besoins d'applications particulières du client.

Les producteurs canadiens de logiciels s'intéressent avant tout au développement des systèmes et, dans une certaine mesure, aux logiciels d'applications verticales. Quelques réalisateurs canadiens de logiciels élaborent des logiciels horizontaux, mais aucun ne fabrique des logiciels de systèmes d'exploitation. Ces derniers constituent, toutefois, l'élément du marché des logiciels qui augmente le plus rapidement.

Il y a beaucoup de commerce international de logiciels. Ce sont surtout des fabricants indépendants qui conçoivent ces logiciels, pour ce qu'on appelle des applications horizontales. (par exemple, les feuilles de calcul électronique). Les principaux producteurs de logiciels horizontaux sont américains. Même s'il y a un grand nombre de producteurs indépendants, 50 p. 100 des logiciels vendus au Canada le sont par des fabricants d'ordinateurs, lesquels appartiennent presque tous à des intérêts américains. Dans ces circonstances, il semblerait y avoir beaucoup d'importations de logiciels au Canada. En 1985, le Canada a exporté pour environ 125 millions de dollars en logiciels, surtout aux États-Unis. Toutefois, selon les estimations, la production interne ne répondrait qu'à 30 ou 40 p. 100 de la demande canadienne en logiciels.

b) Rendement

C'est vers le milieu des années 60 qu'a débuté l'industrie de l'informatique au Canada, lorsque les premières sociétés de traitement de données se sont établies. A cette époque, les coûts importants en immobilisations liés à l'achat d'ordinateurs centraux (les seuls qui existaient à ce moment-là) ainsi que le manque d'expérience des clients quant à la technologie informatique ont créé un marché à croissance rapide pour les sociétés qui pouvaient offrir des services de traitement des données (par exemple, les façonniers). Jusqu'à la fin des années 70, l'industrie du traitement des données affichait ordinairement des taux de croissance annuelle supérieurs à 20 p. 100.

Du milieu à la fin des années 70, la nature du marché des services informatiques a commencé à évoluer grâce à l'introduction des micro-ordinateurs, lesquels ont rapidement fait tomber le prix de l'informatique et entraîné une augmentation rapide du nombre d'utilisateurs d'ordinateurs; en outre, des sociétés-clientes effectuaient davantage leurs propres activités informatiques plutôt que de faire appel à des services de traitement des données. En conséquence, les recettes du sous-secteur du traitement des données se maintiennent au même niveau depuis cinq ans. Même si cette situation n'a pas encore eu d'incidences majeures sur la structure de l'industrie du traitement des données, on peut supposer que certaines entreprises se fusionneront en vue de conquérir une part du marché stagnant. D'un autre côté, les débouchés pour les services professionnels (y compris les informaticiens) et le logiciel ont rapidement augmenté à des taux annuels de

croissance entre 25 et 30 p. 100. Au cours de cette même période. En ce qui concerne la part du marché, les services de traitement des données sont passés de 50 p. 100 des recettes de l'industrie informatique en 1982 à 28 p. 100 en 1985. Les services professionnels ont augmenté leur part du marché, passant de 13 à 18 p. 100 tandis que celle des réalisateurs de logiciels augmentait également, passant de 36 à 54 p. 100 au cours de cette même période.

Le taux de formation interne est extrêmement élevé dans l'industrie informatique, particulièrement dans les secteurs des services professionnels et du logiciel. A titre d'exemple, Statistique Canada indique qu'entre 1981 et 1983, le nombre d'établissements de services informatiques augmentait de 32 p. 100. Des statistiques sur la rentabilité ne sont pas disponibles.

2 POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

Le succès dans l'industrie de l'informatique repose sur la connaissance. Bien que l'équipement soit important pour les systèmes "clés en main", les sociétés canadiennes peuvent généralement l'acheter au même prix que leurs concurrents.

Les points forts du sous-secteur du traitement des données sont sa maturité relative et son expérience en gestion, les ressources financières des entreprises plus grandes et leurs liens avec d'autres grandes entreprises prospères, et sa position bien ancrée sur le marché intérieur. D'après une étude des comparaisons inter-entreprises effectuée par le MEIR sur l'industrie du traitement des données, les entreprises plus grandes sont plus rentables, ont de meilleurs rendements sur leurs actifs et jouissent d'une croissance plus importante dans leurs ventes que les plus petites entreprises. Compte tenu de ces facteurs, l'industrie occupe une bonne position concurrentielle pour la prestation de services traditionnels de traitement des données. Elle devrait ainsi être capable de maintenir sa part du marché, malgré la concurrence étrangère.

Le principal point faible de cette industrie est l'absence de croissance dans le marché traditionnel du traitement des données, que l'on associe surtout à l'émergence des mini- et micro-ordinateurs, peu coûteux. A moins de développer de nouveaux produits et services, les marges de profit rétréciront car les entreprises dans le sous-secteur rivaliseront sur un marché statique ou en perte de vitesse. L'expérience en gestion et la force financière des entreprises plus importantes devraient leur permettre de concevoir de nouveaux services et, de fait, quelques unes le font déjà. Il n'est cependant pas évident que l'industrie du traitement des données pourra, dans son ensemble, exploiter ces points forts dans le but d'effectuer la transition. Une situation semblable peut exister aux États-Unis.

Le point fort du sous-secteur des services professionnels réside dans le taux rapide de croissance de ses services sur le marché interne, sa ferme position sur ce marché et l'émergence de certaines entreprises ayant une expérience de la consultation relative à des applications informatiques spécialisées (notamment, le système bancaire). Ces facteurs devraient permettre à un nombre croissant d'entreprises moyenne à grandes, de se développer.

Les points faibles du sous-secteur sont ses débuts relativement récents et la petite dimension de la plupart des entreprises, ainsi que l'absence d'expérience financière et de gestion nécessaire pour gérer le taux rapide de croissance que vit l'industrie. A moyen terme, les points forts du sous-secteur, particulièrement le marché ferme pour ses services, l'emporteront sur ses points faibles et, dans l'ensemble, il devrait continuer à jouir de taux élevés de croissance. Les entreprises situées au bas de l'échelle de l'industrie continueront cependant à connaître des taux relativement élevés de changements.

Comme on l'a déjà mentionné, les points forts du Canada au plan du développement de logiciels résident dans des progiciels d'applications spéciales (verticales) et des logiciels adaptés. Même si les ventes de ces

derniers semblent relativement stagnantes depuis les cinq dernières années, ce type de logiciels est de plus en plus élaboré par des informaticiens et, à un moindre degré, par l'industrie du traitement des données, soit des milieux où dominent les entreprises canadiennes. Les statistiques sous-estiment probablement ce marché, ainsi que le rôle de fournisseurs que jouent les entreprises canadiennes.

Les entreprises canadiennes possèdent aussi des points forts au chapitre de logiciels d'applications spéciales ou verticales, lesquels pourraient devenir le segment à croître le plus rapidement du marché des logiciels, alors que les débouchés pour les logiciels horizontaux se saturent et que celui des systèmes d'exploitation est restreint par le ralentissement des ventes de matériel. Les entreprises canadiennes en tête desservant des marchés du logiciel vertical sont, entre autres, International Geosystems, IST, Geomin Systems, Utlas et GEAC.

Les perspectives internationales, pour le Canada, de la vente de logiciels pour applications spéciales sont incertaines pour deux raisons. En premier lieu, même si les entreprises canadiennes ont prouvé leur compétence au chapitre des logiciels d'application spéciale, il est difficile d'évaluer la popularité de cette compétence à cause de l'absence de données détaillées sur les entreprises fabricant ces logiciels et le type de logiciels qu'elles produisent. En second lieu, même si les entreprises canadiennes ont illustré leurs aptitudes techniques à fabriquer des logiciels spéciaux, il leur manque encore certaines compétences pour les vendre, surtout sur le marché international. La plupart des fabricants de logiciels sont de petites entreprises qui ne disposent pas des ressources financières, de gestion et de vente nécessaires. Quelques rares entreprises ont, toutefois, réussi à percer sur le marché international.

b) Facteurs liés au commerce

Le commerce des services informatiques ne fait pas l'objet d'obstacles tarifaires et il existe peu de problèmes sur cette question entre le Canada et les É.-U. Parmi les obstacles non tarifaires, on peut citer les restrictions sur le déplacement de la main-d'oeuvre, ce qui touche les informaticiens et autres professionnels de l'informatique, et les politiques d'achat des gouvernements, lesquelles favorisent généralement les produits et services intérieurs ou locaux. Dans le domaine d'achat de matériel de défense, le Canada et les É.-U. ont élaboré des critères semblables pour choisir les fournisseurs éventuels de matériel et de services militaires névralgiques. Ces critères ne constituent pas des obstacles au commerce. Dans les deux pays, les achats de matériel de défense à des fins non militaires sont gérés par des politiques et pratiques générales du gouvernement en matière d'achats. Les obstacles non tarifaires ne sont pas critiques pour la compétitivité de l'industrie canadienne. Certaines inquiétudes existent aux É.-U. à l'effet que la capacité de vente d'ordinateurs n'est pas entièrement illimitée au Canada. A titre d'exemple, la réglementation en vertu de la Loi sur les banques stipule que certains genres de données doivent être stockés au Canada.

3 POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Actuellement, le développement de nouveaux logiciels est admissible à recevoir une aide en vertu du PDIR. Tous les sous-secteurs de l'industrie ont accès au Programme de développement des marchés d'exportation. Les gouvernements provinciaux soutiennent également l'industrie. Il faut noter que selon leurs politiques d'achat, les gouvernements provinciaux et fédéral ont la possibilité d'aider le secteur des services informatiques en leur fournissant une source de revenu et la reconnaissance du produit.

Certaines ambiguïtés dans la réglementation fiscale canadienne sont perçues comme des entraves au développement de l'industrie du logiciel. Par exemple, l'absence d'une définition concise de R-D en ce qui concerne le développement de logiciels donne lieu à un climat d'incertitude pour la planification à long terme des entreprises, qui sont incertaines en ce qui concerne l'admissibilité de dépenses à la R-D.

La question de la protection des droits d'auteur pour les logiciels devient de plus en plus importante et plusieurs pays, notamment les États-Unis, tentent d'empêcher la reproduction illégale des produits de logiciels. La Loi sur le droit d'auteur du Canada ne fait aucune mention explicite des programmes informatiques, quoique des décisions juridiques récentes aient accordé la même protection pour le logiciel que pour d'autres droits intellectuels.

4 ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Comme on l'a déjà mentionné, l'industrie des services informatiques est passée d'une industrie dominée par les services de traitement des données à une industrie pour laquelle les entreprises de services professionnels, y compris les informaticiens et les fabricants de logiciels, jouissent des taux de croissance les plus élevés. Il est possible qu'à l'avenir, les lignes de démarcation entre les trois sous-secteurs s'embrouillent davantage et que les clients demanderont des solutions "clés en main" à des problèmes d'informatique, pour lesquels le vendeur devra concevoir des systèmes et combiner du matériel (fabriqué par des tiers), du logiciel et des services de consultation, de formation et d'entretien.

Pour compenser le ralentissement de la croissance dans le marché traditionnel du traitement des données, ce secteur a commencé à offrir une variété de nouveaux services, dont les plus importants sont: un accès à des bases de données spécialisées par lignes téléphoniques ordinaires, et des passages en machine exécutés sur de l'équipement maison; la fourniture de matériel et de systèmes d'exploitation aux clients qui souhaitent effectuer sur place des fonctions limitées de traitement et être raccordés à des services informatiques à distance pour des travaux plus importants ou spéciaux; et des progiciels d'application qui peuvent servir en premier lieu au système d'informatique à distance et, ultérieurement, au système interne du client, sur une base de licences.

Du point de vue de la compétitivité, on peut identifier deux facteurs importants au sujet de cette évolution. En premier lieu, les entreprises de traitement de données offrent maintenant des services semblables à ceux offerts par les services professionnels et les fabricants de logiciels, et elles font de plus en plus concurrence à ces segments de l'industrie. Deuxièmement, ces nouveaux services, et particulièrement celui des bases de données spécialisées et les progiciels d'application, peuvent s'échanger de plus en plus, d'un pays à l'autre. L'industrie détient, ainsi, une occasion d'exporter, toutefois, elle peut aussi être soumise à une concurrence plus importante d'entreprises étrangères, particulièrement des États-Unis, des services de traitement des données.

En résumé, l'évolution de l'industrie du traitement des données signifie qu'elle doit s'adapter à une concurrence qui ne vient plus seulement de l'industrie du traitement à l'échelle intérieure, mais aussi des autres sous-secteurs de l'industrie des services informatiques, à l'échelle nationale et internationale.

La croissance du sous-secteur des services professionnels est attribuable à l'augmentation dramatique d'ordinateurs, surtout des micro-ordinateurs, depuis les dix dernières années. Même si la popularité de l'informatique a encore du chemin à parcourir, le marché demande maintenant des "solutions complètes" à ses besoins en informatique. Les informaticiens ayant une connaissance approfondie des applications spécialisées seront très bien placés pour profiter de cette nouvelle tendance. Les autres devront compter sur une consultation générale dans le marché local, dont l'importance diminuera avec le temps.

Le segment du logiciel est celui dont le taux de croissance devrait continuer à croître le plus parmi les industries des services informatiques et de matériels. Au sein même du segment du logiciel, les progiciels d'applications spéciales ou verticales ainsi que le logiciel adapté devraient devancer les taux de croissance pour les progiciels horizontaux et les systèmes d'exploitation.

L'industrie du logiciel oeuvre déjà à l'échelle internationale en ce qui concerne les segments du progiciel horizontal et les systèmes d'exploitation. Le segment des progiciels d'applications spéciales le deviendra également. Les débouchés intérieurs pour ces progiciels, même les grands marchés comme celui des États-Unis, seront insuffisants dans plusieurs cas pour étayer une croissance continue des entreprises de logiciels. Les logiciels adaptés ou de modifications prendront moins d'expansion internationale parce que la plus grande demande pour ces produits est issue de petites entreprises, qui seront desservie par des firmes de traitements de données et des informaticiens locaux. Il existera, toutefois, un marché international pour le logiciel adapté, conçu pour répondre aux besoins de clients d'envergure ayant des exigences uniques.

5 ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

Le sous-secteur du traitement des données est concurrentiel en ce qui concerne la prestation de services traditionnels du traitement des données, et il le demeurera, malgré la prévision d'une croissance plus lente. Les grandes entreprises dans l'industrie sont suffisamment solides pour rivaliser avec succès dans la prestation de nouveaux services, à la condition d'être réorientées en conséquence dans cette direction. La concurrence sera beaucoup plus difficile pour les petites entreprises, et plusieurs d'entre elles pourraient perdre leur marché au détriment d'entreprises plus grandes, ou même être absorbées par celles-ci.

Le sous-secteur des services professionnels ne devrait avoir aucune difficulté à continuer à répondre aux besoins généraux de consultation de ses clients locaux, car il y est bien établi et il n'existe pas d'envahissement discernable dans ce segment par d'autres sous-secteurs de l'industrie des services informatiques ou d'entreprises étrangères d'informaticiens.

Il existe un problème sur le plan de l'aptitude du sous-secteur à faire concurrence dans des domaines d'applications spéciales et dans la prestation de systèmes "clés en main". Comme nous l'avons déjà mentionné, la concurrence va s'accroître dans ce marché, de la part des autres sous-secteurs de l'industrie des services informatiques et des fournisseurs étrangers. L'absence de ressources financières et d'habilités sur le plan de la gestion de la plupart des entreprises dans le sous-secteur indique que seules quelques grandes entreprises d'informaticiens prospéreront dans les applications spéciales et le marché des systèmes de "clés en main".

En ce qui concerne les fabricants de logiciels, le Canada n'est pas concurrentiel dans l'élaboration de progiciels d'applications horizontales et de logiciels pour les systèmes d'exploitation, et rien n'indique qu'il le deviendra. Les entreprises canadiennes peuvent, toutefois, rivaliser au chapitre du logiciel adapté ou de l'élaboration de systèmes, et de progiciels d'applications spéciales. Ce dernier segment pourrait être celui à s'accroître le plus rapidement dans l'industrie des logiciels. Pour réussir, les entreprises devront toutefois entrer sur le marché de l'exportation car la demande intérieure sera trop petite pour les soutenir. Qui plus est, les entreprises étrangères chercheront de plus en plus à s'infiltrer dans le marché canadien et les sociétés intérieures devront alors afficher des normes internationales d'excellence afin de protéger leur part du marché intérieur.

Préparé par: Direction des industries de service
MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

original original
 signed by signé par
 R. Harley McGee

 Sous-ministre adjoint

Biens de consommation, services et transformation des richesses naturelles

Date: 11 juillet 1986

FICHE D'INFORMATION

SECTEUR: Industrie de l'informatique

CFI: 7721 (1980) *

1. PRINCIPALES STATISTIQUES (en million de \$)	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Établissements(1)	1,392	1,752	1,836	2,100	2,100(3)
Emplois(1)	20,495	22,137	21,137	25,000	27,000(3)
Recettes totales de l'industrie(2)	1,300	1,563	1,761	2,025	2,321
Traitement des données	655	735	710	685	650
Consultation, formation, divers	170	230	275	340	420
Logiciel: en million de dollars	475	598	776	1,000	1,251
Progiciels d'application	95	173	260	385	506
Progiciels de systèmes	154	213	295	390	535
Développement de systèmes ou de logiciels adaptés	226	212	221	225	210
Produit intérieur brut (\$ constant de 1971)	1,970	2,273		1,896	N/A
Profits après impôt	N/A	N/A		N/A	N/A

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

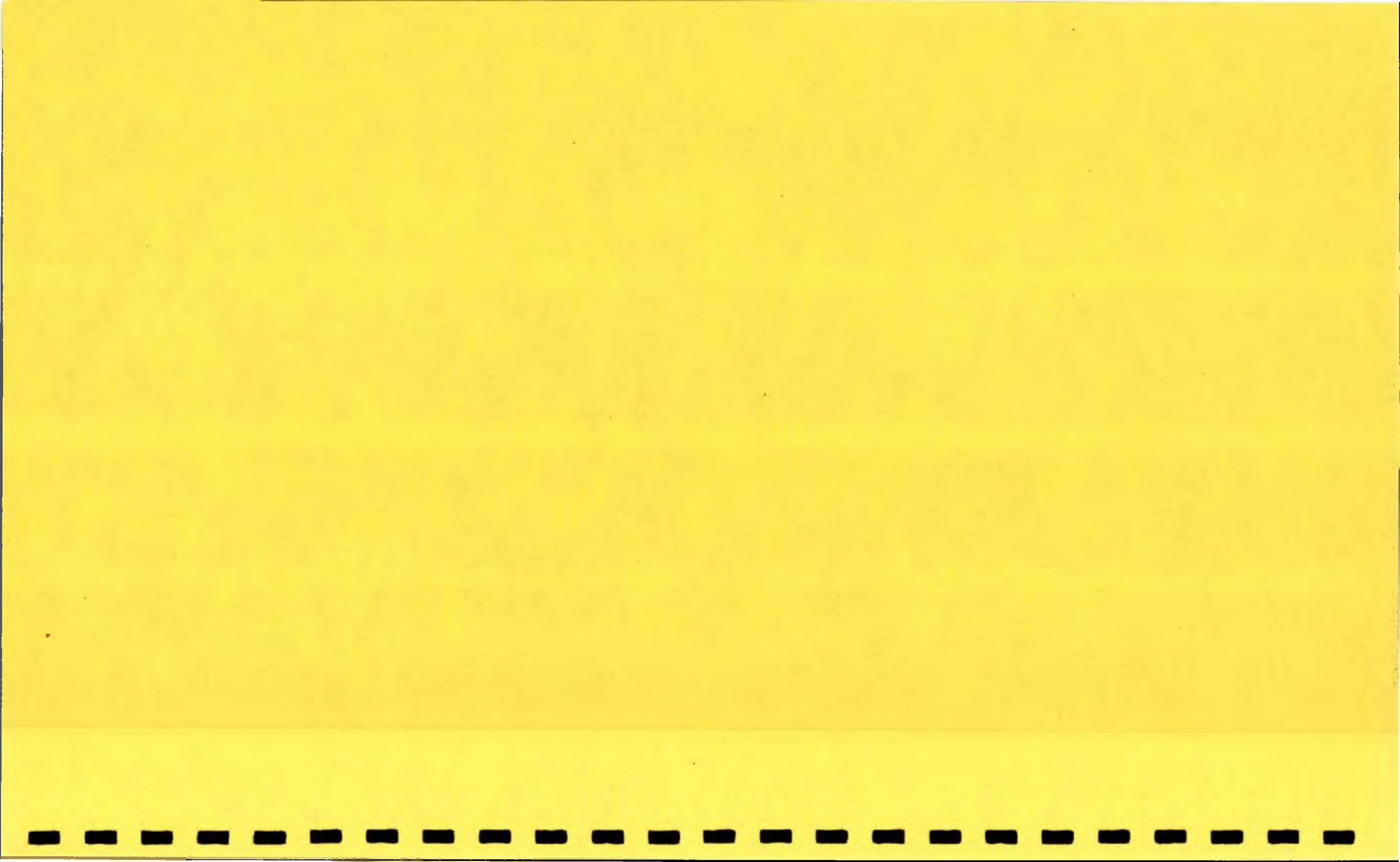
N/D

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	<u>Atlantique</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Prairies</u>	<u>C.-B.</u>
Établissements - % du total	3	20	46	18	13
Emplois - % du total	2	21	54	15	8
Recettes - % du total	2	21	54	16	7

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>Nom</u>	<u>Propriété</u>	<u>Emplacement du siège social au Canada</u>
Canada Systems Group	Canada	Toronto
Crowntek	Canada	Toronto
Control Data	É.-U.	Toronto
D.M.R. & Associates	Canada	Montréal
IST	Canada	Montréal
B.C. Systems	Canada	Vancouver
Systemhouse	Canada	Ottawa
I.P. Sharp	Canada	Toronto
Sask. Utility	Canada	Regina
Cognos	Canada	Ottawa
Cullinet-Canada	É.-U.	Toronto
I.B.M.	É.-U.	Toronto
Digital Equipment	É.-U.	Toronto



MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

ORDINATEURS ET MATÉRIEL DE BUREAUTIQUE

1. Structure et rendementStructure

Les produits de ce secteur sont les ordinateurs, le matériel de communication des données, les terminaux, les dispositifs d'entreposage, les photocopieurs, les imprimantes, les machines de traitement de textes et les machines à écrire. Les pièces d'ordinateur sont incluses à l'échelle du sous-système mais pas à l'échelle des composants. Les autres activités majeures des entreprises de ce secteur comprennent l'élaboration de logiciels (programmes d'ordinateur) et la location de matériel. Les grandes entreprises tirent une partie importante de leur revenu des trois sources. A cause des limites des données, les entreprises que nous prenons en considération sont celles dont la principale source de revenu est la vente de matériel plutôt que de logiciel. Ces entreprises comprennent notamment IBM, Digital Equipment (DEC), Burroughs, Sperry, Control Data et Honeywell Limitée.

Les articles autres que d'informatique représentent 13 % du revenu de l'industrie, dont le sous-secteur le plus important est les photocopieurs. La société Xerox produit certains photocopieurs au Canada. La part du marché des machines à écrire traditionnelles diminue, car celles-ci sont remplacées par les machines à écrire électroniques et les machines de traitement de textes, qui sont considérées comme du matériel informatique plutôt que du matériel de bureau.

Les entreprises du secteur de l'informatique et de la bureautique ont des produits qui comprennent les circuits intégrés microélectroniques, les cartes de circuits intégrés imprimés, les boîtiers métalliques, les claviers et des tubes cathodiques. Elles doivent aussi élaborer des logiciels et les incorporer de façon permanente au produit afin que celui-ci puisse fonctionner. On peut citer pour exemple le programme installé de façon permanente dans une machine de traitement de textes. Les composants de loin les plus importants sont les circuits intégrés. Les entreprises les obtiennent généralement de fabricants-vendeurs de circuits intégrés et les utilisent dans des produits comme les machines de traitement de textes et les terminaux d'ordinateur. Lorsque les circuits intégrés sont facilement disponibles, il est possible de concevoir un produit et de pénétrer dans le secteur avec peu de moyens, grâce à la conception d'un produit. Cette situation donne lieu à un fort roulement des petites entreprises innovatrices.

La structure du secteur canadien du matériel informatique est double. Elle est dominée par les filiales d'un petit nombre d'entreprises multinationales : IBM, DEC, Burroughs, Sperry, NCR, Control Data et Honeywell. Ces entreprises représentent ensemble 62 % des produits du secteur. IBM Canada représente à elle seule près de trois milliards de dollars, soit 44 % du marché des fournisseurs de matériel de 6,5 milliards de dollars. Sur les 20 plus grandes entreprises, trois appartiennent à des intérêts canadiens : AES Data (neuvième en 1984 avec des revenus de 145 millions de dollars), GEAC (dix-septième, avec des revenus de 70 millions de dollars) et Gandalf (dix-huitième, avec des revenus de 69 millions de dollars). Ces trois entreprises sont les plus grandes et les plus fructueuses des entreprises appartenant à des intérêts canadiens. Ensemble, les fabricants appartenant à des intérêts canadiens ne représentent que 9 % des revenus totaux du secteur. La plupart des entreprises appartenant à des intérêts canadiens sont de petite taille; elles sont dirigées par leurs propriétaires et recherchent des créneaux exclusifs sur le marché ou fabriquent des articles comme des terminaux, des machines de traitement de textes, des systèmes de bibliothèque et des modems, avec de faibles marges bénéficiaires.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Les activités des entreprises multinationales au Canada ne suivent pas le modèle classique des filiales dont les usines à petite échelle ne produisent que pour le marché intérieur. La production du matériel informatique et bureautique s'est hautement internationalisée. La taille des usines est fonction du marché mondial ou régional et la plus grande partie de leur production est exportée. La demande au Canada est essentiellement satisfaite par l'importation de produits de l'étranger. La R-D et la commercialisation sont généralement centralisées aux sièges sociaux des entreprises. Par exemple, Digital Equipment du Canada Limitée fabrique au Canada des fonds de panier pour toute sa gamme. (Un fond de panier sert à monter et à interconnecter électriquement les sous-ensembles d'un ordinateur). Par conséquent, le commerce international dans ce secteur provient essentiellement de la répartition géographique des usines des entreprises multinationales en fonction de la demande du marché et des mesures de l'État.

Sur le marché international, IBM est la plus grande entreprise informatique du monde avec 39 % d'un marché américain de 118 milliards de dollars. DEC est deuxième avec 5,2 %. IBM, DEC et les autres entreprises multinationales majeures représentent 63,5 %. Il y a en Europe et au Japon de grandes entreprises d'électronique actives dans le secteur de l'informatique et de la bureautique. Ce sont ICL (Angleterre), Cie Bull (France), Siemens (Allemagne), Philips (Pays-Bas) et Fujitsu et NEC au Japon¹. Ces entreprises n'ont eu qu'un succès limité sur le marché de l'exportation. Dans tous les pays sauf le Japon, IBM domine le marché. Au Japon, IBM vient en deuxième place, immédiatement après Fujitsu. Le Japon a développé une présence forte et bien affichée en matière de composants et en matière de produits électroniques de consommation, mais pas en matière d'ordinateurs complets. Dans chaque pays, il existe aussi un grand nombre de petites entreprises dirigées par leurs propriétaires qui sont essentiellement actives dans les services et les logiciels, avec une certaine capacité de fabrication.

Rendement

De 1979 à 1984, le taux annuel moyen de croissance des produits au Canada en terme réel a été de 21,0 %. C'est là un rythme plus rapide que celui de l'économie dans son ensemble et, par conséquent, les produits ont augmenté de 0,8 % du PNB en 1979 à 1,7 % en 1984. Bien que nous ne disposions pas encore des données de 1985, les indices préliminaires donnent à penser que la croissance du marché sera d'environ 18 %. En 1984, IBM Canada et DEC ont représenté 60 % de la croissance des produits.

Le nombre d'emplois dans la fabrication a crû à un taux moyen de 5,0 % de 1979 à 1983; il était d'environ 15 000 en 1983, dernière année pour laquelle nous disposons de données. Le secteur emploie un total de 35 000 personnes, ce qui indique que les activités de commercialisation et de services sont plus importantes que la fabrication.

Il existe un important déficit croissant du commerce extérieur dans le secteur. En 1982, il était de 1,8 milliard de dollars et il a atteint 3 milliards de dollars en 1984.

2. Points forts et points faibles

Facteurs structurels

A l'exception du conditionnement des circuits intégrés, les variations des coûts de fabrication entre les États-Unis, le Canada, l'Europe occidentale et, de plus en plus, le Japon sont minimes. Les décisions en matière

¹ Les revenus totaux de ces entreprises varient de 500 millions à 4,0 milliards de dollars.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

d'emplacement peuvent bien être déterminées par des facteurs comme l'initiative de l'État et la recherche d'une clientèle-cible. En ce domaine, le Canada ne dispose d'aucun avantage marquant. Dans de nombreux cas, des entreprises comme IBM sont entrées au Canada lorsque les barrières commerciales étaient élevées et y ont établi des usines. Dans d'autres cas, la production au Canada a été le résultat du changement de rôle de la filiale d'une entreprise multinationale orientée vers l'électronique, comme Systèmes d'informatique Philips Limitée. Le Canada a des réserves de terrains, d'énergie, de capitaux et de personnel et peut faire concurrence aux emplacements aux États-Unis, en Europe et au Japon. Le Canada est également un marché important pour ces produits et, dans une certaine mesure, attire les installations à cause de la taille de son marché (le Canada est le septième marché en importance pour les ordinateurs et le matériel de bureau). Les achats du secteur public, qui représentent au Canada, selon les estimations, jusqu'à 30 % du marché, ont attiré des usines des entreprises multinationales.

Comme nous l'avons déjà mentionné, le secteur au Canada est dominé par quelques entreprises multinationales appartenant à des intérêts américains. La pratique des entreprises multinationales est de centraliser la R-D et la commercialisation au siège social, habituellement aux États-Unis. Par conséquent, les niveaux d'emploi en R-D et en commercialisation au Canada sont inférieurs à ce que l'on pourrait supposer si ces entreprises appartenaient à des intérêts canadiens et avaient leur siège social au Canada. Par exemple, en 1984, IBM a consacré un total de 4,2 milliards de dollars (9 % des ventes) à la R-D, dont 68 millions de dollars (2,2 % des ventes) au Canada.

De petites entreprises locales utilisent les normes techniques et commerciales des entreprises multinationales et essaient de se tailler des créneaux. Dans certains cas, il s'agit d'une application exclusive (machines de traitement de textes en 1976, ordinateurs personnels en 1977) et, dans d'autres cas, il s'agit d'un article (terminaux d'ordinateur) à un prix inférieur à celui pratiqué par les entreprises multinationales. Dans le premier cas, ces applications peuvent devenir populaires et entraîner l'entrée des entreprises multinationales et une perte de part du marché. Dans le cas des terminaux d'ordinateur, il s'en est suivi une concurrence féroce et les prix et les profits ont diminué de façon spectaculaire à cause des économies d'échelle que l'entreprise multinationale peut obtenir. Pour les petites entreprises, il est vital, mais extrêmement difficile, de produire des gains suffisants pour soutenir les activités de R-D.

Facteurs liés au commerce

Les barrières tarifaires dans le secteur sont modestes. Le niveau de protection tarifaire n'est pas un élément déterminant majeur de l'investissement et n'a pas empêché les entreprises multinationales d'investir dans des usines en vue de rationaliser la production à l'échelle internationale. En janvier 1986, le Canada, les États-Unis et le Japon ont éliminé les tarifs douaniers sur les pièces d'ordinateurs. A titre de mesure de rétorsion par suite de l'augmentation du tarif douanier des États-Unis sur les bardeaux de cèdres, le Canada a réimposé le tarif sur les pièces en juin 1986. En outre, la plupart des périphériques, si l'on exclut les périphériques de télécommunications et certains périphériques d'entrée-sortie, entrent au Canada en franchise de douane. Les États-Unis gardent encore un tarif douanier de 3,9 % sur la plupart des produits informatiques, tout comme le Canada. Le tarif douanier de la CÉE diminuera de 5,7 % en 1984 à 4,9 % d'ici 1987. Les tarifs douaniers du Japon pour les signataires du GATT varient de 8,4 % pour les terminaux à 4,6 % pour les imprimantes.

A cause de cette nature rationalisée de l'activité des entreprises multinationales, la plus grande partie de la production au Canada est exportée et la demande intérieure est satisfaite essentiellement au moyen d'importations. Le commerce qui en résulte ne sera équilibré que lorsque

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

les investissements que font les entreprises multinationales au Canada seront en proportion du marché canadien, c'est-à-dire lorsque les investissements atteindront un niveau auquel la valeur annuelle de la production au Canada dépassera la demande intérieure annuelle. Le déficit commercial dans ce secteur en 1982 était de 1,8 milliard de dollars et a rapidement augmenté à 3,1 milliards de dollars dès 1984. Les investissements des entreprises multinationales n'ont pas été proportionnels à la taille du marché canadien et n'ont pas augmenté aussi rapidement.

Les petites entreprises de propriété canadienne ont dans tous les pays occidentaux des équivalents qui ont des stratégies semblables de commercialisation dans des créneaux particuliers et qui font face à des difficultés semblables. Par conséquent, les États ont tendance à favoriser ces fournisseurs et, en particulier, à établir diverses barrières non tarifaires fondées sur les achats de l'État.

Facteurs technologiques

En matière technologique, les entreprises multinationales majeures sont les chefs de file dans le secteur. Elles utilisent les produits de leurs filiales pour offrir les systèmes le plus compétitifs possible. Elles consacrent des montants substantiels à la R-D (de façon typique, de 6 à 8 % des produits), habituellement dans leur pays d'origine, surtout les États-Unis.

En général, les entreprises canadiennes ont un certain avantage technique sur les entreprises européennes et, dans une certaine mesure, japonaises, à cause essentiellement d'une forte expérience d'activités communes avec les entreprises américaines. Les Canadiens ont souvent fréquenté les mêmes universités que leurs homologues américains, assistent aux mêmes conférences et partagent la même documentation. Les universités canadiennes et américaines sont étroitement liées et partagent certaines idées librement, ce qui fait que les universités et les entreprises canadiennes ont rapidement un accès entier aux progrès réalisés aux États-Unis. Les entreprises européennes, dans une certaine mesure, souffrent d'un problème de langue, car la documentation technique est essentiellement en anglais. Outre les différences de langue, le Japon n'a pas une tradition comparable en matière de recherche dans ses universités. Le maintien de l'accès à la technologie et aux innovations technologiques restent néanmoins une préoccupation grave pour les entreprises canadiennes qui font concurrence aux entreprises des États-Unis.

Les petites entreprises ont accès aux circuits intégrés des fabricants de semiconducteurs et font habituellement preuve de beaucoup d'innovation en les utilisant dans des produits finis. Par ailleurs, ces entreprises offrent des produits spécialisés. En général, les petites entreprises de matériel informatique et bureautique sont considérées comme une ressource de valeur en matière de recherche et d'innovation. Leur principale ressource est leurs connaissances dans un secteur à forte intensité de connaissances.

3. Programmes fédéraux et provinciaux

Relativement peu de programmes visent particulièrement le secteur du matériel informatique et de bureau. Des programmes d'aide industrielle à assise plus large ont toutefois été utilisés de façon généreuse.

Parmi les programmes particuliers, on peut citer le Projet-pilote de mise à l'essai des systèmes de bureautique du ministère des Communications, évalué à 13,0 millions de dollars, ainsi que les efforts du Ministère pour mettre au point et promouvoir le protocole graphique Télidon. Les provinces de l'Ontario et du Québec ont pour leur part financé la mise au point de micro-ordinateurs d'enseignement pour leurs réseaux d'écoles. Ce sont là des efforts pour promouvoir un secteur qui sont fondés sur des encouragements aux entreprises locales.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Dans le passé, le Programme pour l'avancement de la technologie (PAIT) et le Programme d'expansion des entreprises (PEE) ont servi à financer des initiatives dans ce secteur. En général, les entreprises multinationales ne se sont pas intéressées à cette aide, mais il y a eu quelques exceptions dignes de mention.

4. Évolution de l'environnement

La technologie fondamentale du secteur est la conception et la fabrication de circuits intégrés. Dans les années 60, le circuit intégré a eu pour premier impact de transformer l'ordinateur d'un produit presque fait à la main et fait sur mesure en un appareil produit en série. A mesure de la production de circuits intégrés de plus en plus complexes, des mini-ordinateurs et des micro-ordinateurs ont été mis au point, ainsi que des calculatrices de poche, des montres numériques et de nombreux autres appareils. Le coût et le rendement des ordinateurs sont en rapport direct avec le perfectionnement et la densité d'enregistrement des circuits intégrés qui en font partie. La densité d'enregistrement, qui est mesurée en nombre de transistors par circuit intégré, devrait augmenter de 800 % d'ici dix ans. La complexité et la capacité des circuits intégrés ont quadruplé tous les deux à trois ans. Il n'est généralement pas plus coûteux de fabriquer un circuit intégré dense et complexe qu'un circuit intégré relativement simple. Par conséquent, on peut s'attendre à ce que la puissance de calcul unitaire augmente, mais à ce que les coûts restent assez constants. Ce qui est considéré aujourd'hui comme un gros ordinateur sera probablement remplacé par un ordinateur de table de capacité supérieure et de coût inférieur. Les entreprises seront constamment obligées d'incorporer de nouveaux circuits intégrés dans leurs produits afin d'essayer d'obtenir un avantage en matière de concurrence ou simplement de se maintenir. Par conséquent, les dépenses de R-D seront toujours relativement élevées dans le secteur.

Le logiciel donne la vie à l'ordinateur et le rend utile. Dans les années 60, on supposait qu'un dollar serait dépensé pour le logiciel pour trois dollars de matériel. Les dépenses de logiciel approchent maintenant les deux dollars et devraient augmenter. Grâce aux circuits intégrés et à une technologie efficiente, le matériel est maintenant produit à un prix relativement bas. Le logiciel a un fort contenu de connaissances et est coûteux. On prévoit que de nombreuses entreprises qui actuellement produisent essentiellement du matériel constateront dans dix à quinze ans que leur principal produit est le logiciel. Cela se produit déjà pour les entreprises de traitement de textes.

Le ciblage consiste à déterminer un secteur comme "stratégique" pour les objectifs nationaux et à subventionner son développement. Le Japon, les États-Unis, le Royaume-Uni et d'autres États de la CEE ont utilisé cette démarche afin d'essayer de développer de fortes industries nationales. Dans le passé, le Japon réussit à développer des capacités de production dans le domaine de l'électronique de consommation et ses composants et vise maintenant à faire la même chose avec les ordinateurs au moyen du projet de la cinquième génération. Le Royaume-Uni (ALVEY), la CEE (ESPRIT) et les États-Unis (VHSIC) font de même. Ces projets visent à mettre au point une technologie entièrement nouvelle par opposition à l'approche des entreprises privées consistant à faire progresser les méthodes établies. Par exemple, le projet de la cinquième génération du Japon vise à appliquer des techniques de l'intelligence artificielle à une vaste gamme de tâches de calcul. Cette démarche permettrait de mettre des instruments comme les systèmes experts (des programmes, par exemple, qui rassemblent les connaissances spécialisées et les formes de raisonnement d'un ingénieur compétent) ou le traitement en langage naturel à la disposition des marchés de la consommation ou des affaires. Le projet VHSIC (circuit à très haute intégration) des États-Unis vise à améliorer les ordinateurs en accroissant la vitesse de leurs éléments de base au moyen de matériaux exotiques comme l'arséniure de gallium ou de changements

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

radicaux dans la conception (comme l'utilisation de la lumière plutôt que de l'électricité). Les risques inhérents à la mise au point de nouvelles technologies radicales sont importants et dépassent les ressources de la plupart des entreprises dans le secteur.

Traditionnellement, les concurrents d'IBM ont été les entreprises du "peloton" ("BUNCH" en anglais) : Burroughs Corp., Sperry Corp. (anciennement Sperry-Univac), National Cash Register Corp., Control Data Corp. et Honeywell Inc. Tout comme IBM, ces entreprises ont une longue tradition de production de gros ordinateurs qui remonte aux années 50 et 60, ordinateurs qui ne fonctionnaient qu'avec leur propre logiciel. Vers la fin des années 60, IBM s'est nettement révélée la tête de file du marché, position qu'elle a continué à consolider. Lorsque le gouvernement des États-Unis a abandonné ses poursuites antitrust en 1982, IBM s'est immédiatement attaquée à ses rivaux japonais et se fixait pour objectif de devenir une entreprise de 100 milliards de dollars d'ici 1990. Du point de vue d'IBM, les résultats sont impressionnants, car la part du marché américain d'IBM est passée de 59 % en 1975 à 76 % en 1984. La part collective du marché des entreprises du "peloton" a diminué de 38 % à 19 % pendant la même période.

Cette situation a entraîné un certain nombre de réactions chez ces entreprises. La plus récente est l'achat de Sperry Corp. par Burroughs Corp. Ensemble, leurs revenus feraient de la nouvelle société, encore sans nom, la deuxième entreprise d'informatique du monde, pour ainsi dépasser Digital Equipment Corporation. En réalité, avec deux gammes de produits incompatibles et concurrentes et avec des mentalités d'entreprise différentes, il est fort probable que les revenus vont diminuer considérablement. Avant la fusion, Burroughs avait réalisé une restructuration majeure et lancé une gamme d'ordinateurs compatibles avec IBM. Sperry Corp. avait entrepris une restructuration des activités de l'entreprise, sans toutefois l'achever. NCR a adopté une stratégie de réduction de ses activités dans les gros ordinateurs et de priorité au matériel fondé sur les microprocesseurs pour les systèmes de points de vente et de réseaux. Control Data s'est fortement rapprochée de la compatibilité avec IBM. Toutefois, les pertes de sa division des produits périphériques en 1985 l'ont mené au bord du désastre financier. Honeywell Inc. importe maintenant ses gros ordinateurs haut-de-gamme DPS-80 de NEC Corp. du Japon. Elle met maintenant l'accent sur ses compétences en systèmes et accroît ses activités de service.

Le deuxième niveau des entreprises américaines est celui qui fabrique du matériel avec lequel on peut utiliser des logiciels IBM et qui peut être branché directement sur du matériel IBM. La plus importante entreprise, Amdahl Inc., appartient à 40 % à Fujitsu du Japon. Il semble que les Japonais investissent dans un certain nombre d'entreprises de ce type, essentiellement pour obtenir de l'expérience dans les fonctions de service et de soutien. Les entreprises japonaises se sont données pour objectif le secteur des composants électroniques et de l'électronique de consommation et y ont obtenu une position dominante. Elles font actuellement un effort semblable dans le secteur de l'informatique.

Après le morcellement de AT&T en compagnies de téléphone régionales, l'entreprise centrale s'est fixée pour objectif de devenir un intervenant majeur dans le secteur du matériel d'informatique et de bureautique. Ses ressources sont considérables, soit des revenus de 35 milliards de dollars par an contre 50 milliards pour IBM, ainsi que les laboratoires de Bell, où le transistor a été inventé et qui est un chef de file dans la recherche en informatique. La convergence de l'informatique et des télécommunications dans l'automatisation des bureaux et des usines est compatible avec les compétences d'AT&T. La transition d'un milieu réglementé à un milieu concurrentiel prendra un certain temps et on peut s'attendre à ce que AT&T ne constitue pas une force majeure avant quatre à cinq ans.

5. Évaluation de la compétitivité

L'industrie de l'informatique au Canada est dominée par les filiales des entreprises multinationales américaines. Ces entreprises multinationales fonctionnent pour l'essentiel en réaction aux besoins du marché mondial plutôt que par rapport aux besoins du Canada. L'expansion dans ce secteur suppose l'accroissement de l'investissement des entreprises multinationales au Canada. Cela entraîne la concurrence avec l'Europe, les États-Unis et le Japon pour les investissements des entreprises multinationales en fonction des coûts de la main-d'oeuvre, des coûts fonciers, des coûts de l'énergie et des autres facteurs.

Le Canada soutient la concurrence avec les États-Unis et l'Europe de l'Ouest en cette matière. Les différences sont suffisamment faibles pour que les décisions soient prises en fonction de facteurs comme l'accès aux achats de l'État et les autres activités de l'État. Par le passé, de nombreuses entreprises multinationales se sont établies au Canada en réaction aux stimulants fédéraux et provinciaux et à la politique d'achat des pouvoirs publics. Leurs activités antérieures dans d'autres secteurs industriels comme la défense et la production des armes a également été un facteur.

A cause de la faible taille du secteur du matériel d'informatique et de bureautique appartenant à des intérêts canadiens et à cause de la domination par les entreprises multinationales étrangères, il est peu probable que le Canada devienne une grande force mondiale dans la fabrication et la vente du matériel informatique dans un avenir prévisible. Les débouchés pour le Canada continueront à dépendre de la détermination de créneaux et de la mise au point de systèmes spécialistes ou de technologies du matériel et, de plus en plus, du logiciel.

Nos petites entreprises canadiennes peuvent avoir certains avantages sur les entreprises européennes dans l'accès à la technologie. Comme toutes les petites entreprises, elles ont de la difficulté à obtenir des capitaux et doivent fonctionner dans les fourchettes de prix et les normes techniques établies par les entreprises multinationales. A l'intérieur de leurs limites, toutefois, elles sont concurrentielles et de classe mondiale.

Préparé par : Direction de l'électronique
et aérospatiale

Révisé : le 20 juin 1986


Sous-ministre adjoint

novembre 1986
1980 base

FICHE D'INFORMATION

SECTEUR : Machines pour bureaux, magasins et commerces

CTI : 336

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Établissements	92	106	135	n.d.
Emplois	16,856	15,883	17,155	n.d.
Expéditions (en millions de dollars)	1,178	1,283	1,662	1,540
Production intérieure brute (en millions de dollars constants de 1971)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Investissements (en millions de dollars)	212.6	138.6	225.1	322.1
Profits après impôts (en millions de dollars)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
(en pourcentage des expéditions)	-	-	-	-

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Exportations du Canada (en millions de dollars)	969	1,115	1,431	1,428
Réexportations (en millions de dollars)	265	315	434	525
Expéditions canadiennes (en millions de dollars)	209	168	231	112
Importations nettes (en millions de dollars)	3,215	3,450	4,947	4,600
Marché canadien (en millions de dollars)	3,159	3,303	4,744	4,187
Exportations en pourcentage des expéditions	82.3	86.9	86.1	92.7
Importations en pourcentage du marché intérieur	101.8	104.5	104.3	109.9

* Origine des importations (4 premières) (en millions de dollars)	<u>É.U.</u>	<u>CÉE</u>	<u>ASIE</u>	<u>JAPON</u>	<u>AUTRES</u>
1982	2,882	81	175	148	77
1983	2,987	101	321	244	121
1984	4,289	178	400	317	80
1985	3,879	230	407	304	85

* Destination des exportations (4 premières) (en millions de dollars)	<u>É.U.</u>	<u>CÉE</u>	<u>PAYS-BAS</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>
1982	951	142	44	35	106
1983	1112	151	41	63	104
1984	1469	216	44	69	111
1985	1556	210	47	79	108

FICHE D'INFORMATION (suite)

3. RÉPARTITION RÉGIONALE - 1984

	<u>Atlantique</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Prairies</u>	<u>C.-B.</u>
Établissements - % du total	-	19	64	8	9
Emplois - % du total	-	19	64	12	5
Expéditions - % du total	-	12	80	6	2

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>NOM</u>	<u>PROPRIÉTÉ</u>	<u>EMPLACEMENT DES PRINCIPALES USINES</u>
IBM Canada Lée.	É.-U.	Don Mills, Bromont
Digital Eqt. du Canada Ltée	É.-U.	Kanata
Control Data Canada Ltée	É.-U.	Toronto
Burroughs Memorex Inc.	É.-U.	Toronto
NCR Canada Ltée	É.-U.	Toronto

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

ÉLECTRONIQUE GRAND PUBLIC (CTI-334)

1. Structure et rendementStructure

Au Canada, le secteur de l'électronique grand public comprend les appareils de télévision, les magnétoscopes, les appareils radio, les appareils électro-acoustiques (platines, amplificateurs, enceintes, etc.), ainsi que les systèmes de sonorisation pour automobiles. Au Canada, ce marché est considérable et représentait 1,7 milliard de dollars en 1984; cependant, la capacité de production canadienne est fort limitée et appartient en grande partie à des sociétés étrangères. L'industrie canadienne compte six usines de montage de téléviseurs, dont l'une fabrique des tubes image, un fabricant d'autoradios et quelques producteurs moins importants de matériel stéréo et d'enceintes, pour un créneau spécialisé du marché. Les principaux fournisseurs ne se livrent à aucune activité de recherche et de développement et offrent une capacité restreinte, au niveau des techniques de production. Les grands établissements sont tous au Québec et en Ontario et comptent pour 99,5 % de la production totale.

L'usine de fabrication d'autoradios est une filiale de Ford et sa production est destinée aux autres divisions de cette société, surtout aux États-Unis. A l'exception de Electrohome qui est une société canadienne, toutes les usines de montage de téléviseurs sont des succursales de sociétés étrangères qui assurent le montage final d'ensembles pour le marché canadien. Ces usines travaillent surtout sur les téléviseurs de plus grande taille (20 pouces et 26 pouces), qui comptent pour près de 90 % de la production totale de téléviseurs. Les téléviseurs monochromes ne sont plus fabriqués au Canada mais sont pour la plupart importés de la Corée du Sud. Ce secteur compte environ 2 800 employés, dont 1 000 pour Ford Electronics (Philco), 1 300 pour les fabricants de téléviseurs et le reste, pour les sociétés de fabricants de chaînes stéréo et d'enceintes acoustiques.

La plupart des marchés de l'électronique grand public sont saturés et les fournisseurs se livrent à une concurrence très vive pour accroître leur part du marché. Les sociétés japonaises dominent actuellement tous les marchés importants et on leur reconnaît une qualité et une technologie supérieures. Ils ont atteint cette position au cours des années 1960 et 1970, en raison de leur coût de main-d'oeuvre moins élevé et de prix très concurrentiels (sujets aux tarifs antidumping aux États-Unis); ces facteurs leur ont permis de prendre la tête, tant au niveau de la conception du produit qu'au niveau de la capacité de production. Pour conserver cette position, les sociétés japonaises ont confié la production des appareils à technologie vieillissante, comme les appareils radio, à d'autres pays d'Extrême-Orient, où les coûts de main-d'oeuvre sont plus faibles et ont eux-mêmes consacré des sommes à la recherche et au développement, afin de mettre au point de nouveaux produits comme les magnétoscopes, qui sont maintenant fabriqués au Japon. Les grandes entreprises fonctionnent selon le principe de l'intégration verticale et sont surtout situées en Extrême-Orient (RCA et Zenith constituant l'exception en Amérique du Nord); les appareils sont fabriqués dans des usines à très haut niveau d'automatisation, où la capacité de production s'élève à un ou deux millions d'unités par année. La concurrence des produits peu coûteux fabriqués en Extrême-Orient a causé certaines difficultés de rajustement aux fournisseurs reconnus d'un grand nombre de pays, ce qui a entraîné l'adoption de mesures de protection par les gouvernements ou la tenue d'investissements défensifs par les Japonais pour protéger leur accès au marché. En règle générale, dans le cadre des investissements défensifs consentis par les Japonais et, plus récemment, par les Coréens, les usines de montage construites à l'étranger sont peu efficaces et ne fonctionnent pas selon le principe de l'intégration verticale; elles utilisent des pièces fournies par les entreprises-mères et souffrent d'une capacité de production de beaucoup inférieure à celle des usines-mères. Les usines de montage de téléviseurs au Canada constituent un bon exemple de cette situation.

L'apparition de la Corée comme fournisseur de produits de technologie plus ancienne, comme les téléviseurs portables vendus à titre d'articles de commodité, constitue un défi à la suprématie commerciale du Japon. Les Coréens ont pu s'accaparer une part suffisante du marché pour établir un secteur de production efficace en utilisant du matériel de production japonais et une main-d'oeuvre bon marché.

Les grandes sociétés d'électronique grand public d'Extrême-Orient doivent consacrer des sommes importantes à la recherche et au développement pour conserver leur suprématie et des sommes tout aussi grandes au perfectionnement des techniques de production et à l'automatisation, de façon à réduire leurs coûts de production. Les grandes sociétés sont très automatisées, sont exploitées partout dans le monde et disposent d'une infrastructure d'approvisionnement en pièces. L'usine de fabrication d'appareils radio de Ford Electronics et l'usine de fabrication de tubes image de Mitsubishi possèdent certaines de ces caractéristiques, mais ce n'est pas le cas des usines de montage de téléviseurs au Canada : ces dernières reçoivent les pièces nécessaires de l'extérieur du pays, travaillent en exploitation semi-automatisée dans des usines beaucoup moins grandes et jouissent d'un accès limité aux marchés d'exportation, puisqu'elles ne constituent que des succursales.

Rendement :

Dans l'ensemble, ce secteur a connu un rendement faible, avec un accroissement des importations et une réduction de l'emploi. Ford Electronics a connu le plus grand succès, tant au niveau de la production qu'à celui de l'exportation, avec 120 millions de dollars en 1985 à ce dernier chapitre, en raison de son accès préférentiel au marché Ford en Amérique du Nord, dans le cadre du Pacte de l'automobile. L'entreprise est concurrentielle en raison des investissements importants consentis pour la construction de nouvelles installations et l'achat du matériel de fabrication le plus récent. L'usine de fabrication de tubes image Mitsubishi a également fait l'objet d'investissements majeurs. Cette usine ne dispose pas d'un grand marché captif et n'a donc pas connu le succès de Ford Electronics. Le marché américain constitue un marché important pour cette entreprise mais cette dernière a peine à être concurrentielle, compte tenu de la barrière tarifaire de 15 % dressée par les États-Unis à l'endroit des tubes image importés. Lorsque cette entreprise aura atteint sa capacité de production, elle pourra combler 10 % des besoins du marché nord-américain.

Le rendement des usines de montage de téléviseurs a été sérieusement affecté par le prix moins élevé des produits importés de la Corée; ces derniers font maintenant l'objet de droits antidumping. En 1985, l'effet combiné d'une réduction de la demande et d'un accroissement de la pénétration des produits importés a fait que les usines de montage n'ont utilisé que la moitié de leur capacité de production. En 1984, la production totale s'est élevée à 700 000 appareils (45 % du marché national), 10 % de cette production étant expédiés aux États-Unis. La proportion relativement élevée du marché touchée par la production nationale vient dissimuler le niveau réel de pénétration des produits importés dans ce sous-secteur. Ainsi, l'industrie assure le montage des pièces fabriquées à l'étranger, la proportion de contenu canadien étant de 30 à 40 % dans le cas des appareils-meubles de 20 pouces et 26 pouces et de 10 %, pour les appareils de 14 pouces.

2. Points forts et points faibles

a) Facteurs structurels

Dans le secteur de l'électronique grand public, la capacité concurrentielle provient surtout des économies d'échelle et de l'automatisation, de la technologie, des coûts de main-d'oeuvre moins élevés, d'une infrastructure d'approvisionnement en pièces et de

la fidélité à une marque. Dans une certaine mesure, des coûts plus élevés de main-d'oeuvre peuvent être neutralisés par l'automatisation et la technologie, surtout dans le cas des produits plus perfectionnés. Par comparaison avec les autres grands fabricants, les deux plus importants producteurs canadiens, soit Ford Electronics et Mitsubishi ne sont que de taille moyenne; ils ont cependant pu automatiser leur mode de fabrication et l'adapter aux modalités d'approvisionnement en pièces, ce qui leur a permis de demeurer concurrentiels en Amérique du Nord. Ce n'est pas le cas des usines de montage de téléviseurs : leurs installations sont de dimensions réduites, le montage est semi-automatisé et repose sur des ensembles de pièces importées, les coûts de main-d'oeuvre sont élevés et elles produisent des appareils de marque japonaise. Le seul avantage modeste dont disposent ces sociétés est au niveau de leur type de production; la grosseur même des téléviseurs-meubles produits ici assure au fournisseur local un certain avantage sur les produits importés, en raison des coûts de transport.

b) Facteurs liés au commerce

Le commerce des appareils électroniques grand public se déroule dans un environnement protectionniste. Dans les pays d'Europe, un certain nombre de mesures ont été adoptées en vue de protéger les producteurs nationaux et de restreindre aux Japonais l'accès à ce marché : ces mesures comprennent l'introduction de normes basées sur des brevets détenus par des producteurs locaux ainsi que l'établissement de quotas d'importation. Les États-Unis ont imposé des droits antidumping afin de protéger leur industrie et ont également exercé des pressions politiques visant à inciter les importateurs à investir pour protéger leur accès au marché. Les exportateurs japonais ont réagi en confiant la fabrication des produits arrivés à maturité à des pays où le coût de la main-d'oeuvre est plus faible, de façon à accroître leur compétitivité, en construisant des usines symboliques dans leurs marchés principaux afin d'en conserver l'accès et en maintenant la fabrication de nouveaux produits dans leur propre pays.

Un tel environnement a entraîné la création au Canada d'une industrie de montage de téléviseurs inefficace, axée sur le marché national. Cependant, il a également permis aux sociétés japonaises de tirer parti des lois antidumping canadiennes pour se mettre à l'abri de la concurrence coréenne. Les autres industries de ce secteur qui ont un accès libre au marché nord-américain connaissent plus de succès, puisque les coûts de production sont comparables à ceux de l'industrie américaine. Ford Electronics, disposant d'une entrée en franchise en vertu du Pacte de l'automobile, est concurrentielle tandis que Mitsubishi commence à constituer son propre marché, malgré les barrières tarifaires dressées par les États-Unis. A long terme, la permanence de l'ensemble de l'industrie repose sur les possibilités de vente à l'ensemble du marché nord-américain.

c) Facteurs technologiques

Avant 1980, la plupart des principaux pays producteurs pouvaient assurer suffisamment de débouchés à leurs industries nationales de fabrication d'appareils électroniques grand public (surtout basées sur la fabrication de téléviseurs couleur), par la protection de brevets et l'instauration de normes de diffusion propres. Sauf dans le cas du Japon, cette situation a provoqué une orientation de l'industrie vers le marché national ainsi qu'une perte de compétitivité. Cependant, en 1980, à l'expiration de la plupart des brevets en vigueur, le marché de la télévision couleur était saturé et les normes des nouveaux produits, c'est-à-dire des ventes futures, étaient basées sur des produits élaborés au Japon par des sociétés orientées en grande partie vers l'exportation. Cette situation a entraîné un changement profond

d'environnement pour l'ensemble de l'industrie, puisqu'un grand nombre de sociétés n'avaient plus accès aux nouvelles technologies mises au point par les Japonais. Par conséquent, un grand nombre de sociétés ont dû mettre un terme à leur activité de production.

Au Canada, les fabricants s'en remettent entièrement aux techniques de production et à la conception provenant de l'étranger. Bien que le Canada présente, par rapport aux fabricants d'Extrême-Orient, un certain désavantage au niveau du coût de la main-d'oeuvre, cette faiblesse peut en partie être surmontée, dans le cas de certains produits, par des investissements au niveau de l'automatisation. A cet égard, deux fabricants, soit Ford Electronics et Mitsubishi, se sont automatisés et leurs usines sont en mesure d'offrir une concurrence valable sur le marché nord-américain. Les autres producteurs, et surtout les trois usines de montage à faible niveau de production, c'est-à-dire Electrohome, Hitachi et Sanyo, produisent à si faible échelle que les techniques d'automatisation sont peu appropriées.

3. Politiques et programmes fédéraux

Le programme de remise des droits de douane mis de l'avant en 1976 par le gouvernement a joué un rôle important dans le développement de l'industrie canadienne de la télévision couleur en incitant les entreprises à rationaliser et à restructurer le réseau de fournisseurs et à mettre en place le système de montage actuellement utilisé. Ce programme prévoyait une remise des droits de douane sur tout appareil importé au Canada sans y être fabriqué, tandis que les composants de l'appareil pouvaient entrer en franchise. Le programme a pris fin en 1983 mais le maintien d'une entrée en franchise des pièces et d'un tarif sur les appareils montés continue à assurer une aide aux usines de montage. Les téléviseurs importés du Japon, de la Corée et des États-Unis sont assujettis à un tarif de 8,8 à 9,7 % et les téléviseurs importés de la Corée peuvent être assujettis à un tarif antidumping, résultant d'une décision du Tribunal canadien des importations, le 28 mars 1986.

Deux sociétés ont bénéficié d'une aide directe en vue de moderniser leurs installations. Mitsubishi a reçu 7,5 millions de dollars en 1983 pour moderniser l'usine de fabrication de tubes image achetée de RCA et Matsushita a reçu un million de dollars en 1984 en vue de modifier sa ligne de production.

4. Évolution de l'environnement

Pour les fabricants d'appareils électroniques grand public traditionnels, le marché mondial était saturé; les types de produits ayant atteint leur maturité, les ventes futures reposaient sur le marché des appareils de remplacement. Les Japonais ne se sont pas conformés à cette ligne de pensée et ont entrepris un travail d'innovation et d'introduction de produits. Le résultat le plus évident de cet effort jusqu'à présent est le magnétoscope, mais ce produit sera vraisemblablement suivi d'une gamme variée de produits d'origine japonaise, qui viendront dominer les marchés au cours des années 1990 : lecteurs de disques compacts, magnétophones numériques-analogiques, téléviseurs stéréo, téléviseurs à écran large et à haute définition et caméscopes compacts. Les Japonais se servent également de leur forte pénétration des marchés pour faire de leurs produits une norme pour l'ensemble de l'industrie.

Malgré la domination croissante du marché par le Japon, les fabricants à faible coût peuvent néanmoins s'accaparer une part réduite du marché. La Corée a connu le succès au niveau du marché de la télévision et s'est maintenant lancée sur le marché des fours à micro-ondes et des magnétoscopes tandis que la Chine cherche à structurer son industrie de fabrication de téléviseurs. Les pays fabricants traditionnels

conserveront certaines activités de production, puisque les pays industrialisés ont tous manifesté le désir de conserver une industrie nationale.

Au Canada, la concurrence de l'industrie coréenne exerce une certaine pression sur l'industrie du montage de téléviseurs et cette pression devrait augmenter de beaucoup si les produits de la Corée peuvent entrer au pays selon le tarif préférentiel générale. Par rapport aux autres pays, le marché canadien est lucratif et peu protectionniste. Il présente donc un grand intérêt pour un bon nombre de fabricants et il est possible que d'autres sociétés japonaises ou coréennes investissent au pays en vue de s'assurer un meilleur accès.

5. Évaluation de la compétitivité

Les fabricants d'Extrême-Orient bénéficient d'avantages technologiques et financiers importants par rapport aux fabricants nord-américains et européens; dans un marché libre, la plupart des industries de ce secteur seraient situées dans leurs pays. La situation ne s'est pas produite puisque des mesures ont été adoptées dans un grand nombre de pays pour protéger les industrie nationales. Au Canada, cette situation a eu pour effet de rendre l'industrie du montage des téléviseurs inefficace et non concurrentielle, et de réduire ses ventes dans une large mesure au marché national. Par contraste, les deux plus importantes sociétés de ce secteur d'activités, dont la production est destinée au marché américain, qui sont automatisées et disposent d'un processus de fabrication adapté à l'infrastructure d'approvisionnement en pièces, sont en mesure de livrer concurrence au moins dans cet environnement.

Préparé par : Direction de l'électronique
et aérospatiale

Date : 12 mars 1986


SMA

FICHE D'INFORMATION

**SECTEUR : Électronique grand public
(platines, appareils radio et
téléviseurs)**

CTI : 3341

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	<u>1971</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	Chiffres estimatifs <u>1985</u>
Établissements	19	16	16	16	n.d.
Emplois	7737	2906	2749	2676	n.d.
Expéditions (en millions de dollars)	256	391	417	439	489
Produit intérieur brut (en millions de dollars constants de 1971)	100	111.2	131.1	150.2	n.d.
Investissements (en millions de dollars)	8	11.5	12.0	20.4	cond'l
Profits après impôt (en millions de dollars)	(7.4)	12.9	22.7	n.d.	n.d.
(% des expéditions)	(2.8)	3.3	5.4	n.d.	n.d.

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	<u>1971</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Exportations canadiennes (en millions de dollars)	29	120	149	178	199
Réexportations (en millions de dollars)	1	7	7	7	7
Expéditions canadiennes (en millions de dollars)	227	271	268	261	290
Importations (en millions de dollars)	146	882	1176	1655	1563
Marché canadien (en millions de dollars)	372	1153	1444	1916	1853
Exportations canadiennes en % des expéditions	11	31	36	41	41
Importations en % du marché canadien	39	76	81	86	84
Part canadienne du marché international	Non significatif				

*(Basées sur la classification CTI de 1971)

* Source des importations (4 principales) (en millions de dollars)	<u>TOTAL</u>	<u>JAPON</u>	<u>É-U</u>	<u>CORÉE DU S</u>	<u>TAIWAN</u>
1982	882	394	257	64	59
1983	1176	588	275	98	63
1984	1655	820	376	154	89
1985	1563	714	408	123	87

* Destination des exportations (en millions de dollars)	<u>TOTAL</u>	<u>É-U</u>	<u>PUERTO</u>		
			<u>SUEDE</u>	<u>RICO</u>	<u>CORÉE DU S</u>
1982	127	94	2	1	-
1983	155	139	-	1	-
1984	185	179	1	2	-
1985	206	198	3	2	-

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - 1983

	<u>Atlantique</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Prairies & C.-B.</u>
Établissements - % du total	Nil	23	73	4
Emplois - % du total	Nil	3	95	1
Expéditions - % du total	Nil	3	96	1

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>NOM</u>	<u>PROPRIÉTÉ</u>	<u>EMPLACEMENT DES PRINCIPALES USINES</u>
1. Electrohome Electronics	Canadienne	Kitchener (Ontario)
2. Hitachi (HSC) Canada Ind.	Étrangère	Montréal (Québec)
3. Matsushita Industrial Cda Ltd.	Étrangère	Toronto (Ontario)
4. RCA Inc.	Étrangère	Prescott (Ontario)
5. Sanyo Industries Canada Inc.	50 % canadienne 50 % étrangère	Montréal (Québec)
6. Mitsubishi Electronics Industries Canada Inc.	Étrangère	Midland (Ontario) (tubes image) Waterloo (Ontario) (téléviseurs)
7. Ford Electronics Manufacturing Corp. (Philco Ford)	Étrangère	Toronto (Ontario)
8. Apollo Electronics Ltd.	Canadienne	Toronto (Ontario)

DRAFT - PROJET

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

L'industrie de la construction regroupe des entreprises et des entrepreneurs spécialisés qui accomplissent, en vertu d'un contrat, des travaux de construction, de rénovation, de réparation et de démolition de bâtiments et d'aménagement de la topographie naturelle. Ce profil est axé sur le secteur de la construction de nouveaux bâtiments et grands travaux. Il ne traite pas du secteur de la rénovation ni de la promotion immobilière bien que cette dernière activité présente d'importants débouchés pour les entrepreneurs.

a) Structure

En 1985, la valeur des projets de construction s'est élevée à 59 milliards de dollars et cette activité représentait 63 % des dépenses totales en immobilisations au Canada. Les projets de construction faisant l'objet de contrats, qui occupent 110 000 entreprises et 587 000 travailleurs, avaient une valeur de 38 milliards de dollars et constituaient 65 % des travaux de l'industrie canadienne de la construction. Le reste des travaux a été effectué par des entreprises de services publics, des organismes gouvernementaux et des entreprises dont la construction n'est pas l'activité principale.

Ce secteur d'activité regroupe des entrepreneurs en construction de bâtiments et en travaux de génie qui réalisent des projets complets, et des entrepreneurs spécialisés qui fournissent des services particuliers tels que la préparation de chantier, l'exécution de travaux de charpente (acier ou béton), d'installations mécaniques et électriques et d'autres travaux intérieurs ou extérieurs, en vertu de contrats de sous-traitance.

Les entrepreneurs généraux qui construisent des bâtiments résidentiels et non résidentiels constituent 13 % de toutes les entreprises de l'industrie et accomplissent 18 % des projets réalisés. Les ingénieurs en construction qui exécutent des projets autres que la construction de bâtiments (par exemple, des centrales d'énergie, des ponts ou des infrastructures pétrolières et gazières) représentent 2 % des entreprises et accomplissent 25 % des travaux. Les entrepreneurs spécialisés forment le plus important secteur de l'industrie, puisqu'ils constituent 85 % des entreprises et font 57 % des travaux.

Environ 5 % des entreprises de l'industrie réalisent chacune des bénéfices d'exploitation bruts d'un million de dollars ou plus et elles réalisent 62 % des projets. Les entreprises de taille relativement petite constituent 85 % de l'industrie; elles ont des revenus inférieurs à 250 000 \$ chacune et accomplissent 19 % des travaux. Les petites entreprises s'occupent uniquement de projets locaux tandis que les plus grandes étendent leurs activités à l'échelle régionale ou nationale.

L'industrie est principalement composée d'entreprises canadiennes. De façon générale, les entreprises en mains étrangères sont des filiales canadiennes d'importantes sociétés internationales, telles Bechtel, Fluor et Dumez. Un certain nombre de ces filiales se sont implantées au Canada afin de réaliser d'importants projets liés à la mise en valeur des ressources en Alberta, tandis que d'autres se sont installées au Canada à cause des possibilités générales. Ces grandes sociétés continuent d'exploiter leurs filiales canadiennes, dans certains cas, à une échelle réduite.

Le taux de syndicalisation est très élevé dans l'industrie canadienne de la construction. Toutefois, on observe une forte régression de la syndicalisation dans l'Ouest canadien. A l'heure actuelle, le coût de la main-d'oeuvre correspond au tiers des coûts de construction.

Dans le cas des projets à l'étranger, les entrepreneurs qui désirent se lancer dans des activités internationales doivent habituellement avoir recours à une co-entreprise avec une société locale, ou établir une filiale et installer un bureau ou un réseau de bureaux dans des emplacements souhaitables dans le pays étranger. Les projets de construction à l'étranger consistent surtout à fournir des services de gestion ou une partie des matériaux et de l'équipement nécessaires à la réalisation du projet. La main-d'oeuvre est constituée de travailleurs locaux et le reste du matériel et de l'équipement provient de pays offrant les prix les plus concurrentiels. Les revenus que les entreprises canadiennes tireraient de l'exécution de projets à l'étranger engloberaient le coût des services de gestion et de la part des matériaux et de l'équipement provenant du Canada, de même que les bénéfices.

Les activités de l'industrie canadienne se déroulent principalement au Canada. Quelques entreprises canadiennes, dont la plus importante est PCL Construction Limited, ont exécuté des projets aux États-Unis durant quelques années, habituellement par l'intermédiaire de filiales. De plus certaines filiales canadiennes en mains étrangères pour la plupart ont tendance à réaliser des projets dans des pays en voie de développement. Il n'existe pas de statistiques officielles sur l'activité des entrepreneurs canadiens à l'étranger mais, selon les estimations, les projets réalisés par des entreprises canadiennes à l'étranger auraient une valeur de 800 à 900 millions de dollars. La part du marché canadien desservi par des filiales canadiennes de sociétés étrangères n'est pas connue.

Il n'existe pas non plus de données statistiques sur la taille du marché mondial de la construction. Il est toutefois estimé que la valeur des projets entrepris par les 250 principales entreprises internationales, notamment Bechtel (É.-U.), Impresit (Italie), SAE (France) et Philipp Holzmann (RFA), atteint entre 100 et 135 milliards de dollars par année. Il est aussi estimé que la valeur de ces projets internationaux correspond à 15 ou 20 % de la valeur totale des projets exécutés dans des pays industrialisés.

b) Rendement

L'industrie de la construction fournit habituellement environ 6 à 7 % du produit intérieur brut mais cette activité est particulièrement sensible à la conjoncture. Parallèlement à la récession économique récente, il n'y a eu presque aucune croissance de l'activité de construction entre 1981 et 1984. La baisse de l'activité a entraîné la fermeture d'un plus grand nombre d'entreprises qu'à l'ordinaire, ce qui a eu pour résultat de réduire et de raffermir le secteur et d'accroître sa productivité et sa rentabilité. Selon les estimations, la valeur des projets de construction réalisés en 1985 a atteint 59 millions de dollars, soit 5 % de plus que l'année précédente. L'industrie fournit habituellement entre 5 et 6 % des emplois au Canada. En 1985, il y avait 587 000 travailleurs dans le secteur de la construction, soit environ 10 % de moins que le nombre record enregistré en 1981.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

Le secteur de la construction est très fragmenté et compte un très grand nombre d'entreprises importantes et de petites entreprises. La plupart des entreprises sont spécialisées et dotées d'un personnel compétent sur le plan technique, qu'il s'agisse des aptitudes en gestion de l'entrepreneur général ou des connaissances très spécialisées nécessaires à la préparation du chantier, aux travaux de charpente ou de plomberie, ou à la peinture. En dépit de certains obstacles à l'activité interprovinciale sous forme de règles provinciales d'achat et d'embauche, l'industrie est bien établie dans toutes les régions. La concurrence est très vive au Canada, ce qui contribue à l'efficacité de l'industrie. Les

plus grandes entreprises ont une expérience plus générale leur permettant d'exécuter des projets plus importants et plus compliqués au Canada. De façon générale, toutefois, les entreprises canadiennes semblent n'avoir ni la taille, ni les compétences spéciales en gestion, ni les ressources financières nécessaires pour réaliser des projets à l'étranger.

En Europe, et aux États-Unis dans une certaine mesure, les entreprises de construction et d'ingénierie ont acheté des entreprises spécialisées dans un autre domaine ou se sont fusionnées à elles, ce qui leur a permis d'acquérir une solide compétence interne à la fois en génie et en construction. L'évolution très distincte de ces deux domaines est considérée comme un point faible de l'industrie canadienne qui a influé sur sa réussite sur le plan international. Certains croient qu'une collaboration plus étroite entre les ingénieurs-conseils et les constructeurs, sous forme de co-entreprises par exemple, permettrait de raffermir la compétence des entreprises canadiennes en matière de conception, d'achat et de construction (CAC) et les aiderait à mieux soutenir la concurrence au Canada et à l'étranger.

Étant donné leurs faibles compétences en matière de gestion, de commercialisation et de CAC et de l'insuffisance des ressources financières, les entreprises de propriété canadienne sont généralement incapables de bien s'implanter sur le marché international à risque plus élevé ou d'exécuter au Canada des projets complexes dont le coût en capital est de 100 millions de dollars ou plus. En conséquence, les entreprises canadiennes ont rarement eu l'occasion d'accroître les compétences qui leur permettraient d'être le maître d'oeuvre de projets d'envergure, par exemple, dans le secteur de l'énergie qui comprend notamment les centrales électriques et les réseaux de distribution (un domaine où les ingénieurs-conseils canadiens sont particulièrement compétents), l'exploration des hydrocarbures classiques, la mise en valeur du pétrole lourd, les pipelines, de même que le traitement des hydrocarbures et l'industrie pétrochimique.

Le fait que le secteur industriel canadien soit composé en grande partie d'entreprises américaines a eu un effet déterminant sur le secteur de la construction en favorisant l'implantation au Canada d'entreprises en mains étrangères. Au cours des années, les sociétés mères américaines ont fait affaire avec des entrepreneurs américains pour l'exécution de projets aux États-Unis. Lorsque ces sociétés mères américaines ont cherché à s'établir au Canada ou à y agrandir leurs installations, elles ont évidemment eu tendance à avoir recours aux mêmes entrepreneurs américains plutôt qu'aux entrepreneurs canadiens dont elles ne connaissaient pas le dossier. C'est ainsi que les principales sociétés de construction américaines, dont Bechtel et Fluor, se sont solidement implantées sur le marché canadien, surtout dans le secteur de la mise en valeur des ressources.

b) Facteurs liés au commerce

Comme nous l'avons signalé précédemment, les entrepreneurs qui désirent avoir accès au marché international doivent avoir recours à une co-entreprise avec une société locale ou établir une filiale dans un autre pays. Ces deux moyens sont utilisés par les entrepreneurs canadiens ou américains qui exécutent des projets dans l'un ou l'autre pays, bien que l'exploitation d'une filiale semble être la façon de procéder la plus courante. Tous les problèmes ou obstacles qui peuvent surgir doivent être abordés sous l'angle de l'investissement étranger plutôt que du commerce de services. Puisque l'accès à ce secteur ne pose aucun problème dans l'un ou l'autre pays, les entreprises d'un pays sont donc entièrement libres de s'implanter sur le marché de l'autre pays.

Les services liés à la construction ne sont frappés d'aucun tarif. La principale barrière non tarifaire qui limite l'accès des entreprises aux marchés des pays industrialisés prend la forme de la politique gouvernementale régissant les achats. Les projets de construction pour le

gouvernement constitue un marché beaucoup plus important aux États-Unis qu'au Canada. L'élimination, au niveau des États ou des municipalités, de la politique visant à stimuler l'achat de produits américains ou à accorder la préférence à des entreprises locales augmenterait nettement les possibilités des entrepreneurs canadiens. Toutefois, certains membres de l'industrie doutent qu'il y ait un assouplissement appréciable de la politique, étant donné son caractère bien établi.

La plupart des autres barrières non tarifaires sont plutôt de nature à ennuyer ou à contrarier. Elles s'appliquent à tous les concurrents qu'ils soient de l'étranger, d'un autre État ou d'une autre province. Elles sont discriminatoires à l'endroit des entrepreneurs établis dans un autre État ou une autre province. Elles comprennent notamment :

- i) la politique d'emploi en vigueur au Québec et dans le Nord canadien qui accorde la préférence aux travailleurs locaux ou autochtones et, aux États-Unis, les lois régissant l'embauche des minorités;
- ii) les codes du bâtiment et les matériaux de construction qui diffèrent selon le pays, la province de l'État;
- iii) les règlements en matière d'immigration qui empêchent ou entravent les migrations transfrontalières de spécialistes, de gestionnaires et de travailleurs spécialisés.

D'après une étude récemment effectuée par des experts-conseils pour la Direction des industries de service du ministère de l'Expansion industrielle régionale, les avantages que le Canada peut tirer de projets de construction à l'étranger peuvent atteindre, en moyenne, 60 % de la valeur des projets. Bien qu'il soit difficile d'obtenir des données probantes, de nombreux dirigeants de l'industrie estiment que les gouvernements d'autres pays industrialisés fournissent, dans ce secteur, une aide à l'exportation beaucoup plus grande. Les conditions établies pour le financement des exportations et les dispositions connexes touchant le contenu canadien peuvent être des facteurs déterminants dans la participation à des projets de construction à l'étranger. A l'heure actuelle, toutefois, il semble plus important de remédier aux faiblesses de l'industrie canadienne plutôt que d'améliorer le rôle des entrepreneurs canadiens sur les marchés étrangers.

c) Facteurs technologiques

Dans le secteur de la construction, le progrès technologique ne se fait pas à coup de découvertes bouleversantes, mais suit plutôt une évolution graduelle. Il prend la forme d'un éventail d'innovations distinctes touchant les matériaux, l'équipement et les méthodes. Une bonne part de la technologie nouvelle, notamment dans le domaine des matériaux et de l'équipement, est mise au point à l'étranger et, en fait, dans des secteurs autres que celui de la construction. A titre d'exemples, mentionnons la cloison sèche en panneaux de gypse mise au point aux États-Unis, et les techniques de construction faisant appel à la grue à tour et au béton précontraint mises au point en Europe. Toutefois, les entreprises canadiennes ont facilement accès à toutes les nouvelles techniques.

L'industrie de la construction, tant canadienne qu'américaine, utilise des matériaux et de l'équipement de pointe qui font l'objet d'un perfectionnement constant et il en sera vraisemblablement ainsi à l'avenir.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

A ce jour, les projets de construction exécutés pour les gouvernements constituent environ le tiers des dépenses totales en construction. Les gouvernements provinciaux occupent la plus grande part de cette activité (50 %), suivis des administrations municipales (30 %) et du gouvernement fédéral (20 %). La plupart des projets de construction gouvernementaux sont impartis à des entreprises du secteur privé.

Le gouvernement fédéral détermine le rendement global de l'industrie de la construction sur le marché canadien et à l'étranger, par une vaste gamme de mesures (touchant l'impôt, l'achat, l'immigration, le logement et l'environnement) et de programmes dont la planification et la formation de la main-d'oeuvre, la Société pour l'expansion des exportations (SEE), l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et le Programme d'expansion des marchés d'exportation (PEME). De façon générale, l'industrie de la construction n'a pas droit à l'aide en vertu du Programme de développement industriel et régional (PDIR) du MEIR.

Les gouvernements provinciaux réglementent le travail dans des domaines tels que les programmes d'apprentissage des ouvriers spécialisés. Ils établissent des codes du bâtiment et des normes qui doivent être respectés durant la construction. En outre, la plupart des provinces ont un ministère du logement qui collabore étroitement avec la Société canadienne d'hypothèques et de logement pour l'élaboration des programmes d'habitation, notamment dans le cas du logement social.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Le taux de croissance annuel moyen de l'ensemble de l'industrie de la construction devrait être un peu plus faible (3,2 %) de 1983 à 1992 qu'au cours des 20 dernières années (3,8 %). Aucune transformation structurelle d'importance n'est prévue. Dans le domaine de la construction de logements, il pourrait y avoir augmentation du nombre de petites entreprises locales en conséquence d'un ralentissement de la construction de grands immeubles à caractère spéculatif et d'une intensification probable des travaux de rénovation et de conversion.

Les marchés étrangers ont offert des débouchés particulièrement importants aux entrepreneurs de tous les pays industrialisés parce qu'ils permettent de maintenir le niveau d'activité et les bénéfices et de garder les employés clés. Toutefois, la conjoncture économique mondiale ainsi que l'endettement attribuable à la forte hausse passée et à l'effondrement récent des prix du pétrole ont entraîné l'annulation ou l'abandon provisoire de nombreux projets et une contraction du marché de la construction dans la plupart des pays en voie de développement. Ainsi, même s'il existe des possibilités à l'étranger, notamment en Asie et dans les pays producteurs de pétrole, les perspectives commerciales sont beaucoup plus limitées qu'elles ne l'étaient et la concurrence s'intensifie entre les constructeurs des États-Unis, de l'Europe et de certains pays d'Asie. Néanmoins, compte tenu du petit nombre de projets à l'étranger auxquels participent les entrepreneurs canadiens, par rapport à ceux d'autres pays industrialisés, il semble exister d'importantes possibilités d'accroître l'activité à l'étranger, surtout s'il y a restructuration de l'industrie et si les entrepreneurs canadiens acquièrent la taille et la compétence nécessaires pour soutenir la concurrence internationale.

Il semble que le nombre d'employés non syndiqués continuera de croître dans l'industrie canadienne de la construction. Si l'écart entre les salaires et avantages des travailleurs syndiqués et ceux des non-syndiqués ne diminue pas, il pourrait y avoir fléchissement des coûts de construction.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

Le très grand nombre d'entreprises de construction, tant grandes que petites, de même que la spécialisation très poussée des entrepreneurs, notamment dans le domaine des installations mécaniques ou électriques ou de la préparation du chantier, ont contribué à rendre l'industrie canadienne de la construction très efficace et apte à soutenir la concurrence. Quelques entreprises ayant la compétence technique et administrative nécessaire pour exécuter des projets à l'étranger ont connu du succès sur les marchés internationaux. Dans l'ensemble, toutefois, les

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

- 6 -

entrepreneurs canadiens n'ont pas acquis la taille ni les ressources financières de leurs concurrents étrangers, ni leur compétence ou leur expérience en matière de réalisation de projets à l'étranger.

Préparé par : Direction des industries de service
MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

original original
signed by signé par
R. Marley McGee

Sous-ministre adjoint
Biens de consommation, services et transformation des richesses naturelles

Date : le 6 juin 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

FICHE D'INFORMATION

INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION

SECTEUR : Industrie de la construction

CTI : 401, 402, 411, 412,
421 à 427 et 429

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Établissements	106 000	113 205	110 845	n.d.	n.d.
Emplois	651 000	597 000	566 000	572 000	587 000
Valeur totale des projets de construction (en millions de dollars)*	56 881	56 065	56 098	56 130	58 962
- exécutés par entrepreneurs	39 360	36 869	37 606	36 435	38 125
- exécutés par d'autres secteurs**	17 521	19 196	18 492	19 695	20 837
Exportations (en millions de dollars)	800e	800e	800e	900e	900e
Importations (en millions de dollars)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

* Nous avons utilisé la valeur totale des projets de construction parce que les données sur les expéditions ne sont pas pertinentes dans ce secteur.

** C'est-à-dire, les gouvernements, les services publics et autres secteurs ayant leur propre main-d'oeuvre.

e - estimation

n.d. - non disponible

2. COMMERCE EXTÉRIEUR

*Source des importations

1982	- CÉE	n.d.
1983	- Asie	n.d.
1984	- Autres	n.d.

*Destination des exportations

1982	-	n.d.
1983	-	n.d.
1984	-	n.d.

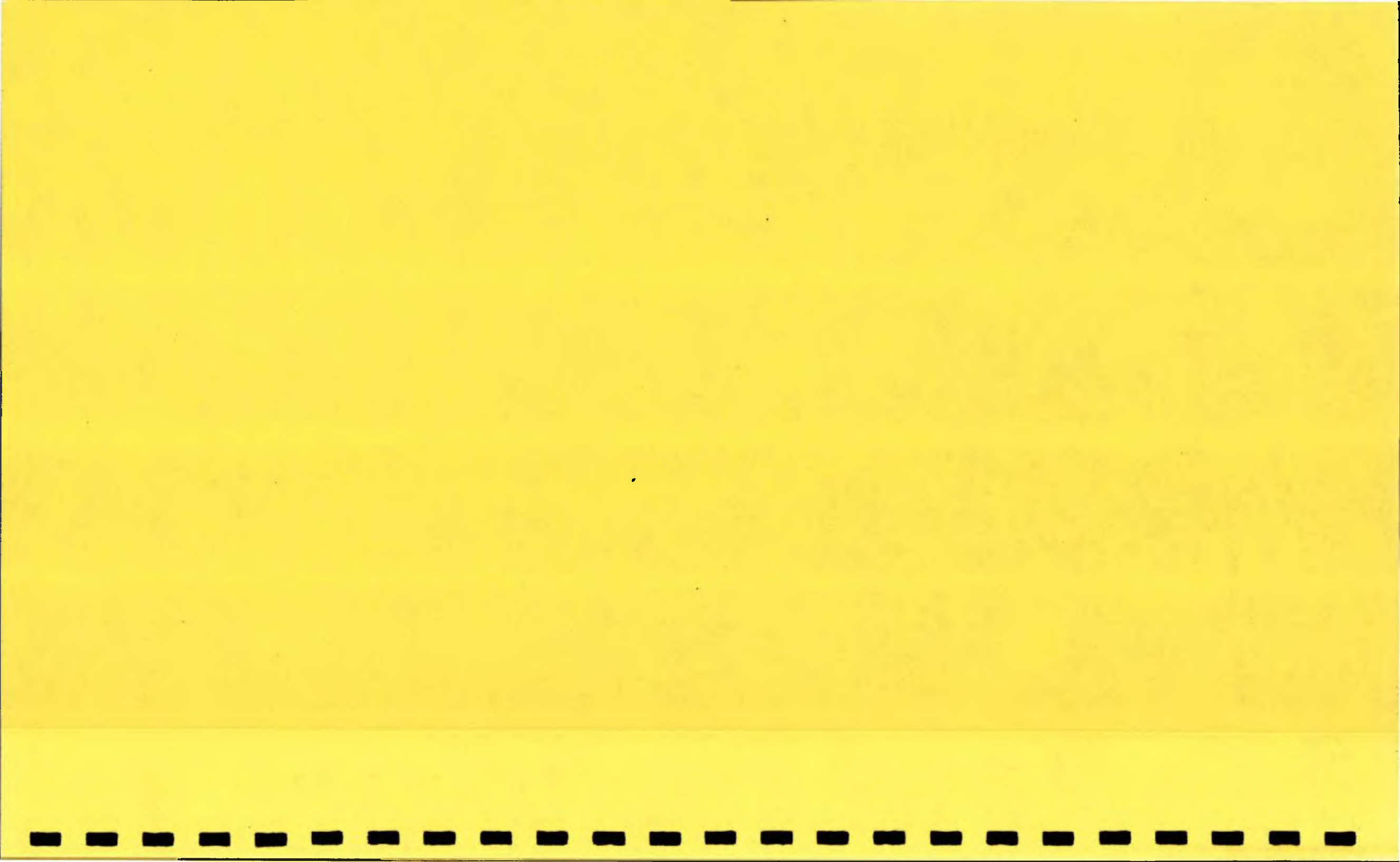
3. DISTRIBUTION RÉGIONALE (1983)

	<u>Atlantique</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Province des Prairies et C.-B.</u>
Établissement (en % du total)	6,5	17,2	36,2	40,1
Emplois (en % du total)	8,1	18,4	34,5	39,0
Projets exécutés (en % du total)	6,0	19,6	32,9	41,5

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>Nom</u>	<u>Propriété</u>	<u>Emplacement des principales usines</u>	<u>Concentration (% du marché intérieur)</u>
PCL Construction Limited	Canada	Alberta	n.d.
Cana Construction Co. Limited	Canada	Alberta	n.d.
Fluor Canada Limited	É.-U.	Alberta	n.d.
Ellis-Don Limited	Canada	Ontario	n.d.
Stearns Catalytic Limited	É.-U.	Alberta	n.d.
Banister Continental Limited	Canada	Alberta	n.d.
George Wimpey Canada Ltd.	R.-U.	Ontario	n.d.
A. Janin & Company Ltd.	France	Québec	n.d.

Source : Publications de Statistique Canada



PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

MACHINERIE DE CONSTRUCTION ET ÉQUIPEMENT DE MANUTENTION

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

Ce secteur comprend les fabricants des produits suivants:

la machinerie de construction, notamment a) la machinerie lourde de construction, dont la majeure partie sert soit pour le terrassement, l'extraction des composés du sol ou, pour la construction et l'entretien de routes et (b), tout autre équipement de construction ce qui comprend la machinerie légère ou le matériel utilisés par les entrepreneurs sur les sites de construction et la machinerie servant à préparer les matériaux de construction (comme le béton ou l'asphalte); de même que les pièces de cette machinerie, et

l'équipement de manutention, notamment tous les types d'équipement mécanique qui transportent les biens d'un endroit à un autre, tels que les convoyeurs et les systèmes de convoyeurs, les grues et les palans, les chariots élévateurs industriels, les ascenseurs et les pièces composant cet équipement.

Ces deux sous-secteurs utilisent les mêmes techniques de production, et offrent une gamme de produits standards; ils fondent leur concurrence sur la qualité des services et des prix attractifs. Cependant, un plus large éventail de produits fourni par le secteur de l'équipement de manutention de même que la plus grande nécessité de modifier les produits de ce secteur selon les besoins de la clientèle ont entraîné une moins forte de la concentration de cette industries au sein de laquelle aucun fabricant n'offre un éventail complet de produits.

a) Structure

Ce secteur compte environ 175 fabricants au Canada dont la plupart sont classifiés dans la CTI sous la classe 3192: Fabricants de machinerie de construction et d'extraction minière. On estime que ce secteur procure en tout 10,000 emplois directs. Les entreprises sont surtout concentrées en Ontario (44%), dans les provinces des Prairies (23%) et au Québec (18%).

En 1985, les expéditions de l'industries ont totalisé 1,6 milliard de dollars, dont 565 millions de dollars en machinerie de construction. Les exportations ont atteint 685 millions de dollars et les importations entrées au pays ont totalisé 1,7 milliard de dollars. Au cours des trois dernières années, le déficit de la balance commerciale a atteint une moyenne de plus de 700 millions de dollars.

Les taux d'intérêt et le niveau d'investissement dans les usines et les industries de même que le niveau d'activité de construction générale résultant de ces taux d'intérêt, constituent les déterminants clés de la demande des deux sous-secteurs. De plus, les dépenses consacrées à la modernisation des usines sont significatives pour la demande dans les sous-secteur de l'équipement de manutention.

Les baisses récentes de l'activité économique, ajoutées à l'augmentation des pressions exercées par les compétiteurs d'outre-mer, ont forcé l'industries de l'Amérique du Nord à restructurer et à rationaliser ses opérations. Ces événements ont entraîné une réduction significative de l'éventail de la machinerie produite au Canada et une perte des possibilités d'emplois dans l'industrie canadienne. Par exemple, les excavateurs, les escaliers mécaniques, les grues hydrauliques sur porteurs tout-terrain, de même que certaines classes de chariots élévateurs à fourches ne sont plus fabriqués au Canada. D'importants producteurs, tels que FMC et Orenstein & Koppel, ont fermé des usines qui devaient à l'origine servir seulement le marché canadien.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Dans l'industrie canadienne, on peut identifier les entreprises sous trois types différents. Ce sont:

1. Les entreprises orientées vers l'exportation. Habituellement, ce sont des entreprises qui se sont concentrées sur des créneaux de produits d'exportation bien définis et ont su profiter de la base de leur ventes canadiennes pour soutenir leur entrée sur les marchés internationaux. Champion Road Machinery constitue l'exemple le plus remarquable: grâce à sa série complète de niveleuses, cette entreprise soutient la concurrence partout dans le monde.

Les entreprises de cette catégorie, dont la plupart appartiennent à des intérêts canadiens, représentent environ 10% du nombre total des entreprises de l'industrie. Ensemble, elles comptent pour environ 30% des expéditions de cette industrie.

2. Les filiales de multinationales américaines dont la production est rationalisée. Ce sont des entreprises qui se sont vues octroyer un mandat à l'échelle de l'Amérique du Nord (ou du monde) pour la fabrication de certains modèles de la série de produits que fabrique la société mère. Par exemple, les entreprises Caterpillar, Clark Equipment et la division International-Hough de Dresser Industries se sont prévalus des dispositions du Décret de remises sur les chargeurs à benne frontale sur pneus pour assumer la production des besoins mondiaux pour une partie de leur séries de chargeurs selon une base rationalisée dans leurs installations canadiennes.

Environ 5% des sociétés de l'industrie sont de cette catégorie. Leurs usines très rationalisées comptent pour environ 30% des expéditions et des exportations canadiennes.

3. Les entreprises axées sur le marché canadien. On retrouve dans cette catégorie des usines appartenant à des intérêts étrangers qui n'ont pas adopté le concept du mandat de production à l'échelle internationale (telle que Jervis B. Webb), de même que les fournisseurs de matériel et de pièces qui ont réussi à répondre à la demande du marché canadien, mais qui envisagent rarement la possibilité de fournir le marché des exportations. Cette catégorie comprend la majorité des entreprises de l'industrie (soit 85%).

Nombre de ces entreprises appartiennent à des intérêts canadiens. Leur production qui requiert l'engagement de moins de capitaux est souvent adaptée aux marchés régionaux et n'est pas limitée à la machinerie de construction et à l'équipement de manutention. Notamment dans le sous-secteur de l'équipement de manutention, nombre d'entreprises canadiennes, telles que Provincial Crane, Sellick Equipment et Northern Elevator, se sont développés avec succès. L'évolution commune de ces entreprises consiste d'abord à fabriquer des pièces, devenant éventuellement fournisseur d'équipement aux fabricants originaux, et à augmenter graduellement la gamme des produits connexes en leur ajoutant des perfectionnement mis au point par les propres ressources de la société.

Le commerce international dans le secteur de la machinerie de construction et de l'équipement de manutention est dominé par d'importantes multinationales. Ces entreprises mettent l'accent sur l'assemblage à grande échelle d'une série de produits standard pour lesquels on peut réaliser d'importantes économies d'échelle dans le cas de la production, de la distribution et du service après vente. Depuis toujours, ce sont d'importantes entreprises américaines qui contrôlent l'industrie de l'Amérique du Nord. Selon les estimations, les usines canadiennes de ces multinationales comptent encore pour 50% des expéditions canadiennes et un pourcentage encore plus élevé des exportations canadiennes. Les fabricants européens et asiatiques ont récemment augmenté leurs activités sur le marché nord-américain. Plusieurs entreprises européennes ont créé ou ont acheté des usines de production au Canada, mais aucune compagnie asiatique n'a encore fait de même.

b) Rendement

Le marché canadien de l'équipement de construction et de manutention a été particulièrement touché par la récente récession survenue dans le monde. Après avoir augmenté à un taux annuel réel de 4 % entre 1973 et 1980, la demande canadienne a diminué de 49 % en termes réels entre 1980 et 1983. Le marché de l'équipement de construction a baissé de 53 %, ce qui constitue la chute la plus spectaculaire. Le marché de l'équipement de manutention, maintenu à flot par une demande soutenue pour des ascenseurs et des pièces, a beaucoup moins diminué (41 %). En 1985, selon les estimations, le marché combiné de l'équipement de construction et de manutention au Canada était de 2,7 milliards de dollars, ce qui représentait seulement 79 % des niveaux réels records de marché atteints en 1980.

Depuis 1973, les **expéditions** des fabricants canadiens ont connu une croissance annuelle continue de près de 3 %, en termes réels. Bien qu'ayant diminué de 26 % entre 1980 et 1983, les expéditions de l'industrie en 1985 ont rejoint quasiment les niveaux d'avant-récession, l'écart étant de moins de 7 %; ces expéditions totales sont estimées à 1,6 milliard dollars.

Les **exportations** canadiennes, qui totalisaient 685 millions de dollars en 1985, étaient principalement destinées au marché des États-Unis (environ 80 %). Les ventes à l'exportation comptent maintenant pour près de la moitié de toutes les expéditions. Cette augmentation a été plus marquée dans le sous-secteur de la machinerie de construction dont les exportations représentent maintenant bien au delà de 60 % des expéditions totales, comparativement à seulement 30 % en 1973. Malgré l'amélioration au titre des exportations, la machinerie lourde de construction fabriquée au Canada détient une part du marché américain des importations qui diminue sans cesse (les produits du Canada représentent maintenant moins de 20 % des importations comparativement à plus de 30 % au début des années 70).

Quatre-vingt pour cent des **importations** au Canada proviennent des États-Unis, principalement d'entreprises possédant des installations de fabrication au Canada. Depuis 1980, les producteurs asiatiques et européens ont doublé leur part des importations (pour un total combiné de 19 %), aux dépens de quelques-unes de ces entreprises américaines. Bien que les importations aient souffert le plus du récent ralentissement sur le marché canadien, diminuant de 52 % en termes réels entre 1980 et 1983, elles ont regagné depuis et détiennent encore plus de 60 % du marché canadien. En 1985, le déficit commercial dans ce secteur a à nouveau augmenté à plus de un milliard de dollars.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

Ce secteur de l'industrie a atteint son plein développement et il est caractérisé par une surcapacité à l'échelle mondiale. Les récentes réductions de tarifs de même que l'accroissement des importations bon marché en provenance d'Asie, soutenues par des niveaux de production à l'échelle du marché mondial, ont forcé les sociétés multinationales à réévaluer la raison d'être d'usines de production séparées au Canada. Tous les principaux fabricants nord-américains ont dû adapter leurs séries de produits et chercher activement ailleurs (habituellement outre-mer) de nouvelles sources d'approvisionnement de pièces dans le but de soutenir la concurrence croissante au niveau des prix.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Dans les usines orientées vers la fabrication de produits faits sur demande, les économies d'échelle ne sont habituellement pas importantes et les usines servant principalement le marché canadien peuvent continuer de soutenir la concurrence, à mesure que les tarifs diminuent. Cependant, l'assemblage de véhicules lourds et d'autres produits standard constitue encore le pivot de la production dans ce secteur au Canada et la majeure partie de la production des multinationales encore au Canada a été stimulée par les programmes de remise des droits qui perdent leur attrait au fur et à mesure que les tarifs diminuent.

Les fabricants au Canada ont la capacité nécessaire pour répondre aux niveaux de croissance prévus de la demande sans faire aucun investissement important dans des usines et de l'équipement. Les multinationales qui ont assigné des mandats de production à leurs usines situées au Canada leur ont aussi affecté des investissements importants dans des technologies de production à la fine pointe au niveau mondiale, ce qui permet à ces usines d'atteindre les économies d'échelle nécessaires pour demeurer concurrentielles.

La majorité des entreprises axées sur le marché canadien possèdent l'éventail complet des capacités de fabrication et nombre d'entre elles ont aussi retenu l'appui d'une bonne capacité de génie, bien qu'elles ne soient pas assez importantes pour réaliser les économies associées à la production ou à la distribution à l'échelle mondiale. Les coûts totaux de production au Canada sont concurrentiels par rapport à ceux des entreprises nord-américaines et européennes. Toutefois, les producteurs japonais ont pu offrir de l'équipement comparable sur le marché nord-américain à des prix de 20 à 30 % plus bas grâce à des coûts de main-d'oeuvre unitaire moins élevés (résultant de taux de salaire plus bas et une productivité plus élevée) et à des taux de change avantageux.

b) Facteurs liés au commerce

La majorité des usines filiales de propriété étrangère se sont établies au Canada à l'époque où les taux tarifaires variaient de 20 à 22 %. Les tarifs canadiens diminueront à 9,2 % en janvier 1987 dans les domaines où ils s'appliquent encore. Les tarifs frappant les produits canadiens semblables entrant sur le marché des États-Unis seront alors de 2,5 à 3 %. Dans l'ensemble, l'industrie canadienne dépend encore d'un niveau élevé de protection tarifaire comparativement à la protection dont bénéficie celle des États-Unis.

La réglementation avantageant les fournisseurs locaux sert de barrière non tarifaire efficace à la fois au Canada et aux États-Unis. D'un autre côté, la sécurité des produits et les normes de rendement constituent rarement un obstacle pour le commerce entre le Canada et les États-Unis, puisque les normes des États-Unis représentent de fait les normes pour toute l'Amérique du Nord.

Les tarifs de la CÉE (6,5 % pour le matériel de terrassement, 5,8 % dans le cas de l'équipement de manutention) sont plus bas que les taux canadiens et bien que les barrières non tarifaires de la CÉE soient relativement standard (par exemple, les normes d'émission des moteurs), les fabricants canadiens ont eu quelques difficultés à obtenir les certifications nécessaires à leurs produits pour distribution sur le marché européen. De la même façon, tandis que les tarifs japonais sont seulement de 3 % à 5 %, les codes de sécurité des produits japonais sont beaucoup plus compliqués et le traitement des demandes de certification beaucoup plus long.

c) Facteurs technologiques

La technologie des produits a été affectée tant par les progrès survenus dans le marché tels que la diminution de la taille des produits, l'implantation de commandes électroniques sophistiquées, que par de nouvelles tendances dans l'organisation de la production telles que l'automatisation

des usines et l'adoption du système du stock zéro par des industries clientes. Les nouvelles technologies de produits sont habituellement mises au point et implantées aux États-Unis avant qu'elles ne soient intégrées aux produits canadiens ou exigées par les clients canadiens.

Les compagnies axées sur l'exportation (qu'elles appartiennent à des intérêts canadiens ou qu'elles soient une filiale américaine) se chargent normalement de leur propre recherche et développement au Canada. Cependant, les filiales de multinationales américaines dont la production est rationalisée ne peuvent obtenir qu'un mandat de production plutôt qu'un mandat de mise au point de produits; leur autonomie est donc limitée en ce qui concerne la recherche et le développement et rarement font-elles donc de ces travaux localement.

Le rythme du changement technologique n'a pas constitué un facteur important pour les produits qui ont atteint leur pleine maturité, telles que les niveleuses, les chariots élévateurs à fourches, les chargeurs à direction par glissement et les compacteurs. Pour ce qui est de la fabrication de produits fabriqués sur demande, tels que les systèmes de manutention automatisés et les grues robotisées, la concurrence entre les compagnies se fait principalement sur le plan de l'intégration de technologies avancées dans leurs produits. Au Canada, les filiales axées sur le marché canadien bénéficient de l'accès direct aux efforts considérables en recherche et développement déployés par leurs organisations mères.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Les fabricants de machinerie de construction et d'équipement de manutention bénéficient des dispositions du Programme de la machinerie qui garantit que la totalité des droits de douane est appliquée sur le matériel importé semblable à celui fabriqué au Canada. Nombre de ces entreprises bénéficient aussi d'une remise de droits sur la machinerie et les pièces importées non fabriquées au Canada, ce qui les aide à compléter leur série de produits. Cependant, quelques produits de ce secteur sont importés en franchise au Canada pour les fins d'utilisation spécifique favorisant la diminution des coûts d'exploitation de certaines ressources, notamment les mines.

En 1980, le gouvernement fédéral a introduit le **Décret de remise sur les chargeurs à bonne frontale sur pneus**. Ce décret a permis à plusieurs manufacturiers de chargeurs de rationaliser leur production avec la société mère située aux États-Unis, ce qui a augmenté de façon appréciable leur compétitivité.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Les **principales menaces** à l'accroissement de la participation du Canada dans ce secteur comprennent l'acceptation croissante par les Canadiens d'équipements conçus outre-mer, tels que les plus petits excavateurs qui accaparent une partie plus importante du marché de l'Amérique du Nord; l'émergence de concurrents japonais agressifs (Komatsu, Hitachi, Mitsubishi, Kawasaki, J.S.W. Marubeni, etc.) qui ont démontré leurs facultés d'adaptation, leur productivité et leurs coûts faibles; un accroissement de la tendance des entreprises multinationales des États-Unis à transférer leur production vers des usines outre-mer où les coûts sont plus bas et la grande fermeté du dollar américain qui a permis une plus grande pénétration des marchés nord-américains par les producteurs européens et japonais.

Selon les prévisions, la croissance du marché sera en général minime au Canada et aux États-Unis. Cependant, certains marchés de l'équipement de manutention, telles que l'industrie automobile (Honda, Hyundai, GM) et l'industrie de l'acier, connaîtront une croissance plus appréciable.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

A moyen terme, les fabricants américains et canadiens seront encore contraints de rationaliser leur production, de chercher d'autres fournisseurs à l'étranger et de s'associer à des entreprises en participation ou de conclure des accords de fabrication sous licence en vue d'assurer leur rentabilité et leur accès aux marchés. Des possibilités de réussite seront offertes de plus en plus aux entreprises capables de se spécialiser dans des créneaux étroits, de répondre à des besoins spécifiques par la fabrication de produits faits sur demande (en ayant recours aux procédés CAO/FAO) et de s'orienter vers des tendances telle que la modularisation des produits mis au point par les principaux assembleurs de machinerie).

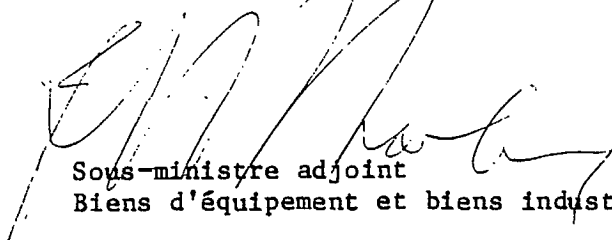
En ce qui concerne les fabricants du Japon et des autres pays du Pacifique, ils sont soumis à des pressions politiques afin qu'ils implantent leurs usines de production dans les pays où ils ont accaparé une part substantielle du marché. Les capacités de l'industrie canadienne de même que le climat d'investissement favorable devraient aider les entreprises du pays à négocier des ententes avec quelques-unes de ces entreprises étrangères, ce qui pourrait redonner de la vitalité à la production de machinerie de construction et d'équipement de manutention au Canada.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

La majeure partie des fabricants canadiens de machinerie de construction et d'équipement de manutention ont survécu à la dernière récession et nombre d'entre eux réussissent à soutenir la concurrence tant dans les marchés d'exportation que le marché intérieur. Le rendement des entreprises axées sur l'exportation telles que Champion Road Machinery, Pullmaster Winch et Mathews Conveyer, prouve que les entreprises canadiennes peuvent soutenir dans des créneaux bien définis, la concurrence au niveau international dans ce secteur manufacturier. Une autre partie importante de l'industrie canadienne, à savoir ces usines qui produisent, de façon rationalisée, une partie de la série de produits de leur société mère en vertu d'un mandat à l'échelle nord-américaine ou mondiale, sont aussi concurrentielles au niveau international.

Malheureusement, plusieurs faits nouveaux d'importance au sein de l'industrie internationale présentent une menace à la viabilité de l'industrie canadienne, en raison principalement de sa dépendance des entreprises américaines vis-à-vis la technologie. Les importantes entreprises situées aux États-Unis qui contrôlent les plus grandes usines de fabrication au Canada et emploient la majorité de la main-d'oeuvre de l'industrie canadienne (que ce soit directement ou par sous-traitance), ont récemment perdu une part du marché nord-américain aux mains des concurrents agressifs de l'Europe et des pays du Pacifique. Leur réaction a été d'introduire des régimes de réduction des coûts, de licencier des travailleurs et de fermer plusieurs usines. Aujourd'hui, ces entreprises sont de plus en plus intéressées par les producteurs d'outre-mer pour des pièces et même des véhicules complets, qu'ils commercialisent comme partie de leurs propres séries de produits. Il n'est pas certain que ces entreprises feront les investissements additionnels nécessaires en vue de maintenir leurs usines canadiennes concurrentielles.

PRÉPARÉ PAR: Direction générale de la machinerie et de l'équipement
électrique
Ministère de l'Expansion industrielle régionale


Sous-ministre adjoint
Biens d'équipement et biens industriels

DATE:

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

FICHE D'INFORMATION

ÉQUIPEMENT DE CONSTRUCTION ET DE MANUTENTION

CTI 3192 (1980)

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	<u>1973</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Établissements				181	183	170e	175e
Emplois				9149	7933	9500e	1000e
Expéditions (en millions de dollars)	413	1232	1262	1324	1214	1435e	1638e

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	<u>1973</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
(en millions de dollars)							
Exportations	82	379	547	466	591	692	685
Expéditions canadiennes	331	853	716	858	623	743e	954e
Importations	560	1609	1556	964	973	1309	1729
Marché canadien	891	2462	2272	1822	1596	2052	2683e
Exportations en % des expéditions	9%	31%	43%	35%	49%	48%e	42%e
Importations en % du marché canadien	63%	65%	68%	53%	61%	64%	64%e

Source des importations	<u>É.-U.</u>	<u>CÉE</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>
1981	88%	6%	4%	2%
1982	85%	8%	4%	3%
1983	85%	8%	5%	2%
1984	78%	11%	8%	3%

Destination des exportations	<u>É.-U.</u>	<u>CÉE</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>
1981	63%	7%	3%	27%
1982	67%	7%	6%	20%
1983	71%	5%	5%	19%
1984	79%	2%	5%	14%

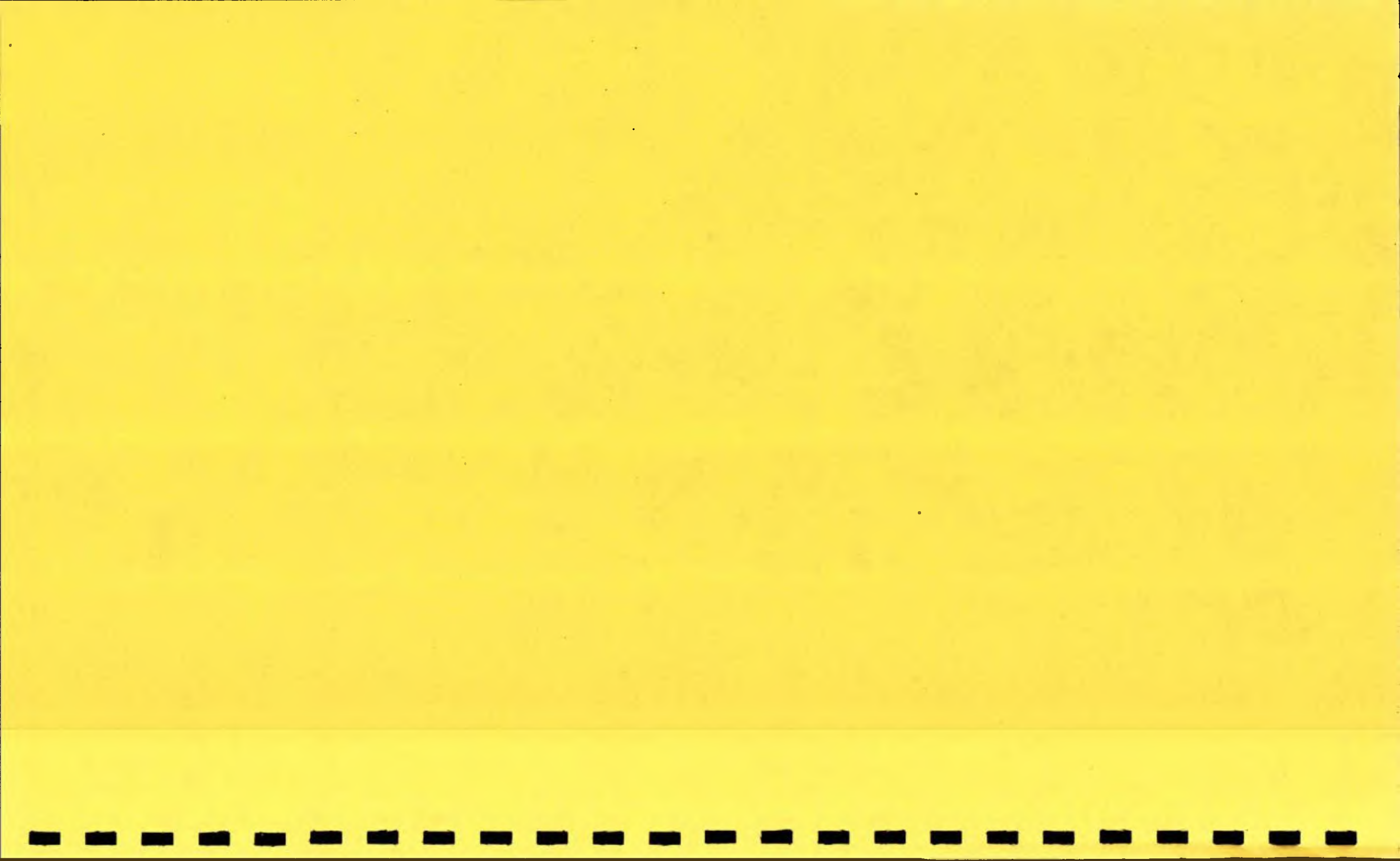
3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - selon l'année la plus récente - 1983

	<u>Atlantique</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Prairies</u>	<u>C.-B.</u>
Établissements	3%	18%	44%	23%	12%
Emplois	1%	14%	57%	20%	8%
Expéditions	2%	11%	59%	21%	7%

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>NOM</u>	<u>PROPRIÉTÉ</u>	<u>EMPLACEMENT DES PRINCIPALES USINES</u>
Construction		
Champion Road Machinery	Canadienne	Goderich (Ont.)
Caterpillar Canada Ltd.	Américaine	Brampton (Ont.)
Clark Equipment Canada	Américaine	St. Thomas (Ont.)
Équipement de manutention		
Jervis B. Webb Co.	Américaine	Hamilton (Ont.)
Provincial Crane (AMCA)	Canadienne	Niagara Falls (Ont.)
Dresser Canada Inc.	Américaine	Mississauga (Ont.)
Northern Elevator Co.	Canadienne	Markham (Ont.)
Mathews Conveyer (Rexnord)	Américaine	Port Hope (Ont.)
Thomas Equipment Co. Ltd.	Canadienne	Centerville (N.-B.)
Sellick Equipment Co.	Canadienne	Windsor (Ont.)
Pullmaster Winch Corp.	Canadienne	Surrey (C.-B.)

e = Selon les estimations de la Direction générale de la machinerie et de l'équipement électrique, MEIR



PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

SECTEUR DES INGÉNIEURS-CONSEILS

Trois secteurs participent aux grands projets d'immobilisations au Canada et à l'étranger : celui des ingénieurs-conseils, celui de la construction et celui de l'immobilier. Le présent document évalue la compétitivité internationale du secteur des ingénieurs-conseils.

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

Ce secteur, qui appartient presque entièrement à des Canadiens, englobe des firmes dont la principale activité est la prestation de services d'ingénierie concernant la planification, la conception, la construction et l'exploitation ou la maintenance de bâtiments et d'autres installations. Les ingénieurs-conseils élaborent également des évaluations environnementales et des études de faisabilité et fournissent divers services scientifiques et techniques, tels que des services de gestion des pêcheries, des études du trafic, des services de gestion de l'information sur les installations, etc. La prestation de ces services spécialisés n'est pas toujours liée à la réalisation de grands projets.

Les firmes d'ingénieurs-conseils ont pour principale activité la prestation de services de consultation technique. Cependant, des services de ce genre font également partie des activités internes de divers organismes dont le génie-conseil n'est pas l'activité principale. Parmi ces organismes, on compte les ministères, les services publics et les sociétés d'État, les sociétés mères de filiales canadiennes et nombre de sociétés canadiennes de fabrication et de transformation des ressources. Les divisions d'ingénierie d'un grand nombre de ces organismes interviennent sur les marchés d'exportation et certaines d'entre elles (voir la Fiche d'information ci-jointe) jouent un rôle important à l'échelle internationale. Les données contenues dans le présent profil n'ont trait qu'aux entreprises effectivement classées par Statistique Canada comme des firmes d'ingénieurs-conseils, étant donné qu'on ne dispose pas de données fiables sur les services techniques internes et sur leurs exportations. Nous pensons néanmoins que l'analyse s'applique à l'ensemble du secteur. L'ensemble des services internes d'ingénierie représenterait à peu près la moitié des activités du secteur.

Ce secteur a des liens importants avec d'autres secteurs : il joue un rôle clé dans le transfert de la technologie au Canada et influe sur la productivité d'un grand nombre de secteurs. Par ailleurs, il est d'une importance critique pour l'exportation de matériel industriel canadien dans les domaines de la production d'énergie électrique, du transport, de l'exploitation minière, de l'exploitation forestière et des communications.

En 1982, soit l'année la plus récente pour laquelle on possède des données complètes, le secteur comptait 54 500 travailleurs, regroupait 3 200 entreprises, versait 1,78 milliard de dollars en salaires et avait un chiffre d'affaires de 3,42 milliards de dollars. On estime à 404 millions de dollars les exportations du secteur au cours de cette année. Seize grandes sociétés, comptant chacune plus de 500 travailleurs, représentaient à elles seules 44 % des emplois du secteur, tandis qu'une tranche supplémentaire de 34 % est attribuable à environ 80 firmes moyennes, ayant un personnel de 100 à 500 personnes. Quatre-vingt-dix-sept pour cent des entreprises du secteur, comptant 22 % des emplois, avaient un personnel inférieur à 100 personnes. La taille et la capacité des entreprises présentes sur les marchés d'exportation variaient considérablement. La plupart des petites entreprises ne vendaient leurs services qu'aux niveaux municipal ou provincial, mais quelques-unes, soit quelque 150 en tout, offraient des services spécialisés et intervenaient sur les marchés internationaux.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Actuellement, le secteur se rétablit de la dernière récession qui a été extrêmement dure et dont les effets se font encore sentir. Entre le sommet atteint à l'été 1981 et le creux de l'hiver 1984, l'emploi dans ce secteur a baissé d'environ 30 %. Au deuxième trimestre de 1985, il était remonté à quelque 90 % du sommet enregistré avant la récession, mais il est retombé au cours du deuxième semestre de 1985.

Chaque firme intervient dans les marchés étrangers à sa façon. De nombreux petits établissements n'ont pas de représentation officielle à l'étranger et vendent directement à partir de leur siège social. Nombre de sociétés plus importantes sont représentées officiellement à l'étranger, par une succursale, une société affiliée ou une filiale. La question du "droit d'établissement" est d'une importance critique pour les entreprises qui veulent avoir accès au marché de cette façon. Il existe un troisième moyen d'exporter, qui prend de plus en plus d'importance dans les marchés du Tiers-Monde : il consiste à maintenir une présence indirecte dans un pays, en constituant des réseaux de relations et en contractant des alliances officielles ou officieuses, à court ou à long terme, pour réunir l'information et l'expertise nécessaires à la préparation de soumissions dans un court délai. Ce moyen donne souvent lieu à une coentreprise, mais les alliances stratégiques servent aussi à d'autres fins.

Quinze sociétés canadiennes d'ingénieurs-conseils se sont classées parmi les 200 premières sociétés d'ingénierie à l'échelle internationale, dans l'étude de 1984 du Engineering News-Record (ENR), et réalisaient un chiffre d'affaires à l'étranger de 287,3 millions de dollars. D'autre part, les sociétés étrangères figurant parmi les 200 plus grandes sociétés de génie-conseil du monde n'ont réalisé qu'un chiffre d'affaires de 27,9 millions de dollars sur le marché canadien, les sociétés américaines ayant obtenu 70 % du total. Si l'on rajuste ces chiffres pour tenir compte des exportations des entreprises plus petites, qui ne sont pas incluses dans l'étude du ENR, ainsi que des travaux de génie-conseil réalisés au Canada par des entreprises de construction étrangères, telles que Bechtel et Fluor, en 1984, le chiffre d'affaires réalisé à l'étranger par des firmes canadiennes a dépassé celui des entreprises étrangères au Canada - c'est en quelque sorte une "balance des services conseil" - d'environ 260 millions de dollars. Dans ses seuls échanges avec les États-Unis, toutefois, l'industrie canadienne accuse un déficit annuel de sa balance des services conseil, surtout à cause de la participation américaine dans les grands projets canadiens d'exploitation pétrolière et gazière.

Étant donné que 80 à 90 % des projets actuels sont réalisés dans le Tiers-Monde, il est devenu indispensable de diversifier son marché pour réussir. Pour le Canada, les marchés les plus importants sont l'Asie, l'Afrique et les États-Unis, chacun d'entre eux représentant environ un quart du chiffre d'affaires à l'étranger. Notre part des services de génie-conseil adjugés aux entreprises étrangères dans chacun de ces marchés est respectivement de 9,1, 9,4 et 70 %. En Asie, où le marché a connu la croissance la plus rapide du monde dans les années 1980, le Canada a effectivement porté sa part de 5,8 à 9,1 %, entre 1982 et 1984. Dans l'ensemble, en 1984, le Canada a occupé plus de 8 % du marché mondial. Seuls les États-Unis et la Grande-Bretagne ont eu une plus grande part, soit 31 et 15 % respectivement, de ce marché.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

Le secteur canadien n'a pas une très grande expertise en ce qui concerne les projets "clés en main". Sur les marchés internationaux, les firmes canadiennes d'ingénieurs-conseils doivent soutenir la concurrence de grosses entreprises de construction, telles que Bechtel des États-Unis, Philipp

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Holzmann de l'Allemagne fédérale et Hyundai de la Corée. Ces géants, qui comptent parfois 40 000 employés ou plus, emploient leurs propres équipes de construction pour ériger des installations qu'ils ont conçues eux-mêmes, souvent à un coût fixe convenu d'avance. Ces entreprises sont en général intégrées verticalement, fournissant les matériaux, le matériel de construction et les équipements spécialisés (générateurs, turbines, etc.) à installer ou à utiliser sur l'emplacement des projets. Elles entreprennent aussi des travaux de recherche et de développement et emploient leurs propres procédés brevetés lors de la construction. Leur spécialisation consiste à pouvoir fournir toute la gamme des services d'ingénierie, d'approvisionnement et de construction d'installations "clés en main", c.-à-d. à un prix convenu et fixé d'avance dans le contrat. Étant donné qu'elles contrôlent elles-mêmes directement un très grand nombre des variables de la réalisation des projets, ces sociétés sont en mesure d'assumer les grands risques de tels projets.

En revanche, les firmes canadiennes d'ingénieurs-conseils ne sont pas intégrées verticalement et ne fournissent pas ni ne mettent en place leurs propres matériaux, matériel et équipements. Lorsqu'elles sont retenues comme maître d'oeuvre, et non seulement pour la planification et la conception d'une installation, les sociétés canadiennes donnent presque toujours les travaux en sous-traitance et se limitent à en assurer la gestion. En l'absence d'intégration verticale, il leur est difficile, sur le plan financier, d'assumer les gros risques des projets "clés en main" (et d'être rétribuées en conséquence). De même, certaines attitudes et méthodes adoptées par les entreprises ne se prêtent pas au mode du coût fixe qui caractérise les projets clés en main. Les entreprises canadiennes se présentent aux clients comme des "ingénieurs" (et non pas comme des constructeurs) qui reçoivent des honoraires pour les services qu'ils ont effectivement fournis et qui promettent de donner des conseils indépendants. Les services rendus (et, en fin de compte, la facture) doivent correspondre aux besoins du client, à mesure que ces derniers se manifestent au cours de l'élaboration d'un projet.

Dans le passé, le manque d'aptitude à réaliser des projets clés en main était considéré comme un gros désavantage face à la concurrence. Cependant, il se peut que ce facteur n'ait plus la même importance à l'avenir. Les prix du pétrole sont tombés et de nombreux mégaprojets ont été annulés. La Banque Mondiale et les banques de développement régionales se détournent progressivement du financement des projets clés en main et leur préfèrent les coentreprises qui favorisent le transfert de la technologie. En réalité, ce qui était autrefois une faiblesse pourrait devenir un atout, puisque les entreprises non intégrées du Canada pourraient être plus souples que les géants intégrés de la construction et plus aptes que ces derniers à créer les réseaux de contacts et d'alliances qui sont la condition du succès dans les marchés d'aujourd'hui. D'autre part, si les prix du pétrole et la demande mondiale de projets clés en main et de mégaprojets se redressent, la faiblesse du Canada dans ce domaine lui ferait de nouveau perdre des marchés.

À mesure que le secteur évolue, les petites et moyennes entreprises dotées de compétences spécialisées au niveau mondial auront probablement de nombreuses occasions de concevoir et de construire (c.-à-d. d'assurer des services de gestion de la construction) des installations, dans les années à venir et d'occuper, par leur expertise technique, certains créneaux spécialisés du marché mondial. Les petites entreprises pourront parfois compter sur leur réputation professionnelle pour obtenir ce travail, mais elles auront généralement besoin d'améliorer leurs compétences en marketing ainsi que leurs ressources financières avant de chercher à occuper ces créneaux. L'accentuation de la commercialisation pourrait contribuer à lancer plus d'entreprises sur les marchés étrangers.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Les points forts des exportations canadiennes dans ce secteur résident dans la production d'électricité, le transport, l'exploitation minière, l'exploitation forestière, la voirie et les communications. La capacité du Canada à réaliser des grands projets dans des endroits éloignés et dans un environnement hostile n'a probablement d'égale nulle part au monde. Notre principale force, cependant, réside dans la bonne réputation du secteur en matière de conseils professionnels véritablement indépendants sur un vaste éventail de questions techniques, ainsi que dans l'absence d'un héritage colonialiste. Ces deux facteurs permettent aux entreprises canadiennes d'obtenir des contrats dans les pays du Tiers-Monde. Le secteur aurait besoin d'améliorer son expertise dans le domaine de la fabrication et de l'ingénierie des procédés, surtout en CAO-FAO, en robotique et dans d'autres technologies d'avant-garde, pour mieux soutenir la concurrence dans les pays industrialisés.

b) Facteurs liés au commerce

La prestation de services d'ingénieurs-conseils n'est assujettie ni au GATT ni aux tarifs. Toutefois, dans certains cas, les obstacles non tarifaires restreignent l'accès au marché. Ces obstacles au commerce revêtent souvent le caractère d'"irritants", que des gens d'affaires avisés peuvent surmonter. De même, ils ont souvent pour objet direct une politique d'intérêt public (contrôle de l'immigration, garantie que les services sont offerts par des spécialistes qualifiés, promotion du transfert de la technologie, etc.) et non l'entrave du commerce.

On distingue cinq catégories d'irritants : 1) pratiques d'approvisionnement préférentielles des gouvernements; 2) prescription d'examens et de permis pour les praticiens; 3) contrôles de l'immigration et exigence d'un permis de travail; 4) pratiques douanières; 5) imposition de droits sur les biens tels que les systèmes informatisés de dessin, qui sont des composants essentiels du commerce des services d'ingénierie. Au-delà des irritants, il existe une sixième catégorie d'obstacles au commerce, soit la restriction du "droit d'établissement". Ces derniers vont de l'interdiction pure et simple de l'établissement à l'adoption de taux d'imposition discriminatoires, au contrôle des changes, à la réglementation de l'emplacement des sièges sociaux et de l'embauche de citoyens du pays d'accueil. En général, le commerce des services de génie entre les pays industrialisés est relativement libre et les entreprises ne sont confrontées que par des "irritants". La restriction du "droit d'établissement" est toutefois assez généralisée, aussi bien dans les pays en développement que dans les nouveaux pays industrialisés. Pour surmonter cet obstacle, les firmes d'ingénieurs-conseils emploient la méthode de l'entreprise en coparticipation, que ce soit pour un projet particulier ou sur une base permanente.

Un des principaux facteurs de réussite sur les marchés étrangers est la possibilité de financer un projet à des conditions au moins égales à celles que peuvent offrir les autres pays. D'après une récente étude de l'Eximbank des États-Unis sur les facilités de crédit à l'exportation de divers pays, le financement à long terme offert par le Canada n'est pas pleinement concurrentiel. D'une façon générale, ce genre de financement est fortement subventionné et le Canada a pour politique d'éviter de prendre l'initiative de ce qu'on appelle les guerres du crédit à l'exportation, bien qu'il soit disposé à offrir autant que les autres pays dans ce domaine, mais de façon sélective, c'est-à-dire en examinant chaque projet séparément. Par contre, dans les domaines plus importants du financement à court et à moyen terme, il semble que les conditions offertes par le Canada soient parfaitement concurrentielles. De l'avis de la SEE, si les entreprises du secteur n'apprécient pas toujours cette possibilité à sa juste valeur, c'est qu'il existe un certain "problème de perception".

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

c) Facteurs technologiques

Ce secteur fait peu de recherche et de développement. Les ingénieurs-conseils s'occupent surtout d'appliquer aux problèmes des clients des technologies qui existent dans le domaine public et qui ont déjà fait leurs preuves. Les clients choisissent généralement une firme à cause de son expérience et de sa réputation dans un domaine particulier et non de son aptitude à innover ou à élaborer de nouvelles technologies. Dans d'autres pays, ce sont le plus souvent des sociétés de construction intégrées qui entreprennent, à leur compte, des travaux de recherche et de développement et qui se réservent des droits de propriété à l'égard des technologies réalisées, qu'elles appliquent aux grands projets complexes dans lesquels elles se spécialisent, soit la plupart du temps des projets "clés en main". Bien que la structure de l'industrie canadienne ne favorise pas les programmes de recherche - développement internes, les travaux effectués sous contrat dans ce domaine ont leur importance pour elle, non pas tellement à cause des recettes produites, mais plutôt parce que les connaissances acquises en matière de technologies nouvelles ou en voie de réalisation accroissent la compétitivité des entreprises.

Au cours des années 1980, la conception et le dessin assistés par ordinateur (CDAO) ont réduit les besoins en personnel de nombreuses firmes, surtout les plus grosses, et ont permis d'accroître sensiblement la productivité. L'un des autres importants effets du CDAO a été de permettre aux concepteurs de projets de collaborer davantage avec les clients (puisque'il est relativement facile d'apporter des modifications aux plans) et d'offrir de nouveaux services, p. ex. des systèmes de gestion de l'information sur les installations et la conversion des documents. Avec la création de nouveaux services et marchés, il est même possible que, à long terme, le CDAO, les SIG (systèmes d'information géographique) et d'autres technologies informatiques qui combinent la production de graphiques et le traitement de l'information auront pour effet d'accroître l'emploi dans l'industrie.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Divers organismes des administrations fédérales, provinciales et municipales prennent régulièrement la décision d'impartir les services d'ingénierie dont ils ont besoin ou de fournir ces services grâce à leurs propres employés. La prestation interne de ces services risque d'enlever au secteur privé des occasions de se développer et d'accroître son potentiel d'exportation. Pour un certain temps, le gouvernement fédéral avait adopté une politique qui favorisait le "faire faire". Ainsi, en 1981, en excluant le service d'ingénierie interne d'Énergie atomique du Canada Limitée (EACL), le gouvernement fédéral a imparti 80 % des services d'ingénierie dont il avait besoin, selon une étude du Conseil du Trésor. Au cours des ans, le Québec a imparti la plupart de ses travaux de voirie, de même que la construction de ses installations hydroélectriques, et, dans le secteur, peu de gens ont des doutes sur la contribution de cette démarche au renforcement de la compétitivité des entreprises établies au Québec. Il y aurait lieu, semble-t-il, de favoriser encore plus le développement industriel au moyen de l'impartition des services d'ingénierie, particulièrement aux niveaux provincial et municipal. De l'avis des porte-parole du secteur, il faut trouver de meilleurs moyens d'établir la liaison entre l'expertise des organismes de services publics et des sociétés d'État en matière d'exploitation et de maintenance et la compétence du secteur privé en matière de conception et de gestion de projets, afin d'accroître les exportations des entreprises privées.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Le secteur est en transition, et les entreprises doivent adapter leurs activités aux nouvelles technologies et aux attentes des clients. Les constatations suivantes mettent en évidence l'enjeu de la réussite :

- L'ère de la croissance rapide des services d'ingénieurs-conseils, provoquée par l'expansion industrielle de l'économie nationale dans son ensemble et le lancement des mégaprojets, ne s'est pas poursuivie dans les années 1980.
- La croissance future du secteur dépendra de sa réussite dans les marchés d'exportation, où la concurrence sera féroce.
- Le succès dans les marchés d'exportation dépendra : a) du rythme de la croissance économique du Tiers-Monde; b) de l'esprit d'initiative du secteur dans le développement des marchés étrangers, en collaboration avec le gouvernement et c) du succès des entreprises dans la création de nouvelles spécialisations.

La coentreprise avec des entreprises des pays d'accueil du Tiers-Monde sera de plus en plus à la mode. Dans la recherche de telles associations, les ingénieurs-conseils deviendront plus actifs et développeront leur esprit d'entreprise. Outre la constitution de réseaux de relations et d'alliances, les stratégies d'entreprise comprendront probablement l'adjonction d'activités autres que la consultation, la détermination de projets viables et la recherche de clients pour ces projets, le financement des projets au moyen d'une participation dans l'entreprise au lieu d'honoraires et peut-être même la construction en nom propre, l'exploitation et la vente d'installations.

En 1985, le Stanford Research Institute (SRI) a conclu que la demande mondiale de projets "clés en main" et de mégaprojets demeurera faible, au moins jusqu'aux années 1990. En général, on s'attend à ce que les dépenses des gouvernements sur l'infrastructure soient radicalement réduites, sauf dans certains secteurs, tels que le traitement des déchets et l'approvisionnement en eau. Sur les marchés internationaux, la concurrence sera très forte, à mesure que les géants de l'industrie se feront la lutte pour des projets bien plus petits. De nombreux pays en développement acquerront, eux aussi, leur propre expertise qu'ils s'efforceront d'exporter.

La demande internationale de services d'ingénierie non intégrés vendus "séparément" pour des grands projets augmentera considérablement. Les entreprises dotées de compétences spécialisées à l'échelle du monde et aptes à trouver des solutions aux problèmes de commercialisation internationale devraient pouvoir occuper des créneaux bien déterminés et vendre leurs produits partout dans le monde. Malgré ces possibilités, la tendance actuelle vers la concentration de l'expertise au moyen d'acquisitions se poursuivra, parce qu'elle ouvre de nouvelles voies à la commercialisation internationale de cette expertise. L'établissement d'inventaires des ressources forestières et minières au moyen de la télédétection par satellite, la conservation et la gestion des ressources maritimes et les SIG sont trois domaines qui permettront d'accroître les ventes à l'étranger de services non intégrés.

Le marché asiatique, où les perspectives de croissance de certains pays moins développés sont considérées bonnes, prendra sans doute encore plus d'importance. L'Afrique, qui a toujours été un gros marché pour l'industrie canadienne, devient plus réceptive aux possibilités de développement du secteur privé et prendra probablement plus d'importance, surtout à la suite du récent engagement de l'ACDI à l'égard du projet "Afrique 2000".

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

Par rapport à la taille de son économie, le Canada exporte probablement plus de services de génie-conseil que tout autre pays au monde. Avec la banque, l'assurance-vie, l'immobilier et quelques autres domaines, le génie-conseil est un exemple d'une industrie canadienne de services qui est de calibre international et hautement compétitive, même selon les normes universelles.

L'économie canadienne a toujours compté énormément sur l'exploitation de vastes ressources dans les domaines de l'agriculture, de la foresterie, des pêcheries et des mines. Dans les prochaines années, il est probable que l'emploi dans les entreprises d'exploitation et de transformation des ressources baissera considérablement, à mesure que des technologies d'intensité de capital déplaceront la main-d'oeuvre dans chaque secteur primaire et en aval dans ses composants secondaires. Les nouveaux emplois qui découleront directement de l'exploitation des ressources canadiennes seront créés en partie parce que diverses entreprises auront réussi à exporter leur savoir-faire en matière d'élaboration et de gestion de projets, leurs services de recherche sur les ressources et les biens et instruments connexes. Ces exportations à intensité de savoir-faire, qui ont généralement une grande valeur ajoutée, sont importantes pour les perspectives de développement économique du Canada. Le secteur des ingénieurs-conseil jouera un rôle important dans ce développement.

Tout indique que l'industrie s'adaptera fort probablement avec succès au milieu compétitif, encore plus ardu, auquel elle aura à faire face. L'instauration de méthodes d'exploitation plus économiques et de programmes de réduction des emplois sous l'effet de la récession, ainsi que l'adoption de méthodes de production d'avant-garde, laissent entrevoir qu'elle sera plus compétitive lorsque les marchés se redresseront. Le secteur est en bonne position pour saisir sa part équitable de nouvelles occasions de vendre des services "non intégrés". Pour progresser dans ce sens, il faut surtout accorder plus d'attention à la commercialisation et au transfert de la technologie aux clients du Tiers-Monde par les petites et moyennes entreprises, ainsi qu'à la recherche de formules de plus en plus innovatrices pour l'établissement d'entreprises en coparticipation. Pour réussir, il importera d'augmenter la coopération entre ces entreprises et les organismes non gouvernementaux (ONG) du Canada qui s'occupent de développement international. Cependant, si la demande de projets "clés en main" et de mégaprojets réapparaît dans les années 1990, ce secteur perdra, comme dans le passé, de nombreuses occasions de vendre ses services, à cause de sa structure.

Établi par : Direction des industries de services
MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Original Signed By
R. H. MCGEE
Original Signé Par

Sous-ministre adjoint
Biens de consommation, services et transformation des richesses naturelles

Date : le 30 juillet 1986

FICHE D'INFORMATION

**SECTEUR : Services d'ingénieurs-conseils - CTI (1970) 864,
Services techniques et scientifiques**

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

(Les montants sont en millions de dollars)

	<u>1971</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983P</u>	<u>1984P</u>	<u>1985P</u>
Nombre d'entreprises	n.d.	n.d.	3 200	n.d.	n.d.	n.d.
Emplois	34 700	57 500	54 500	49 000	48 200	53 100
Masse salariale (\$)	n.d.	n.d.	1 785	1 367	1 431	1 611
Chiffre d'affaires (\$)	n.d.	n.d.	3 420	2 621(e)	2 742(e)	3 089(e)

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

(Les montants sont en millions de dollars)

	<u>1971</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
CHIFFRE D'AFFAIRES DES SOCIÉTÉS CANADIENNES A L'ÉTRANGER (\$)	n.d.	346	404	384	410	n.d.
(% du chiffre d'affaires total)	n.d.	n.d.	12	15(e)	15(e)	n.d.
CHIFFRE D'AFFAIRES DES SOCIÉTÉS ÉTRANGÈRES AU CANADA (\$)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	150(e)	n.d.
(% du chiffre d'affaires intérieur) ¹	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	6(e)	n.d.
PART CANADIENNE DU MARCHÉ INTERNATIONAL	n.d.	8	8	7	8	n.d.

Source des importations (%) :
Entreprises figurant sur la liste des 200 premières entreprises du ENR

	<u>É.-U.</u>	<u>SCAND.</u>	<u>R.-U.</u>
1982	84	n.d.	10
1983	91	n.d.	5
1984	69	23	n.d.

Destination des exportations (%) :
Par les entreprises canadiennes figurant sur la liste des 200 premières entreprises du ENR

	<u>MOYEN-ORIENT</u>	<u>ASIE</u>	<u>AFRIQUE</u>	<u>AM. LAT.</u>	<u>É.-U.</u>	<u>CÉE</u>
1982	18	15	21	14	27	5
1983	18	17	28	12	20	5
1984	9	26	26	8	26	6

p = préliminaires; n.d. = non disponible; e = estimation.

¹ Chiffres d'affaires intérieur = chiffre d'affaires total, moins le chiffre d'affaires des sociétés canadiennes à l'étranger, plus la partie du chiffre d'affaires des sociétés étrangères au Canada qui n'est pas incluse dans le chiffre d'affaires total.

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - 1982 (selon les réponses à l'enquête)

	<u>Atlantique</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Prairies</u>	<u>C.-B.</u>
Établissements - % du total	6	14	34	28	18
Emplois - % du total	4	23	37	20	16
Chiffre d'affaires - % du total	3	24	34	22	17

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

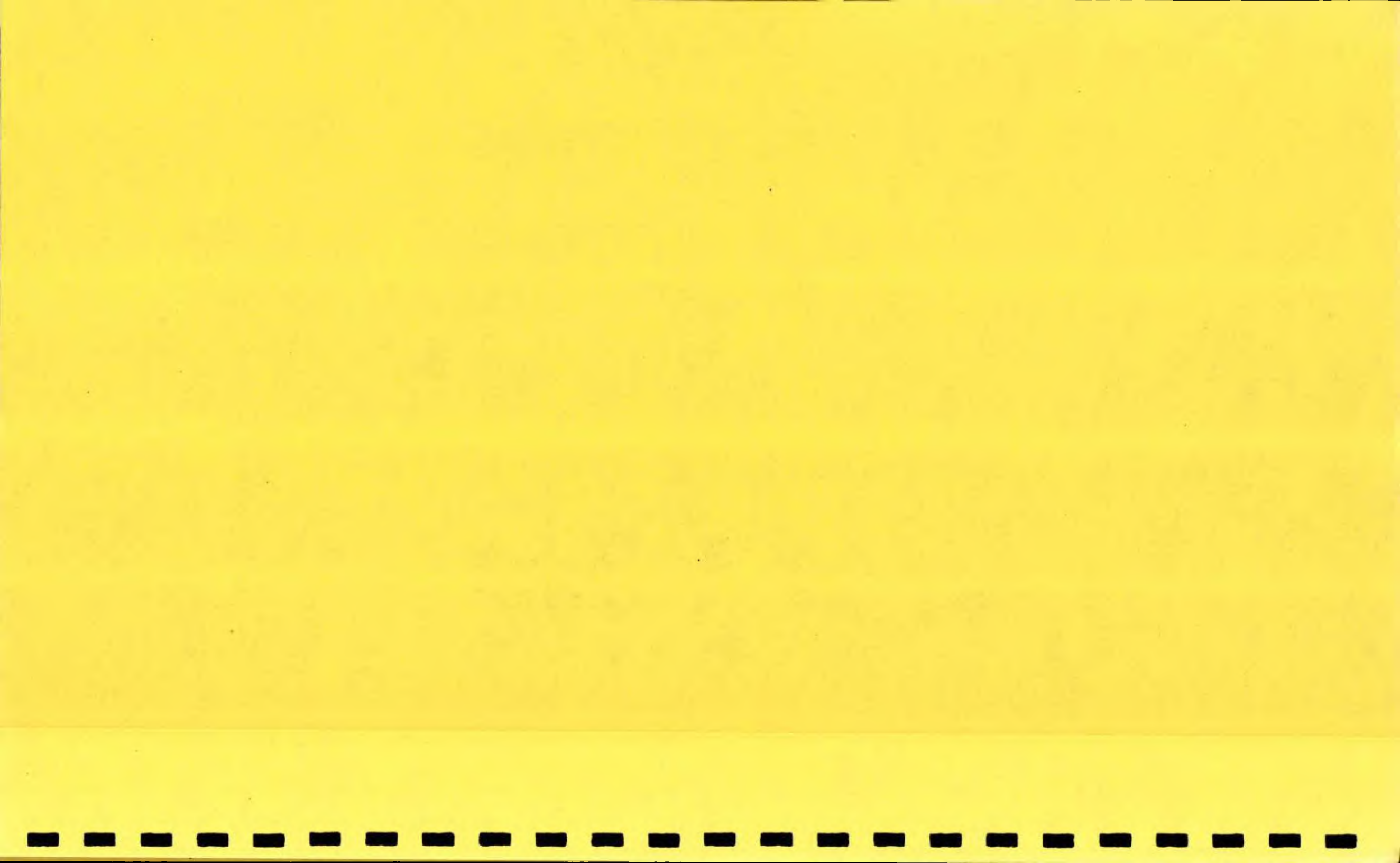
<u>Nom</u>	<u>Propriété</u>	<u>Siège social</u>	<u>Concentration*</u> <u>(% du marché</u> <u>intérieur)</u>
1. Lavalin	Propriétaires canadiens (4)	Montréal	n.d.
2. SNC	Propriété des employés	Montréal	n.d.
3. Monenco	Société publique	Montréal	n.d.
4. H.A. Simons	Entreprise familiale	Vancouver	n.d.
5. Acres	Propriété des employés	Toronto	n.d.

En outre, les sociétés suivantes ne figurent pas dans la CTI 864, mais interviennent sur les marchés d'exportation : Énergie atomique du Canada Limitée (EACL), Bell Canada International, Canac Consultants, la compagnie General Electric du Canada, les services consultatifs du Canadien Pacifique, Hydro-Québec International, Inco Tech, Interimco Projects Engineering Corp., Ontario Hydro, J.S. Redpath et Westar Engineering.

* En 1982, 34 entreprises, ayant facturé chacune 10 millions de dollars ou plus à ses clients, représentaient environ 37 % du chiffre d'affaires total du secteur.

LISTE DES PRINCIPAUX RAPPORTS PUBLIÉS

Survey of Consulting Engineering Services	1974
Survey of Canada's Exports of Consulting Services	1974
Survey of Engineering and Scientific Services	1978
Consulting Engineering in Canada Overview and Prospects	1978
The Canadian Consulting Engineering Industry - Sector Analysis	1980
The Potential for Canadian Goods Exports from Consulting Assignments Abroad - Ottawa Conference - Executive Summary	1981
Services des ingénieurs-conseils du Canada : Étude de mise à jour	1981
Rapport du Comité consultatif sur l'industrie canadienne des ingénieurs-conseils : Réaliser les possibilités	1982
Réponse au Rapport du Comité consultatif de l'industrie canadienne des ingénieurs-conseils	1984
Survey of Engineering and Scientific Services	1982
Face au changement : Rapport sur l'industrie canadienne des ingénieurs-conseils	1984



DRAFT - PROJET

PROJET

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

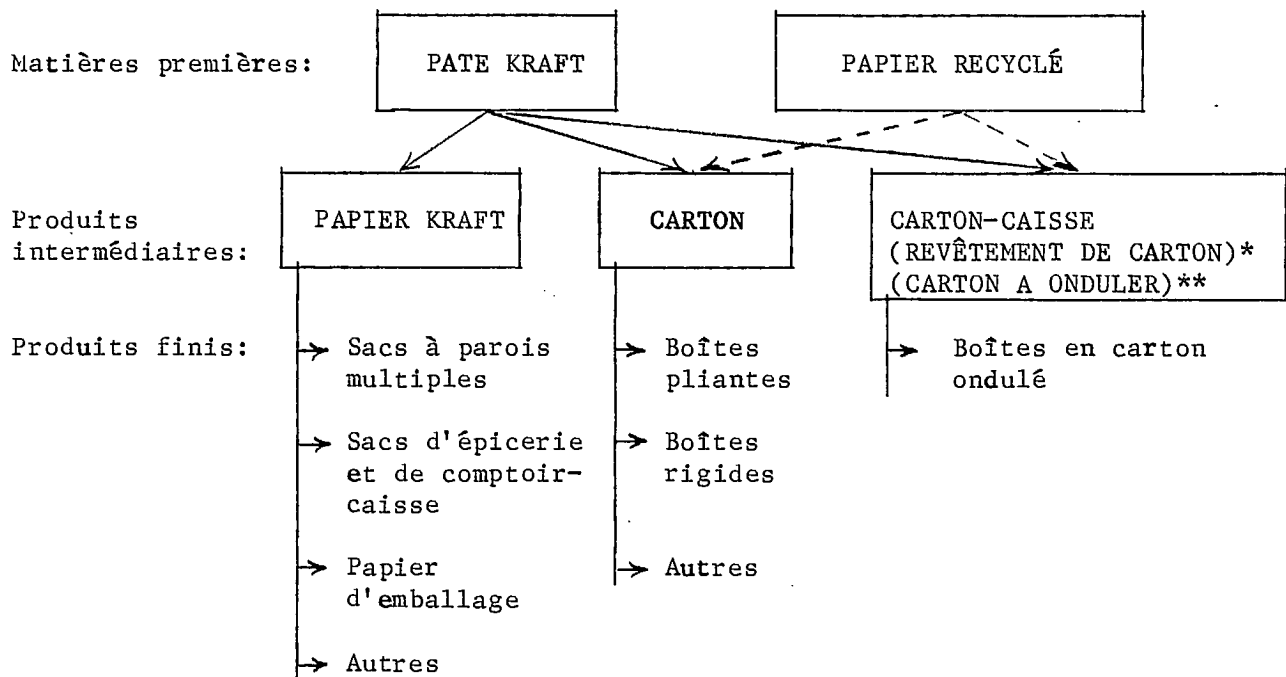
SECTEUR DU CARTON MULTICOUCHES

1. Structure et rendement

a) Structure

Le carton multicouches est un terme général qui désigne le produit intermédiaire de carton qui entre dans la fabrication des boîtes pliantes et des boîtes rigides. Il se compose de fibres vierges, de papier recyclé ou d'une combinaison des deux, et il peut être ordinaire, doublé ou couché au kaolin. La place qu'il occupe dans l'industrie de l'emballage, par rapport à d'autres matériaux, est donnée dans le tableau qui suit.

MATÉRIAUX D'EMPAQUETAGE A BASE DE PAPIER



*aussi appelé "carton doublure"

**aussi appelé "papier à canneler"

En 1985, les expéditions canadiennes de carton multicouches sont estimées à environ 450 millions de dollars. Seulement 8 p. 100 a été exporté, en grande partie aux États-Unis. Le carton multicouches est un produit encombrant de faible valeur, que les fabricants canadiens ou autres ne vendent normalement pas sur les marchés outre-mer. Il est vendu en grande partie aux fabricants de boîtes pliantes et rigides situés dans un rayon de 600 kilomètres de l'usine de fabrication, lesquels doivent aussi se trouver à proximité de leurs clients. La production canadienne de carton multicouches représente 5 p. 100 des expéditions mondiales et 10 p. 100 des expéditions nord-américaines.

Le secteur compte 16 usines, totalement ou partiellement engagées dans la fabrication de carton multicouches, soit 5 grandes usines (chacune produisant de 70 000 à 125 000 tonnes par année), 8 usines intermédiaires (25 000 à 50 000 tonnes) et 3 petites usines (5 000 à 15 000 tonnes). La capacité de production est répartie comme suit : Ontario, 51 p. 100; Québec, 33 p. 100; Colombie-Britannique, 11 p. 100; Nouveau-Brunswick, 4 p. 100; et Nouvelle-Écosse, 1 p. 100. En 1984, les usines employaient directement 2 600 personnes, et les emplois étaient répartis dans la même proportion que la capacité de production.

Un peu plus de 80 p. 100 de la capacité de production appartient à des Canadiens et le reste, à des intérêts américains. Environ 45 p. 100 de la production canadienne de carton multicouches est transformée en boîtes

directement par les producteurs de carton multicouches, et un peu plus de 30 p. 100 des installations sont intégrées à une seule grande société. Des usines spécialisées dans la fabrication du carton multicouches à partir de fibres vierges produisent également de la pâte kraft utilisant le bois comme matière première. Les autres fabricants, qui figurent pour 90 p. 100 de la capacité du secteur, achètent le papier recyclé sur le marché libre.

Une vaste gamme de carton multicouches est fabriquée. Les produits "communs" (produits moins chers, fabriqués à partir de papier recyclé) ne sont pas importés en grosses quantités, mais leur prix varie souvent en fonction de la quantité de produits importés. Dans le cas des produits de haute qualité (comme le carton blanchi couché, utilisé dans les contenants à lait), les produits importés occupent une partie de plus en plus grande du marché canadien.

b) Rendement

La demande de carton multicouches a connu une croissance négligeable ces dernières années. Le principal utilisateur de carton multicouches, soit le secteur des boîtes pliantes, est en pleine maturité, et on a même noté que sa part du marché canadien diminue au profit d'autres secteurs, principalement celui des produits en plastique.

Depuis 1982, les installations de fabrication du carton multicouches ont connu une croissance modeste grâce aux efforts menés pour accroître l'efficacité au moyen de travaux de modernisation. Ces petites augmentations de production qui ont été enregistrées chaque année ont entraîné graduellement une capacité excédentaire, en particulier dans le secteur de fabrication des boîtes pliantes, où le phénomène est assez prononcé. En dépit de la capacité excédentaire, le Canada importe de plus en plus de carton multicouches fabriqué aux États-Unis, à cause de leurs prix plus bas et de leur meilleure qualité.

Le nombre de tonnes de carton multicouches importé a légèrement augmenté de 1975 à 1984, au taux moyen de près de 1 p. 100 par année. Par contre, les produits exportés n'ont pas été stables, et rien ne montre que les usines canadiennes se soient assurées une position sûre à l'étranger, y compris les États-Unis, même si elles ont accès au marché américain sans avoir à payer de droit de douane durant plusieurs années.

Ces deux facteurs - capacité excédentaire de l'industrie canadienne, et vive concurrence de la part des fabricants américains, à cause de leurs prix plus bas - ont eu pour effet de restreindre le prix du carton multicouches fabriqué au Canada, ce qui a par conséquent rétréci la marge de profit des fabricants canadiens.

2. Points forts et points faibles

a) Facteurs structurels

Les économies d'échelle et la spécialisation dans une gamme restreinte de produits sont les principaux facteurs dont l'influence se fait sentir sur les coûts relatifs de la fabrication du carton multicouches. Le Canada ne possède aucune usine de fabrication de calibre mondial, et les dimensions assez limitées de chaque marché régional, combinées au besoin d'offrir une vaste gamme de produits, ont empêché l'industrie canadienne du carton multicouches d'agrandir dans de plus grandes usines de fabrication.

Par contraste, le marché américain est vaste. Bon nombre de fabricants américains peuvent profiter d'économies d'échelle, et ils ont la possibilité de se spécialiser dans la fabrication d'un nombre limité de types de carton multicouches. En outre, les taux de rémunération de la main-d'oeuvre sont plus bas aux États-Unis qu'au Canada, et la productivité de la main-d'oeuvre américaine est plus élevée en raison des périodes de production plus longues et des remplacements limités de l'équipement, ce qui signifie que le coût unitaire de la main-d'oeuvre est beaucoup plus bas aux États-Unis qu'au Canada.

En règle générale, les usines canadiennes de fabrication de carton multicouches sont plus vieilles et moins rentables que les usines américaines.

Les usines canadiennes sont en concurrence avec les usines américaines pour les fibres recyclées des États-Unis. Le coût de cette matière première représente de 35 à 40 p. 100 des frais variables de fabrication. Du fait que la faible densité démographique du Canada a empêché la mise en place d'un réseau satisfaisant et économique de récupération du papier, les usines canadiennes doivent importer de 45 à 55 p. 100 des fibres recyclées dont elles ont besoin. Les fabricants canadiens de carton multicouches ne peuvent s'approvisionner en fibres secondaires aux États-Unis que par l'intermédiaire "d'exportateurs" américains, qui vendent les fibres secondaires à leurs clients canadiens à un prix généralement de 45 à 50 p. 100 plus élevé (y compris les frais de transport) qu'à leurs clients américains.

b) Facteurs liés au commerce

Depuis le 1^{er} janvier 1987, les droits applicables au Canada au carton multicouches homogène blanchi (fabriqué à partir de fibres vierges et employé notamment dans la fabrication de contenants pour le lait) sont calculés au taux de 6,5 p. 100, et les droits applicables aux autres types de carton multicouches sont au taux de 9,2 p. 100. Par comparaison, les taux en vigueur pour le calcul des mêmes droits dans d'autres pays sont respectivement de 2,5 et 6,4 p. 100 au Japon, et de 6 et 9 p. 100 dans les pays membres de la Communauté économique européenne (CEE). Les États-Unis, pour leur part, n'imposent pas de droits aux produits de carton multicouches depuis quelques années.

En ce qui concerne les divers types de carton multicouches, il n'existe pas d'obstacles non tarifaires entre le Canada et les États-Unis, ni entre le Canada et d'autres pays.

c) Facteurs technologiques

Les mêmes méthodes de fabrication du carton multicouches sont disponibles à travers le monde. Cette technologie évolue sans cesse, ce qui aide les nouvelles usines et celles qui ont été modernisées à devenir plus productives que les vieilles installations.

d) Autres facteurs

Le taux de change favorable a beaucoup aidé les usines canadiennes à demeurer concurrentielles sur le marché canadien, mais il n'a pas été assez favorable pour les aider à devenir compétitives aux États-Unis.

3. Politiques et programmes fédéraux et provinciaux

Ni le gouvernement fédéral, ni les provinces n'ont adopté de programme spécial concernant ce secteur.

4. Évolution de l'environnement

On ne s'attend pas que la demande réelle à l'égard du carton multicouches au Canada et aux États-Unis augmente beaucoup à long terme (environ 1 p. 100 par année, en moyenne). Le principal utilisateur de carton multicouches, le secteur des boîtes pliantes, est en pleine maturité, et on a même noté que sa part du marché canadien diminue au profit d'autres secteurs, principalement le secteur des produits en plastique.

Au Canada, du fait que la capacité est devenue lentement mais graduellement excédentaire, il est probable que des pressions seront exercées pour que le prix du carton multicouches diminue, ce qui fera baisser d'autant la marge de profit et les liquidités des usines et entravera leurs efforts de formation de capital, en vue d'effectuer de nouveaux investissements.

Grâce à un programme d'accroissement et de modernisation de l'équipement qui a été entrepris en 1984 et qui devrait être terminé d'ici la fin de la décennie, les fabricants américains devraient vraisemblablement accroître leur capacité de production d'environ un million de tonnes, ce qui représente une augmentation de 14 p. 100. Il semble peu probable que le marché américain puisse absorber une telle augmentation avant un certain temps, ce qui devrait contribuer à faire diminuer les prix sur le marché canadien.

5. Évaluation de la compétitivité

En dépit d'un taux de change favorable et des tarifs élevés, les usines canadiennes de fabrication de carton multicouches voient leur part du marché canadien diminuer sans cesse. Elles n'ont pas pu s'affirmer sur le vaste marché américain, même si elles y ont accès sans avoir de droits à payer. Les marchés outre-mer demeurent inaccessibles à cause des frais de transport élevés de ces produits encombrants, de faible valeur.

Les usines canadiennes sont, en moyenne, plus vieilles que les usines américaines, et leur productivité est plus faible. L'industrie américaine de fabrication du carton multicouches a entrepris d'investir dans de nouvelles machines et de moderniser celles qu'elle désire conserver, ce qui contribue à augmenter l'écart de productivité entre les industries des deux pays. A moins que l'industrie canadienne ne procède à une modernisation et à une rationalisation en profondeur, on ne s'attend pas qu'elle devienne concurrentielle.

Préparé par : Direction de la transformation des richesses
naturelles
MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Le Sous-ministre adjoint,
Biens de consommation, services et
transformation des richesses naturelles,

Original Signed By
R. H. MCGEE
Original Signé Par

Date : le 24 juillet 1986

FICHE D'INFORMATION

SECTEUR : CARTON MULTICOUCHES

CTI: 2713 (1980)

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	1973	1980	1981	1982	1983	1984	1985(e)
Établissements	16	16	16	16	16	16	16
Emplois	2800	2500	2600	2300	2600	2600(e)	2600(e)
Expéditions (millions de dollars)	198	305	357	332	422	464(e)	452(e)
(volume en milliers de tonnes)	-	672	698	614	712	738	703
Produit intérieur brut (millions de dollars constants de 1971)							
Investissements (millions de dollars)	Information non disponible - données						
Profits après impôt (millions de dollars) (% du revenu)	confidentielles pour les groupes secondaires						

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Exportations (millions de dollars)	4	13	15	14	24	40	32(e)
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	194	292	342	318	398	424(e)	420(e)
Importations (millions de dollars)	11	12	21	40	48	70	84
Marché canadien (millions de dollars)	205	304	363	358	446	494(e)	504(e)
Exportations en % des expéditions	2	4	6	4	6	9(e)	7(e)
Importations en % du marché canadien	5	4	6	11	11	14(e)	17(e)
Part canadienne du marché international	Moins de 2 %						

Source des importations (4 principales)	É.-U.	C.E.E.	ASIE	AUTRES
1981	100	-	-	-
1982	99	-	-	1
1983	99	-	-	1
1984	100	Nég.	-	Nég.

Destination des exportations (4 principales)	É.-U.	C.E.E.	ASIE	AUTRES
1981	99	-	-	1
1982	99	-	-	1
1983	99	-	-	1
1984	93	Nég.	Nég.	7

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements - % du total	12	44	38	-	6
Emplois - % du total	6	34	49	-	10
Expéditions - % du total	Données non disponibles				

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

Nom	Propriété	Emplacement des principales usines	Concentration en % du marché canadien
Belkin Inc.	canadienne	Colombie-Britannique, Ontario et Québec	Données non publiées
Beaver Wood Fibre Ltd.	américaine	Ontario	
C.I.P. Inc.	canadienne	Québec	
Papiers Cascades Inc.	canadienne	Québec	

Légende : (e) = estimation
Nég. = négligeables

