HC
116.5
.C514
v. 2

Gouvernement du Canada

Expansion industrielle régionale

Government of Canada

Regional Industrial Expansion

Profils de compétitivité

Vol. 2

Canada

DEPARTMENT OF REGIONAL
INDUSTRIAL EXPANSION
LIBRARY

NOV 3 1987

BIBLIOTHEQUE
MINISTERE DE L'EXPANSION
INDUSTRIELLE REGIONALE

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.

TABLE DES MATIÈRES

VOLUME II

Industrie des produits du papier transformé
Produits de bois reconstitué
Fonte et l'affinage du cuivre
Carton-caisse et boites en carton ondulé
Industrie des produits laitiers
Industrie des produits électriques
Industrie des fils et des cables électriques
Équipement anti-pollution
Produits de panneaux dérivés du bois pour l'éxterieur
Industrie des aliments pour animaux
Fonderies de métaux ferreux
Secteur des engrais
Industrie des produits de la pêche - mollusques et crustacés de l'atlantique
Industrie des produits de la pêche - poisson de fond de l'atlantique
Industrie des produits de la pêche - poissons pélagiques de l'atlantique
Industrie des produits de la pêche - cote du pacifique
La meunerie
Matériel de manutention des fluides et de transmission de puissance mécanique
Boites pliantes et rigides
Équipement pour la transformation des aliments
L'Industrie du camionnage pour compte d'autrui au Canada
Industrie de la transformation des fruits et légumes
Systèmes guidés de transport urbain en commun
  Autobus urbains
Secteur des sciages de bois feuillu
Industrie du matériel de chauffage

DRAFT - PROJET

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

INDUSTRIE DES PRODUITS DU PAPIER TRANSFORMÉ

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

a) Structure

Le secteur des produits du papier transformé est formé d'entreprises dont la principale matière première est le papier. Cependant, les produits des entreprises d'impression, d'édition, d'arts graphiques, de papeterie et de formules commerciales sont exclus de ce profil. Le secteur est diversifié en termes de produits, de types d'organisation, de marchés et de formes de concurrence. Pour faciliter l'analyse, le secteur a été subdivisé en cinq grands sous-secteurs.

1) **Emballage** - Ensemble des produits à base de papier utilisés pour l'emballage des produits en vue de la vente, de la distribution et de l'expédition de ces produits, par exemple sacs en plusieurs épaisseurs de papier, sacs d'épicerie, produits laminés flexibles, papier plastifié, siliconé ou ciré, produits en cellulose moulée.

2) **Produits de consommation jetables** - Produits de consommation à utiliser une seule fois ou jetables, par exemple serviettes, bavettes, papier mousseline, papier hygiénique, couches.

3) **Produits en papier à usage spécial pour établissements** - Produits utilisés dans l'industrie des services, c'est-à-dire dans les hôtels, restaurants, chaînes de restaurants rapides, institutions, par exemple napperons individuels, dessus d'assiette, assiettes, verres, couvercles de plateau, sacs à sandwich, papier ciré d'intercalage, filtres.

4) **Produits commerciaux en papier à usage spécial** - Produits utilisés dans un bureau ou une entreprise commerciale, souvent avec des machines de bureau ou du matériel d'enregistrement, par exemple rouleaux de papier pour telex ou calculatrice, papier à dessin, papier ou ruban gommé, papier cartographique, papier autocopiant.

5) **Papier tenture** - Produits de décoration vendus principalement à des personnes qui les installent elles-mêmes, par exemple papier peint préencollé, souvent enduit de vinyle.

Étant donné la diversité des produits, les statistiques du secteur sont présentées sous une forme désagrégée et les catégories de produits divers représentent une part importante des données. Cependant, le tableau qui suit donne les résultats estimatifs pour 1985 par grands sous-secteurs.

TALBEAU I

Industrie des produits du papier façonné

Résultats estimatifs pour 1985

	Expéditions (millions de dollars)	% des expéditions	Exportations (millions de dollars)	% des expéditions exportées	Main-d'oeuvre
Emballage	684	34.3	21	3.1	6 800
Produits jetables	645	32.3	48	7.4	4 300
Établissements	330	16.5	32	9.7	3 000
Produits commerciaux	215	10.8	22	10.2	2 600
Papier peint	121	6.1	75	62.0	1 150
	1 996	100.0	198	9.9	17 850

Tous les facteurs, positifs ou négatifs, qui influent sur l'industrie canadienne en général sont présents dans ce secteur étant donné la diversité des produits et des marchés. Il y a des domaines où l'on constate un potentiel de croissance, où les entreprises ont des coûts compétitifs, où la capacité de commercialisation est bonne, où les installations sont à la pointe de la technique, où l'on peut observer des progrès technologiques rapides. Il y a d'autres domaines où les produits et les marchés n'offrent plus guère de nouvelles perspectives de développement, où il y a une surcapacité de production, où l'on cherche à se protéger au moyen de barrières tarifaires, où la concurrence des importations est forte, où l'on observe un ralentissement par suite de l'apparition de produits de remplacement.

Le secteur est de propriété principalement canadienne et, bien qu'il y ait des entreprises importantes dans chacun des sous-secteurs, chacun de ceux-ci compte un nombre suffisant de petites entreprises pour que la domination exercée par une entreprise ou une autre soit toujours limitée. Le sous-secteur des produits de consommation jetables fait exception puisque quatre sociétés y représentent le gros du marché. Ces sociétés produisent des produits portant des marques de fabrique et vendus par l'intermédiaire d'un réseau national de distribution. D'autres sociétés du sous-secteur ont un marché régional ou se spécialisent dans des produits industriels ou des produits de marque générique ou privée vendus par des chaînes de magasins de détail. De plus, trois des principales entreprises font partie d'organisations multinationales ayant leur siège à l'extérieur du Canada.

Toutes les formes d'organisation sont représentées dans le secteur, depuis les grandes sociétés multinationales intégrées possédant plusieurs usines, qu'on trouve le plus souvent dans les sous-secteurs des produits jetables et de l'emballage, jusqu'aux entreprises à une seule usine gérées par leur propriétaire, qui dominent les sous-secteurs des produits commerciaux et des produits par établissement. Dans l'ensemble, le degré d'intégration des producteurs primaires et des entreprises qui fabriquent des produits est beaucoup plus faible que chez nos concurrents internationaux. La petite entreprise représente une part importante du secteur, plus de 80 % des établissements employant moins de cent personnes. Ces établissements représentent 55 % du total des emplois.

Dans ce secteur à forte proportion de main-d'oeuvre, les entreprises s'installent à proximité de leur clientèle, de sorte qu'elles sont concentrées dans les régions urbaines. Le Québec et l'Ontario ont respectivement 30 et 46 % des établissements. La Colombie-Britannique en a 9 % tandis que les autres provinces en ont seulement quelques-unes. Pour montrer que l'industrie des produits du papier transformés est un secteur à forte proportion de main-d'oeuvre, on peut observer qu'elle emploie 30,7 personnes par mille tonnes de papier consommés tandis que les producteurs primaires emploient moins de huit personnes par mille tonnes de produit.

Le secteur est orienté principalement vers le marché intérieur. Les exportations y représentent moins de 10 % des expéditions. Les exportations n'en sont pas moins importantes pour certains sous-secteurs et certaines lignes de produits. Par exemple, le sous-secteur du papier peint exporte plus de 60 % de sa production. Quatre-vingt-douze pour cent de ses exportations sont destinées aux États-Unis, mais il exporte aussi vers d'autres grands marchés dont l'Australie, l'Europe, l'Afrique du Sud et l'Arabie Saoudite, auxquels s'ajoutera bientôt le Japon. Dans le domaine des produits d'emballage flexibles, on estime que les exportations représentent actuellement plus de 25 % des expéditions, le principal marché étant les États-Unis. Au contraire, les exportations de sacs de papier du sous-secteur de l'emballage représentent moins de 2 % des expéditions.

b) Rendement

Le rendement global de ce secteur est étroitement associé à celui de l'économie du pays en général puisque ce secteur fournit des produits à tous les autres. En outre, l'utilisation d'une grande partie des produits de ce secteur est nécessaire pour les ventes aux consommateurs en général. Les différents sous-secteurs réagissent toutefois différemment aux conditions économiques, comme en témoigne leur rendement au moment de la

dernière récession. La baisse des dépenses compressibles des consommateurs pendant cette récession a touché le plus directement les sous-secteurs de l'emballage, du papier peint et des produits commerciaux. Le sous-secteur des produits jetables a toutefois continué d'avoir un bon rendement pendant cette période et les projets destinés à augmenter la capacité, à moderniser l'équipement et à lancer de nouveaux produits y étaient nombreux. Le sous-secteur des produits destinés aux établissements, qui dépend beaucoup de l'industrie des services d'alimentation, a lui aussi eu un bon rendement.

L'ensemble du secteur a enregistré depuis dix ans un taux annuel moyen de croissance réelle de 5,0 %. Le nombre d'emplois a par contre diminué pendant la même période, étant passé de 20 000 en 1975 à environ 18 000 en 1985. Cette baisse de l'emploi est le résultat de la modernisation et d'une recherche d'efficacité accrue. Ce facteur est devenu très apparent pendant la dernière récession.

Le taux moyen d'utilisation de la capacité de production dans le secteur est d'environ 75 %. Il y a toutefois des différences considérables selon les lignes de produits et les sous-secteurs. Par exemple, la capacité de production de sacs de papier est excessive et l'on prévoit d'autres mesures d'adaptation dans ce sous-secteur. Il y a au contraire sous-capacité de production pour plusieurs produits jetables et l'on envisage actuellement de construire de nouvelles installations de production pour remédier à cette situation et pouvoir faire face à la croissance prévue de la demande.

La santé financière du secteur peut être qualifiée d'assez bonne, bien que ce ne soit pas nécessairement le cas pour tous les sous-secteurs, lignes de produits et entreprises. Bien que le coût des matières premières et de la main-d'oeuvre ait augmenté plus rapidement que les prix de vente, beaucoup de branches de l'industrie sont demeurées rentables avec des profits bruts de l'ordre de 15 à 25 % des ventes et des profits nets de 5 à 10 %. La gestion financière du secteur est de façon générale prudente, avec des ratios de liquidité assez élevés et des ratios d'endettement assez faibles. La pricipale exception est la partie du sous-secteur des produits d'emballage qui fabrique les sacs de papier, où l'endettement est plus lourd et les profits moins élevés. Par exemple, le ratio d'endettement dans ce domaine est en moyenne de 1,8/1 comparativement à 0,6/1 dans l'ensemble du secteur. Le sous-secteur des sacs de papier voit son marché s'effriter, surtout en raison du remplacement du papier par le plastique et de la progression du transport en vrac, qui a eu un effet sur la production de sacs en plusieurs épaisseurs de papier. Beaucoup de producteurs de sacs de papier ont dû se lancer dans la production de sacs de plastique, donc acheter de nouvelles machines et contracter des emprunts à long terme à un moment où les profits baissaient.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

Les caractéristiques du marché canadien font que souvent les entreprises doivent produire une vaste gamme de produits de dimensions variables pour un même client. Il en résulte une augmentation des coûts de temps improductif, de renouvellement du matériel et de conservation de stocks, qui ont un effet sur l'efficacité de l'exploitation. Les entreprises canadiennes de produits du papier transformé ont en général des usines plus petites et sont moins concentrées que leurs principales concurrentes. Par contre, beaucoup de sociétés ont utilisé leur expérience et leur savoir-faire pour se donner la flexibilité nécessaire à des productions de petite série destinées à des créneaux précis sur des marchés d'exportation.

Le coût des matières premières (le papier) représente au moins 50 % du coût de production de la plupart des produits du papier façonné. La suffisance des approvisionnements des divers types de papier à des prix compétitifs sur le marché international est un souci constant. Traditionnellement, le prix du papier est plus élevé au Canada qu'aux États-Unis du fait que l'industrie primaire du papier au Canada est désavantagée par les mêmes déséconomies d'échelle que les producteurs de produits de papier façonné. En outre, beaucoup de ces producteurs ont un pouvoir d'achat limité et doivent payer plus cher pour de petites commandes.

Les coûts de main-d'oeuvre, la productivité et la compétitivité des coûts de production à l'échelle internationale sont des sujets de préoccupation dans le secteur. Au Canada, les salaires ont toujours été plus élevés que chez nos principaux concurrents (salaires calculés dans la même unité monétaire). Aucun facteur n'explique seul ce fait. Toutefois, les hausses de salaire dans les branches primaires du secteur ont fait monter les salaires dans l'industrie des produits du papier transformés par suite d'efforts pour établir la parité et en raison de la présence d'entreprises intégrées dans la plupart des sous-secteurs des produits de papier façonné.

La plupart des produits du papier ont un volume important par rapport à leur poids. Les coûts de transport ont donc une place importante dans les stratégies d'établissement des prix et dans la compétitivité des coûts de production. Aux coûts de transport relativement élevés dans le secteur s'ajoutent, dans certains cas, le problème des grandes distances à franchir pour atteindre les marchés et, dans d'autres cas, celui des taux de transport par camion plus élevés au Canada.

b) Facteurs liés au commerce

Le secteur est orienté vers le marché intérieur et beaucoup de lignes de produits ont été développées à la faveur d'une protection tarifaire. C'est particulièrement le cas des produits de consommation jetables, sous-secteur où des multinationales ont construit pour leurs filiales canadiennes des usines spécialement adaptées au marché canadien. Le rendement du capital investi dans les usines canadiennes pourrait être justifié en raison des tarifs appliqués aux produits importés. Les tarifs canadiens appliqués à des produits particuliers varient de 7 à 15 % tandis que les tarifs appliqués aux mêmes produits aux États-Unis oscillent entre 2,5 et 10 %.

Les politiques élaboreés dans les sièges sociaux situés en dehors du Canada empêchent souvant les filiales canadiennes d'exporter. C'est très souvent le cas dans le sous-secteur des produits de consommation jetables.

c) Facteurs technologiques

De façon générale, le secteur utilise un équipement moderne et fait appel aux développements les plus récents dans le domaine de la technologie et des matières premières. Bien que la technologie et le matériel de traitement soient en grande partie importés, les producteurs canadiens de produits de papier transformé suivent le développement international. Dans le sous-secteur du papier peint et pour certaines lignes de produits d'emballage, les entreprises canadiennes ont une avance technologique au niveau des produits comme des procédés. Aussi le secteur a-t-il la réputation d'avoir une production de qualité compétitive. Au chapitre de la R-D, le gros de l'effort est consacré à la modification et au développement de produits en fonction de la demande.

d) Autres facteurs

Les facteurs coût ont fait que beaucoup de produits façonnés n'étaient pas compétitifs sur les marchés internationaux. Les taux de change jouent un rôle encore plus déterminant dans la compétitivité des coûts. Une hausse appréciable de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain nuirait beaucoup aux exportations du secteur et ferait augmenter la pression des importations. La force des monnaies nord-américaines (dollars canadien et américain) par rapport à celles des pays concurrents, en particulier des pays d'Europe, rend la concurrence des importations plus difficile à soutenir pour les producteurs canadiens. Le sous-secteur du papier peint et certaines lignes de produits commerciaux continuent de se ressentir de la poussée des importations d'Europe et ont perdu du terrain sur leurs marchés traditionnels au pays.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Il n'existe pas de programmes d'aide gouvernementale destinés comme tels au secteur des produits de papier façonné. Certaines entreprises se sont prévalues des programmes de développement industriel et de développement des marchés offerts à tous les secteurs d'activité. En outre, le secteur fait appel aux services consultatifs du ministère de l'Expansion

industrielle régionale sur le développement industriel et le développement des marchés et sur les investissements. Le Sous-comité des produits transformés du bois et du papier du Conseil consultatif du secteur des produits forestiers conseille le gouvernement sur des questions ayant traità ces secteurs. La principale question est la compétivité sur les marchés internationaux, et les recommandations sont formulées en fonction de cet objectif.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Le rendement du secteur dépend de celui de l'économie en général; il réagit en particulier à l'évolution des dépenses des consommateurs et des expéditions des industries. On prévoit à moyen terme, pour le secteur, une croissance annuelle moyenne de 2,8 %. Les produits jetables devraient avoir un rendement supérieur à la moyenne en raison de la possibilité de substitution de produits et de la croissance d'un marché encore inexploité pour une ligne de produits destinés aux personnes âgées. Le sous-secteur du papier peint devrait lui aussi connaître une croissance supérieure à la moyenne à cause de son orientation plus nette vers les marchés d'exportation. On pense que les produits destinés aux établissements et les produits commerciaux suivront le rythme moyen de l'ensemble du secteur tandis que la progression des produits d'emballage sera inférieure à la moyenne, principalement à cause de la poussée de produits de remplacement. Le secteur devra donc orienter davantage ses efforts vers le développement de marchés d'exportation pour maintenir les taux de croissance du passé. A cet égard, c'est le marché américain qui offre la meilleure perspective. On n'y trouve pas à proprement parler de vide a combler, mais il s'y trouve des créneaux où les entreprises canadiennes pourraient être compétitives.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

La plupart des entreprises du secteur ne sont pas compétitives par rapport aux producteurs européens ou américains. Cela vaut pour la plupart des produits pour établissements et des produits commerciaux à usage spécial. Les sacs de papier, dans la catégorie des produits d'emballage, sont particulièrement vulnérables aux produits américains plus compétitifs et aux produits de substitution en plastique. La situation est moins nette pour les produits jetables; beaucoup de sociétés et de lignes de produits sont compétitives, mais dans bien des cas, les politiques définies par certaines sociétés étrangères réduisent les possibilités d'exportation de leurs filiales canadiennes. Lorsqu'il n'y a pas de telles politiques, les sociétés réussissent à réaliser des ventes aux États-Unis et sur d'autres marchés.

Certaines branches du secteur, notamment le papier peint et les produits d'emballage, parviennent à être compétitives dans certaines lignes de produits. Les producteurs de ces lignes de produits sont bien placés pour profiter des possibilités d'exportation, en particulier vers les États-Unis, en raison de la proximité du marché et d'avantages technologiques au niveau des produits comme des procédés.

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

original signed by / original signé par
R. Harley McGee

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

Date : 2 mai 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

FICHE D'INFORMATION

Produits du papier transformés

CTI - nos 2733 et 279 presque en entier

1. Principales statistiques

	1980	1981	1982	1983	1985(E)
Établissements	350	320	295	310	310
Emplois*	19,000	20,000	17,000	18,000	18,000
Expéditions (millions de dollars)	1,300	1,500	1,725	1,900	2,000
Exportations (millions de dollars)	150	155	150	160	198
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	1,150	1,345	1,575	1,740	1,802
Importations (millions de dollars)	120	125	135	160	180
Marché canadien (millions de dollars)	1,270	1,470	1,710	1,900	1,982
Exportations en % des expéditions	12	10	9	8	10
Importations en % du marché canadien	9	90	8	8	9

* Crée également des emplois indirects, en particulier dans le domaine de la distribution.

2. Distribution régionale - 1983

	Atlantique	Québec	Ontario	Ouest
Établissements - % du total	4	30	46	20
Emplois - % du total	2	27	65	6
Expéditions - % du total	2	27	65	6

3. Commerce extérieur

		É.-U.	CEE	Asie	Autres
Importations - % du total	1982	90	1	1	8
	1983	90	1	1	8
	1984	90	1	1	8
	1985(E)	90	2	1	7

4. Principales entreprises

Nom	Propriété	Emplacement des principales usines
Produits d'emballage		
Aspamill Inc.	Canada	Ville St-Laurent (Québec) Fredericton (N.-B.) St-Laurent (Québec) Burlington (Ontario) Calgary (Alberta)
DRG Packaging Inc.	Royaume-Uni	Toronto (Ontario)
Twinpak Inc.	Canada	Cap-de-la-Madeleine (Québec) Dorval (Québec) Brantford (Ontario) Calgary (Alberta) Vancouver (C.-B.)
Produits jetables		
E.B. Eddy Forest Products Ltd.	Canada	Hull (Québec)
Kimberley Clark Cnada Ltd.	États-Unis	St-John (N.-B.) St-Hyacinthe (Québec) Huntsville, Rexdale (Ontario)
Scott Paper Ltd.	États-Unis	Westminster (C.-B.) Crabtree Mills (Québec)
Sancella Inc.	États-Unis Suède	Vancouver (C.-B.) Crabtree Mills (Québec)

Nom	Propriété	Emplacement des principales usines
Produits pour établissements		
Dixie Canada Ltd.	États-Unis	Brampton (Ontario/Québec)
Bondware Divison Dover Industries Ltd.	Canada	Toronto (Ontario)
Perkins Paper Products Ltd.	Canada	Laval (Québec)
J.H. McNairn Ltd.	Canada	Whitby (Ontario)
Produits commerciaux		
Appleton Paper Canada Limited	États-Unis	Peterborough (Ontario
Cutting International Limited	Canada	Toronto (Ontario)
Eastern Coated papers Ltd.	États-Unis	Dorval (Québec)
MacTac Canada Ltd.	États-Unis	Brampton (Ontario)
Papier tenture		
Berkley Wallcoverings Inc.	États-Unis	Sherbrooke (Québec)
Sunworthy Division, Borden Chemical	États-Unis	Bramalea (Ontario)
International Wallcoverings Ltd.	Canada	Brampton (Ontario)
North American Decorative Products Ltd.	Canada	Brampton (Ontario)

DRAFT - PROJET

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

PRODUITS DE BOIS RECONSTITUÉ

1. Structure et rendement

a) Structure

L'industrie compte des sociétés qui utilisent ou transforment encore davantage, comme principal élément de fabrication, du bois de première transformation, notamment du bois de construction et des panneaux, pour créer un vaste éventail de produits finis. Au nombre des principaux produits, il y a les armoires de cuisine, les fenêtres, les portes, les maisons préfabriquées, les maisons mobiles et les palettes de bois. Les autres produits comprennent les clôtures, les maisons en rondins, les fermes de toit et d'autres éléments de charpente, les boîtes, les pièces tournées, les éléments de meuble, les moulures, les revêtements de sol, la tonnellerie, les éléments de menuiserie architecturale, le lamelle-collé, le bois aux dimensions spécifiées et un éventail d'articles divers et particuliers.

En 1985, la valeur estimative des expéditions de l'industrie était de 2,5 milliards de dollars et ses exportations et importations s'élevaient à respectivement 350 et 150 millions de dollars; le secteur employait 30 000 personnes et comptait environ 2 000 établissements. Voici quelques chiffres estimatifs sur les principaux produits en 1985 :

PRODUIT	EXPÉDITIONS (en millions de dollars)	EXPORTATIONS (en millions de dollars)	IMPORTATIONS (en millions de dollars)	EMPLOIS
Armoires de cuisine	500	35	5	7400
Fenêtres	440	10	15	4600
Portes	340	35	5	3500
Maisons préfabriquées	240	45	15	2200
Maisons mobiles	100	-	5	600
Palettes et boîtes	180	10	10	1200
Total	1,800	135	55	19,500
AUTRES PRODUITS	700	215	95	10,500
Total des produits de bois reconstitué	2,500	350	150	30,000

Du point de vue régional, l'industrie est concentrée dans le sud de l'Ontario et du Québec qui interviennent pour respectivement 35 % et 26 % des activités de ce secteur. La Colombie-Britannique figure pour 15 %. Le dernier 25 % est réparti entre les provinces des Prairies et de l'Atlantique. Exception faite des maisons préfabriquées et mobiles qui sont vendues en grande partie dans les régions rurales, les usines sont pour la plupart situées dans des agglomérations urbaines qui abritent les principaux marchés ou près de celles-ci.

La propriété étrangère est rare. L'intégration verticale existe, mais est limitée à quelques firmes. La plupart des sociétés sont des entreprises familiales petites et moyennes. Environ 50 % des établissements ont des ventes inférieures à un million de dollars; seules quelques entreprises spécialisées en majeure partie dans la fabrication de fenêtres et de portes ont de ventes supérieures à 50 millions de dollars. Il s'agit dans l'ensemble d'une industrie de main-d'oeuvre axée sur le marché national et même sur les machés régionaux.

Aucun produit ne domine le marché des exportations, mais les articles les plus importants sont les portes, les maisons préfabriquées, les clôtures, le bois aux dimensions spécialisées, les éléments de menuiserie normalisé tel que les revêtements de sol, les panneaux, les moulures, les pièces tournées, les armoires de cuisine et les portes et les articles

particuliers spéciaux. Les importations se répartissent de façon similaire entre les différentes séries de produits, les plus notables étant les fenêtres de bois, les blocs de bois utilisés pour fabriquer des brosses, le bois aux dimensions spécifiées et divers éléments de menuiserie. Contrairement à ce qui se passe dans le secteur des produits forestiers de première transformation, la commercialisation de produits spécifiques est un facteur important de l'expansion commerciale, compte tenu de la diversité des prix, de la qualité et des types de produits de bois reconstitué.

L'industrie s'est développée à un point tel que quelques sociétés chefs de file interviennent pour une part importante de la production. Cela varie cependant selon les secteurs. Par exemple, quatre des 50 sociétés ou plus dans le secteur des portes et sept des presque 400 entreprises de fenêtres figurent pour environ 50 % des ventes totales, huit des quelque 400 sociétés qui fabriquent des armoires de cuisine, pour 25 % de ces ventes et dix des quelques 90 sociétés dans le secteur des maisons préfabriquées, pour 30 %.

b) Rendement

Le rendement de cette industrie est en corrélation avec les tendances générales de la croissance économique, y compris le niveau des mises en chantier. De 1971 à 1981, les expéditions de l'industrie ont augmenté à un rythme annuel de 2.2 %. La récession qui a suivi a entraîné une diminution d'environ 20 % du volume de production; la situation était particulièrement grave dans l'Ouest canadien. En 1985, la valeur des expéditions de l'industrie est remontée aux niveaux enregistrés en 1981, le sud de l'Ontario connaissant la reprise la plus marquée.

La baisse du nombre de mises en chantier observée à la fin des années 70 et la récession au début des années 80 a fait chuter de plus de 75 % les niveaux de production des secteurs des maisons préfabriquées et des habitations mobiles; d'importantes sociétés spécialisées dans la fabrication de portes, de fenêtres et d'armoires de cuisine ont aussi fait faillite. Cette période a donné lieu à une industrie plus rationale et concurrentielle. Les sociétés ont réduit leurs stocks et se sont appliquées à améliorer leur efficience. Certaines se sont lancées à la conquête de marchés d'exportation, surtout aux États-Unis, pour compenser la diminution de la demande intérieure.

Les exportations, en majorité vers les États-Unis, ont été parmi les principaux éléments de cette croissance. Depuis le milieu des années 70, les exportations dépassent les importations et représentent maintenant près de 14 % des ventes totales, soit le double du niveau des importations.

Bien que l'industrie soit petite par rapport aux secteurs canadiens du bois de construction et des panneaux, elle valorise la production primaire et crée beaucoup plus d'emplois par unité de bois et par dollar de vente. Néanmoins, le nombre d'emplois a considérablement diminué au cours de la dernière décennie par suite de l'automatisation.

Depuis toujours, l'industrie a réalisé des marges bénéficiaires comparables à celles du secteur des industries manufacturières et a toujours eu des ratios prudents d'endettement et de fonds de roulement. Cependant, la récession a occasionné une diminution des rendements et de la liquidité de l'industrie et une augmentation relative de son passif. En conséquence, de nombreuses sociétés ne seraient pas en position de faire face à un autre ralentissement de l'activité économique et de la mise en chantier.

2. Points forts et points faibles

a) Facteurs structurels

Échelle de production de l'usine - La plus importante faiblesse structurelle observée dans l'ensemble de l'industrie est son échelle plutôt réduite de production, en partie attribuable au morcellement du marché canadien. Cette situation présente de sérieux désavantages sur le plan de la productivité, du rendement économique et des possibilités de commercialisation. Dans la production à petite échelle, les possibilités de mécanisation et d'amélioration du flux des produits sont moins grandes, les escomptes sur la quantité sont plus petites, la mise au point et les changements de produits prennent un temps considérable et la commercialisation demande beaucoup d'efforts.

Dans les secteurs des fenêtres, des armoires de cuisine, des maisons usinées, des habitations mobiles, des palettes et des moulures, même les grosses usines canadiennes sont éclipsées par celles des États-Unis, du Japon et de l'Europe. Par exemple, la plus importante usine américaine de fenêtres a un volume de production équivalent à celui de toute l'industrie canadienne des fenêtres. Dans quelques secteurs, notamment les fenêtres, les revêtements de sol et les clôtures, les différences d'échelle ne sont pas aussi grandes.

Taille de la société - Dans l'industrie, outre les difficultés imputables à une faible échelle de production, de nombreuses petites sociétés se heurtent à certaines difficultés, notamment à un potentiel de gestion réduit, à des ressources financières limitées et à une expérience de commercialisation très restreinte. Par exemple, des études menées auprès des sociétés canadiennes de fabrication de fenêtres et de portes ont révélé que celles dont le chiffre d'affaires était inférieur à trois millions de dollars réalisaient dans l'ensemble des profits beaucoup moins considérables.

Utilisation de la capacité de production - La capacité de production de bon nombre d'usines canadiennes est grandement sous-utilisée. Cette faiblesse s'explique par la petitesse et par le morcellement du marché canadien et est agravée par les fluctuations de la demande de logements. A l'heure actuelle, le taux d'utilisation de la capacité de production des sociétés canadiennes s'élève à en moyenne 75 %, mais beaucoup de sociétés avaient des taux d'utilisation inférieurs à 50 % durant la récession de 1982. Le rendement des États-Unis à cet égard est supérieur, sans compter que, dans les usines américaines, le travail se fait dans l'ensemble en plusieurs postes contrairement au Canada où la production en un seul poste est plus courante.

Coûts des factures de production - Malgré un dollar canadien qui fluctue entre 70 et 75¢ US, certaines sociétés américaines sont avantagées par les coûts unitaires inférieurs de leurs matières directes, de leurs salaires horaire et de leurs tarifs-marchandises. Cette situation varie toutefois beaucoup d'une région à une autre et d'un secteur de production à un autre dans les deux pays. Les frais de transport sont plus élevés à cause des longues distances à parcourir entre les points d'approvisionnement en matières, les usines et les marchés éparpillés au Canada. Un certain nombre de fabricants canadiens, par exemple des fabricants de clôtures et de portes et certains fabricants de fenêtres, de moulures et de maisons usinées, utilisent des produits forestiers canadiens à des prix compétitifs, tandis que d'autres doivent employer du bois étranger à des prix relativement plus élevés.

Facteurs liés au marché - La distribution et la promotion de bon nombre de ces produits peuvent être complexes et coûteuses et se faire sur des marchés très concurrentiels, nécessitant souvent des entrepôts, des centres de distribution et des documents publicitaires sur les produits. La plupart des sociétés canadiennes ne sont pas très favorisées dans les domaines de la commercialisation et de la planification du marché.

Néanmoins, un certain nombre d'entreprises canadiennes plus avant-gardistes et dominant le marché ont fait connaître leurs produits aux États-Unis, en Europe, au Japon et ailleurs. Par exemple, le secteur canadien des maisons préfabriquées occupe, surtout grâce à ses campements industriels, une place importante sur les marchés internationaux depuis une décennie. Souvent, les unités de production canadiennes, dans l'ensemble plus petites et moins spécialisées que leurs concurrentes étrangères, sont davantage en mesure de remplir les petites commandes à l'échelle tant nationale qu'internationale. De plus, de nombreuses sociétés canadiennes sont réputées pour la qualité de leurs produits et leur service compétitifs.

b) Facteurs liés au commerce

Tarifs - La plupart des produits forestiers canadiens sont protégés par des tarifs variant de 9 % à 15 %, comparativement à des taux moyens de 5 à 6 % aux États-Unis, en Europe de l'Ouest et au Japon. Les tarifs canadiens plus élevés visent à protéger surtout les petites entreprises locales appartenant à des Canadiens. Le fait que les tarifs étrangers soient plus bas constitue un facteur, mais n'est pas un élément déterminant du succès de l'exportation lorsqu'on place ces tarifs dans le contexte d'autres facteurs coût tels que la fabrication, la distribution et le transport, l'importance de la qualité des produits et des services et les fluctuations éventuelles des taux de change.

Codes du bâtiment et normes des produits - Les codes du bâtiment peuvent être complexes et sont généralement votés et administrés par des entités régionales au lieu des gouvernements fédéraux. Les codes du bâtiment varient considérablement d'un pays à un autre, ce qui peut limiter le commerce des maisons préfabriquées, en particulier dans les cas des unités modulaires qui viennent avec canalisations électriques et plomberie. Au Canada comme aux États-Unis, les habitations mobiles sont régies par des normes de production différentes ce qui, jusqu'ici, a grandement limité les échanges entre les deux pays; par ailleurs, les normes relatives aux armoires de cuisine, aux fenêtres, aux portes et aux palettes, etc. sont moins restrictives.

Autres facteurs - Les pratiques d'approvisionnement de l'État, l'octroi des permis d'exportation et les essais de produits ont limité l'exportation de quelques produits vers certains pays, mais ne constituent pas des obstacles majeurs aux échanges commerciaux.

c) Facteurs technologiques

La technologie et la conception des produits sont des facteurs critiques dans la commercialisation de la plupart des produits de bois reconstitué. Ces derniers doivent plaire aux consommateurs de même qu'être durables, fonctionnels et attrayants. Les exigences à cet égard changent constamment.

Les États-Unis sont à l'origine de la plupart des innovations dans le domaine de l'habitation et l'Europe continentale, de la majorité de celles dans les secteurs des fenêtres, des portes et des armoires de cuisine. Cependant, les sociétés canadiennes sont dans l'ensemble à la pointe du progrès et fabriquent des produits de qualité et de conception comparables. De plus, elles se placent au premier rang de la technologie des produits d'économie d'énergie et autres où les exigences du Canada sont très spécifiques. La plupart des innovations en matière de produits se font dans les sociétés mêmes.

La productivité des installations d'usine varie selon les secteurs et les sociétés, mais les récentes tendances témoignent d'une volonté de moderniser la production canadienne et notamment d'utiliser du matériel de pointe. Exception faite des usines étrangères très grosses et très

automatisées qui sont spécialisées dans les maisons préfabriquées et dans les armoires de cuisine, l'application de la technologie au flux de matériel et de production dans les sociétés canadiennes les plus importantes et les plus avant-gardistes s'approchent de celles de leurs concurrents étrangers. Bien que cette technologie soit facilement transférable, de nombreuses petites sociétés n'ont pas le capital, le marché ou l'expérience de gestion voulue pour procéder à de tels changements. En moyenne, les niveaux canadiens d'automatisation et de mécanisation sont encore inférieurs à ceux des États-Unis.

La recherche et le développement de machines et de matériel se font en grande partie par les fournisseurs de matériel, mais sont souvent modifiés par les sociétés elles-mêmes en fonction de leurs besoins spécifiques. Les principaux fournisseurs de matériel de pointe se trouvent en République fédérale d'Allemagne, aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Italie.

d) Autres facteurs

L'industrie est à la merci de toute fluctuation défavorable majeure du taux de change par rapport aux principales monnaies d'échange. La consolidation en 1980 du dollar canadien par rapport aux devises de l'Europe occidentale qui a affaibli la compétitivité d'un certain nombre de produits canadiens, par exemple les armoires de cuisine déjà implantées sur le marché de l'Europe occidentale, en est la preuve.

Les sociétés canadiennes qui dépendent de l'offre d'essences de bois d'oeuvre américain tels que le pin ponderosa pour les fenêtres et moulures, de Douglas vert pour les lamellés-collés et le pin pour les revêtements de sol et armoires de cuisine, sont désavantagées par la faiblesse du dollar canadien, étant donné que les matières brutes peuvent représenter jusqu'à 50 % de leur coût total.

3. Politiques et programmes fédéraux et provinciaux

Aucun programme d'aide gouvernementale ne s'adresse spécifiquement à l'industrie des produits de bois reconstitué, bien que certaines entreprises participent à des programmes généraux d'aide à l'industrialisation et à la commercialisation offerts dans tous les secteurs de l'industrie. En outre, l'industrie n'a pas recours aux services de consultation en matière d'expansion industrielle et d'exportation qui sont assurés par les spécialistes de secteurs du MEIR.

Le Sous-comité sur les produits du bois et du papier transformés du Conseil consultatif du secteur forestier (CCSF) a pour mandat de conseiller le gouvernement, par l'entremise du CCSF, sur des questions se rapportant à ces secteurs. L'accent est mis sur une plus grande compétitivité des prix internationaux et des recommandations en ce sens seront formulées.

Un secteur de l'industrie, soit celui des maisons préfabriquées, est particulièrement influencé sur les marchés tant intérieurs qu'internationaux par les codes du bâtiment votés par les gouvernements et par les normes de production connexes.

4. Évolution de l'environnement

Les marchés de la plupart des produits de bois reconstitué dépendent de la demande de logements. La diminution observée dans la construction de logements neufs qui était, jusqu'à tout récemment, le secteur où la demande était la plus élevée, devrait se poursuivre au cours des 15 prochaines années à cause de changements démographiques, notamment dans la structure de la population et dans la composition des familles. Ainsi, quelque 100 000 logements devraient être construits tous les ans à

la fin des années 90 en comparaison des 250 000 qui l'étaient durant la période de pointe des années 70. Cette tendance aura pour effet d'aggraver les difficultés structurelles chroniques associées à une petite échelle de production et à la sous-utilisation de la capacité de production.

Les diminutions enregistrées dans le secteur de la construction de logements neufs sont compensées par une augmentation soutenue des rénovations de logements que les propriétaires donnent à forfait ou exécutent eux-mêmes, dont la valeur dépasse maintenant nettement les dépenses totales engagées pour l'achat d'habitations neuves et qui s'accroissent à un rythme plus accéléré que l'économie prise dans son ensemble. La rénovation résidentielle ne profitera pas à toutes les catégories de maisons préfabriquées ou d'habitations mobiles, mais contribuera à élargir le marché des fenêtres, des portes, des armoires de cuisine, des revêtements de sol en bois dur, des moulures, etc.

Les marchés d'exportation continueront d'offrir des possibilités d'expansion aux principales sociétés canadiennes spécialisées dans la fabrication de portes, de maisons, d'armoires de cuisine, de revêtements de sol, de panneautage, de clôtures et d'autres articles particuliers de deuxième transformation. Si les taux de change continuaient d'osciller autour des niveaux enregistrés au début de 1986, le taux annuel moyen de croissance des exportations devrait atteindre environ 8 %, en comparaison du taux annuel de croissance de l'ensemble de l'industrie, évalué à 2 % pour la prochaine décennie.

L'environnement compétitif global de même que le scénario de la demande continueront d'obliger pratiquement tous les secteurs de l'industrie à changer. Les améliorations voulues en matière de commercialisation et de promotion, de transport de produits, de rendement économique et de compétitivité internationale continueront de forcer l'industrie à rationaliser ses opérations, notamment à fermer des usines, à réorganiser ses sociétés, à se spécialiser, à accroître la taille moyenne de ses sociétés et à se mécaniser. Les secteurs des maisons préfabriquées et mobiles en sont de bons exemples, s'étant réorganisés radicalement depuis la période de pointe qu'ils ont connue au milieu des années 70. A cet égard, les possibilités d'expansion du secteur des maisons préfabriquées sont de beaucoup supérieures à celles de l'industrie traditionnelle de la construction.

Les matières plastiques, les métaux et autres substituts de bois qui entrent dans la fabrication de ces produits reconstitués ne devraient pas changer beaucoup à moyen terme, bien qu'il puisse y avoir quelques exceptions comme dans le cas des fenêtres à cadre de plastique.

5. Évaluation de la compétitivité

L'industrie alimente maintenant les marchés intérieurs et se maintient aux niveaux actuels grâce à la protection que lui procurent les barrières tarifaires de 10 % à 15 % et le taux de change avantageux avec les États-Unis. Toute modification importante de l'un ou l'autre de ces deux facteurs risque de nuire à une grande partie de l'industrie, notamment aux secteurs clés de la fabrication de fenêtres, d'armoires de cuisine et de maisons mobiles.

La plupart des entreprises sont incapables de soutenir la concurrence avec les gros fabricants américains, européens et japonais sur les marchés internationaux. Les sociétés étrangères, et tout particulièrement américaines, jouissent, le plus souvent, d'avantages de coûts que leur procurent des économies d'échelle, des niveaux plus élevés d'automatisation et des cycles de fabrication plus importants. De plus,

les coûts unitaires de leurs matières brutes, de leur main-d'oeuvre et de leur transport sont dans l'ensemble moins élevés. De nombreuses entreprises canadiennes sont comparativement faibles en techniques de commercialisation et en développement et en compétences de gestion.

Malgré cela, des sociétés dans divers secteurs de l'industrie ont réussi à implanter des séries de produits sur les marchés d'exportation et pourraient soutenir une concurrence internationale plus vive. Ces sociétés sont financièrement plus stables et relativement dynamiques dans la recherche de marchés d'exportation. Elles sont compétitives aussi bien par la qualité de leurs produits et de leurs services que par leurs prix et, en raison de leur souplesse de production, sont davantage en mesure que leurs concurrents d'occuper des créneaux du marché. C'est le cas en particulier du marché mondial des produits de rénovation et de bricolage qui se développe rapidement.

Les compagnies chefs de file prennent les mesures nécessaires pour améliorer le rendement économique et le rendement des marchés. La tendance à la rationalisation et à la consolidation de l'industrie dans les secteurs tels que les maisons préfabriquées et les armoires de cuisine est une réaction positive aux forces du marché et une adaptation indispensable à l'amélioration du rendement. Trop d'entreprises cherchent à conquérir des marchés en régression ou à faible production, ce qui limite leur capacité d'atteindre les économies d'échelle et la solidité financière voulue.

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

original signed by / original signé par
R. Harley McGee

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

Date : 9 mai 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

FICHE D'INFORMATION

SECTEUR : Produits de bois reconstitué

CAÉ OU CTI - 2541, 2542, 2543, 2549, 2599, 756, 258, 3244

1. Principales statistiques

	1971	1980	1981	1982	1983	1984(E)	1985(E)
Établissements	900	1922	1937	1959	1975	1980	1980
Emplois	16000	37550	36750	30610	30900	31000	30000
Expéditions (millions de dollars) (volume, p. ex., tonnes le cas échéant)	377	2150	2477	1944	2200	2400	2500
	S/O	S/O	S/O	S/O	S/O	S/O	S/O
Produit intérieur brut (millions de dollars constants de 1971)	S/O	S/O	S/O	S/O	S/O	S/O	S/O
Investissements (millions de dollars)	30	20	22	20	21	21	21
Profits après impôt (millions de dollars)	S/O	S/O	S/O	S/O	S/O	S/O	S/O
(% du revenu)	S/O	S/O	S/O	S/O	S/O	S/O	S/O

2. Statistiques commerciales

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Exportations (millions de dollars)	50	220	308	210	240	310	350
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	327	1930	2169	1734	1960	2090(E)	2150(E)
Importations (millions de dollars)	51	135	167	123	170	160	150
Marché canadien (millions de dollars)	378	2065	2336	1857	2130	2250(E)	2300(E)
Exportations en % des expéditions	13	10	12	11	11	13(E)	14(E)
Imporations en % du marché canadien	13	6	7	7	8	7(E)	7(E)
Part canadienne du marché international	négligeable		négligeable		négligeable		

Source des importations (4 principales)

	É.-U.	C.É.E.	ASIE	AUTRES
1981	78	6	10	6
1982	77	6	11	6
1983	78	6	10	6
1984	79	5	10	6
1985	77	5	11	7

Destination des exportations (4 principales)

	É.-U.	C.É.E.	ASIE	AUTRES (Moyen-Orient)
1981	52	13	5	30
1982	72	9	4	15
1983	86	6	3	5
1984	87	5	3	5
1985	92	4	1	3

3. Distribution régionale - Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Région de l'Ouest
Établissements - % du total	6	39	25	30
Emplois - % du total	8	31	31	30
Expéditions - % du total	5	26	35	34

4. **Principales entreprises**

Nom	Propriété	Emplacement des principales usines
Armoires de cuisine		
Canac Kitchens Ltd.	canadienne	Toronto, Ontario
Citation Cabinets Ltd.	canadienne	Richmond, C.-B.
Kitchencraft of Canada Ltd.	canadienne	Winnipeg, Manitoba
Portes		
Sauder Industries Ltd.	canadienne	Vancouver, C.-B.
Preimum Forest Products Ltd.	canadienne	Scarborough, Ontario
Gunther Doors Ltd.	canadienne	Vancouver, C.-B.
Fenêtres		
Robert Hunt Corporation	canadienne	London, Ontario
Dashwood Industries Ltd.	canadienne	Centralia, Ontario
Mason Windows Ltd.	canadienne	Pickering, Ontario
Lockwood Ltd.	canadienne	Scoudouc, N.-B.
Donat Flammand	canadienne	Saint-Appolinaire, Qué
Lowen Millwork	canadienne	Steinbach, Manitoba
Maisons préfabriquées		
Atco Ltd.	canadienne	Calgary, Alberta
Viceroy Homes Ltd.	canadienne	Scarborough, Ontario
Nelson Homes Ltd.	canadienne	Lloydminster, Alberta
Kent Homes	canadienne	Debert, N.-S. et Buchtouche, N.-B.
Quebec Homes Inc.	canadienne	Abitibi, Québec
Autres produits de bois reconstitué		
John Lewis Industries Ltd.	canadienne	Montréal, Québec

DRAFT - PROJET

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ
FONTE ET L'AFFINAGE DU CUIVRE

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

a) Structure

Parmi les métaux les plus utilisés, le cuivre vient en troisième position, après l'acier et l'aluminium, et l'actuelle consommation de cuivre dans le monde occidental s'établit à environ 7,2 millions de tonnes par année. Le cuivre est principalement utilisé en électricité, secteur qui représente plus de 50 % de la demande totale. Il se prête à de nombreux autres usages, notamment la fabrication de tuyaux, de tubes, de radiateurs, de moulages, de pièces de monnaie et de produits chimiques. En outre, il entre dans de nombreux alliages, notament le laiton et le bronze.

La fonte et l'affinage sont deux activités distinctes. La fonte du cuivre se fait à partir de minerais concentrés (concentré de cuivre) qui contiennent entre 25 et 35 % de cuivre, et le produit final est soit du cuivre blister, soit du cuivre anodique (titrant entre 94 et 99 % de cuivre). Le produit ainsi obtenu est affiné pour obtenir du cuivre (pur à plus de 99,9 %) dans une raffinerie où les métaux précieux sont également récupérés. Le cuivre affiné est vendu essentiellement à des usines de laminage de barres, à des usines de laiton et à des fonderies où il est transformé en produits consommables.

Le secteur de la fonte et de l'affinage du cuivre compte cinq entreprises qui exploitent six fonderies situées au Québec, en Ontario et au Manitoba et trois raffineries établies au Québec et en Ontario. Ces entreprises exploitent des installations de calibre mondial, et leurs expéditions s'élèvent à environ 1 milliard de dollars par an. Elles comptent approximativement 4 000 employés.

Voici les entreprises en question et leurs fonderies établies au Canada:

Noranda Mines Ltd.	Rouyn-Noranda et Murdochville (Québec)
Inco Ltd.	Sudbury (Ontario)
*Kidd Creek Mines Ltd.	Timmins (Ontario)
Hudson Bay Mining & Smelting	Flin Flon (Manitoba)
Falconbridge Ltd.	Sudbury (Ontario)

Il existe deux grandes catégories de fonderies: les fonderies autonomes en fait de production minière (intégrées) et les fonderies qui doivent acheter les minerais concentrés ou les traiter moyennant des péages de fonte (fonderies à façon). La fonderie de Rouyn-Noranda, dans une large mesure, et la fonderie de Flin Flon, dans une moindre mesure, tombent dans cette dernière catégorie. En outre, la fonderie de Rouyn-Noranda est la plus grande du Canada, représentant 36 % de la capacité nationale.

Les trois raffineries, qui appartiennent aux sociétés Noranda, Inco et Kidd Creek, sont respectivement établies à Montréal, à Sudbury et à Timmins. La raffinerie de Montréal reçoit la majorité de ses charges d'alimentation de la fonderie de Rouyn-Noranda. Le reste provient essentiellement d'une autre fonderie de l'entreprise à Murdochville et de la fonderie de Flin Flon de la société Hudson Bay. Quant à la Falconbridge, elle mène ses activités d'affinage en Norvège.

Tous les producteurs sont des entreprises intégrées verticalement dans une certaine mesure; ils possèdent à la fois des mines et des fonderies; trois possèdent des raffineries. Les sociétés Inco et Noranda assurent 68 % de la capacité de fonte à l'échelle nationale et 86 % de la capacité d'affinage. Les sociétés Inco et Falconbridge possèdent

* La Kidd Creek a été achetée par la Falconbridge Ltd. au début de l'année 1986.

quelques installations minières et métallurgiques à l'étranger. La Noranda est une société extractive, largement diversifiée qui possède des intérêts importants dans les secteurs du pétrole, du gaz, des produits forestiers et de la fabrication. La majorité de ses installations sont au Canada, mais elles possèdent d'importantes usines aux États-Unis.

Les sociétés Noranda, Falconbridge et Kidd Creek sont sous propriété canadienne dans des proportions élevées; quant à la société Inco, une multinationale, elle n'appartient qu'à environ 35 % à des Canadiens. La Hudson Bay est gérée et contrôlée à partir des États-Unis. L'industrie canadienne est gérée par des entreprises dont les actions sont émises dans le public. Dans les PVD, une grande partie de la capacité de production de cuivre appartient à l'État ou est contrôlée par celui-ci.

L'actuelle production canadienne de cuivre affiné s'élève à 500 000 tonnes par an, soit environ 6,9 % de la production mondiale. Le Canada exporte environ 60 % de sa production de cuivre raffiné, ce qui représente à peu près 12 % des exportations mondiales. Il se classe au troisième rang des exportateurs mondiaux, après le Chili (35 %) et la Zambie (24 %). L'offre des producteurs canadiens a toujours correspondu à 90 %, soit 200 000 tonnes, de la consommation nationale. Les principaux marchés du Canada sont les États-Unis (49 % des exportations) et l'Europe (38 %). Les producteurs canadiens estiment que leurs ventes les plus rentables s'effectuent au Canada, aux États-Unis et en Europe.

En 1985, la production et la consommation mondiales étaient en équilibre, à 7,2 millions de tonnes. Quant aux stocks commerciaux, ils équivalaient à peu près à des niveaux normaux. Pour la plupart des producteurs, les prix sont inférieurs à des niveaux rentables, ce qui reflète la capacité de production excédentaire par rapport à la demande.

L'existence d'une fonderie de cuivre dans un district revêt une importance quelque peu stratégique pour le développement industriel régional, au sens où elle permet l'exploitation de plusieurs petits gisements dans le district en question qui, sinon, ne trouverait pas de marché rentable.

b) Rendement

Au cours des dix dernières années, le secteur canadien de la fonte du cuivre a assuré la transformation de la majorité des concentrés produits par les mines situées à l'est de la frontière entre le Manitoba et la Saskatchewan. Le concentré de cuivre produit en Colombie-Britannique ne peut généralement pas être considéré comme une source économique de charges d'alimentation des fonderies de l'Est, en raison du coût de transport intérieur et des prix élevés offerts par les fonderies japonaises. Certes, certaines expéditions ont lieu de la Colombie-Britannique au Québec, mais elles sont une exception. Aucun changement sensible du taux de production de cuivre n'a marqué cette période.

En conséquence de la dernière récession, l'emploi a baissé de 11,1 % en 1983 et 1984, mais les niveaux de production ont été maintenus.

Les entreprises qui exploitent des installations de fonderie et d'affinage dans ce secteur industriel subissent des pertes depuis 1981. Étant donné qu'elles possèdent d'autres installations, nous ne disposons pas de renseignements sur la performance financière du secteur de la fonte et de l'affinage proprement dit. Les entreprises ne rendent compte que de leurs activités globales.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

Les installations canadiennes sont de calibre international, celles de Sudbury, de Rouyn-Noranda et de Montréal se classant parmi les plus grandes du monde.

Les gisements polymétalliques du Bouclier canadien offrent aux producteurs canadiens l'avantage de fournir un certain nombre de

co-produits. C'est ainsi que les gisements de Sudbury contiennent du nickel, du cuivre et du platine; d'autres possèdent du cuivre, du zinc, de l'or, de l'argent et d'autres métaux. La somme des recettes issues des ventes de tous ces métaux est importante pour l'établissement d'une forte position concurrentielle des entreprises canadiennes exploitant des mines, des fonderies et des raffineries. Toutefois, ces gisements de nature polymétallique présentent une difficulté, à savoir la séparation des métaux qui exige un traitement complexe et coûteux et une importante capacité de R-D.

D'après les données publiées, les coûts de production canadiens moyens du cuivre tendent vers le niveau inférieur de la gamme des prix mondiaux. Il s'agit ici des coûts totaux, des mines à la raffinerie, les données se rapportant aux fonderies et aux raffineries proprement dites n'étant pas disponibles.

Le Chili est le producteur mondial aux coûts les plus bas, lesquels se situent à environ 70 % du niveau des coûts canadiens. Par contre, les coûts de production du cuivre en Europe et aux États-Unis sont supérieurs, jusqu'à 50 %, aux coûts moyens canadiens.

En 1985, 80 % de la capacité de fonte et d'affinage ont été utilisés au Canada.

Les pays en développement comme le Chili, le Pérou, la Zambie et les Philippines ont accru leur capacité intégrée d'exploitation minière, de fonte et d'affinage au cours des quinze dernières années. Pour des raisons d'ordre social et en raison de la nécessité d'obtenir des devises étrangères, ces pays n'ont pas réduit leurs activités d'exploitation minière ou de fonte pendant les périodes de faible demande, malgré les pertes subies. Par contre, les producteurs nord-américains ont, pour leur part, réduit leurs activités, car ils sont tenus de fonctionner de façon rentable, du moins à moyen et à long terme. Le Chili est une exception parmi les pays en développement, son expansion se fondant sur des gisements riches et à faibles coûts qui engendrent des profits même lorsque les prix du cuivre sont à la baisse.

À cause des prix du cuivre peu élevés, certaines mines canadiennes ont dû fermer et certains dépôts de cuivre ont été retirés de la classification des gisements. En conséquence, et en raison de l'épuisement d'autres gisements, la fonderie de Rouyn-Noranda épuise lentement ses sources d'approvisionnement nationales et, à l'heure actuelle, elle importe certaines quantités de concentrés de cuivre de l'étranger pour maintenir un niveau de production économique. Les fonderies de Murdochville et de Flin Flon voient elles aussi leurs réserves s'amenuiser. Pendant plusieurs années, les entreprises ont appuyé un vaste programme d'exploration dans l'Est du Canada, pour améliorer l'état des ressources; mais à ce jour, aucun gisement de cuivre important n'a été découvert.

Il est difficile de se procurer des concentrés de cuivre à des prix raisonnables sur les marchés mondiaux, en raison de la capacité excédentaire de fonte à façon, principalement au Japon, mais aussi au Brésil, en Corée et à Taïwan.

La plupart des minerais de cuivre sont les minerais sulfurés qui, pendant les opérations de fonte, dégagent de la fumée, c'est-à-dire de l'anhydride sulfureux, l'une des deux principales composantes importante des pluies acides. La méthode conventionnelle de contrôle consiste à convertir l'anhydride sulfureux en acide sulfurique dans une usine d'acide. Ce genre d'usine récupère une partie du gaz provenant des activités de fonte des sociétés Kidd Creek, Inco, Falconbridge et Noranda (Murdochville), mais l'anhydride sulfureux n'est pas récupéré à la fonderie de Rouyn-Noranda ni à la fonderie de Flin Flon de la société Hudson Bay. A été publié récemment un nouveau règlement sur les émanations de gaz, selon lequel les fonderies devront accroître considérablement leur production d'acide sulfurique. Il en résulte une situation commerciale difficile au sens où l'acide devra probablement être commercialisé sur des marchés aussi éloignés que la Floride.

Vu que le cuivre anodique produit par la fonderie de Rouyn-Noranda constitue le gros des charges d'alimentation de la raffinerie de Montréal, toute baisse marquée de la production de la fonderie

attribuable soit à une pénurie de concentrés, soit à des contrôles plus stricts des émanations de gaz aurait d'importantes répercussions sur l'envergure des activités de la raffinerie.

L'intégration verticale des sociétés Inco, Falconbridge et Kidd Creek constitue le point fort vital de ces entreprises. Par ailleurs, la mesure dans laquelle les sociétés Hudson Bay et Noranda doivent trouver d'autres sources d'approvisionnement en concentrés est un point faible, car il peut parfois être difficile de maintenir des taux de production optimums à une époque où les recettes sont déjà limitées à cause des niveaux peu élevés des péages de fonte qui sont fixés à l'échelle internationale.

b) Facteurs liés au commerce

Le Canada et la CE n'imposent pas de tarifs, ni d'obstacles d'une autre nature qui restreignent le commerce des concentrés de cuivre ou du métal. Le tarif douanier imposé par les États-Unis sur le cuivre affiné représente 1 % et tant les vendeurs que les acheteurs le considèrent comme un simple inconvénient. La seule menace qui pèse sur les exportations canadiennes de cuivre est l'éventuelle prise d'une mesure de type dérogatoire, en vertu de l'article 201 de la U.S. Trade Act, mesure à laquelle les producteurs américains ont autrefois eu recours, lorsque les marchés étaient à la baisse. Combattre ce genre de mesure est coûteux et prend du temps.

Bien qu'aucun tarif douanier ne soit imposé aux concentrés, certains pays consommateurs ont recours à des tarifs sur les métaux pour avoir indirectement la mainmise sur le commerce mondial des concentrés. Le Japon, le Brésil, la Corée et Taïwan ont érigé d'importants obstacles tarifaires aux importations de métal affiné pour soutenir un prix national plus élevé du cuivre affiné. Les fonderies à façon et les raffineries ont été bâties sur ce principe. Le prix supérieur permet alors aux fonderies de payer des prix plus élevés pour les concentrés de cuivre. Cette situation a engendré un excédent mondial de la capacité de fonte, moyennant péages et se solde par des pressions en fait d'achats sur l'offre limitée de concentrés exportables, créant ainsi une vive concurrence pour les fonderies qui n'ont pas le contrôle d'une source de concentrés et ne reçoivent aucune aide en ce sens de la part de leurs gouvernements respectifs. Les entreprises les plus touchées semblent être la Noranda et la Norddeutsche Affinerie (RFA). Par ailleurs, les mines de cuivre de la Colombie-Britannique bénéficient de prix plus élevés payés par les fonderies japonaises pour les concentrés de cuivre. Face à cette situation, certains pays en développement, comme les Philippines, ont imposé des restrictions à l'exportation de concentrés, pour s'assurer que leurs fonderies sont approvisionnées en quantités suffisantes.

c) Facteurs technologiques

L'industrie de la fonte et de l'affinage des métaux non ferreux est, dans une mesure rarement reconnue, fondée sur la technologie. La recherche et le développement sur les procédés de fonte revêtent une importance primordiale au Canada depuis de nombreuses années, en raison de l'étroite coexistence de deux métaux ou de plusieurs dans les gisements qui caractérisent le Bouclier canadien et de la difficulté que pose la séparation de ces métaux. Les gisements de nickel et de cuivre du bassin de Sudbury n'ont pu être exploités pendant la décennie qui a suivi leur découverte, jusqu'à ce que soient mis au point des procédés de fonte et d'affinage.

Le procédé de fonte rapide, mis au point par la société Inco, a ouvert la voie à une nouvelle technique de fonte efficace, peu coûteuse et acceptable à l'égard de l'environnement. Le procédé de fonte du cuivre de la Noranda est une autre grande réalisation plus récente qui permet une productivité et une souplesse accrues en ce qui concerne les matériaux utilisés comme charges d'alimentation et offre la possibilité de maîtriser les émanations. Ce procédé, ainsi que l'envergure des activités, a joué un rôle essentiel pour la survie de la fonderie de la Noranda à Rouyn-Noranda au cours des dernières années, laquelle fonderie doit faire appel a des concentrés achetés ou traités à péage.

La prédominance canadienne dans la mise au point des procédés non seulement revêt une grande importance pour la survie et la croissance de l'industrie, mais aussi est reconnue dans le monde entier. Le mode d'aménagement des usines canadiennes a été utilisé dans d'autres pays, généralement sous licence, et parfois copié sans aucune indemnisation. Aucun obstacle ne limite l'achat ou la vente de la technologie.

De nos jours, le resserrement des contrôles exercés pour assurer la protection de l'environnement agit à titre de catalyseur de la mise au point de nouveaux procédés de fonte qui n'émettent pas d'anhydride sulfureux. Toutefois, une réponse plus rapide consisterait à construire des usines d'acide qui convertiraient les émanations d'anhydride sulfureux en acide sulfurique. Cette solution exigerait d'importantes immobilisations et accroîtrait considérablement les coûts d'exploitation. L'acide devrait être vendu sur des marchés aussi éloignés que la Floride, car les quantités d'acide produites seraient énormes et ne pourraient probablement pas être absorbées par le marché du Nord-Est du continent.

d) Autres facteurs

Le dollar canadien est fort comparé à la plupart des autres devises, ce qui place les producteurs canadiens dans une situation désavantagée par rapport à leurs principaux concurrents des PDV. Toutefois, la devise canadienne a récemment baissé d'environ 30 % par rapport à presque toutes les autres devises, ce qui a quelque peu allégé ce désavantage.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

De façon générale, l'industrie ne dépend pas de programmes gouvernementaux, mais elle en a parfois tiré des avantages.

La disposition fiscale fédéral qui prévoit l'imputation à l'exercice des dépenses d'exploration a eu pour effet d'accroître les travaux d'exploration. Ceux-ci sont non seulement le fondement de l'aménagement de nouvelles mines, mais aussi le moyen le plus prometteur d'établir une assise économique à long terme pour les fonderies de Rouyn-Noranda, Murdochville et Flin Flon. La provision pour épuisement du système de l'impôt sur le revenu stimule énormément l'investissement dans les mines et les fonderies.

En 1985, les ministres fédéraux et provinciaux de l'Environnement ont convenu d'instaurer un programme de protection du milieu prévoyant d'importantes réductions des émanations d'anhydride sulfureux des fonderies d'ici à 1994. Les provinces participantes sont le Québec, l'Ontario et le Manitoba. Le gouvernement fédéral a, pour sa part, établi un programme d'aide financière destiné à faciliter la mise au point de nouveaux procédés de fonte qui amélioreraient la productivité et réduiraient les émanations d'anhydride sulfureux.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Les substituts comme la fibre de verre (fibre optique), les matières plastiques et l'aluminium ont, dans une certaine mesure, remplacé le cuivre ces dernières années. Les tendances technologiques en faveur de la réduction de taille et de la miniaturisation des produits ont également contribué à faire baisser le volume de cuivre requis. Il se peut que les répercussions sur la demande de cuivre se soient maintenant concrétisées, mais aucun nouvel usage important du cuivre n'est mis au point pour les neutraliser. La dernière récession et les facteurs qui précèdent ont fait chuter la consommation mondiale de cuivre d'environ 8 % en 1983, comparativement à 1979. Toutefois, elle s'est redressée pour se rapprocher du niveau de 1979 avec un écart de 1 %, ce qui reflète l'amélioration de la conjoncture économique mondiale.

L'offre mondiale de cuivre devrait se maintenir à un bon niveau pendant encore de nombreuses années. La capacité intégrée d'exploitation minière, de fonte et d'affinage est largement excédentaire, tout comme la capacité de fonte et d'affinage des fonderies à façon. Toutefois, le Chili a l'intention d'établir une nouvelle capacité, en se basant sur ses gisements riches et de grandes tailles (35 % des réserves mondiales) pour obtenir une part toujours croissante du marché mondial.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

Les entreprises canadiennes qui possèdent des mines, des fonderies et des raffineries pleinement intégrées soutiennent la concurrence mondiale en matière de prix, mais étant donné la présence de certains pays en développement aux coûts élevés qui produisent sans égard au prix, le fait d'offrir des prix concurrentiels ne garantit pas la rentabilité. Ces installations canadiennes devraient rester viables à long terme.

Toutefois, les quelques prochaines années pourraient s'avérer difficiles pour les fonderies de Rouyn-Noranda, de Murdochville et de Flin Flon. En effet, pour ces trois fonderies, le plus gros problème réside dans l'incertitude de l'approvisionnement en concentrés de cuivre en provenance des mines de la région. La fonderie de Rouyn-Noranda se heurte aussi à un autre inconvénient qui tient à la nécessité d'investir considérablement dans des systèmes de contrôle des émanations. Cette fonderie qui, dit-on, est l'une des fonderies aux coûts les plus bas du monde, a peu de moyens de défense contre les frais de fonte inférieurs aux coûts établis par les gouvernements du Japon, de la Corée, de Taïwan et du Brésil avec lesquels elle rivalise pour une petite partie de ses charges d'alimentation.

Le futur niveau de production de la raffinerie de Montréal dépend, dans une large mesure, des perspectives de la fonderie de Rouyn-Noranda.

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

original signed by / original signé par
R. Harley McGee

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

Date: 25-6-86

FICHE D'INFORMATION

NOM DU SECTEUR: FUSION ET AFFINAGE DU CUIVRE CTI: 2959 (partiellement)

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Établissements	7	8	8	10	9	9	9
*Emplois (en milliers)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	4,500	4,000	n.d.
**Produit intérieur brut (millions de dollars constants de 1971)	507	568	568	488	540	606	n.d.
**Investissements (millions de dollars)	300	869	862	1,069	745	1,114	1,235
Expéditions (millions de dollars)	551	1,398	1,055	706	949	1,007	908
(volume en milliers de tonnes)	487	530	479	363	469	551	480
***Profits (pertes) après impôt (millions de dollars)	n.d.	812	(259)	(403)	(279)	(36)	n.d.
(% du revenu)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

*Provient de sources des entreprises
**Se rapportent à la catégorie CTI 2950 - Industrie de la fonte et de l'affinage des métaux non ferreux, et pas précisément au cuivre.
***Se rapportent à l'ensemble des activités des entreprises, et pas seulement aux activités de fusion et d'affinage du cuivre et proviennent des rapports annuels des entreprises.

2. **STATISTIQUES COMMERCIALES** (cuivre affiné)

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Exportations (millions de dollars)	317	863	576	449	599	632	519
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	234	505	479	257	350	375	389
Importations (millions de dollars)	22	23	34	46	56	49	39
Marché canadien (millions de dollars)	256	528	513	313	406	424	428
Exportations en % des expéditions	57.5	61.7	54.5	63.5	63.1	62.7	57.1
Importations en % du marché canadien	8.5	4.3	6.6	14.6	13.7	11.5	9.1
Part canadienne en % du marché international (volume)	12	11	10	9	10	12	n.d.

Source des importations %	É.-U.	C.E.E.	ASIE	AUTRES
1981	53.0	0.1	0.2	46.7
1982	32.6	1.9	-	65.5
1983	24.4	3.4	-	72.2
1984	20.4	2.0	-	77.6
1985	46.1	0.1	-	53.8

Destination des exportations %	É.-U.	C.E.E.	ASIE	AUTRES
1981	33.2	57.7	1.1	8.0
1982	37.9	56.9	0.2	5.0
1983	31.7	42.6	23.1	2.6
1984	53.7	28.3	13.8	4.2
1985	48.5	38.1	9.6	3.8

3. **DISTRIBUTION RÉGIONALE** - Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	**Québec**	**Ontario**	**Prairies**	**C.-B.**
Établissements - % du total	0	33.3	55.6	11.1	0
Emplois - % du total (1983-1984)	0	64.2	28.3	7.5	0
Expéditions (cuivre raffiné) - % du total	0	62.5	37.5	0	0

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

Nom	Propriété	Emplacement des principales usines	Concentration (% de la production nationale, 1984)	
			*(F)	*(R)
Noranda Inc.	Canadienne à 97 %	Murdochville (Québec) (F)*	6	
		Rouyn-Noranda (Québec) (F)	36	
		Montréal (Québec)(R)		62
Inco Ltd.	Multinationale (canadienne à 35 %)	Sudbury (Ontario) (F) (R)	26	24
Kidd Creek Mines Ltd.	Canadienne à 99 %	Timmins (Ontario) (F) (R)	14	14
Hudson Bay Mining & Smelting	Américaine à 100 % et contrôle sud-africain	Flin Flon (Manitoba) (F)	13	
Falconbridge Ltd.	Canadienne à 96 %	Sudbury (Ontario) (F)	5	-

*(F) Fonderie
*(R) Raffinerie

DRAFT - PROJET

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

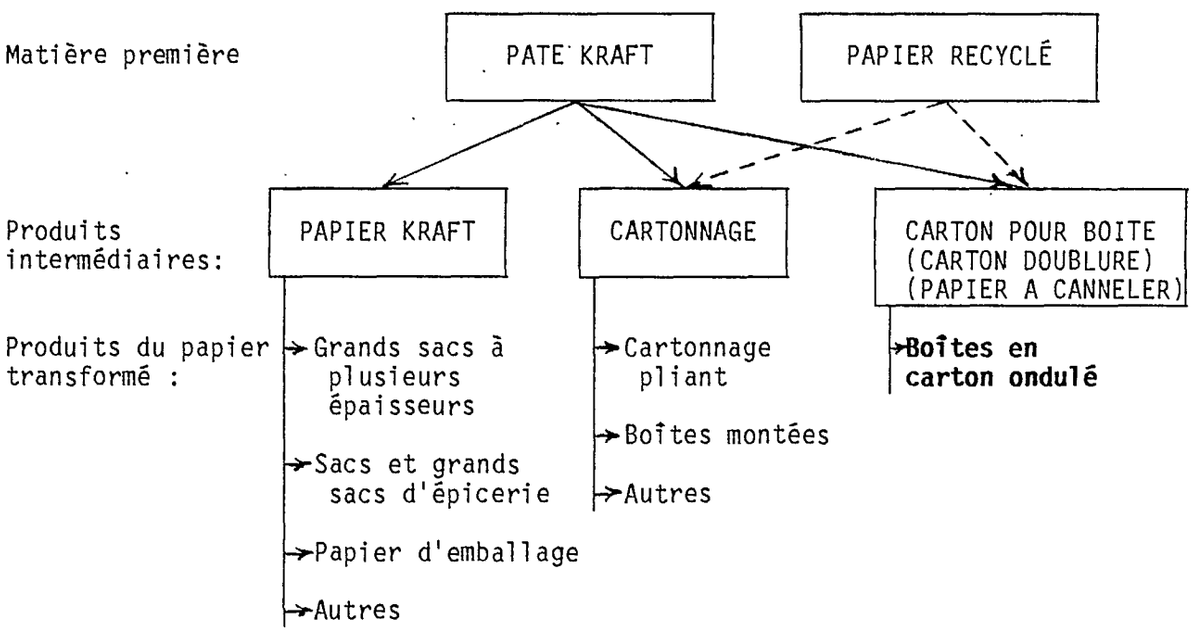
CONTENANTS EN CARTON ONDULÉ

1. Structure et performance

a) Structure

Les contenants en carton ondulé, couramment utilisés pour le transport (par exemple, les caisses de bière), sont faits d'une âme en papier cannelé revêtue de part et d'autre d'une enveloppe multicouches de papier rigide. On fabrique d'abord une bande de carton en contrecollant le carton doublure (enveloppe) à chaque côté d'un papier cannelé (âme) par une onduleuse. La bande contrecollée est ensuite coupée, pliée et imprimée pour produire les contenants en carton ondulé, qui sont mis à plat pour l'expédition. Toutes ces opérations ont lieu dans une cartonnerie. Un faible pourcentage (6 à 8 %) des bandes est vendu à des caisseries où elles sont séparément transformées en contenants. La relation entre les contenants en carton ondulé et les autres matériaux d'emballage à base de papier est montrée dans le tableau qui suit.

PAPIER D'EMBALLAGE



Le plus grand marché des contenants en carton ondulé est l'industrie des produits alimentaires et des boissons qui constitue 50 % de la demande canadienne. Le coût du transport du carton ondulé est très élevé parce que ce produit est encombrant; c'est pourquoi il ne peut être vendu que dans un rayon d'environ 200 kilomètres de l'usine. Il n'y a donc aucun commerce outre-mer dans ce secteur et tout commerce entre le Canada et les États-Unis serait restreint aux marchés régionaux le long de la frontière. Mais dans les conditions actuelles, même cette part du marché est négligeable.

En 1985, les expéditions canadiennes de contenants en carton ondulé atteignaient environ 1,2 million de tonnes évaluées à 1,2 milliard de dollars. La capacité de production est presque entièrement de propriété canadienne et environ 70 % de cette capacité est contrôlée par trois grandes entreprises.

Le secteur regroupe 13 entreprises exploitant 61 usines de carton ondulé, et 48 entreprises exploitant 49 caisseries. Ces caisseries ne produisent que de 6 à 8 % de la capacité du secteur et sont toutes exploitées par des petites sociétés indépendantes. L'industrie est concentrée en Ontario (60 usines) et au Québec (24 usines), mais il y a des usines dans toutes les provinces, sauf à l'Ile-du-Prince-Édouard. En 1985, le secteur employait environ 7800 personnes.

Les cartonneries ont presque toute une production intégrée (dans une même entité) de carton doublure et de papier cannelé. Ces matériaux constituent 70 % des coûts variables directs de la fabrication des contenants en carton ondulé, tandis que l'encre et les adhésifs en représentent 10 %, et la main-d'oeuvre en représente 20 %.

Les importations de contenants en carton doublé et de feuilles (par les caisseries) atteignaient environ 27 millions de dollars en 1985, soit 2,2 % seulement du marché national. Quant aux exportations, elles sont négligeables.

b) Performance

La demande de contenants en carton ondulé a connu une croissance rapide dans les années 1950 et 1960, alors que les contenants en carton ondulé pénétraient de nouveaux marchés et remplaçaient d'autres produits, mais le marché est maintenant saturé et toute croissance future s'alignera probablement sur celle de l'ensemble de l'économie. A long terme, le taux actuel de croissance réelle (3 %) devrait se maintenir.

Au cours des dix dernières années, le nombre d'usines fabriquant des contenants en carton ondulé a augmenté de façon marquante. Deux nouvelles cartonneries ont été construites et environ 30 caisseries ont été implantées principalement en Ontario, mais aussi au Québec et dans l'ouest du Canada. Une surcapacité chronique règne maintenant dans le secteur.

L'effet combiné de cette surcapacité et du faible taux de croissance réelle, ainsi que la menace des importations américaines ont entretenu un climat de forte concurrence des prix. La baisse des prix qui s'en est suivi a réduit les marges de profit. On ne possède aucune donnée séparée des entreprises intégrées de ce secteur, mais on estime que les résultats, particulièrement dans les grandes entreprises, sont de l'ordre de 3 à 4 % du chiffre d'affaires net avant impôt. On peut donc croire que la formation de capital dans le secteur n'est pas suffisante pour permettre à tous les fabricants de financer les améliorations des immobilisations nécessaires à l'accroissement de leur rendement. Néanmoins, certaines sociétés investissent dans une nouvelle génération d'onduleuses entièrement commandées par ordinateur. Bien que ces machines coûtent cher, leur rendement est le double de celui des onduleuses classiques et elles ne nécessitent que la moitié des opérateurs. Mais à court terme, ces nouvelles machines aggraveront le problème de surcapacité et réduiront l'emploi dans ce secteur. Par contre, bien des fabricants américains ont déjà investi dans ce type d'équipement.

2. Points forts et points faibles

a) Facteurs structurels

A cause des coûts de transport élevés, le marché des contenants en carton ondulé est essentiellement divisé en régions géographiques relativement petites. Dans le centre du Canada où il y a tellement d'usines pour servir un même marché, celles-ci sont obligées d'offrir une gamme de produits si vaste que les fabricants ne peuvent se spécialiser pour réaliser des éonomies d'échelle. Il n'est pas rentable d'offrir une vaste gamme de produits, particulièrement avec des onduleuses classiques. Par contre, la nouvelle machine informatisée peut fabriquer toute une gamme de produits de manière économique sans nécessiter de spécialisation.

Les matériaux et la main-d'oeuvre sont les principaux éléments de coût de fabrication des contenants en carton ondulé. La productivité canadienne dans ce secteur n'atteint en moyenne que 60 % de celle des États-Unis.

Cela est dû en partie à l'efficacité beaucoup plus grande des 20 onduleuses de la nouvelle génération déjà en service aux États-Unis et aussi à la meilleure technique industrielle appliquée aux onduleuses classiques dans ce pays. De plus, le coût des matériaux est d'environ 30 % plus élevé au Canada qu'aux États-Unis, à cause de la plus grande efficacité de la production du carton-caisse dans les usines américaines de calibre international. Compte tenu du coût des matériaux et de la main-d'oeuvre, les fabricants canadiens ne pourraient offrir leurs produits sur le marché américain qu'à un prix de 20 à 25 % supérieur à celui des fabricants américains.

Les petites caisseries très dispersées dépendent des cartonneries locales pour leur approvisionnement en feuilles et tendent à répondre aux demandes de contenants spéciaux sur le marché régional. Entre les caisseries, la compétition n'en est pas moins féroce qu'entre les cartonneries, mais le service, plutôt que les prix, est souvent le facteur clé.

b) Facteurs liés au marché

A compter du 1er janvier 1987, les droits de douane canadiens sur les contenants en carton ondulé seront de 9,2 %. Aux États-Unis, ils seront de 3,0 %, dans la CÉE, de 12 % et au Japon, de 5,4 %.

c) Facteurs technologiques

Les États-Unis, le Japon et l'Europe sont les principaux fournisseurs d'équipement pour la fabrication de contenants en carton ondulé et les producteurs du monde entier peuvent facilement se procurer leur plus récent équipement. La nouvelle technologie coûte chère et jusqu'ici, les usines canadiennes ont peu investi dans ce secteur, en comparaison avec les producteurs américains.

3. Politiques et programmes fédéraux et provinciaux

Il n'y a pas de programme fédéral ou provincial visant précisément ce secteur.

4. Évolution de l'environnement

A long terme, la croissance réelle moyenne de la demande de contenants en carton ondulé, au Canada et aux États-Unis, devrait être d'environ 3 % par année.

Grâce à son faible coût, à son efficacité et à son utilité, le contenant en carton ondulé devrait demeurer au premier rang des emballages destinés à la distribution des marchandises. D'autres matériaux comme le plastique peuvent réaliser une certaine percée sur le marché, mais celle-ci ne sera pas importante.

L'industrie canadienne des contenants en carton ondulé risque peu de voir augmenter sa marge de profit tant qu'elle continuera d'utiliser de l'équipement classique. Les faibles taux de formation de capital qu'elle réalisera demeureront le principal obstacle à la modernisation, facteur clé de la compétitivité dans ce secteur.

Même si la modernisation de l'industrie canadienne des contenants en carton ondulé parvient à réduire le déséquilibre actuel lié à la productivité de la main-d'oeuvre, les États-Unis continueront à jouir de l'avantage lié au coût des matériaux. Cet avantage peut même augmenter si le prix du carton-caisse augmente plus vite au Canada qu'aux États-Unis.

5. Évaluation de la compétitivité

Dans ce secteur, les coûts du transport limitent les ventes à une petite région géographique près de l'usine de production. Les fabricants canadiens ne sont que très peu concurrentiels sur le marché national,

malgré des droits douaniers relativement élevés et ne sont pas concurrentiels aux États-Unis, même près des frontières où les coûts du transport n'entrent pas en jeu.

L'essentiel du désavantage canadien est le coût des matériaux et de la main-d'oeuvre allié à l'impossibilité de réaliser des économies d'échelle sur des marchés régionaux relativement petits. Le désavantage des coûts du côté canadien représente environ 20 à 25 % du prix de vente aux États-Unis.

La situation financière relativement mauvaise de nombreux producteurs canadiens a empêché ceux-ci d'entreprendre la modernisation coûteuse qui leur permettrait de demeurer concurrentiels.

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 30 juillet 1986

MINISTÈRE DE L'EXANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE Juillet 1986

FICHE D'INFORMATION

SECTEUR : CONTENANTS EN CARTON ONDULÉ CTI : 2732 (1980) *

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	1973	1980	1981	1982	1983	1984	Total partiel (Estimation) 1985
Établissements	77	108	107	108	109	110	110(e)
Emplois	8243	8787	8313	7174	7822	7700	7800(e)
Expéditions (en millions de dollars)	417	898	1050	1001	1146	1089	1189
(en milliers de tonnes)	N/A	1087	1134	974	1055	1137	1207
Produit intérieur brut (en millions de dollars constants de 1971)	)						
Investissements (en millions de dollars)	) non disponible - confidentiel au niveau des						
Profits après impôt (en millions de dollars) (% du revenu)	) sous-groupes						

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Exportations (en millions de dollars) (e)	1	3.3	3.6	1.4	0.7	0.5	1.0
Expéditions canadiennes (en millions de dollars)	416	895	1046	1000	1145	1089	1188
Importations (en millions de dollars) (e)	5	20	21	59	28	25	27
Marché canadien (en millions de dollars)	421	915	1067	1059	1173	1114	1215
Exportations en pourcentage des expéditions (e)	0.2	0.4	0.3	0.1	0.1	0.1	0.1
Importations en pourcentage du marché canadien	0.1	0.2	0.2	5.6	2.5	2.2	2.2
Part canadienne du marché international	----------n.d.----------						

Provenance des importationss	É.-U.	AUTRES
1982	98	0.2
1983	96	0.4
1984	98	0.2
1985	98	0.2

Destination des exportations	
1982	100
1983	100
1984	100
1985	100

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des trois dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements - % du total	4.5	22.5	55.9	11.6	5.5
Emplois - % du total	4.3	28.8	49.2	11.8	5.3
Expéditions - % du total	5.9	24.7	48.5	13.9	6.9

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

Nom	Propriété	Emplacement des principales usines
MacMillan-Bathurst Inc.	canadienne	(1)
Domtar Inc. (Div. de l'emballage)	canadienne	(2)
C.I.P. Inc.	canadienne	Ont.-Québec-T.-N.
Atlantic Packaging Ltd.	canadienne	Ont.-Québec

e - estimation
neg. - négligeable
(1) - Toutes les provinces sauf I.-P.-É., N.-É., T.-N.
(2) - Toutes les provinces sauf I.-P.-É., N.-É., T.-N. et Sask.

DRAFT - PROJET

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

INDUSTRIE DES PRODUITS LAITIERS

1. Structure et rendement

L'industrie des produits laitiers, CTI 104, comprend les établissements de transformation du lait et de la crème crus. Il y a deux grands groupes de produits dans ce secteur, le lait et la crème de consommation pasteurisés, qui utilisent 36% de la production nationale de lait et les produits de lait industriel qui utilisent les 64% restants. Ce dernier groupe comprend le fromage naturel et transformé, le beurre laitier, le lait condensé et concentré, la poudre de lait, la crème glacée, le yogourt, les desserts congelés comme le sorbet et les boissons à base de fruit et de yogourt.

Les gouvernements de tous les pays industrialisés, y compris le Canada, tentent de protéger leurs fermes agricoles par des mesures de réglementation incluant une certaine forme de contrôle des importations pour protéger leur industrie laitière et un système d'aide aux prix pour aider leurs producteurs à obtenir un rendement satisfaisant. Ces programmes entraînent généralement la production d'un excédent de produits qui doivent être vendus sur les marchés internationaux. En raison de la distinction artificielle entre les marchés national et international, les prix mondiaux sont considérablement inférieurs aux prix pratiqués dans la plupart des pays. Il existe un potentiel pour le commerce des produits industriels mais des règlements limitent l'industrie canadienne principalement aux marchés nationaux. La réglementation destinée aux fermes laitières a une incidence sur l'industrie des produits laitiers car elle fixe le prix de son principal produit, le lait cru.

Le programme laitier canadien est orienté vers la production nationale; il a pour objet de fournir le marché canadien et d'assurer aux producteurs de lait un rendement satisfaisant. Dans la pratique, l'industrie laitière est régie par un programme de gestion des approvisionnements de lait qui attribue des contingents à chacune des provinces.

Les règlements provinciaux restrictifs de l'industrie du lait de consommation et l'attribution, par le gouvernement fédéral, de contingents aux provinces pour le lait industriel ont mené à une fragmentation de l'industrie le long des frontières provinciales. La Canada affiche les prix les plus élevés au monde pour le lait et les produits laitiers, ce qui rendrait l'industrie canadienne très vulnérable si la réglementation venait à changer en profondeur.

La vente du lait de consommation canadien est régie par des agences ou commissions provinciales qui négocient avec les établissements laitiers les prix versés aux fermiers pour le lait utilisé dans les produits de consommation et pour la fabrication. La Commission canadienne du lait administre un programme "d'offre d'achat" pour le beurre et la poudre de lait écrémé qui influence les prix de gros de tous les produits laitiers au Canada. Chacune des agences provinciales de commercialisation du lait fixe des niveaux de prix différents pour diverses utilisations du lait industriel en se servant comme base des prix fédéraux subventionnés à la poudre de lait écrémé et au beurre. Le programme tente également d'assurer au consommateur un approvisionnement abondant en beurre frais; la Commission ayant des stocks de beurre suffisants pour les revendre au besoin, en particulier pendant l'hiver.

La Commission achète également de la poudre de lait écrémé par chargements complets à longueur d'année et garde des surplus pour l'exportation. Elle ne revend généralement pas la poudre de lait écrémé au marché national car les manufacturiers sont sensés le faire à partir de leurs stocks.

Toutes les provinces ont des programmes visant l'intégration des producteurs de lait industriel et de consommation afin de permettre aux premiers d'accéder au marché plus lucratif du lait de consommation. Au fur et à mesure que ces programmes d'intrégration prennent forme, le secteur laitier évolue vers une situation où prédomineront les agriculteurs qui desservent à la fois le marché du lait de consommation et du lait industriel. En 1979, 72 pour cent des expéditions de lait provenaient d'opérations intégrées comparativement à 56 pour cent en 1975.

L'industrie des produits laitiers est exploitée dans l'ensemble du Canada, des usines de lait de consommation sont situées dans des centres urbains ou à proximité des centres auxquels ils fournissent du lait de consommation et des produits laitiers frais. On trouve dans toutes les provinces sauf à Terre-Neuve des usines de produits laitiers industriels, la plupart du temps dans des régions productrices de lait; celles-ci transforment le lait et la crème non utilisés par l'industrie du lait de consommation. Le nombre d'usines de lait industriel dans chacune des provinces est lié à la production provinciale de lait, la plupart des usines se trouvant au Québec et en Ontario.

Le gouvernement fédéral établit, en vertu du programme fédéral de soutien des produits laitiers, le prix visé pour le lait industriel et des contingents pour toutes les provinces. Les contingents provinciaux, les dispositions de commercialisation et d'établissement des prix du lait de consommation sont contrôlés par des commissions laitières provinciales ou des organismes semblables dont les fonctions varient d'une province à l'autre. Tous ces organismes établissent des contrôles des prix au niveau du producteur, fixant le prix minimum auquel les distributeurs peuvent acheter le lait des producteurs et, dans certaines provinces, des commissions laitières contrôlent également les prix à la consommation.

En 1983, les ventes totales de l'industrie canadienne des produits laitiers s'élevaient à 5,62 milliards de dollars pour une production de 75,52 millions hectolitres de lait. Le coût total de la matière première représentait 85 pour cent des ventes. Le profit sur les ventes était de 2,5 pour cent tandis que le rendement des capitaux propres s'élevait à 20,4 pour cent. Les ventes totales pour 1984 sont évaluées à 6,03 milliards de dollars.

En 1983, l'industrie comptait 25 306 emplois, soit une diminution de 12 pour cent par rapport à 1972 en raison des diminutions des ventes et des réductions du personnel administratif, principalement à cause de l'élimination de nombreux réseaux de distribution à domicile. Par contre, les emplois du secteur de la production ont augmenté malgré les regroupements de l'industrie dans de grandes usines centrales.

Des coopératives possèdent environ la moitié de l'industrie de transformation des produits laitiers du Canada, des sociétés et des entreprises privées en possèdent respectivement 35 et 15 pour cent. Ce sont surtout des coopératives qui exploitent les usines de lait industriel tandis que la transformation du lait de consommation et la production de fromages fins et d'autres produits sont principalement effectués par des sociétés et des entreprises privées. Bien que la propriété étrangère ne joue qu'un rôle mineur dans l'industrie laitière, elle constitue un facteur important relativement à l'introduction au Canada de nouvelles technologies et de nouveaux produits.

Le commerce canadien des produits laitiers entraîne une balance des paiements favorables pour le Canada: avant 1980, de 20 millions de dollars annuellement et depuis 1980, de 120 millions par an en moyenne. Les exportations et les importations de produits laitiers ne représentent qu'environ 5 et 2 pour cent respectivement de l'ensemble de la production industrielle nationale. L'excédent des produits manufacturiers est parfois exporté grâce à l'utilisation des programmes d'aide. On importe principalement des fromages fins.

Bien que le volume du commerce international des produits laitiers ait légèrement augmenté ces dernières années, il est minime relativement à la production mondiale de lait, car il n'en représente qu'environ 5 pour cent. Sa croissance et ses caractéristiques sont fortement

influencées par les politiques d'aide des pays industrialisés d'Europe de l'Ouest, d'Amérique du Nord et du Japon, qui incluent des régimes d'importation très restrictifs et l'exportation des produits excédentaires à des prix inférieurs à ceux du marché national.

Malgré une certaine diversification du commerce international, la plus grande partie de celui-ci se compose de surplus de poudre de lait écrémé. Les principaux marchés d'exportation de la poudre de lait entier et du lait concentré sont l'Algérie et le Nigéria. Dans les pays industrialisés, on fait surtout le commerce du fromage.

En ce qui concerne le commerce des produits laitiers avec les É.-U., les exportations et les importations sont relativement faibles, les exportations représentant 14 millions de dollars et les importations 16 millions. Environ 60 pour cent des exportations de produits laitiers canadiens aux É.-U. se composent de fromage.

Rendement

Depuis 15 ans, l'industrie de transformation des produits laitiers traverse une période de rationalisation et de restructuration, le nombre des usines ayant chuté de 809 à 400 entre 1971 et 1983 et une réduction de 370 étant encore prévue en 1985. Ce processus a donné lieu à la mise sur pied d'usines à prédominance de capital. Des modifications aux modèles de demande, à la démographie, à la technologie industrielle et des facteurs industriels tels l'accroissement des coûts de l'énergie, ont contribué à la tendance vers les usines à fonctions multiples fabriquant plusieurs produits permettant de tirer pleinement profit des possibilités de reprise de sous-produits. Les fusionnements et les prises de contrôles ont augmenté à mesure que les entreprises tentaient d'obtenir une part du marché, d'augmenter leurs stocks de lait de consommation et leurs revenus bruts. Cela comporte certains avantages, notamment des coûts fixes et des coûts d'énergie et de transport plus bas.

L'investissement a augmenté progressivement de 155 millions en 1980 à 184 millions en 1985. Les profits après impôts de 122 millions en 1980, sont passés à 138 millions en 1983 et à environ 183 millions en 1985. Toutefois, en tant que pourcentage des revenus, les profits sont demeurés relativement constants, oscillant entre 2 et 3 pour cent. L'industrie laitière est en ce moment vigoureuse et raisonablement rentable car elle est protégée des importations.

La consommation de produits laitiers par habitant est à la baisse, à l'exception des fromages fins et, dans certaines provinces, du lait de consommation.

Les exportations canadiennes de produits laitiers sont passées de 92 millions en 1978 à 230 millions en 1983. Bien que cette hausse tienne compte de l'augmentation des prix, elle s'explique principalement par l'exportation de poudre de lait entier et de lait concentré. Le volume réel du surplus de poudre de lait écrémé a été réduit mais il devrait continuer d'être la principale exportation. Il y a eu une certaine diversification de produits au cours des dernières années, principalement sous forme de produits de lait concentré dans des emballages conçus pour la vente au détail qui tentent de tirer parti de la plus grande stabilité de ces produits et de leur rendement supérieur comparativement au commerce de produits en vrac traditionnels. Les exportations de poudre de lait entier dans des contenants de métal destinés aux consommateurs se sont accrues, passant de 1,4 million en 1978 à 22 millions en 1983. Les exportations de lait concentré sont passées de 19 millions en 1978 à 91 millions en 1983.

Depuis cinq ans, les importations de produits laitiers sont demeurées relativement constantes, passant seulement de 70 à 96 millions entre 1978 et 1983, en raison principalement de l'augmentation des prix du fromage. Le Canada contrôle les prix du fromage importé et a négocié des ententes avec la CEE et les pays nordiques en vue de réduire ou d'éliminer les subventions versées sur le fromage exporté vers le Canada afin de ne pas le vendre moins cher que les prix ex-usine canadiens fixés pour des fromages semblables produits au Canada.

2. Points forts et points faibles

a) Facteurs structurels

L'industrie canadienne de fabrication des produits laitiers est touchée par le programme national d'aide à l'industrie laitière qui a fixé le prix du lait cru à un niveau beaucoup plus élevé que celui en vigueur dans d'autres pays producteurs de lait importants tels l'Australie, la Nouvelle-Zélande, les États-Unis et la CEE. Par conséquent, les produits laitiers manufacturés au Canada ne peuvent être concurrentiels sur les marchés mondiaux sans subventions à l'exportation pour la vente de la production excédentaire, principalement la poudre de lait écrémé.

Dans le cadre d'un programme de gestion des approvisionnements, la difficulté consiste à déterminer le niveau de prix qui assurera au producteur des revenus adéquats sans fixer un prix trop élevé à l'industrie de transformation. Cette difficulté vient du fait que les capacités de gestion des producteurs sont très variables et de l'élimination des relations normales offre/demande dans l'administration des prix.

Les contingents de mise en marché, lorsqu'ils sont librement négociables, prennent un prix qui s'ajoute au coût de production. On n'a pas encore trouvé de solution de rechange à la capacité de négocier librement qui permettrait d'apporter des ajustements dans le secteur de la production.

Malgré les sérieuses difficultés qu'entraîne l'utilisation de contingents pour gérer les approvisionnements de lait et malgré leur complexité, le système canadien est parvenu à réduire la surproduction de lait. L'industrie de la transformation a subi quelques contraintes saisonnières quand certaines opérations de transformation ont dû fermer temporairement en raison d'approvisionnements de lait insuffisants.

Les conseils de commercialisation et le programme de gestion des approvisionnements soulèvent des obstacles au commerce interprovincial des produits de lait de consommation lesquels empêchent les usines de transformation du lait de consommation et du lait à ultra-haute température de rationaliser leurs activités et de développer les marchés nationaux. Le programme de gestion des approvisionnements a fixé des contingents provinciaux pour la production de lait. Par conséquent, il est presque impossible de développer l'esprit d'entreprise sur les marchés provinciaux et national des produits laitiers fins et portant une marque de commerce.

Comme la concurrence internationale, l'industrie canadienne de fabrication des produits laitiers est entièrement automatisée pour presque tous les produits laitiers et peut réaliser des économies d'échelle comparables. Les exceptions sont des produits tels les fromages fins où la taille du marché national n'a pas permis l'installation du matériel de transformation et d'emballage automatisé nécessaire.

b) Facteurs liés au commerce

En ce qui concerne le commerce international, il convient de signaler que les mesures prises par tous les grands pays industrialisés pour appuyer leur industrie laitière ont des effets marqués sur le commerce. Ces mesures incluent les subsides et les obstacles non tarifaires.

Le gouvernement fédéral verse, à même le contingent de mise en marché, une subvention directe aux producteurs de lait pour toutes leurs expéditions de lait et de crème industriels. La subvention permet de baisser les prix payés par les consommateurs canadiens pour leurs produits laitiers. Depuis le 1er avril 1975, la subvention fédérale à la production est demeurée constante à 6,03 $ par hectolitre de lait.

Dans l'ensemble, le Canada est important en tant qu'exportateur de poudre de lait (environ huit pour cent des exportations mondiales totales des dernières années) mais il importe peu.

Tous les produits laitiers importés font l'objet de contrôles en vertu de la Loi sur les licences d'exportation et d'importation, à l'appui des mesures de stabilisation nationales prises en vertu de la Loi sur la Commission canadienne du lait et de la Loi sur la stabilisation des prix agricoles. Le contingent global d'importation pour le fromage a été établi à 22,6 milliers de tonnes en 1975 puis réduit à 20,4 milliers de tonnes en 1978. Depuis son introduction, il a permis de faire profiter l'industrie nationale de transformation de toute la croissance du marché national du fromage, réduisant ainsi les importations de fromage d'environ 15 pour cent de la consommation nationale totale en 1975 à 9 pour cent en 1982. La tendance se poursuit et pourrait devenir une source de frictions avec les fournisseurs de fromage de la CEE.

Tant la CEE que les États-Unis limitent les importations de produits laitiers par le recours à des contingents fixes, bon nombre de ces contingents s'appliquant à certains pays. En outre, la CEE fournit des paiements de restitution des exportations sur les produits laitiers et les États-Unis a des dispositions de financement des exportations.

Voici les tarifs imposés sur les produits laitiers:

	Canada	É.-U.	C.E.E.	Japon
Lait de consommation	17.5%	0.4¢/l	16% + taxe*	En franchise
Crème	17.5%	0.5¢/l	16% + taxe*	En franchise
Beurre	24.6¢/kg	12.3¢/kg	23% + taxe*	45%
Fromage	7.72¢/kg	10-16%	23% + taxe*	35%c
Poudre de de lait	7.72¢/kg	3.3¢/kg	18% + taxe*	30%

Tous les grands pays producteurs de lait ont établi des normes acceptées à l'échelle internationale pour les produits laitiers. Ces normes incluent le contenu en gras et en humidité et les produits vendus à l'échelle internationale doivent y adhérer.

c) Facteurs technologiques

L'industrie laitière emploie généralement la dernière technologie pour la transformation et la fabrication de produits laitiers conventionnels et, de ce point de vue, elle est concurrentielle à l'échelle internationale. Les principales laiteries canadiennes construisent de nouvelles super usines et installent des ordinateurs pour contrôler toutes les étapes de la production, de la réception du lait cru jusqu'à l'emballage du produit fini. Récemment, l'industrie laitière canadienne a mis au point un système de transformation du lait à ultra-haute température à la fine pointe du progrès. L'industrie emploie également une gamme étendue de formes et de tailles d'emballages pour satisfaire les besoins changeants des consommateurs. Cette situation ressemble beaucoup à celle qui a lieu sur les marchés laitiers des É.-U. et d'Europe.

3. Politiques et programmes fédéraux et provinciaux

Outre le programme de gestion des approvisionnements, toutes les provinces ont une Loi sur les huiles végétales qui régit la production et la vente de la margarine et, par conséquent, la production de tartinades contenant du beurre. Comme les mélanges de beurre ne sont permis qu'à Terre-Neuve, en Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick et en Saskatchewan, cela limite effectivement la capacité de l'industrie des produits laitiers à être plus concurrentielle que l'industrie de la margarine.

* Les taxes sont habituellement considérées comme des obstacles non tarifaires.

4. Évolution de l'environnement

Les consommateurs canadiens sont assurés de produits très diversifiés et de haute qualité mais, en raison des mécanismes d'établissement des prix du programme d'aide, ils paieront ces produits beaucoup plus cher que les autres pays industrialisés. Par conséquent, et aussi en raison des modes santé et du fait que les gens sont soucieux de garder leur ligne, la consommation par habitant de la plupart des produits laitiers est à la baisse, à l'exception des fromages fins et du lait de consommation dans certaines provinces grâce à une promotion poussée. Parmi les autres produits, la crème glacée et le yogourt semblant avoir plafonné depuis quelques années, la consommation de tous les autres produits laitiers a diminué régulièrement.

La mise au point de nouveaux produits s'est faite assez lentement depuis dix ans mais l'initiative prise par le Ministère de l'expansion industrielle régionale de promouvoir l'octroi de licences pour la production de nouveaux produits et les co-entreprises entre des sociétés canadiennes et étrangères lui donne un nouvel élan. Ces nouveaux produits incluent des boissons à base de petit lait et de yogourt, des mélanges de beurre (lorsqu'il sont permis), des crèmes glacées et des fromages fins. On espère qu'il permettront d'accroître la consommation de produits laitiers et d'augmenter les activités et les emplois au sein de l'industrie.

5. Évaluation de la compétitivité

L'industrie est pleinement concurrentielle au niveau de la fabrication par rapport à l'industrie des autres pays industrialisés pour la plupart de ses produits. Toutefois, comme les prix du lait cru canadien sont parmi les plus élevés au monde, les produits transformés ne sont pas concurrentiels sur le plan international.

Il est possible que la production canadienne de fromage fin souffrirait de l'élimination des contingents sur les importations de fromage.

Les exportations sont limitées car le prix du lait cru canadien ne permet pas de vendre sans subvention les produits transformés sur les marchés mondiaux à des prix concurrentiels et aussi parce que les programmes laitiers des pays industrialisés ont entraîné, dans le monde entier, la mise en place de programmes de vente des surplus.

Préparé par: Direction des industries 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 ressources

Date: 18 juillet 1986

MINISTERE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE REGIONALE

Juillet 1986

FICHE D'INFORMATION

NOM DU SECTEUR: Secteur de produits laitiers **CTI: 104 *(1980)**

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Etablissements	809	456	416	402	400	380(E)	370(E)
Emplois	29,855	26,026	26,196	25,796	25,306	25,800(E)	25,800(E)
Expéditions (millions de dollars)	1,463	4,309	4,835	5,345	5,615	6,030	6,250(E)
Produit intérieur brut		n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Investissements (millions de (Constant 1971-$ millions)	341.5	364.0	362.2	370.3	374.8	372.6(E)	375.0(E)
Investissement ($ millions de dollars	49.7	155.3	161.3	138.0	129.4	176.7	184.3
Profits après impôt (millions de dollars)	34.4	122.1	139.8	149.9	138.3	181.0(E)	1.83(E)
(% de revenue)	2.2.	2.52	2.50	2.43	2.28	2.87(E)	2.60(E)

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Exportations (millions de dollars)	62	160	209	285	239	241	217
Expéditions canadiennes millions de dollars)	1,401	4,149	4,626	5,060	5,376	5,789(E)	6,033(E)
Importations (millions de dollars)	24	81	89	97	97	100	104
Marché canadien (millions de dollars)	1,425	4,230	4,715	5,157	5,473	5,889(E)	6,137(E)
Exportations en % des expéditions	4.00	3.75	4.32	5.33	4.26	4.00(E)	3.42(E)
Importations en % du marché canadien	2.00	1.95	1.89	1.88	1.77	1.70(E)	1.70(E)
Part canadienne du marché internationale	2.33	1.08	1.33	1.80	1.65	1.66	1.65(E)

Source des importations (% de la valeur totale)	E.-U.	C.E.E.	ASIE	AUTRES
1981	11.27	83.29	0.05	5.39
1982	11.05	81.80	0.05	7.84
1983	10.31	81.43	0.08	8.18
1984	12.00	79.00	0.01	8.99
1985	14.42	78.85	0.09	6.64

Destinations des exportations (% de la valeur totale)	E.-U.	C.E.E.	ASIE	AUTRES
1981	4.24	8.62	3.98	83.16
1982	4.21	6.53	10.87	78.39
1983	5.85	8.37	11.30	74.48
1984	5.81	6.22	5.39	82.58
1985	7.37	7.47	7.80	77.36

3. DISTRIBUTION REGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Etablissements - % du total	10.9(E)	26.9	37.6	18.1(E)	6.2
Emplois - % du total	11.6(E)	31.8	32.7	14.3(E)	9.6
Expéditions - % du total	7.3(E)	40.5	32.9	11.4(E)	7.7

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

Nom	Propriété	Emplacement des principales usines	Sous secteur
Ault Foods Ltd.	Canadienne	Ont., Que.	14%(E)
Coopérative Agropur	Canadienne	Que.	12%(E)
Kraft Ltd.	E.-U.	Ont., Que.	9%(E)
Beatrice Foods	E.-U.	Ont. Man., Que.	7%(E)
Coopératives des producteurs de Fraser Valley Milk	Canadienne	C.-B.	5%(E)
Palm Dairies	Canadienne	Ont, BC, Sask. Alta.	4%(E)
Purdel Cooperative	Canadienne	Que.	3%(E)

(E) Estimation

4. MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants	(% of domestic market)
Ault Foods Ltd.	Canadian	Ont., Que.	14%(E)
Agropur Cooperative Agro-Alimentaire	Canadian	Que.	12%(E)
Kraft Ltd.	U.S.A.	Ont., Que.	9%(E)
Beatrice Foods	U.S.A.	Ont. Man., Que.	7%(E)
Fraser Valley Milk Producers Cooperative Association	Canadian	B.C.	5%(E)
Palm Dairies	Canadian	Ont., B.C., Sask. Alta.	4%(E)
Purdel Cooperative Agro-alimentaire	Canadian	Que.	3%(E)

PROJET

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

INDUSTRIE DES PRODUITS ÉLECTRIQUES

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

a) Structure

Ce secteur d'activité englobe divers produits dont les appareils d'éclairage, les ampoules, les dispositifs de câblage, les canalisations et les racords. Ses matières premières viennent des industries de la fabrication de l'acier, du verre et du métal. La majorité des produits sont vendus à l'industrie de la construction, exception faite des ampoules dont la majeure partie est vendue directement aux consommateurs.

Le secteur compte environ 200 établissements; la plupart sont situés en Ontario et au Québec et ils emploient quelque 9 000 personnes. En 1985, la valeur des expéditions des usines a atteint 851 millions de dollars dont 180 millions de dollars (ou 21 %) ont été exportés (les États-Unis étant le client principal). En 1985, la valeur des importations dont la majeure partie venait des États-Unis a atteint 276 millions de dollars et équivalait à 32 % de la production du secteur.

TABLEAU 1

	Appareils d'éclairage 1985	Ampoules 1985	Dispositifs de câblage 1985	Canalisations et raccords 1985	Total 1985
Exportations (en (millions de dollars)	38	54	77	11	180
Expéditions canadiennes (en millions de dollars)	292	165	87	128	671
Importations (en millions de dollars)	106	38	113	19	276
Marché canadien (en millions de dollars)	397	203	200	147	947
Exportations en pourcentage des expéditions	12	25	47	5	21
Importations en pourcentage du marché canadien	27	19	57	12	29

Les appareils d'éclairage détiennent 43 % du marché canadien, les ampoules, 25 %, les dispositifs de câblage, 13 %, et les canalisations et les raccords, 19 %. Au chapitre des importations et des exportations, les dispositifs de câblage accaparent le pourcentage le plus élevé des expéditions, surtout à cause de la rationalisation qui s'est faite entre les filiales canadiennes et les sociétés mères étrangères; les canalisations et les raccords représentent le pourcentage le plus faible de ces expéditions, étant donné que ces produits à valeur peu élevée et d'un poids important sont produits au niveau local.

Le secteur est dominé par les filiales de sociétés multinationales étrangères (surtout américaines) qui se sont installées au Canada pour servir le marché canadien que des tarifs élevés mettaient à l'abri des importations. Des sociétés d'appartenance canadienne ont été créées dans tous les sous-secteurs de production, mais elles sont ordinairement plus petites que les filiales étrangères et, la plupart du temps, se sont installées dans un créneau précis du marché.

Un grand nombre de filiales de multinationales étrangères (surtout américaines) et un certain nombre de sociétés canadiennes de moindre envergure fabriquent des appareils d'éclairage d'utilisation industrielle, commerciale et résidentielle. Environ 25 % des appareils d'éclairage sont des articles spéciaux destinés aux marchés résidentiel et commercial, articles que fabriquent les petites sociétés de propriété canadienne. Les ampoules que

produisent quatre filiales importantes de multinationales étrangères sont destinées au marché des consommateurs. Les dispositifs de câblage que fabriquent un grand nombre de sociétés, les plus importantes appartenant à des intérêts américains, sont destinés à l'industrie de la construction. Les canalisations et les raccords, surtout utilisés par l'industrie locale de la construction, sont fabriqués par les petites sociétés canadiennes.

De façon générale, les produits de cette industrie sont plutôt fabriqués en grandes quantités et à un coût peu élevé et ont tendance à présenter très peu de variations d'un fabricant à l'autre. Les producteurs se font donc surtout concurrence au niveau du prix et cherchent sans cesse des façons de réduire leurs coûts de production. Certaines sociétés se dotent d'un équipement semi-automatisé pour rendre plus rentables leurs séries de produits, tandis que d'autres augmentent le volume de production de certaines séries de produits en procédant à la rationalisation de cette production entre leurs usines canadiennes et américaines. Dans ce dernier cas, le volume accru justifie l'installation d'un outillage plus automatisé; il s'ensuit une baisse du coût unitaire de production.

Pour ce qui est de la production d'ampoules, les filiales canadiennes utilisent un équipement usagé que leur ont fourni les sociétés mères qui l'ont remplacé par un outillage plus moderne. Les sociétés canadiennes se servent donc d'un équipement vieilli moins productif et leur efficacité est moins grande que celle des sociétés mères; à noter toutefois que le marché canadien n'a pas l'envergure qui justifierait l'installation de l'outillage dernier cri.

b) Rendement

Exception faite du sous-secteur des ampoules, la croissance du secteur est directement liée au niveau d'activité de l'industrie de la construction résidentielle, commerciale et industrielle. Les expéditions des usines ont peu augmenté au cours des cinq dernières années parce que l'industrie de la construction a connu un ralentissement marqué de ses activités au Canada. Le marché des ampoules sert surtout les consommateurs et a affiché une croissance constante parce que les ampoules ont une vie limitée et qu'elles doivent être sans cesse remplacées.

En dollars constants, la valeur des expéditions a diminué de 858 millions de dollars en 1973 à 802 millions de dollars en 1985 et celle du marché canadien a augmenté de 1,082 million de dollars à 1,153 million de dollars. Dans le sous-secteur des dispositifs de câblage, la valeur des exportations a augmenté de 18 % des expéditions en 1973 à 47 % en 1985 et celle des importations a augmenté de 41 % du marché canadien à 57 %; une telle hausse serait due à une certaine rationalisation entre les filiales canadiennes et leurs sociétés mères des États-Unis. Par contre, à la suite de la perte du marché des ampoules d'arbres de Noël auprofit des concurrents du Sud-Est asiatique, la valeur des importations d'ampoules a augmenté de 10 % du marché canadien à 19 % en 1985. Dans les sous-secteurs des appareils d'éclairage et des canalisations et des raccords, les pourcentages au chapitre des exportations et des importations n'ont que très peu varié au cours de la même période.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

Dans tous les sous-secteurs, à l'exception des appareils d'éclairage spéciaux et de certains dispositifs de câblage, l'industrie canadienne ne peut concurrencer les fabricants des États-Unis au chapitre des prix. Exprimés dans une seule monnaie, les salaires sont comparables au Canada et aux États-Unis, mais la productivité est inférieure au Canada à cause des besoins moins grands du marché canadien qui limitent la taille et, partant, l'efficacité des usines canadiennes. A cause de leur conception et de leur style, les appareils

d'éclairage spéciaux sont des articles uniques dont le prix fluctue beaucoup moins que celui des articles courants. Dans le sous-secteur des dispositifs de câblage, les filiales canadiennes et leurs sociétés mères ont procédé à une rationalisation de certaines séries de produits; leur fabrication en grandes quantités les rend donc plus concurrentiels. Les canalisations et les raccords qui sont des produits de poids élevé fabriqués en petites quantités sont très sensibles aux frais de transport; ils sont donc ordinairement fabriqués au niveau local.

b) Facteurs liés au commerce

Le 1er janvier 1987, les tarifs canadiens applicables à la plupart des produits du secteur varieront de 0 % à 13,5 %, la plupart se situant à 13,5 %. Aux États-Unis, les tarifs applicables à la plupart des produits varieront de 0 % à 6,9 %, à l'exception des ampoules pour lampes de poche (25 %). Dans la CÉE, les tarifs se situeront entre 4,1 % et 7,2 % et, au Japon, entre 3,6 % et 4,8 %.

Au Canada et aux États-Unis, des normes identiques s'appliquent aux produits électriques et le commerce de ces produits ne pose aucun problème grave entre les deux pays. Toutefois, à l'extérieur de l'Amérique du Nord, des normes différentes nuisent au commerce. Les frais de transport élevés de la plupart des produits nuisent aussi aux échanges commerciaux. Par exemple, les appareils d'éclairage et certains dispositifs de câblage sont des produits lourds et de fortes dimensions et les ampoules qui sont des produits à valeur peu élevée sont expédiées en grandes quantités.

Le commerce se fait presque uniquement avec les États-Unis, à l'exception de certaines exportations d'ampoules à destination de pays du Commonwealth qui bénéficiaient jadis du tarif préférentiel et de certains dispositifs de câblage exportés vers les Caraïbes (dans certains pays des Caraïbes, les normes qui s'appliquent aux produits électriques sont les mêmes qu'en Amérique du Nord).

c) Facteurs technologiques

De façon génréale, le secteur fabrique des produits peu coûteux, à faible coefficient technologique et ayant atteint un stade de développement maximal et la R-D est ordinairement associée aux processus de production plutôt qu'aux produits. Dans le sous-secteur des appareils d'éclairage spéciaux, le Canada s'est doté de bonnes possibilités de conception technique. Dans le sous-secteur des dispositifs de câblage, l'utilisation d'un outillage informatisé de découpage des métaux n'est qu'un des moyens adoptés pour réduire le coût de production au moyen de l'automatisation.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Aucun programme précis ne s'applique à cette industrie; toutefois, chaque société peut se prévaloir des divers programmes d'aide offerts par les gouvernements pour promouvoir les exportations et favoriser l'expansion des industries.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Les produits de cette indsutrie ont atteint leur stade de développement maximal et tout changement devra consister à améliorer les techniques de production. A court terme, la demande ne devrait pas augmenter au sein de l'industrie de la construction; cela limitera la croissance du secteur. Les possibilités d'exportation sont limitées parce que les principales sociétés du secteur sont des filiales de sociétés multinationales étrangères, filiales qui ne possèdent aucun mandat international. Les importations en provenance du Sud-Est asiatique ont commencé à pénétrer le marché des ampules d'utilisation spéciale.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

Les produits de cette industrie sont plutôt fabriqués en grandes quantités et à un coût peu élevé et ont tendance à peu varier d'un fabricant à l'autre. Les prix des produits fluctuent donc énormément et, pour réduire le coût unitaire, une production en grande quantité s'impose. Parce que le marché canadien est limité, les sociétés du Canada ne bénéficient pas de coûts aussi bas que les sociétés des États-Unis qui sont avantagés par un marché intérieur beaucoup plus vaste. L'industrie compte donc beaucoup sur les tarifs pour se protéger de la concurrence américaine. Les appareils d'éclairage spéciaux sont l'exception à la règle; dans ce sous-secteur, une conception et un style de qualité ont permis de fabriquer un produit unique que les sociétés de propriété canadienne exportent vers les États-Unis. A cause des tarifs, de l'importance des frais de transport et de la diversité des normes applicables aux produits électriques, les possibilités commerciales avec des pays autres que les États-Unis sont limitées.

Établi par la : 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

NOM DU SECTEUR : Industrie des produits électriques **CTI : 3331, 3333 3392, 3399**

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	1973	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Établissements	N/A	N/A	N/A	197	198	N/A	N/A
Emplois	N/A	N/A	N/A	8690	8911	N/A	N/A
Expéditions (en millions de dollars) (selon le volume, par exemple, en tonnes, le cas échéant)	295	658	744	680	696	787	851
Produit intérieur brut (en millions de dollars constants de 1971)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Investissements (en millions de dollars)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Profits après impôt (en millions de dollars) (en pourcentage des revenus)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Exportations (en millions de dollars)	40	100	94	90	111	159	180
Expéditions canadiennes (en millions de dollars)	255	658	650	590	585	628	671
Importations (en millions de dollars)	77	162	188	164	204	259	276
Marché canadien (en millions de dollars)	332	720	838	754	793	887	947
Exportations en pourcentage des expéditions	13	12	11	12	15	19	21
Importations en pourcentage du marché canadien	23	21	21	22	26	30	29
Part canadienne du marché international	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

Source des importations (en pourcentage du total)	ÉTATS-UNIS	CÉE	ASIE	AUTRES
1981	80	11	8	1
1982	76	10	11	3
1983	79	10	8	3
1984	77	11	10	2

Destination des exportations (en pourcentage du total)	ÉTATS-UNIS	CÉE	ASIE	AUTRES
1981	64	11	4	21
1982	69	9	5	17
1983	73	9	3	15
1984	76	7	4	14

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

3. RÉPARTITION RÉGIONALE (Moyenne des trois dernières années)

	ATLANTIQUE	QUÉBEC	ONTARIO	PRAIRIES	C.-B.
Établissements					
- pourcentage du total	0	25	60	8	7
Emplois					
- pourcentage du total	0	20	70	5	5
Expéditions					
- pourcentage du total (app.)	0	20	70	5	5

PRINCIPALES ENTREPRISES

NOM	PROPRIÉTÉ	PRODUITS	EMPLACEMENT DES PRINCIPALES USINES
Crouse-Hinds Canada Ltd.	Américaine	Dispositifs de câblage	Ontario
GTE Sylvania Canada Ltd.	Américaine	Ampoules	Québec
Lightolier Canada Inc.	Américaine	Appareils d'éclairage	Québec
Smith & Stone (1982) Inc.	Américaine	Dispositifs de câblage	Ontario
ITE Industries Ltd.	Américaine	Dispositifs de câblage	Ontario
La Compagnie générale électrique du Canada Ltée	Américaine	Ampoules	Ontario
Fleck Manufacturing	Canadienne	Dispositifs de câblage	Ontario
Philips Electronics Ltd.	Hollandaise	Ampoules	Québec

PROJET

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

SECTEUR : INDUSTRIE DES FILS ET DES CABLES ÉLECTRIQUES

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

a) Structure

L'industrie des fils et des câbles électriques englobe les fabricants de conducteurs nus et isolés servant au transport et à la distribution de l'énergie électrique et les fabricants de câbles téléphoniques, de câbles coaxiaux et de câbles de fibres optiques destinés à des applications de télécommunications. Au Canada, cette industrie regroupe environ vingt entreprises qui emploient quelque 6000 personnes et dont le chiffre d'affaires en 1984 a été à peu près de 1,2 milliard de dollars. La majeure partie des produits de fils et de câbles vendus sur le marché canadien le sont par trois sociétés; les autres réservent leurs activités à la fabrication de produits spécialisés. La société la plus importante, Câbles Canada Ltée, fabrique une large gamme de produits et domine le marché. C'est une entreprise à propriété exclusive de Noranda Mines, et son rôle est de commercialiser la plus grande partie du cuivre extrait par cette dernière. Une autre entreprise appartenant à des Canadiens, Northern Télécom Ltée, domine le marché des câbles de communications. Elle est la propriété des Entreprises Bell Canada qui possèdent, en outre, Bell Canada, l'un des principaux clients de Northern Télécom. Quelques-unes des entreprises restantes sont des filiales de sociétés étrangères, créées au Canada en vue de desservir le marché canadien et de bénéficier, à l'époque, des tarifs préférentiels du Commonwealth et des prix canadiens relativement élevés. Plusieurs autres filiales plus récentes ont choisi de venir au Canada pour combler une lacune du marché canadien et pour fournir certains marchés d'exportation qu'il est plus lucratif d'approvisionner à partir d'usines canadiennes, par ex. lorsque le financement est assuré par l'ACDI ou la CDE.

Le marché des fils et câbles électriques est formé de trois segments principaux : celui des compagnies de de production et de distribution de l'électricité, celui de la construction et celui des services de télécommunications. Chacun de ces segments achète des produits particuliers. Les achats des compagnies de production et de distribution de l'électricité, qui représentent 40 % du marché canadien, portent surtout sur des conducteurs pour les lignes aériennes de transport et de distribution et sur des câbles de transport sous haute tension. Par ailleurs, l'industrie de la construction, qui constitue 34 % du marché canadien, se procure surtout du fil de bâtiment et des câbles de construction. Enfin, les entreprises de télécommunications, auxquelles on vend 26 % de la production de ce secteur, sont les seules entreprises qui achètent des câbles téléphoniques et de câbles coaxiaux.

Les vingt sociétés qui occupent la majeure partie de ce secteur exploitent plus de quarante usines dissiminées à travers le Canada : 22 en Ontario, 11 au Québec, 4 en C.-B., 3 en Saskatchewan, 2 au Manitoba, 2 en Nouvelle-Écosse et 1 en Alberta. Cette dispersion est due aux les provinces, actionnaires majoritaires des entreprises de services d'électricité et de communications, qui ont choisi d'utiliser leur pouvoir d'achat comme outil de développement régional.

Le tréfilage, l'isolation et le câblage constituent le gros des opérations dans une usine de fabrication de fils et de câbles, opérations qui sont par nature ininterrompues. C'est ce qui explique que cette industrie a mis plus facilement en pratique les techniques de réduction de main d'oeuvre et d'automatisation que les autres fabricants en série. Ce secteur industriel est donc à prédominance de capital, et le travail y est souvent effectué durant trois quarts par jour. Les principales matières utilisées dans cette industrie sont le cuivre et l'aluminium, le caoutchouc, et les composés isolants en plastique vendus par les usines pétrochimiques.

Partout dans le monde, ce sont les usines des pays qui alimentent les marchés nationaux. Cette situation est due à l'effet combiné du faible prix et du poids brut des produits de fils et de câbles qui incite les producteurs à établir leurs installations de fabrication près des marchés. Au Canada, les exportations, en hausse depuis quelques années, ne représentent que 12 % des expéditions totales. Environ 73 % de ces exportations sont destinées aux aux É.-U., alors que 24 % prennent le chemin de pays développés. Les fils et câbles importés sont surtout ceux qu'on ne fabrique pas au pays, comme les nouveaux produits dont le volume d'achat ne justifie pas la mise en place des équipements de production ou la mise au point d'un nouvelle technologie de fabrication. Les importations occupaient 15 % du marché canadien en 1984 : 68 % de celles-ci provenaient des É.-U. et 19 % de la C.E.E.

En règle générale, le marché des fils et des câbles a tendance à être cyclique, ce qui reflète la nature conjoncturelle de l'industrie de la construction et des mégaprojets des compagnies de services publics.

b) Rendement

En termes réels, c.-à-d. d'après la mesure du produit national brut de ce secteur, on note un déclin de la production qui est passée de 167,7 millions de dollars (dollars constants de 1971) en 1973 à une valeur estimée de 142,6 millions de dollars en 1985. La perte de 3830 emplois entre 1973 (9830) et 1985 (6000) est une indication de la volonté de cette industrie d'accroître son efficacité au moyen de pratiques de réduction de la main d'oeuvre et de techniques d'automatisation. Malgré cela, le nombre d'établissements de ce secteur s'est accru de 20, passant de de 35 en 1973 à 55 en 1985. L'investissement moyen dans cette industrie, exprimé en pourcentage des expéditions, est de 5 % et a oscillé entre 3,5 % en 1980 et un maximum de 8,2 % en 1982. Pour le secteur américain des fils et câbles électriques, le même paramètre était en 1982 de 3 %, en hausse par rapport au niveau de 2,1 % à 2,3 % relevé quelques années plus tôt. La rentabilité de ce secteur est passée de 5,3 % des expéditions, en 1973, à 3,3 % en 1980; elle a même été déficitaire (0,7 %) au plus creux de la récession en 1983. Le commerce international est demeuré pratiquement équilibré. En 1973, les exportations se chiffraient à 28 millions de dollars et les importations, à 31 millions de dollars. En 1985, elles auront été respectivement de 172 millions de dollars et de 148 millions de dollars.

POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

Le point faible structurel le plus frappant du secteur canadien des fils et des câbles électriques est la fragmentation provinciale des établissements de production. Dans une très large mesure, la multiplicité d'usines dans cette industrie est due aux politiques d'achat des provinces qui ont cherché à se doter des moyens de production pour satifaire les besoins de leurs compagnies de services publics. Ainsi les fournisseurs de fils et de câbles se sont-ils assuré un marché sûr et ont-ils développé une gamme de produits bien dosée leur permettant de pallier les fluctuations cycliques de la demande, mais au détriment de leur rentabilité puisqu'ils doivent travailler à des niveaux de production - dans le cas de nombreux produits - au dessous du niveau optimal. Les sociétés les plus touchées par cet état de choses sont les plus grosses, celles qui fabriquent d'importants volumes de produits pour lesquels la marge bénéficiaire est très faible. D'ailleurs, ce sont ces sociétés qui affichent le plus de dynamisme sur les marchés d'exportation. On voit que l'inéfficacité résultant de plusieurs usines fabriquant une large gamme de produits freine le rendement de l'exportation.

La production annuelle moyenne par établissement a été au Canada, en 1982, de 21 millions de dollars; cette valeur pour les É.-U. a été de 23 millions de dollars. Par contre, le nombre moyen d'employés par établissement était de 163 au Canada et de 153,5 aux É.-U., ce qui donne respectivement des expéditions par employé de 128 000 dollars canadiens et de 150 000 dollars canadiens. La valeur ajoutée par chaque heure de

travail était de 31,37 dollars au Canada et de 36,50 dollars aux É.-U. (en employant comme facteur de conversion 1,2340 $ Can par $ U.S.). Bien que les établissements canadiens produisent une gamme de produits beaucoup plus vaste que leurs pendants américains, leur production annuelle moyenne est à peine inférieure à celle de ces derniers. Il semblerait que ceci explique la productivité plus faible des travailleurs canadiens. Les usines américaines, parce qu'elles fabriquent en plus grande série un plus petit nombre d'articles, peuvent se doter d'une machinerie plus efficace et plus spécialisée.

Les entreprises qui dominent ce secteur appartiennent à des Canadiens et sont libres de pratiquer, sans restriction, des opérations internationales.

b) Facteurs liés au commerce

En réalité, les marchés d'exportation de la plupart des pays développés sont fermés aux fournisseurs étrangers en raison des politiques d'achat que les gouvernements imposent à leurs entreprises de services nationalisées et qui leur servent à promouvoir leur propre industrie de fabrication. Dans certaines provinces canadiennes, l'effet est le même. Aux É.-U., la majeure partie des compagnies de services publics appartient à des intérêts privés qui ont tendance à acheter auprès des fabricants locaux. Dans un grand nombre de pays en voie de développement, les marchés des produits de fils et de câbles, à technologie peu avancée, sont toujours parmi les premiers marchés d'articles électriques envahis par la fabrication locale. Ceux-ci sont d'ailleurs protégés par des obstacles tarifaires et non tarifaires. La seule façon de pénétrer ces marchés est de participer à des coentreprises. Les principales exportations de produits de fils et de câbles concernent des produits de haute technologie et des produits de spécialité comme des câbles de communications, des câbles de transport d'énergie et des fils de forme spéciale.

Les principaux obstacles non tarifaires du marché américain sont les dispositions "Achetez américain" et les autres politiques d'achat préférentiels votées dans certains États. Les droits de douanes imposés aux produits de fils et de câbles qui entrent aux É.-U. sont d'environ 5 %.

En 1987, les droits canadiens pour le fil de cuivre nu seront de 4,5 % et pour le fil isolé de 10,2 %. A cela, il faut ajouter quelques types de fils et de câbles, non produits au Canada et classés comme produits finis, qui sont exempts de droit. Les produits de fils et de câbles qui pénètrent au Canada doivent être conformes aux normes de sécurité électrique de l'ACNOR.

Les tarifs pour les produits de câbles et de fils électriques, nus et isolés, qui entrent dans les pays de la C.É.E sont de 6 %. Le tarif pour les câbles et les fils en aluminium est de 7 %.

Le droit de douane GATT imposé par le Japon sur les fils et les câbles électriques de cuivre, nus et isolés, est de 8,2 %, bien que ce pays impose actuellement un droit temporaire de 5,8 %. Le droit de douane GATT pour les produits de fils et de câbles d'aluminium nus est de 9,2 %, le droit provisoire, de 6,3 %.

c) Facteurs technologiques

Le secteur des fils et des câbles électriques exploite une technique qui, de façon générale, a atteint sa maturité. Presque tous les perfectionnements sont de nouvelles applications de matériaux et de techniques de production améliorés, la seule exception étant l'apparition des fibres optiques en verre pour l'acheminement des télécommunications.

Généralement, la technologie des entreprises à propriété canadienne se compare à celle de ses principaux compétiteurs, car le marché canadien est aussi exigeant que les marchés étrangers et les importations relativement peu nombreuses. Les entreprises à propriété canadienne et celles sous le

contrôle de sociétés étrangères se lancent dans des programmes de recherche qui misent surtout sur la conception de produits et l'élaboration de nouveaux procédés de fabrication, en vue de trouver de nouvelles applications à des matériaux d'isolation améliorés et de diminuer les coûts de production.

Les filiales étrangères, en plus de leurs programmes d'élaboration de produits, exploitent sous licence des techniques appartenant à leur société mère. La majorité des entreprises de spécialité s'évertuent à trouver des technologies exploitables sous licence afin de demeurer compétitives. Toutefois, il faut noter que l'étroitesse du marché canadien suppose que les entreprises prennent un risque plus grand quand elles s'engagent dans des programmes de développement, car les produits résultants seront commercialisés à une échelle plus petite.

L'application de la technologie des fibres optiques aux marchés des télécommunications constitue pour les fabricants de fils et de câbles à la fois une ouverture importante aux perspectives insoupçonnées et un défi d'envergure. Cette nouvelle technologie semble contenir toutes les promesses qui permettront aux filaments de verre à plus grande densité de signaux de supplanter nombre de câbles téléphoniques classiques à âme en cuivre. Conscients de ce fait, les principaux fabricants de câbles téléphoniques ont réagi rapidement en vue de développer leurs compétences dans ce nouveau domaine. D'ailleurs, il semble que les fabricants canadiens soient aussi compétents dans ce domaine, sinon plus, que leurs concurents américains, du fait que les entreprises canadiennes de télécommunications se convertissent résolument aux fibres optiques et qu'elles offrent le marché nécessaire pour soutenir le développement de cette technologie. Par contre, le marché des fils et des câbles électriques, qui représente 74 % de ce secteur, n'est pas touché par l'arrivée des fibres optiques, car ces dernières sont incapables de transporter l'énergie électrique. Étant donné que ce secteur est à dominance de capital et que le marché canadien est assez petit, il se crée une inertie naturelle qui ralentit la mise en place de produits tout à fait nouveaux.

Toutefois, à longue échéance, le précaire équilibre commercial existant dans ce secteur ne pourra être conservé, ni même déplacé en notre faveur, si on ne développe pas des produits entièrement différents et qu'on ne les commercialise pas rapidement sur le marché canadien et les marchés étrangers.

d) Autres facteurs

Le taux de change du dollar canadien vis-à-vis du dollar américain influence beaucoup les exportations, notamment celles vers les É.-U. Toute appréciation de notre dollar réduit les exportations vers les É.-U., alors que toute dépréciation se traduit par la vente de plus de fils et de câbles aux États-Unis et dans les pays en voie de développement où le prix des biens canadiens peut concurrencer celui des fournisseurs européens et japonnais. Cependant, comme 65 % du prix de vente des produits de fils et de câbles provient du coût des matériaux et que les prix de ces derniers sont fixés sur les marchés internationaux des matières premières, l'avantage d'un recul de notre monnaie par rapport à celle des É.-U. ne peut être que limité.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Les politiques de développement régional des provinces, qui conditionnent les consignes d'achat des sociétés provinciales de communications et de production et de transport de l'électricité, constituent l'ingérence gouvernementale la plus importante dans le secteur des fils et des câbles. L'Ontario, le Québec et la C.-B. font montre d'une préférence bien connue pour l'achat de produits fabriqués chez eux. Les autres provinces, sans avoir de politiques explicites, ont tendance à favoriser l'achat de produits fabriqués sur leur territoire.

Les organismes provinciaux d'inspection des matériels électriques, généralement associés aux sociétés provinciales de production et de transport d'électricité, obligent les constructeurs de nouveaux bâtiments et et les fabricants d'équipements à utiliser des composants électriques approuvés par l'ACNOR, notamment les fils et les câbles.

Les entreprises du secteur des fils et des câbles peuvent généralement se prévaloir de la gamme complète des programmes fédéraux et provinciaux d'incitation à la R&D, d'aide au développement des exportations et d'agrandissement d'usine.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Il est fort probable que les marchés des pays industrialisés de l'Europe et celui du Japon resteront pratiquement fermés aux produits de fils et de câbles du Canada. Toutefois, les expéditions vers les É.-U., qui ont compté pour 70 % de toutes les exportations de fils et de câbles au cours des deux dernières années, devraient se maintenir tant que le rapport entre notre dollar et celui des États-Unis ne sera pas modifié. A longue échéance, la croissance la plus soutenue des exportations devrait provenir du commerce avec les pays en voie de développement, par le biais de ventes directes de produits de haute technologie et de coentreprises pour la fabrication dans ces pays de produits de faible technologie.

Sur le marché canadien, la croissance des services publics d'électricité restera faible pendant presque toute la prochaine décennie. Il est plus difficile de prévoir la croissance du secteur de la construction qui dépend du nombre de mises en chantier résidentielles et industrielles. Voilà autant de facteurs qui influencent grandement la quantité de produits de fils et de câbles, comme le fil aimanté, utilisée dans la fabrication d'équipements électriques. Pour ce qui a trait au secteur des télécommunications, on projette, pour les prochaines années, d'utiliser par année 2 % de plus de câbles à âme de cuivre et 15 % de plus de câbles à fibres optiques. L'incidence sur les producteurs de cuivre du remplacement des conducteurs en cuivre entrant dans la fabrication de plusieurs types de câbles de communications ne devrait pas être importante, puisque ces câbles ne représentent que 26 % du secteur et que leur proportion de cuivre est plus faible que dans les autres types de câbles.

L'accent de plus en plus fort placé sur les marchés d'exportation et, par voie de conséquence, la nécessité d'avoir des prix compétitifs, feront beaucoup pour inciter les principaux fabricants de fils et de câbles à rationaliser leurs opérations, cela malgré la fragmentation imposée par les pratiques d'achat des provinces.

ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

Les produits de faible technologie fabriqués par les entreprises de ce secteur, comme le fil de bâtiment, ne sont pas vraiment compétitifs à l'échelle internationale, ce qui n'empêche pas leur fabrication au Canada, en raison des coûts de transport plus bas et de la protection accordée par les tarifs canadiens. Par ailleurs, les produits de haute technologie, comme les câbles de transport d'énergie et les câbles de télécommunications, sont, compte tenu des pratiques commerciales actuelles, plus compétitifs sur les marchés mondiaux. C'est ce que démontrent le projet d'installation d'un câble HT souterrain terminé récemment par Câbles Canada en Égypte et les ventes actuelles de câbles à fibres optiques par Câbles Pirelli sur le marché américain. Les nouveaux investissements en immobilisations que continuent de faire sans arrêt les entreprises de fils et de câbles devraient contribuer à maintenir la productivité actuelle dans ce secteur et à l'améliorer.

Préparé par : Machinerie et 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

SECTEUR :FILS ET CABLES ÉLECTRIQUES CTI TRAITÉS : 3381

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	1973	1980	1981	1982	1983	1984	1985e
Établissements	35	48	51	52	55	N/A	N/A
Emplois	9830	5905	6129	5271	5077	N/A	N/A
Expéditions (Millions de dollars)	527	1178.0	1308.0	1117.0	1031.0	1220.0e	1406.0
Produit intérieur brut (millions de dollars constants de 1971)	167.7	145.5	164.6	121.2	118.9	129.1p	142.6
Investissements (millions de dollars)	26.2	41.7	77.2	87.6	72.1	68.5	70.6
Profits nets après impôt (millions de dollars)	28.0	39.5	48.1	6.4	(7.6)	N/A	N/A

2.STATISTIQUES COMMERCIALES

Exportations (millions de dollars)	28	102.0	110.0	105.0	119.0	162.0	172.0
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	499	1076.0	1188.0	1012.0	912.0	1058.0	1234.0
Importations (millions de dollars)	31	91.0	113.0	170.0	202.0	191	148
Marché canadien (millions de dollars)	530	1167.0	1311.0	1182.0	1114.0	1249.0e	1382.0
Exportations en % des expéditions	5%	9%	8%	9%	12%	13%	12%
Importations en % du marché	6%	8%	9%	14%	18%	15%	11%
Part canadienne du marché international							

Sources des importations	É.-U.		C.É.E		ASIE		AUTRES	
1981	108.0	96%	2.9	3%	1.8	1%	0.3	
1982	94.2	55%	45.6	27%	1.2	1%	29.0	17%
1983	101.5	50%	27.9	14%	1.9	1%	70.7	35%
1984	129.6	68%	37.1	19%	1.9	1%	22.4	12%

Destination des exportations	É.-U.		C.É.E		ASIE		AUTRES	
1981	61.8	56%	2.2	2%	7.2	7%	38.8	35%
1982	55.6	53%	1.5	1%	3.8	4%	44.1	42%
1983	85.1	72%	1.9	1%	2.8	1%	29.2	26%
1984	118.3	73%	1.6	1%	2.9	2%	39.2	24%

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements - % du total	5	18	53	18	5
Emplois -% du total	n.d.	25	58	n.d.	n.d.
Expéditions - % du total	n.d.	26e	61e	n.d.	n.d.

PRINCIPALES ENTREPRISES

Nom	Propriété	Emplacement des principales usines
Câbles Canada Ltée	Canadienne	Ontario
Northern Telecom Ltée	Canadienne	Québec et Sask.
Phillips Cables Ltd.	R.-U.	Ontario
Câbles Pirelli Inc.	Suisse (italienne)	Québec, Ontario et C.-B.

e - estimé
p - provisoire
* année de base 1980

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

VERSION PROVISOIRE

PROFIL CONCURRENTIEL

ÉQUIPEMENT ANTI-POLLUTION

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

a) Structure

Cette industrie est composée d'entreprises qui fabriquent, pour les industries et les institutions, de l'équipement anti-pollution, y compris

de l'équipement d'épuration des eaux potables et usées, comme les épurateurs d'eau, les déminéralisateurs, les décanteuses, les digesteurs, les essoreuses, les clarificateurs, les filtres et autres;

de l'équipement de contrôle de la pollution de l'air, tels que les dispositifs de désulfuration et de dénitrification, les dépoussiéreures, les électrofiltres, les filtres, les barboteurs, les récupérateurs de gaz et autres;

de l'équipement de manutention des déchets solides, tels que les les compacteurs mobiles et fixes, les incinérateurs à déchet et les dispositifs de compostage; et

de l'équipement de réduction du bruit, tels que les silencieux, les atténuateurs acoustiques, les amortisseurs de vibrations, les chambres anéchoïdes et autres.

L'équipement anti-pollution destiné au marché de consommation (tels que les filtres de fournaise, les filtres à air et les adoucisseurs d'eau domestiques) ne sont pas inclus dans ce profil.

Il y a peu de statistiques pour evaluer le secteur de la fabrication de l'équipement anti-pollution. C'est pourquoi les niveaux d'activité sont difficiles à quantifier. D'après les statistiques publiées et les quelques renseignements additionnels, les expéditions canadiennes d'équipement anti-pollution étaient estimées en 1985 à environ 300 millions de dollars. Le sous-secteur le plus important est celui de l'équipement d'épuration des eaux potables et usées, qui, d'après les estimations, représenterait 68 % de tout le marché canadien. Ce secteur est suivi de celui de l'équipement de manutention des déchets solides (14 %), de l'équipement de contrôle de la pollution de l'air (13 %) et de l'équipement de réduction du bruit (5 %).

Cette industrie est née du souci des sociétés industrialisées d'assurer un milieu de vie acceptable. Dans une large mesure, le besoin d'équipement de lutte antipollution découle directement des réglementations adoptées par les divers paliers administratifs publiques. L'industrie est relativement jeune et decoule, (dans une certaine mesure) d'autres secteurs de fabrication de machinerie.

---

1. Les statistiques qui figurent dans l'annexe fournissent des renseignements partiels sur l'équipement d'épuration des eaux potables et usées ainsi que de certaines données sur l'équipement de contrôle de la pollution de l'air mais aucun sur l'équipement de manutention des déchets solides et de réduction du bruit. Les statistiques fournies représentent probablement moins de 50 % des données relatives à ce secteur.

Au départ, l'équipement d'épuration des eaux usées à grande échelle a été mis au point en modifiant la machinerie de traitement des ressources naturelles dans des industries comme les mines et les pâtes et papiers. Certains fabricants d'équipement de traitement des ressources naturelles continuent d'être des éléments importants du secteur de l'équipement de lutte antipollution. Cependant, avec le souci toujours plus grand du public de vivre en milieu sain, l'industrie a pu croître en apportant à des problèmes de plus en plus complexes des solutions où la recherche dépasse souvent et de loin la portée normale des travaux de développement de produits industriels.

Dans la fabrication de l'équipement anti-pollution, il faut généralement entreprendre des travaux d'ingénierie sur mesure pour chaque application, de sorte qu'il n'est pas facile de rationaliser la production, cette rationalisation n'a d'ailleurs pas non plus une importance majeure face à la concurrence. Un bon nombre des derniers arrivés dans l'industrie sont de petites entreprises créées et administrées par des chercheurs, qui ont été créées afin d'exploiter les découvertes réalisées dans les universités et les instituts de recherche. De l'équipement spécialisé de lutte antipollution a été élaboré pour une multitude d'applications et, au Canada, un bon nombre de ces produits ont été développés par de toutes nouvelles petites entreprises sous contrôle canadien.

L'industrie compte environ 200 entreprises dont les cinquante plus grandes réalisent 60 % de ses expéditions. Ces plus grandes entreprises, dont chacune réalise entre 10 et 35 millions de dollars de ventes, tendent à être plus actives dans les secteurs de la machinerie autres que celui de l'équipement anti-pollution. A peu près les trois quarts de ces entreprises sont sous contrôle étranger, appartenant surtout à des intérêts américains et, dans une moindre mesure, à des multinationales de Suède et de France. Sur le plan géographique, 70 % des entreprises qui fabriquent de l'équipement anti-pollution se trouvent en Ontario; les autres sont réparties également entre le Québec, les Prairies et la Colombie-Britannique.

L'industrie sert deux types de marchés : celui du secteur **public**, où elle fournit surtout des usines d'épuration d'eaux potables et usées aux municipalités ainsi que de l'équipement pour la manutention des déchets solides; et le secteur **industriel**, qui comprend tous les aspects anti-pollution mais qui est surtout actif dans le domaine du traitement des eaux industrielles, à la fois pour rendre l'eau propre aux divers procédés industriels et pour l'épurer après usage. Dans le segment du marché industriel, on voit croître l'importance de l'équipement utilisé pour le traitement et la manutention des déchets toxiques, tant solides que liquides. Le secteur de l'équipement de réduction du bruit est aussi en croissance, particulièrement en Amérique du Nord et en Europe où, dans la plupart des pays, des règlements sur le milieu de travail empêchent les nouvelles entreprises de dépasser certains niveaux sonores et obligent les usines déjà construites à disposer d'un équipement adéquat de protection contre le bruit.

Bien que les exportations d'équipement de lutte antipollution ne fassent pas l'objet de données distinctes dans les statistiques publiées, on estime qu'elles représentent 20 % de l'ensemble des expéditions canadiennes. Les entreprises sous contrôle canadien réalisent presque

toutes les exportations effectuées par l'industrie canadienne. L'équipement d'épuration des eaux potables et usées représente environ 60 % des exportations, l'équipement de manutention des déchets solides, environ 35 %, et l'équipement de réduction du bruit, environ 5 %. Bien que 80 % des exportations soient destinées aux États-Unis, d'autres marchés internationaux se développent lentement.

La cible principale des exportations canadiennes a été le marché américain de l'équipement d'épuration des eaux industrielles. Certaines entreprises ont beaucoup de succès, exportant jusqu'à 80 % de leur production. Les plus grosses entreprises sous contrôle canadien, particulièrement celles qui s'adressent aux municipalités et aux services publics, ont tendance à établir des bureaux aux États-Unis afin de réduire l'effets des obstacles non tarifaires que dressent les Américains lorsque des fonds publics sont utilisés pour l'achat d'équipement.

Comme la production de **l'équipement de contrôle de la pollution de l'air** comporte beaucoup de tolerie, opération plus facile à effectuer sur place, les possibilités d'exportation se limitent habituellement à la fourniture de services d'ingénierie. Bien que **les fabricants d'équipement de réduction du bruit** exportent directement, ils sont peu actifs à ce titre à cause de la nature d'un bon nombre de leurs produits, qui sont souvent des éléments d'autres machines assemblées au Canada. Les entreprises qui exportent, aux États-Unis, de **l'équipement de manutention des déchets solides** ont tendance à traiter avec des entrepreneurs indépendants, qui sont moins susceptibles que les municipalités de favoriser des fabricants locaux ou nationaux.

b) Rendement

On estime qu'au cours des dernières années, le marché de l'équipement de lutte antipollution en Amérique du Nord a augmenté de près de 10 % annuellement, en termes réels. Au Canada, la production a suivi cette croissance rapide car un grand nombre de nouvelles entreprises sont entrées dans l'industrie pour répondre aux besoins de créneaux spéciaux. Depuis 1980, la part de l'importation dans le marché canadien a été relativement stable à près de 30 % et les exportations ont toujours représenté environ 20 % de toutes les expéditions effectuées par l'industrie canadienne. Quatre-vingt-cinq pour cent des importations au Canada proviennent des États-Unis.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

Généralement, les économies d'échelle au niveau de la production ne sont pas un facteur important dans cette industrie. Certaines grandes entreprises disposent de moyens de fabrication intégrés (par ex. des fonderies ou du matériel d'usinage élaboré), bien qu'il semble que la tendance au Canada soit d'accorder des sous-contrats à des ateliers de tolerie ou d'usinage. Cette pratique permet aux petites entreprises, en particulier, de ne pas avoir à investir des sommes considérables dans le matériel de production de sorte qu'elles peuvent conserver une certaine flexibilité afin de répondre à toutes les exigences quant au contenu provincial ou local et préserver leur ressources financières pour la recherche et le développement.

La plupart **des entreprises sous contrôle étranger** n'ont pas de mandat d'exportation, sauf lorsqu'elles peuvent disposer d'un financement canadien à des conditions de faveur. Cependant, ces filiales sont de grosses entreprises qui font, souvent avec succès, des soumissions pour de nombreux projets municipaux, clés en main, au Canada qui dépassent les capacités des entreprises plus petites sous contrôle canadien. De plus, un certain nombre d'entreprises clientes du marché canadien de l'équipement anti-pollution sont des filiales de multinationales étrangères (comme tel est le cas pour les compagnies d'automobiles). Un bon nombre de ces clients ont tendance à acheter l'équipement anti-pollution étranger qui leur ont été suggéré par leur siège social. Ces deux facteurs font que les petits fabricants sous contrôle canadien ne peuvent pas toujours profiter d'occasions importantes sur le marché intérieur.

En général, les sociétés sous contrôle canadien ne disposent pas de suffisamment de ressources pour maintenir des contacts adéquats avec les organismes de financement internationaux et les firmes internationales d'ingénieurs-conseils. Les appels d'offres internationaux (AOI) necessitent l'établissement de relations étroites avec les ingénieurs-conseils; le fait d'avoir de bons représentants locaux peut souvent faire la différence. Bien que les fabricants sous contrôle canadien puissent maintenir ces contacts pour des projets en Amérique du Nord, ils réussissent moins bien dans d'autres pays, où il faut aussi disposer de contacts étroits avec les institutions de financement internationales. Même si les fabricants canadiens ont réussi à obtenir quelques contrats en Europe, ils n'ont pas vraiment réussi à pénétrer les marchés européens et japonais; la plupart concentrent donc leurs ressources sur le marché américain.

Les fabricants canadiens d'équipement de manutention des déchets solides innovent et réussissent comme exportateurs, surtout parce qu'ils vendent leurs produits directement aux entreprises privées de ramassage des déchets plutôt qu'aux autorités municipales.

b) Facteurs liés au commerce

Au Canada, l'équipement anti-pollution importé est généralement soumis à un tarif de la nation la plus favorisée de 9,9 %, qui sera réduit à 9,2 % en janvier 1987. Les fabricants d'équipement anti-pollution bénéficient des dispositions du Programme de la machinerie, en vertu duquel les droits intégraux sont appliqués sur l'équipement importé, semblable à celui qui est fabriqué au Canada. Un bon nombre de ces entreprises reçoivent aussi de l'aide pour compléter leurs gammes de produits car ils bénéficient de la remise des droits sur les machines et les pièces qui ne sont pas fabriquées au Canada. Plusieurs provinces canadiennes choisissent de préférence des soumissionnaires installés sur leur territoire afin de maximiser le contenu local. Il n'existe pas, au Canada, d'autres obstacles non tarifaires importants.

Les tarifs américains vont de 3 à 6 %. Les obstacles non tarifaires tels que le "Buy American Act" et les modalités de protection des petites entreprises en vertu du "Small Business Act" peuvent être des moyens de dissuasion particulièrement efficaces pour les importateurs dans le cas de projets financés par les fonds publics. Les coûts élevés de l'assurance de responsabilité sont une contrainte à l'exportation vers les États-Unis à cause de l'importance des règlements intervenus au cours des dernières années.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Les législations adoptées par les diverses administrations publiques ainsi que leur application sont le moteur principal de la croissance de ce secteur. Au Canada, les administrations publiques, à tous les niveaux, sont actives dans le domaine de l'environnement :

- le gouvernement fédéral par l'intermédiaire d'Environnement Canada, qui publie habituellement des lignes directrices que les autres administrations utilisent pour rédiger leurs propres lois, et par l'intermédiaire de Santé et Bien-Être Social Canada qui publie des lignes directrices sur le niveau de bruit et sur les normes relatives à la santé acceptables dans le milieu de travail.

- les gouvernements provinciaux, qui ont le pouvoir de légiférer pour assurer la protection de l'air et des étendues d'eau naturelles, et

- les municipalités, qui doivent assurer l'approvisionnement de leur territoire en eau potable et dont l'évacuation des eaux usées dans les égouts sur leur territoire relèvent de leur compétence.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Les pressions exercées tant par les gouvernements que par le public amènent des changements dans le secteur, particulièrement dans le genre d'équipement utilisé. Des exigences de plus en plus strictes appliquées à certains secteurs industriels ont créé une demande pour des solutions plus efficaces. Par exemple, les producteurs de pâtes et papiers, qui ont réduit de 32 % la quantité de matière polluante présente dans les eaux résiduaires entre 1973 et 1982, doivent maintenant effectuer d'autres réductions importantes. De plus, des associations de défense d'intérêts publiques exercent des pressions croissantes non seulement pour que des mesures correctives soient prises dans les cas de pollution mais aussi pour que des mesures préventives soient prises avant le démarrage d'une activité.

Il existe aux États-Unis un marché croissant pour la remise à neuf du matériel anti-pollution déjà en service; on procède alors par appels d'offres à la pièce plutôt que par contrats clés en main comme c'est habituellement le cas pour les nouvelles installations. Une étude récente effectuée par l'Environmental Protection Agency des États-Unis a révélé que 1 712 des stations d'épuration des eaux d'égout qui desservent les grandes villes américaines ne rencontrent pas les normes anti-pollution sur l'évacuation des effluents. Cela devrait fournir de nombreuses occasions aux fabricants canadiens (qui se trouvent dans une bonne position avec le matériel spécialisé qu'ils fournissent, comme les pompes d'archimède, les dégrilleurs et les aérateurs), s'ils peuvent convaincre les ingénieurs-conseils locaux de choisir leur équipement ou de l'accepter comme équivalent.

Dans les pays en voie de développement de l'Extrême-Orient, on commence à réaliser la nécessité de prendre des mesures préventives afin de diminuer l'impact négatif, sur l'environnement, de l'industrialisation accélérée que ces pays connaissent, particulièrement à cause du fait qu'un bon nombre de ces pays n'ont pas d'infrastructure de base et que leur densité de population est élevée.

Les pressions exercées par les gouvernements et le public vont dans le sens du recyclage et du traitement des déchets solides (plutôt que de l'enfouissement). Cela signifie qu'il y aura récupération d'énergie,

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Les législations adoptées par les diverses administrations publiques ainsi que leur application sont le moteur principal de la croissance de ce secteur. Au Canada, les administrations publiques, à tous les niveaux, sont actives dans le domaine de l'environnement :

- le gouvernement fédéral par l'intermédiaire d'Environnement Canada, qui publie habituellement des lignes directrices que les autres administrations utilisent pour rédiger leurs propres lois, et par l'intermédiaire de Santé et Bien-Être Social Canada qui publie des lignes directrices sur le niveau de bruit et sur les normes relatives à la santé acceptables dans le milieu de travail.

- les gouvernements provinciaux, qui ont le pouvoir de légiférer pour assurer la protection de l'air et des étendues d'eau naturelles, et

- les municipalités, qui doivent assurer l'approvisionnement de leur territoire en eau potable et dont l'évacuation des eaux usées dans les égouts sur leur territoire relèvent de leur compétence.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Les pressions exercées tant par les gouvernements que par le public amènent des changements dans le secteur, particulièrement dans le genre d'équipement utilisé. Les exigences de plus en plus strictes s'appliquant à certains secteurs industriels ont créé une demande pour des solutions plus efficaces. Par exemple, les producteurs de pâtes et papiers, qui ont réduit de 32 % la quantité de matière polluante présente dans les eaux résiduaires entre 1973 et 1982, doivent maintenant effectuer d'autres réductions importantes. De plus, des associations de défense d'intérêts publiques exercent des pressions croissantes non seulement pour que des mesures correctives soient prises dans les cas de pollution mais aussi pour que des mesures préventives soient prises avant le début d'une activité.

Il existe aux États-Unis un marché croissant pour la remise à neuf du matériel anti-pollution déjà en service; on procède alors par appels d'offres à la pièce plutôt que par contrats clés en main comme c'est habituellement le cas pour les nouvelles installations. Une étude récente effectuée par l'Environmental Protection Agency des États-Unis a révélé que 1 712 des stations d'épuration des eaux d'égout qui desservent les grandes villes américaines ne sont pas conformes aux règlements portant sur l'évacuation des effluents. Cela devrait fournir de nombreuses occasions aux fabricants canadiens (qui se trouvent dans une bonne position avec le matériel spécialisé qu'ils fournissent, comme les pompes d'archinième, les dégrilleurs et les aérateurs), s'ils peuvent convaincre les ingénieurs-conseils locaux de choisir leur équipement ou de l'accepter comme équivalent.

Dans les pays en voie de développement de l'Extrême-Orient, on commence à réaliser la nécessité de prendre des mesures préventives afin de diminuer l'impact négatif, sur l'environnement, de l'industrialisation accélérée que ces pays connaissent, particulièrement à cause du fait qu'un bon nombre de ces pays n'ont pas d'infrastructure de base et que leur densité de population est élevée.

Les pressions exercées par les gouvernements et le public vont dans le sens du recyclage et du traitement des déchets solides (plutôt que de l'enfouissement). Cela signifie qu'il y aura récupération d'énergie,

neutralisation de déchets toxiques au moyen d'appareils spécialisés et production de sous-produits à partir des déchets. Des technologies plus sécuritaires remplacent celles qui sont employées depuis longtemps. Par exemple, on commence à remplacer la purification de l'eau à l'aide du chlore par l'ozonation, l'osmose inverse et le traitement par les rayons ultraviolets parce qu'on craint que le chlore n'ait un effet cancérigène à partir d'une certaine concentration.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

A la suite d'importants travaux de recherche et de développement, l'industrie canadienne est devenue compétitive à l'échelle internationale pour de nombreux genres de produits. Par exemple, plusieurs entreprises peuvent fournir de **petits systèmes d'épuration d'eaux potables et usées** aux pays en voie de développement. L'industrie canadienne a aussi mis au point pour ses clients industriels des sytèmes clés en main de traitement d'eaux potables et usées, plus particulièrement des effluents toxiques. La qualité et la fiabilité de cet équipement ont permis aux sociétés canadiennes de se faire une bonne réputation dans ce domaine à l'échelle mondiale. La conception de pointe et la qualité de l'équipement canadien de manutention des déchets solides permettent au secteur d'être compétitif à l'échelle internationale.

Bien que l'industrie ne soit pas en mesure d'entreprendre, à l'échelle internationale, des projets clés en main importants pour répondre aux besoins des villes, les entreprises canadiennes peuvent participer à des projets de ce genre à titre de fournisseur d'équipement spécialisé chaque fois qu'elles peuvent établir des contacts étroits avec les ingénieurs-conseils ou effectuer des transferts de technologie et créer des entreprises conjointes offrant des avantages mutuels aux diverses parties. Il ne fait aucun doute que les entreprises doivent s'en remettre à des éléments importés pour certaines de ces installations, mais cette situation reflète la diversité et la complexité de l'équipement employé plus qu'elle n'est caractéristique d'une industrie canadienne limitée.

On peut considérer que le secteur de l'équipement anti-pollution est un secteur en croissance, qui est loin d'avoir atteint sa maturité tant du point de vue technologique que de celui de la demande. Les pressions exercées par les gouvernements ainsi que les changements technologiques créent constament de nouvelles possibilités. L'industrie canadienne peut actuellement répondre à tous les besoins en équipement au pays. La combinaison des moyens dont disposent les usines appartenant à des filiales étrangères avec celles des entreprises sous contrôle canadien lui permet d'être concurentielle à l'échelle internationale dans certains créneaux bien définis et de continuer à travailler étroitement avec les organismes de recherche pour mettre sur le marché de nouvelles solutions à des problèmes environnementaux difficiles.

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 3 octobre 1986

FICHE D'INFORMATION

NOM DU SECTEUR : Équipement de lutte antipollution **CTI :** 315/3199

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Établissements						200
Emplois						2,700e
Expéditions (millions de dollars)	89	119	122	105	124	144e

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	1980	1981	1982	1983	1984	1985
	(en millions de dollars)					
Exportations	les exportations ne sont pas identifier séparement					
Expéditions canadiennes	-	-	-	-	-	-
Importations	37	46	47	47	55	66
Marché canadien	-	-	-	-	-	-
Exportations en % des expéditions	-	-	-	-	-	-
Importations en % du marché canadien	-	-	-	-	-	-

Source des importations

	É.-U.	C.É.E.	ASIE	AUTRES
1983	85.3%	13.4%	.3%	1.0%
1984	85.5%	6.2%	5.8%	2.5%

Destination des exportations - Données non compilées par Statistique Canada

3. RÉPARTITION RÉGIONALE - Moyenne des trois dernières années

	ATLANTIQUE	QUÉBEC	ONTARIO	PRAIRIES	C.-B.
Établissements - % du total	1%	10%	70%	9%	10%
Emplois - % du total	DONNÉES NON DISPONIBLES				
Expéditions - % du total (estimées)	DONNÉES NON DISPONIBLES				

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

NOM	PROPRIÉTÉ	EMPLACEMENT DES PRINCIPALES USINES
N.R. Murphy (pollution de l'air)	canadienne	Cambridge, Ontario
Ducon-Mikropul (pollution de l'air)	américaine	Brampton, Ontario
Wheelabrator (pollution de l'air)	américaine	Milton, Ontario
Dorr-Oliver Canada (eaux usées)	américaine	Orillia, Ontario
Eimco Process Equipment (eau potable et eaux usées)	américaine	Mississauga, Ontario
Hankins Environmental Ltd. (ozonation et incinérateurs)	canadienne	Scarborough, Ontario
Gaco Systems Ltd. (eau potables et usées)	canadienne	Brantford, Ontario
Farr Inc. (pollution de l'air)	américaine	Montréal, Québec
3L Filters (filtres à air et filtres à l'huile)	canadienne	Cambridge, Ontario

NOM	PROPRIÉTÉ	EMPLACEMENT DES PRINCIPALES USINES
Petwa Canada (système clés en main de traitement des eaux usées)	canadienne	Calgary, Alberta

e = Valeur estimée par la Direction générale de la machinerie et de l'équipement électrique, MEIR.

Nota : **Les données de Statistique Canada mentionnées ci-dessus ne reflètent qu'une partie des produits qui constituent ce secteur.** On n'y trouve que des renseignements partiels sur l'équipement de traitement d'eaux potables et usées ainsi que certaines données sur l'équipement de contrôle de la pollution de l'air, mais aucune sur l'équipement de manutention des déchets solides ou sur l'équipement de réduction de la pollution par le bruit.

DRAFT - PROJET

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

PRODUITS DE PANNEAUX DÉRIVÉS DU BOIS POUR L'EXTÉRIEUR

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

a) Structure

Le secteur des produits de panneaux dérivés du bois pour l'extérieur se divise en deux principaux sous-secteurs : le contreplaqué de résineux et le panneau à grandes particules/à particules orientées. Le placage résineux, qui constitue un produit intermédiaire utilisé dans la fabrication du contreplaqué, est fabriqué par un certain nombre de manufacturiers spécialisés. Toute discussion sur ce produit sera donc incluse dans le sous-secteur du contreplaqué de résineux. De même, le panneau à particules orientées est un panneau à grandes particules de seconde génération, dont les caractéristiques physiques ont été améliorées, et qui sert aux mêmes fins que le panneau à grandes particules. Le contreplaqué de résineux et le panneau à grandes particules se remplacent mutuellement dans la plupart des utilisations finales.

En grande partie ces produits sont vendus en feuilles de dimensions normalisées, servant surtout dans la construction, l'emballage et à des fins industrielles. Dans certains cas, toutefois, l'amélioration du contreplaqué résineux (application d'enduit sur panneaux de coffrage du béton, etc.) se fait à l'usine même. Tous les produits compris dans ce secteur sont fabriqués avec des matières adhérentes à l'épreuve des intempéries et, par conséquent, peuvent servir pour des applications extérieures.

En 1985, la valeur des expéditions des deux sous-secteurs totalisait 700 millions de dollars, soit près de 6,3 p. 100 du total des expéditions de l'industrie des produits forestiers. On estime à près de 6 500 le nombre d'emplois directs dans ce secteur. Les opérations connexes de la coupe du bois ont fourni d'autres occasions d'emplois. En 1985, les exportations étaient évaluées à 285 millions de dollars.

Le sous-secteur du contreplaqué de résineux est basé sur des richesses renouvelables qui se divisent en deux groupes d'espèces principales : le sapin Douglas, que l'on retrouve surtout le long de la côte du Pacifique et dans le sud de l'intérieur de la Colombie-Britannique, et l'épinette, le pin et le sapin dans la plupart des autres régions du Canada. En raison de la concurrence pour ces ressources forestières livrée par l'industrie des sciages, et compte tenu de la longue période de temps requise pour la croissance des billes de tranchange de la dimension voulue, la base de ces ressources s'amenuise. D'un autre côté, le panneau à grandes particules/particules orientées utilise presqu'uniquement le peuplier (tremble), dont la croissance est rapide et qui abonde dans tout le Canada, du nord de la C.-B. aux provinces maritimes.

Le principal sous-secteur est actuellement l'industrie du contreplaqué résineux/placage; il y a actuellement 23 usines de contreplaqué, 9 producteurs de bois de placage et 11 usines de panneaux à grandes particules/particules orientées en exploitation. Deux usines de panneaux à grandes particules actuellement fermées pourraient être réouvertes. D'importantes entreprises intégrées de produits forestiers possèdent près de 75 p. 100 des usines de contreplaqué de résineux/placage et 50 p. 100 des usines de panneaux à grandes particules/particules orientées. Les autres usines sont exploitées par de petits propriétaires indépendants, des coopératives et, dans un cas, par un gouvernement provincial.

Même si près de 65 p. 100 de la capacité totale du secteur appartient à des entreprises canadiennes, la propriété par des entités étrangères est également importante, surtout dans le sous-secteur du contreplaqué. Sept des usines de contreplaqué de résineux sont contrôlées par des intérêts des É.-U., trois par ceux de la Nouvelle-Zélande et une usine appartient

en partie à un groupe japonais. Des intérêts étrangers possèdent trois des manufactures de placage de résineux. Dans le sous-secteur canadien, deux des douze usines de panneaux à grandes particules/particules orientées sont contrôlées à 50 p. 100 au moins par des intérêts américains.

La capacité canadienne du secteur des panneaux à grandes particules/particules orientées et du contreplaqué de résineux s'élève actuellement à environ 4,2 milliards de pieds carrés (sur une base de 3/8 "), par rapport à une capacité estimée de 26,7 milliards de pieds carrés de produits semblables aux É.-U. Les usines canadiennes représentent environ 13 p. 100 de la capacité mondiale, estimée à 33 milliards de pieds carrés.

On estime qu'environ 85 p. 100 de la capacité du contreplaqué de résineux se situe en Colombie-Britannique, et le reste, un peu partout au pays. Environ 90 p. 100 de la capacité du placage de résineux est située en C.-B., et le restant, en Alberta. Quant à la production des panneaux à grandes particules/particules orientées, elle est située dans les Prairies (28 p. 100), en Ontario (39 p. 100), au Québec (23 p. 100) et dans les Maritimes (10 p. 100).

La production canadienne de contreplaqué de résineux représente environ 10 p. 100 de la production nord-américaine. Au Canada, environ 80 p. 100 de la production est destinée au marché intérieur et le restant aux marchés d'Europe, du Japon et du Moyen-Orient, faisant concurrence aux exportations des É.-U. et au contreplaqué en bois tendre et dur produits localement. Jusqu'à récemment, les panneaux à grandes particules/particules orientées étaient un produit nord-américain; cependant, plusieurs usines fabriquant ces produits ont, depuis, été construites en Europe. L'industrie canadienne des panneaux à grandes particules/particules orientées représente environ 35 p. 100 de la capacité totale nord-américaine; le Canada utilise 50 p. 100 de la production intérieure, et exporte le reste, principalement aux É.-U.

En 1984, les exportations, surtout de panneaux à grandes particules vers les É.-U. et de contreplaqué de résineux à la CÉE et au Japon, représentaient environ 38 p. 100 de toutes les expéditions des panneaux pour l'extérieur. Les importations ne constituaient que 4 p. 100 de la demande intérieure, et se limitaient à des produits particuliers et à quelques contreplaqués de qualité inférieure.

b) Rendement

Dans le secteur des panneaux pour l'extérieur, l'utilisation des panneaux à grandes particules/particules orientées remplace de plus en plus celle du contreplaqué de résineux. De 1976 à 1985, l'industrie canadienne du panneau à grandes particules/particules orientées s'est rapidement développée, pour passer de 12 p. 100 à son niveau actuel d'environ 40 p. 100 du total de la production de panneaux pour l'extérieur. D'un autre côté, la part du contreplaqué de résineux dans l'ensemble de la production du secteur a chuté de 88 p. 100 à 60 p. 100 au cours de cette même période, et au moins cinq usines ont fermé leurs portes. La croissance annuelle moyenne dans la production du contreplaqué entre 1973 et 1978 était de 3,5 p. 100, chutant à -5,5 p. 100 entre 1978 et 1984. La production de panneaux à grandes particules/particules orientées a augmenté à un taux annuel moyen de 17,5 p. 100 entre 1978 et 1984. Il y a actuellement une nouvelle usine de panneaux à grandes particules/particules orientées en construction en Alberta et d'autres projets sont à l'étude dans plusieurs autres provinces. En 1985, les usines canadiennes fonctionnaient à environ 96 p. 100 de leur capacité. A titre de comparaison, les usines aux É.-U. fonctionnaient à environ 85 p. 100 de leur capacité, illustrant ainsi le démarrage de quelques nouvelles usines.

Des projets d'investissements entrepris à la fin des années 70 par l'industrie des produits forestiers ont contribué aux ratios élevés d'endettement et aux dettes à long terme, à des taux d'intérêt élevés. Le ratio d'endettement à long terme pour les industries du bois, dont font partie les producteurs de panneaux pour la construction extérieure, est passé de 0,46 en 1980 à 1,16 en 1984; il était de 0,91 en 1985.

La croissance rapide de la production de panneaux à grandes particules/particules orientées a donné lieu à un approvisionnement excédentaire de panneaux pour l'extérieur sur le marché intérieur, ce qui a entraîné une faiblesse des prix tant pour les panneaux à grandes particules/particules orientées que pour le contreplaqué de résineux. Toutefois, l'augmentation récente de l'activité dans la construction résidentielle a permis à la plupart des usines dans le secteur de fonctionner presqu'à pleine capacité. Alors que les panneaux à grandes particules/particules orientées se vendent ordinairement à environ 15 p. 100 de moins cher que le contreplaqué de résineux, cet écart se rétrécit en raison, depuis ces derniers mois, de certaines pénuries régionales isolées sur le marché des É.-U. et d'une plus grande acceptation des panneaux à grandes particules/particules orientées par les consommateurs.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

Sur le plan de la capacité, les usines canadiennes de contreplaqué de résineux sont, en général, semblables à celles des É.-U. Certaines usines canadiennes de panneaux à grandes particules/particules orientées existantes sont un peu plus petites que celles actuellement en exploitation ou en construction aux É.-U. Au Canada, les nouvelles usines de panneaux à grandes particules/particules orientées sont, en général, de taille à bénéficier d'économies à l'échelle mondiale. Toutefois, certaines tendances aux É.-U. illustrent qu'au moins une entreprise importante construit des usines de panneaux à grandes particules/particules orientées ayant une plus petite capacité de production, et destinées à desservir des marchés régionaux.

L'une des différences les plus importantes entre le sous-secteur canadien du contreplaqué de résineux et son équivalent aux É.-U. est le niveau de production selon la qualité. Aux É.-U., environ 60 p. 100 de la production totale de contreplaqué de résineux est de qualité CDX, soit un produit de qualité inférieure servant au revêtement et qui n'est pas fabriqué au Canada, mais qui crée une forte concurrence au contreplaqué canadien sur les marchés étrangers, lesquels achètent selon le prix. En général, selon l'industrie canadienne, la production d'une qualité CDX n'est pas commercialement viable compte tenu des caractéristiques des grumes utilisées au Canada.

La disponibilité de matières premières appropriées pour le sous-secteur du contreplaqué de résineux est en perte de vitesse et, par conséquent, les coûts du bois augmentent. En ce qui concerne les panneaux à grandes particules/particules orientées, fabriqués surtout à partir du peuplier (tremble) facile à obtenir, les coûts du bois sont beaucoup plus bas que pour le contreplaqué. Une analyse effectuée en 1984 sur le sous-secteur des panneaux à grandes particules/particules orientées montrait que les coûts du bois et de fabrication étaient d'environ 7 p. 100 de moins au Canada qu'aux É.-U., exprimés en dollars américains.

Un autre facteur important est la proximité des usines par rapport aux grandes régions de consommation. Sur ce plan, la production des panneaux à grandes particules/particules orientées est avantagée par rapport au contreplaqué de résineux, car plusieurs usines sont situées à proximité des grands centres canadiens, dans l'est du Canada. En général, les producteurs canadiens de panneaux à grandes particules/particules orientées et de contreplaqué de résineux ne jouissent pas d'un avantage semblable sur le plan de la distance, lorsqu'ils font concurrence aux produits américains sur le marché des É.-U.

b) Facteurs liés au commerce

Le commerce du contreplaqué de résineux entre le Canada et les É.-U. est presque inexistant, en raison d'un tarif douanier de 15 p. 100 au Canada et de 20 p. 100 aux É.-U. Certains contreplaqués de résineux pénètrent la CÉE en vertu d'un quota global annuel de 600 000 mètres cubes, exempts de droit aux termes du GATT. Les importations de la CÉE au-delà du

quota, font l'objet d'un tarif douanier de 10 p. 100. Au Japon, la croissance des exportations canadiennes est contrainte par un tarif de 15 p. 100, à une exigence à l'effet que la qualité du contreplaqué de résineux destiné à la construction résidentielle soit reclassée à l'entrée au pays et à la concurrence des producteurs de contreplaqué de bois dur. Les exportateurs canadiens devraient jouir de meilleures occasions grâce à la décision du gouvernement japonais de réduire les tarifs douaniers d'importation sur le contreplaqué à 10 p. 100, dès le 1er avril 1988.

Le principal marché d'exportation des panneaux à grandes particules/particules orientées du Canada est celui des É.-U., qui, historiquement, utilise près de 50 p. 100 de la production canadienne. L'acceptation des panneaux à grandes particules/particules orientées dans les codes de construction résidentielle aux É.-U., un tarif douanier relativement bas (4 p. 100 d'ici 1987) et un marché qui se développe rapidement sont tous des facteurs qui ont contribué à la performance de l'industrie sur le plan de l'exportation. Les exportations vers des marchés d'outre-mer, particulièrement à la CÉE, ont été limitées par des tarifs douaniers importants (10 p. 100), le refus dans les codes de construction d'utiliser les panneaux à grandes particules, et une connaissance restreinte du produit. Au Canada, le droit d'importation baissera à 4 p. 100 en 1987.

c) Facteurs technologiques

Même si la technologie dans les usines de contreplaqué de résineux situées à l'intérieur de la C.-B. et dans les Prairies est, en général, moderne, plusieurs usines de la côte de la C.-B. et dans l'est du Canada sont désuètes. Quoique des innovations récentes dans la technologie du contreplaqué augmenteront considérablement la récupération du placage et réduiront les coûts des matières premières et de fabrication, aucune usine canadienne ne dispose de ces équipements.

A l'exception de quelques usines plus anciennes, la technologie de l'industrie des panneaux à grandes particules/particules orientées est, en général, moderne. Plusieurs usines canadiennes ont été modifiées et améliorées en vue de fabriquer des panneaux à grandes particules orientées pour répondre à une préférence du marché. Depuis deux ans, la plupart des fabricants canadiens de panneaux à grandes particules/particules orientées ont lancé des programmes de modernisation en vue de réduire les coûts par une économie d'énergie et des matières premières et en vue d'améliorer l'efficacité par l'emploi de commandes électroniques du processus. La nouvelle technologie en ce qui concerne la résine continue à progresser et avantagera les fabricants de contreplaqués et de panneaux à grandes particules.

La plupart des innovations technologiques s'effectuent avec l'aide et le soutien des fabricants et fournisseurs de machinerie et d'équipement situés au Canada, en Allemagne de l'Ouest, aux É.-U. et dans les pays scandinaves, et, par conséquent, tous les producteurs du secteur y ont ordinairement accès. Les derniers progrès technologiques, notamment le tour sans fuseau, contribueront probablement à une meilleure concurrence grâce à une utilisation améliorée de la matière première. La technologie liée à la production d'un contreplaqué particulier de meilleure qualité, notamment les panneaux revêtus pour le coffrage du béton, est bien établie dans bon nombre d'entreprises importantes.

d) Autres facteurs

Bien que 60 p. 100 de la production du secteur des panneaux pour l'extérieur restent au Canada, les exportations vers les É.-U. et à l'étranger sont très importantes. La performance du secteur sur le plan de l'exportation est très sensible aux fluctuations du taux de change. En outre, l'une des principales utilisations finales des panneaux pour l'extérieur étant la construction résidentielle ou non résidentielle, la nature cyclique de la construction a un effet important sur la production de contreplaqués et de panneaux à grandes particules/particules orientées.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Le secteur des panneaux de bois a accès à de l'aide financière du gouvernement fédéral en vertu d'une variété de programmes, notamment le PDIR, le PDME, le PCEMO et ERIF.

Le Programme coopératif d'expansion des marchés outre-mer (PCEMO) a été mis sur pied il y a plusieurs années, pour diversifier la base du marché de l'industrie des produits forestiers de la C.-B., par l'entremise du développement de marchés étrangers. Le financement du PCEMO provient du gouvernement fédéral, du gouvernement de la C.-B. et de l'industrie des produits forestiers de la province. On prévoit que les débouchés à l'étranger continueront à progresser et prendront un essor important.

Le Conseil consultatif du secteur forestier (CCSF) fournit au gouvernement fédéral des conseils sur l'élaboration de politiques touchant un éventail de questions. Le Comité d'expansion de l'industrie forestière (CEIF) se rencontre deux fois l'an afin d'examiner les questions et les programmes de politiques qui se rapportent à l'industrie forestière, aux niveaux des gouvernements fédéral et provincial.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Le secteur est très exposé à l'activité de la construction résidentielle. Selon les prévisions du secteur privé, le niveau des mises en chantier dans la construction résidentielle aux É.-U. et au Canada devrait demeurer élevé jusqu'à la fin de 1988. Après cette date, la demande des nouvelles constructions résidentielles devrait diminuer en raison surtout de facteurs démographiques. Au Canada, le volume des marchés de la rénovation et du bricolage augmente et représente actuellement environ 17 p. 100 de la consommation totale du secteur.

A moyen terme, on prévoit que la production de panneaux à grandes particules/particules orientées continuera à croître rapidement et que ceux-ci serviront de plus en plus dans la construction résidentielle, non résidentielle et à des fins industrielles, aux dépens du contreplaqué de résineux. Cette dernière industrie subira ainsi une pression croissante afin de trouver d'autres débouchés à l'étranger ou de développer des produits de spécialisation.

On peut s'attendre que l'industrie américaine du contreplaqué de résineux qui est beaucoup plus importante, continuera à intensifier ses efforts de ventes en Europe et ailleurs, à mesure que la production de panneaux à grandes particules accaparera une part de plus en plus grande de son marché intérieur. La part canadienne des marchés des É.-U. pour les panneaux à grandes particules/particules orientées a baissé à 28 p. 100 en 1984 et cette part continuera à décroître au cours des prochaines années en raison du développement considérable de la capacité américaine de panneaux à grandes particules/particules orientées. Néanmoins, le volume des exportations vers les É.-U. devrait continuer à jouir d'une bonne croissance.

Les marchés d'outre-mer, comme la CÉE et le Japon, demeurent d'importants débouchés pour le contreplaqué de résineux du Canada. Il faut, toutefois, s'attendre à une concurrence intense soutenue de la part du contreplaqué CDX produit aux É.-U. et des contreplaqués fabriqués au Japon et en Europe. Les possiblités d'exportations du contreplaqué canadien vers le Japon devraient s'améliorer suite à la mise en oeuvre de la réduction annoncée récemment des tarifs douaniers, passant de 15 p. 100 à 10 p. 100 en 1988. Les fluctuations du taux de change entre le dollar canadien et les monnaies étrangères demeurent toujours un facteur important dans le commerce international des produits de panneaux. Par conséquent, au premier semestre de 1986, la possibilité d'augmenter les exportations de contreplaqué de résineux s'est améliorée, particulièrement vers les pays membres de la CÉE.

L'application de nouvelles technologies dans le secteur dans son ensemble devrait améliorer l'utilisation des matières premières et la productivité, et augmenter les économies d'énergie. En ce qui a trait à l'emploi, même s'il est peu problable que le niveau total actuel change à moyen terme, on peut s'attendre à ce que des déplacements aient lieu d'un sous-secteur à l'autre à mesure que la fabrication de panneaux à grandes particules continuera à augmenter sa part de la production totale du secteur.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

Le sous-secteur du contreplaqué de résineux continue à être concurrentiel sur le marché intérieur et sur plusieurs marchés étrangers. Au pays, les panneaux à grandes particules/particules orientées remplacent le contreplaqué de résineux comme contreventement dans la construction résidentielle, particulièrement pour les grands projets d'habitation. D'un autre côté, les petits constructeurs particuliers situés à l'extérieur des grands centres urbains et les marchés de la rénovation et du bricolage continuent à utiliser le contreplaqué de résineux. De plus, le contreplaqué de résineux est souvent le premier choix pour un certain nombre d'utilisations industrielles, y compris l'emballage et le coffrage du béton.

Environ 20 p. 100 de la production canadienne de contreplaqué de résineux sont expédiés à des marchés d'outre-mer comme la CÉE et le Japon, et, malgré la forte concurrence des producteurs américains, les exportateurs canadiens devraient être en mesure de jouir de possibilités au Japon, à la CÉE et d'autres nouveaux marchés étrangers. L'industrie continue à mettre l'accent sur le développement des marchés d'outre-mer.

Sur plusieurs marchés étrangers, le contreplaqué de résineux du Canada est jugé de qualité supérieure. Bien que les billots de qualité supérieure deviennent plus rares, les innovations technologiques aideront l'industrie à améliorer son rendement à partir des matières premières disponibles. Toutefois, tout compte fait, la production totale canadienne de contreplaqué de résineux demeurera assez constante ou diminuera un peu au cours des prochaines années.

L'industrie canadienne de panneaux à grandes particules/particules orientées est concurrentielle tant sur le marché intérieur qu'aux É.-U. Au Canada, on peut s'attendre que le panneau à grandes particules/particules orientées continue à pénétrer des marchés du contreventement résidentiel et à être de plus en plus accepté dans les secteurs de la rénovation et du bricolage. Une matière première abondante forme une base solide qui assurera une croissance continue dans ce sous-secteur.

Quant à la position de l'industrie sur le marché des É.-U., les exportations canadiennes pourraient croître davantage au cours des prochaines années, toutefois la part du marché américain pour les panneaux à grandes particules/particules orientées pourrait diminuer en raison du développement constant de la capacité de production aux É.-U. Dans ces échanges commerciaux, la relation entre le dollar canadien et le dollar américain est un facteur important. Jusqu'à ce jour, les possibilités des marchés d'outre-mer ont été limitées et il est peu probable que cette situation s'améliore à court et à moyen terme, compte tenu des tarifs douaniers et de la connaissance et de l'acceptation limitées du produit à l'extérieur de l'Amérique du Nord.

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

Original signed by D. De Melto
Original signé par

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

Date : le 10 juin 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

FICHE D'INFORMATION

NOM DU SECTEUR : PRODUITS DE PANNEAUX DÉRIVÉS DU BOIS POUR L'EXTÉRIEUR CTI : 2522, 2593
année de base : 1980

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	1973	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Établissements	28	42	43	45	45	44	44
Emplois(e)	5 000	6 600	6 600	6 750	6 700	6 500	6 500
Expéditions (millions de dollars)	327	617	636	458	639	650	700
Produit intérieur brut (millions de dollars constants de 1971)	-	-	-	-	-	-	-
Investissements (millions de dollars)	-	-	-	-	-	-	-
Profits après impôt (millions de dollars)	-	-	-	-	-	-	-

e - estimation

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Exportations (millions de dollars)	70	185	167	153	195	247	285
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	257	432	469	305	444	403	415
Importations (millions de dollars)	24	12	42	12	14	18	19
Marché canadien (millions de dollars)	281	444	511	317	458	421	434
Exportations en % des expéditions	21	30	26	33	30	38	41
Importations en % du marché canadien	8,5	3	8	4	3	4	4
Part canadienne du marché international	7	12	10	9	10	13	13

Source des importations	É.-U.	C.E.E.	ASIE	AUTRES
1981	99	-	1	-
1982	99	-	1	-
1983	99	-	1	-
1984	99	-	1	-
1985	99	-	1	-

Destination des exportations	É.-U.	C.E.E.	ASIE	AUTRES
1981	34	62	3	1
1982	35	61	3	1
1983	39	55	4	2
1984	55	37	5	3
1985	64	32	3	1

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements - % du total	4	6	13	17	60
Emplois - % du total	2	4	14	18	62
Expéditions - % du total	1	12	21	21	45

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

Nom	Propriété	Emplacement des principales usines
1. Canadian Forest Products Limited, Vancouver (C.-B.)	Canadienne/publique	C.-B., Alberta
2. Evans Products Company Limited Kamloops (C.-B.)	Étrangère/publique	C.-B.
3. Crown Forest Industries Limited, Vancouver (C.-B.)	Étrangère/publique	C.-B.
4. Noranda Forest Sales Inc. Toronto (Ontario)	Étrangère/publique	C.-B.
5. MacMillan Bloedel Limited Vancouver (C.-B.)	Canadienne/publique	C.-B.

DRAFT - PROJET

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ
INDUSTRIE DES ALIMENTS POUR ANIMAUX

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

a) Structure

L'industrie des aliments pour animaux regroupe des entreprises qui s'occupent principalement de la fabrication d'aliments complets, de prémélanges (composés de vitamines, de minéraux et parfois de certains médicaments) et de suppléments alimentaires (composés de prémélanges et de concentrés de protéines) à l'exclusion de la luzerne déshydratée et des aliments pour animaux domestiques. La fabrication d'aliments pour animaux constitue la plus grande industrie de transformation de céréales et de graines oléagineuses au Canada; le chiffre des ventes totales en ce domaine atteint approximativement 2.5 milliards de dollars. En 1985, l'industrie canadienne des aliments pour animaux regroupait environ 565 établissements et 9 000 employés.

Cette industrie est composée de compagnies dont les ventes annuelles varient de moins de 5 millions à plus de 100 millions de dollars. On connaît au moins 100 fabricants d'aliments pour animaux, mais il n'y en a pas plus de cinq qui exploitent leur entreprise dans plus de deux provinces. Environ 70 % de la production totale du pays appartient à moins de 10 organisations. En plus des entreprises individuelles, ce nombre inclut des coopératives agricoles qui participent très activement à cette industrie et produisent environ 35 % des expéditions totales. Cette industrie est en grande partie contrôlée par des entreprises canadiennes; toutefois, deux grandes firmes américaines possèdent des filiales au Canada qui s'occupent principalement de la fabrication de suppléments alimentaires et d'aliments complets tandis que quatre autres multinationales produisent des prémélanges.

L'industrie achète une vaste variété de produits pour une valeur supérieure à un milliard de dollars; il s'agit dans bien des cas de sous-produits résultant de procédés industriels. On retrouve dans les aliments pour animaux des sous-produits provenant des moulins à farine, des brasseries et des distilleries, de même que des sous-produits obtenus au nettoyage des grains. Cette industrie est le plus grand acheteur national de céréales et l'un des principaux acheteurs d'éléments comme le suif, la farine de viande et d'os provenant des abattoirs, la farine de poisson provenant des usines de conditionnement du poisson et la farine de canola, de lin et de soya provenant des producteurs d'huile végétale. Parmi les autres produits utilisés, on retrouve les vitamines, les minéraux et les produits de santé animale. Par conséquent, l'intégration verticale entre cette industrie et les producteurs de graines oléagineuses, les abattoirs et les établissements de manutention de céréales est fort répandue, particulièrement lorsqu'il s'agit de très grandes firmes.

Il se produit aussi une certaine intégration entre les fabricants d'aliments pour animaux et les éleveurs de bétail et de volaille, même si elle n'est pas aussi poussée au Canada qu'aux États-Unis et ailleurs. Les usines d'aliments canadiennes ont donc tendance à produire une plus grande variété de produits alimentaires que certaines entreprises similaires à l'étranger.

Sur le plan géographique, 75 % des aliments pour animaux sont produits dans les régions de l'est et du centre du Canada tandis que l'ouest produit l'autre portion de 25 %. La plupart des aliments industriels sont vendus dans un rayon de 100 kilomètres de l'usine; toutefois, les ingrédients et aliments de choix et de plus grande valeur se transigent à des distances plus grandes. La distribution régionale des usines d'aliments se fait selon un modèle semblable à celui de la distribution du bétail à travers le pays. Cette industrie est principalement située en Ontario, au Québec et en Alberta, même si on trouve quelques usines d'aliments dans chaque province canadienne. Les coûts de production varient d'une région

à l'autre et sont inférieurs dans les Prairies et en Ontario où l'approvisionnement en céréales fourragères, principal ingrédient des aliments pour animaux, est le plus facile et les quantités sont plus abondantes.

L'industrie des aliments pour animaux est principalement axée sur le commerce intérieur. En 1985, les exportations d'aliments industriels et d'ingrédients semi-transformés réunies s'élevaient à 156 millions de dollars et représentaient seulement 6 % des expéditions totales. Étant donné la nature volumineuse de ces aliments industriels, les exportations sont principalement confinées aux déplacements locaux transfrontaliers entre les provinces et les états avoisinants. Ces expéditions proviennent principalement du Québec et, en 1985, leur valeur s'élevait à 32 millions de dollars. Une très petite quantité, c'est-à-dire moins de 10 % de tous les aliments industriels exportés, est expédiée aux pays de l'Amérique latine et du Pacifique. Cette situation diffère des exportations d'ingrédients semi-transformés lesquelles sont évaluées à 124 millions de dollars et sont dirigées vers une gamme beaucoup plus variée de pays géographiquement éloignés.

En 1985, la valeur totale des importations d'aliments industriels et d'ingrédients semi-transformés s'élevait à 213 millions de dollars. Les importations d'aliments industriels seulement étaient évaluées à 11 millions de dollars. L'industrie importe de grandes quantités d'ingrédients semi-transformés, par exemple la farine de soya, de même que des médicaments, des vitamines et certains minéraux servant à la production de prémélanges, dont la valeur s'élevait à 202 millions de dollars en 1985. Les États-Unis sont le principal fournisseur du Canada, et de loin, pour les produits de base utilisés par l'industrie des aliments et pour les aliments industriels.

Le marché mondial des ingrédients utilisés dans la fabrication des aliments d'animaux est de plus en plus influencé par les interventions gouvernementales; par exemple, les subventions de la CÉE ont rendu ce marché autosuffisant et ont fait de l'Europe l'un des principaux exportateurs de céréales tandis que la nouvelle loi américaine sur l'agriculture a été conçue pour améliorer la position des producteurs américains au sein d'un marché de plus en plus concurrentiel en réduisant les prix des ingrédients provenant des États-Unis.

b) Rendement

Le nombre total d'usines a diminué constamment au cours des 25 dernières années, mais grâce à la mise en place de nombreuses innovations techniques la capacité de chaque usine a augmenté de façon remarquable. Le nombre d'usines est passé de 789 en 1970 à environ 565 à l'heure actuelle tandis que la valeur des expéditions augmentait de 585 millions à 2.5 milliards de dollars au cours de la même période. La production a grimpé régulièrement au cours des deux dernières décennies suivant ainsi l'augmentation de la population animale.

Cette courbe de croissance a changé de direction en 1981, principalement à cause de la croissance zéro des cheptels, de la consommation réduite de viande rouge, de l'augmentation de la transformation faite sur la ferme et de l'amélioration des taux de conversion des aliments chez les animaux. Il existe maintenant une très grave situation de surcapacité dans toutes les régions du pays et bon nombre d'usines fonctionnent à environ 60 % de leur capacité.

Cette industrie regroupe des usines de dimensions diverses et il existe une grande disparité de niveaux quant à la technologie employée. De même, les structures de coûts et de rendements varient énormément d'une usine à l'autre et d'une firme à l'autre; toutefois, les marges de profits nets sont en moyenne très peu élevées.

L'emploi décroit lentement à mesure que les usines d'aliments pour animaux s'automatisent. En 1985, l'industrie employait environ 9 000 personnes et la valeur totale de la paye s'élevait à 200 millions approximativement tandis qu'en 1980 le nombre d'employés était de 9 683 et la valeur des salaires de 157 millions de dollars environ.

La grande majorité des employés n'est pas syndiquée. La productivité des travailleurs se compare favorablement à celle des autres industries canadiennes. De plus, dans cette industrie, le rapport entre capital et main-d'oeuvre est le plus élevé de tout le secteur de l'alimentation et du secteur de la fabrication en général.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

La réponse aux demandes des clients et les facteurs géographiques sont deux des principaux points dont il faut tenir compte dans l'industrie des aliments d'animaux; la production et la mise en marché des aliments d'animaux, au Canada et ailleurs, sont donc généralement axées sur le marché local. Étant donné la nature volumineuse des aliments d'animaux, les usines de production sont généralement situées à proximité des sources rurales de matières premières, c'est-à-dire surtout les céréales, et des producteurs de bétail et de volaille, leurs clients éventuels.

Les matières brutes représentent aussi l'un des principaux facteurs de la compétitivité de cette industrie. Le coût des matières brutes représente 79 % du coût total de production; les frais généraux et les coûts en énergie représentent 7 % du coût total tandis que les salaires ne constituent que 4 % de ce total. Les autres frais d'exploitation, par exemple l'entreposage, la publicité et l'administration, forment une tranche additionnelle de 10 % du coût de production total.

Il faut faire une distinction entre les régions du Canada qui connaissent un surplus céréalier et celles qui subissent une pénurie puisque la disponibilité des céréales et des protéines produites localement a une incidence excessivement importante sur les coûts de production. Les usines situées dans les régions pauvres en céréales, par exemple la Colombie-Britannique et les Maritimes, peuvent prévoir payer de 20 à 40 $ de plus pour chaque tonne de céréales fourragères comparativement aux usines situées dans les Prairies ou en Ontario et ce, principalement à cause des coûts de transport. Cet écart quant aux coûts de production des aliments d'animaux entre les régions riches en céréales, c'est-à-dire les Prairies et l'Ontario, et les régions pauvres, c'est-à-dire les Maritimes, la Colombie-Britannique et certaines parties du Québec, serait plus grand encore si l'Office des provendes du Canada n'avait pas mis sur pied le Programme de péréquation des frais de transport des aliments du bétail qui défraie une partie des coûts du transport des céréales fourragères depuis les régions connaissant un surplus céréalier jusqu'aux régions en pénurie.

Même si les économies d'échelle sont importantes, leur incidence ne se fait pas sentir autant que dans certaines autres industries. Étant donné la nature majoritairement locale de cette industrie, la dimension réduite des usines et des firmes canadiennes comparativement à celle des autres pays industrialisés ou en voie de développement ne constitue pas un inconvénient sérieux. La qualité des produits canadiens et l'avancement technologique des usines se comparent favorablement à ceux des autres pays.

Le marché canadien doit faire face à une concurrence provenant principalement des États-Unis, même si on reçoit certaines importations de l'Europe de l'ouest, surtout des micro-prémélanges de grande valeur et de moindre volume.

Même si les coûts fixes sont inférieurs pour certaines grandes usines américaines, cet avantage est compensé par la meilleure situation géographique des usines canadiennes et le taux de change qui les favorise.

L'augmentation de la transformation sur place a donné lieu à un changement de direction de la demande; les prémélanges et les concentrés sont de plus en plus recherchés car les fermiers les utilisent pour préparer leurs propres aliments d'animaux complets en employant leurs propres céréales. La transformation sur place est prédominante dans les régions où la production de céréales est excellente puisque les céréales constituent de 60 à 70 % d'une ration complète. Dans les régions où les céréales sont rares, par exemple dans certaines parties de la Colombie-Britannique, du Québec et des Maritimes, la demande à l'égard des rations complètes est plus prononcée. Cette tendance à la transformation sur place crée un problème de capacité excédentaire dans l'industrie. A long terme, l'augmentation de cette production sur place réduira les possibilités de commerce transfrontalier des aliments complets pour le Canada et les États-Unis.

A la suite de la nouvelle législation en matière d'agriculture aux États-Unis, les prix des céréales ont diminué et les fabricants d'aliments d'animaux ont accès à des matières premières dont le prix est inférieur. Ils jouissent donc d'un avantage dans ce domaine économique de première importance et les exportations canadiennes éventuelles diminueront si les fabricants canadiens n'ont pas accès à des matières premières à un prix comparable.

b) Facteurs liés au marché

La plupart des pays ont leurs propres industries de fabrication des aliments d'animaux; par conséquent, le commerce international se fait plutôt sous forme d'ingrédients que de produits finis.

Au Canada et aux États-Unis, les droits de douane sur les aliments d'animaux et sur bon nombre d'ingrédients qui les composent sont soit inexistants, soit fixés à un taux minimal qui n'excède pas habituellement 5 % de la valeur. La plupart des ingrédients qui composent les aliments d'animaux peuvent être importés du Japon en franchise, contrairement à ce qui se produit à la CÉE qui fixe ses droits de douane à des taux allant jusqu'à 27 % en plus de divers prélèvements et des programmes de subvention de la CÉE qui protègent la production d'aliments pour animaux au sein de la Communauté.

Les normes de production découragent le commerce des aliments d'animaux industriels car elles varient d'un pays à l'autre et, aux États-Unis, d'un état à l'autre. De telles normes décrivent habituellement les critères alimentaires et sécuritaires auxquels doivent se conformer les aliments d'animaux importés et produits au pays. De même, chacun des pays possède souvent ses propres exigences en matière d'étiquetage.

En outre, chaque pays possède son propre procédé de réglementation à l'égard des médicaments ajoutés aux aliments d'animaux, ce qui crée certaines différences entre les exigences établies à l'égard du même genre de médicament en termes de quantités permises et de périodes de sevrage. Par conséquent, la plupart des exportations d'aliments industriels se limitent aux produits qui ne renferment aucun additif médicamenteux.

La législation fédérale canadienne imposant l'obtention d'un permis pour l'importation de blé, d'orge et d'avoine restreint l'importation de ces céréales comme ingrédients servant à la préparation d'aliments pour les animaux. Ces permis sont accordés individuellement et uniquement lorsque l'importateur canadien peut prouver qu'il ne peut se procurer des marchandises semblables au Canada; ils sont donc rarement accordés. Ce système d'attribution de permis s'applique aussi aux produits alimentaires transformés qui renferment 25 % ou plus de blé, d'avoine ou d'orge au poids.

En matière d'exportation, les fabricants canadiens d'aliments pour animaux doivent aussi satisfaire aux exigences de la Commission canadienne du blé si la ration produite renferme plus de 25 % de blé, d'avoine ou d'orge ou d'une combinaison quelconque de ces éléments. Dans ce cas, il faut obtenir un permis de la Commission canadienne du blé avant d'effectuer une livraison. Si elle sont exportées, ces céréales, y compris celles qui sont vendues à titre de constituants des aliments pour animaux, doivent être achetées de la Commission canadienne du blé et non du marché privé. Les fabricants d'aliments pour animaux de l'Ouest, qui dépendent de plus en plus des céréales tombant sous la juridiction de la CCB, subissent un inconvénient car ils ne peuvent fixer les prix des aliments pour animaux qu'ils présentent aux marchés à l'exportation à des niveaux aussi concurrentiels que sur les marchés intérieurs puisqu'ils ne peuvent choisir leurs fournisseurs de céréales lorsqu'ils ont l'intention de vendre à l'exportation.

c) Facteurs technologiques

La technologie de pointe pour les usines de fabrication d'aliments pour animaux se répand assez rapidement au Canada; toutefois, il existe encore des différences importantes quant aux niveaux technologiques. L'exploitation des usines est devenue de plus en plus capitalistique à la suite des progrès ci-dessous :

a) la dimension des fermes augmente et les fermiers automatisent leurs systèmes de manutention des aliments; les fabricants constatent que la demande augmente à l'égard des aliments en vrac par rapport aux produits emballés et il faut, par conséquent, moins de main-d'oeuvre à la ferme et à l'usine;

b) on a mis au point des presses à agglomérer qui sont fort bien accueillies car elles facilitent la manutention des aliments, permettent un gain de poids plus rapide chez les animaux, produisent des aliments meilleurs au goût et améliorent la conversion des aliments;

c) les nutritionnistes emploient de plus en plus les ordinateurs pour calculer les formules d'aliments les moins coûteuses et les gestionnaires d'usines font aussi appel à l'informatique pour contrôler l'exploitation de l'usine elle-même, ce qui réduit le coût de la main-d'oeuvre et améliore le contrôle de la qualité durant le procédé de fabrication.

Il n'existe aucune différence importante quant aux niveaux d'acceptation de la nouvelle technologie entre les usines canadiennes et les entreprises étrangères exploitant des usines au Canada. En outre, cette nouvelle technologie est facile à obtenir, même si elle doit être importée en grande partie. La compétitivité accrue force l'industrie à rechercher des méthodes de réduction des coûts, mais les minces marges de profits rendent difficile le financement de la mise en place de cette nouvelle technologie. Par conséquent les entreprises ferment certaines usines plus petites et plus anciennes afin de centraliser leurs opérations pour exploiter des usines moins nombreuses et plus vastes dans des régions mieux situées où l'accès aux ingrédients de base , et aux marchés pour les produits finis est plus facile.

d) Autres facteurs

Les taux de change favorisant le Canada constituent un élément important qui aide les usines canadiennes situées près de la frontière américaine à participer à ce marché. D'autre part, étant donné la force du dollar américain, les aliments d'animaux provenant des États-Unis sont aussi plus dispendieux sur le marché canadien.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Conformément à la Loi relative aux aliments du bétail et aux règlements connexes, administrés par Agriculture Canada, les entreprises qui fabriquent des aliments d'animaux doivent enregistrer chaque formule d'aliment offerte en vente au niveau commercial. Cette législation exige aussi que les fabricants révèlent les ingrédients qui composent les aliments par le biais de règlements sévères relativement à l'étiquetage. De même, la Direction générale de la protection de la santé à Santé et Bien-être social Canada approuve et réglemente l'emploi de drogues et de médicaments dans les aliments d'animaux. Ces exigences, ajoutées aux dispositions de la Loi et des règlements sur les aliments du bétail s'appliquent tant aux aliments d'animaux provenant de l'intérieur qu'aux aliments importés.

Les programmes mis en place pour l'amélioration de la viabilité de l'agriculture animale ont aussi une incidence sur l'industrie des aliments d'animaux. Par exemple, les programmes de stabilisation et de gestion de l'approvisionnement influencent la demande en aliments d'animaux sur le marché et le degré d'intégration verticale au sein de l'industrie.

Certaines entreprises ont reçu l'aide gouvernementale fédérale ou provinciale pour la réalisation de projets de mise en place, de modernisation ou d'expansion. L'industrie a aussi fait appel aux programmes gouvernementaux comme l'Entente auxiliaire Canada-Alberta sur la transformation et la commercialisation des produits agricoles, le Programme de développement industriel et régional et le Programme de développement industriel relié au transport dans l'Ouest. De même, pour réaliser le plein potentiel en matière d'exportation, on a profité du Programme des projets de promotion et du Programme de développement des marchés d'exportation. Enfin, la Société pour l'expansion des exportations a récemment prolongé l'aide financière à moyen terme accordée aux exportations d'aliments pour les animaux.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

La demande des consommateurs à l'égard du lait, des viandes et des oeufs est stable à l'heure actuelle et les augmentations futures seront proportionnelles à la croissance de population laquelle, selon les prévisions, doit demeurer inférieure à 2 % par année au Canada. Par conséquent, la demande totale à l'égard des aliments d'animaux au Canada devrait demeurer relativement stable et la concurrence entre les producteurs continuera d'être féroce. Étant donné les marges étroites dont elles disposent, les usines devront porter une attention spéciale à leurs stocks et à leurs pratiques d'achat et on peut prévoir une rationalisation encore plus poussée dans cette industrie.

L'industrie devra aussi adapter ses gammes de produits et ses services à la production sur place. Les fermes produisent de plus en plus les aliments sur place, ce qui fera grimper la demande en prémélanges aux dépens des aliments complets. L'industrie devra s'orienter de plus en plus vers les services de conseillers car la production sur place fera grimper le besoin en nutritionnistes-conseils.

Les stocks mondiaux de céréales sont très élevés à l'heure actuelle et feront probablement baisser le prix des céréales fourragères au cours des deux prochaines années ce qui avantagera à la fois les fabricants d'aliments d'animaux et les éleveurs de bétail. D'autre part, au cours de cette même période, les subventions importantes accordées par les concurrents étrangers à l'exportation d'ingrédients feront probablement obstacles à toutes les perspectives d'exportation pour la plupart des aliments d'animaux.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

La production et la commercialisation d'aliments pour animaux est fondamentalement une activité locale. L'industrie canadienne des aliments pour animaux est concurrentielle sur le marché intérieur et a atteint une certaine forme de succès sur les marchés voisins à cause du taux de change favorable.

La disponibilité des matières brutes et l'emplacement des usines sont les deux principaux facteurs qui influencent la compétitivité de l'industrie. Les installations de production situées dans les régions importantes de culture céréalière, comme celles de l'Ontario et des Prairies, bénéficient de coûts de production inférieurs à ceux que connaissent les autres régions canadiennes puisque les céréales fourragères représentent la principale composante du produit fini.

Bien que dans ce secteur les protections tarifaires n'aient aucune influence, l'échange entre le Canada et les États-Unis est limité par les normes rattachées aux produits et par les exigences de la Commission canadienne du blé.

Les occasions d'exportations outre-mer sont limitées étant donné le coût élevé du transport de produits en vrac et la concurrence des autres exportateurs grandement subventionnés, par exemple les États-Unis et la CÉE. La Société pour l'expansion des exportations a récemment décidé d'augmenter l'aide financière qu'elle accorde aux exportations, ce qui représente un pas vers l'amélioration de la compétitivité de cette industrie.

Préparé par : Direction des produits alimentaires et produits de consommation
EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Original Signed By
R. H. McGEE
Original Signé Par

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

Date : le 23 juillet 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des trois dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements - % du total	4.5	37.3	32.7	21.6	3.9
Emplois - % du total	4.4	34.6	36.4	18.5	6.1
Expéditions - % du total	5.0	39.7	31.3	17.6	6.4

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

	Nom	Propriété	Emplacement des principales usines
1.	Canada Packers-Division Shur Gain	canadienne	Partout au Canada
2.	Parrish & Heimbecker	canadienne	Partout au Canada
3.	Les Moulins Maple Leaf Ltée	canadienne	Partout au Canada
4.	United Grain Growers	canadienne	Quatre provinces de l'Ouest

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Le 22 juillet 1986

FICHE D'INFORMATION

SECTEUR : ALIMENTS POUR LES ANIMAUX **CTI : 1053 (1980)**

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	Total 1985
Établissements	786	609	601	570	568	565E	565E
Emplois	8949	9646	9683	9330	9169	9000E	9000E
Expéditions (millions de dollars)	605	2281	2524	2404	2505	2500E	2500E
Prémélanges et suppléments (000 MT)	803	1024	1113	1110	1108	1100E	1100E
Aliments complets (000 MT)	4380	6266	6540	6381	6259	6300E	6300E
Autres (000 MT)	487	280	322	339	290	300E	300E
Produit intérieur brut (millions de dollars constants de 1971)	132.8	157.4	157.0	161.3	154.4	150.0E	150.0E
Investissements (millions de dollars)	23.4	93.4	83.7	86.9	72.6	75.0E	75.0E
Profits après impôt (millions de dollars)	20.4	71.4	70.0	90.6	114.8	110E	110E
(% du revenu)	2.1%	2.1%	1.8%	2.5%	3.1%	3.0%E	3.0%E

STATISTIQUES COMMERCIALES*

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Exportations (millions de dollars)	66	197	219	187	215	234	156
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	539	2084	2305	2217	2290	2266E	2344E
Importations (millions de dollars)	28	156	167	167	190	235	213
Marché canadien (millions de dollars)	567	2240	2472	2384	2480	2501E	2557E
Exportations en pourcentage des expéditions	10.0%	8.0%	8.0%	8.0%	8.0%	7.0%E	6.0%E
Importations en pourcentage du marché canadien	5.0%	7.0%	7.0%	8.0%	8.0%	9.0%E	9.0%E
Part canadienne du marché international							

Source des importations en pourcentage du total	É.-U.	C.É.E.	ASIE	AUTRES
1981	98	1	---	1
1982	98	1	---	1
1983	96	3	---	1
1984	89	4	2	5

Destination des exportations en pourcentage du total	É.-U.	C.É.E.	ASIE	AUTRES
1981	44	34	18	4
1982	44	31	17	8
1983	48	28	20	4
1984	60	15	23	2

*incluant les ingrédients semi-traités

DRAFT - PROJET

CONFIDENTIEL

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ
FONDERIES DE MÉTAUX FERREUX

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

a) Structure

Le secteur des fonderies de métaux ferreux comprend les fonderies de fonte et d'acier. Ces fonderies produisent des pièces coulées en versant dans des moules le métal en fusion, qui est par la suite refroidi et solidifié, puis extrait du moule pour la finition et l'utilisation. Les matières premières utilisées sont des déchets de fonte et de la gueuse de fonte, du coke et du sable de fonderie pour les fonderies de fonte et des déchets d'acier, des ferro-alliages et du sable de fonderie pour les fonderies d'acier.

En 1984, ce secteur se composait d'environ 120 fonderies de fonte et de 29 fonderies d'acier, qui comptaient au total 15 100 employés (11 000 dans les fonderies de fonte et 4 100 dans les fonderies d'acier). La valeur des expéditions de pièces coulées de fonte et d'acier s'est élevée respectivement à environ 750 millions de dollars et 210 millions de dollars, pour un total approximatif de 960 millions de dollars. Bien que des fonderies de métaux ferreux soient établies dans chaque province, elles sont concentrées en Ontario (52%) et au Québec (21%). Les entreprises de cette industrie sont en majorité de petite et moyenne tailles. La plupart d'entre elles appartiennent à des Canadiens. Cependant, 50% de la capacité de production est détenue par des étrangers.

En 1984, on estime qu'environ 60% des pièces coulées de fonte et 25% des pièces coulées d'acier ont été exportés*, ce qui porte à près de 50% la moyenne pondérée de l'ensemble des exportations de pièces coulées ferreux. Environ 98% des exportations étaient destinées aux États-Unis. Un peu plus de 25% des pièces coulées de métaux ferreux utilisés au Canada sont importés, principalement des États-Unis, en grande partie sous forme de doubles et de pièces de rechange.

Ce secteur approvisionne la plupart des autres industries manufacturières. Les principaux marchés des pièces coulées de fonte fabriqués au Canada sont: l'automobile (65%), la construction (5%), et l'agriculture et l'exploitation minière (5%). Les pricipaux marchés des pièces coulées d'acier produits au Canada sont: les chemins de fer (52%), l'exploitation minière (13%) et la machinerie pour de nombreuses autres industries (9%), y compris le matériel électrique et l'automobile. Ces liens directs sont parfois doublés de rapports avec des sociétés. Par exemple, les sociétés General Motors et Ford exploitent des fonderies de fer très automatisées qui fabriquent des pièces couleés comme des blocs-moteurs, qu'elles utilisent pour répondre à leurs propres besoins. En outre, deux aciéries, Algoma et Dofasco, exploitent des fonderies de métaux ferreux qui produisent des pieces couleés pour leur propre usage et pour des clients de l'extérieur.

---

* Statistique Canada fournit des données sur les importations et les exportations de pièces couleés bruts. Ces chiffres ne donnent pas une vue d'ensemble des échanges dans ce secteur parce que ce sont en grande partie des pièces couleés usinés et des éléments d'équipement qui sont importés et exportés et ces produits sont classés ailleurs. Les données sur les exportations et les importations figurant dans le présent rapport, à l'exception de celles sur les pièces couleés bruts, constituent des estimations effectuées depuis 1983 par l'industrie canadienne des fonderies.

b) Rendement

Entre 1973 et 1984, le nombre de fonderies est passé de 200 à 149 et le nombre d'emplois a suivi cette tendance, de 22 000 à 15 100. Des baisses semblables ont été enregistrées aux États-Unis, en Europe et au Japon. Le poids moyenne des pièces coulées de fonte et d'acier produits par l'industrie canadienne des fonderies a régressé d'environ 30% entre 1979 et 1983. Les causes principales étaient la remplacement des produits par d'autres matériaux, la réduction de la taille de l'industrie automobile et l'augmentation de la part des importations d'équipement sur le marché intérieur. Le recours accru aux biens d'équipement et à l'automatisation a permis d'accroître la productivité et la production des fonderies encore actives. Les fonderies de fonte et d'acier ont connu à peu près les mêmes tendances.

L'industrie canadienne des fonderies d'acier a fonctionné à environ 50 à 55% de sa capacité entre 1982 et 1985, comparativement à 60 à 65% dans le cas des fonderies de fonte. Les fonderies de fonte qui approvisionnent l'industrie de l'automobile fonctionnent actuellement presque à plein régime.

Il existe peu de renseignements pouvant permettre de préciser la situation financière de chaque entreprise. Rares sont les grandes entreprises canadiennes qui fabriquent des pièces coulées ferreux et qui publient des renseignements financiers portant uniquement sur leurs activités dans le domaine de la fonderie. Selon les données de Statistique Canada, les profits après impôt des fonderies de fer ont oscillé en moyenne entre 3,8 et 5,1% des ventes totales entre 1973 et 1984. Au cours de cette période, le profit moyen après impôt réalisé à partir des ventes s'est établi à 2,4% pour l'industrie manufacturière. Les fonderies d'acier ne publient pas ce genre de renseignements.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

L'industrie canadienne des fonderies de métaux ferreux est aussi moderne et efficiente que les industries américaine et européenne et ses autres concurrents. Au cours des cinq dernières années, les fonderies canadiennes de métaux ferreux, plus particulièrement les fonderies de fonte dans le secteur de l'automobile, ont investi d'importantes sommes pour moderniser leurs installations.

Les méthodes de production des pièces coulées de métaux ferreux varient passablement selon le genre et la taille du produit; il arrive souvent qu'une fonderie utilise plusieurs procédés différents dans une même usine. Les économies d'échelle ne sont donc pas considérables pour toutes les entreprises du secteur des fonderies de métaux ferreux. Bien que les pièces coulées de fonte destinés à l'industrie de l'automobile et bon nombre de pièces coulées d'acier soient fabriqués à l'aide de chaînes de production fortement automatisées, que leur coût en capital soit élevé et que le facteur coût de main-d'oeuvre soit relativement bas, les pièces coulées d'acier de grande taille comme les rotors de turbines destinés aux centrales hydro-électriques sont fabriqués individuellement à l'aide de moules de grandes dimensions installés dans les planchers des fonderies; ils exigent une main-d'oeuvre abondante et leur facteur de coût en capital est relativement bas.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Les coûts de main-d'oeuvre des fonderies canadiennes de métaux ferreux représentaient environ 35% des coûts de production en janvier 1984. Au Québec et en Ontario, ces frais étaient inférieurs dans une proportion de 25% à ceux des producteurs américains qui sont le long de la frontière, en supposant le recours à une même devise. La productivité entre les fonderies de fonte et d'acier varie considérablement, tout comme entre les diverses entreprises de ce secteur.

Les principales matières premières, principalement des déchets de fonte et d'acier, ne sont pas visées par des droits de douane et leur prix est à peu près égal au Canada et aux États-Unis, en supposant le recours à une même devise. Le sable de fonderie et le coke métallurgique sont en grande partie importés des États-Unis et bien qu'aucun droit de douane ne leur soit imposé, leur coût est plus élevé au Canada qu'aux États-Unis en raison de frais de transport plus élevés.

Règle générale, les frais de transport constituent des obstables naturels au commerce des pièces coulées de métaux ferreux parce que la valeur de la plupart des produits par unité de poids est relativement peu élevée. Les pièces coulées sont habituellement expédiés dans un rayon de 800 kilomètres de l'usine canadienne. Les fonderies canadiennes de métaux ferreux livrent une bonne bataille à leur concurents du nord des États-Unis.

Depuis le début des années 80, on a noté l'entrée sur le marché d'importations bon marché d'une vaste gamme de pièces coulées d'acier en provenance de l'Europe, notamment du Royaume-Uni, de l'Allemagne, de la France, du Portugal et de l'Espagne. Ce phénomène est imputable en grande partie à l'avantage dont jouissent la plupart de ces pays en raison d'un taux de change favorable. Cet avantage est tel qu'il a permis de dépasser l'obstable posé par les frais de transport. Depuis la fin de 1985, certaines indications laissent entrevoir une diminution des importations de ces pays que l'on croit attribuables à la poussée de leurs devises par rapport à la monnaie canadienne depuis septembre 1985.

Depuis le début des années 80, on a enregistré l'arrivée, au Canada, de grandes quantités de pièces couleés de fonte et d'acier de taille ordinaire en provenance de nouveaux pays industrialisés comme la Corée, Taïwan, le Brésil, le Mexique et l'Afrique du Sud. Les frais de main-d'oeuvre sont beaucoup moins élevés dans ces pays et certains pièces couleés sont expédiés au Canada à des prix que ne peuvent offrir les fonderies canadiennes de métaux ferreux. Le service à la clientèle, la garantie de qualité et la rapidité de livraison représentent des facteurs qui, jusqu'à maintenant, ont permis aux fonderies canadiennes d'accaparer une grande partie du marché. La livraison "juste à temps" des piecès couleés est très importante pour les fabricants d'automobiles et de machines agricole et elle confère un avantage aux fonderies nord-américaines par rapport à leurs concurrents d'outre-mer.

b) Facteurs liés au commerce

Environ 80% du commerce des produits provenant des fonderies de métaux ferreux entre le Canada et son principal partenaire commercial, les États-Unis, s'effectue en franchise. Les produits échangés à titre d'équipement d'origine en vertu du Pacte de l'automobile ne sont pas imposables, tout comme les machines agricoles et le matériel de défense. La plupart des machines entrant au Canada et qui n'y sont pas fabriquées, ne sont également pas imposables. Cet équipement comprend en grande partie des pièces couleés de fonte et d'acier.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Voici quels seront, en 1987, les tarifs sur les pièces coulées de métaux ferreux:

Pays	Tarif moyen - %
Canada	9.0 - 9,5
États-Unis	4,0 - 5,0
Japon	5,0 - 5,5
C.E.E.	5,0 - 6,0

Les tarifs imposés par les États-Unis ne constituent pas un obstacle important à l'exportation de pièces couleés e que le niveau plus élevé des tarifs canadiens restreigne l'accès des pièces couleés ferreux américains au marché canadien.

Aux États-Unis, les principaux obstacles non tarifaires (ONT) sont les politiques du gouvernement en matière d'acquisitions comme la celle découlant du "Buy America Act", qui limite l'importation de certains genres de pièces couleés canadiens. Les importations de pièces couleés en provenance de la C.E.E. et du Japon ne sont pas l'objet d'importants obstacles non tarifaires. Le Canada n'impose pas d'obstacles non tarifaires à l'importation de pièces couleés de métaux ferreux.

Les mesures protectionnistes imposées par les États-Unis représentent une menace permanente. Par exemple, les fonderies américaines ont récemment invoqué la disposition d'exception de l'article 201 et elles ont réclamé l'imposition de tarifs sur les importations de certains produits des fonderies aux États-Unis. Le 9 mai 1986, l'International Trade Commission des États-Unis a décidé que ces pièces couleés n'étaient pas importés aux États-Unis en quantités suffisantes pour causer un grave préjudice.

c) Facteurs technologiques

L'industrie canadienne effectue très peu de recherche et de développement. Cependant, la technologie, de même que l'équipement nécessaire, sont importés en grande partie des États-Unis, mais aussi de l'Europe et du Japon. Le Canada n'a eu aucune difficulté à avoir accès aux techniques de pointe.

Parmi les changements technologiques survenus récemment au Canada, mentionnons la compression des effectifs grâce à l'implantation de nouveaux procédés et à l'utilisation d'équipement nouveau, le contrôle statistique de la qualité et le recours à l'ordinateur pour l'analyse financière, la conception des pièces couleés et le contrôle des stocks et des méthodes de fabrication.

d) Autres facteurs

La position concurrentielle des pièces couleés canadiens de métaux ferreux sur le marché américain dépend des taux de change canadien et américain, mais l'on croit que les pièces couleés canadiens seraient tout de même concurrentiels si le dollar canadien valait 0,85 $ par rapport à la devise américaine, principalement en raison de l'avantage dont nous jouissons sur le plan des frais de main-d'oeuvre.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Au cours de la dernière décennie, les gouvernements fédéral et provinciaux ont fourni un peu d'aide financière à ce secteur. Entre 1979 et 1983, le gouvernement fédéral a accordé dans l'ensemble 3,3 millions de dollars pour des activités de R-D, de modernisation et d'agrandissement. Au cours de cette même période, le gouvernement du Québec a offert des subventions de productivité d'une valeur totale de 2,7 millions de dollars et l'Ontario a consenti des prêts totalisant 2 millions de dollars. L'aide accordée au titre du PDIR s'est établie à environ 4,1 millions de dollars.

Le Pacte de l'automobile conclu entre le Canada et les États-Unis fut une étape très importante pour l'industrie des pièces coulées de métaux ferreux. Le contenu canadien et l'accès en franchise à l'imposant marché américain ont permis aux fonderies canadiennes de métaux ferreux destinés au marché de l'automobile de réaliser des économies d'échelle.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Un des principaux problèmes auxquels l'industrie doit actuellement faire face réside dans l'importation sur le marché nord-américain de prodits renfermant des pièces coulées de fonte et d'acier en provenance de nouveaux pays industrialisés où les coûts de main-d'oeuvre sont peu élevés. Ces produits comprennent les pièces coulées entièrement usinés et finis, les assemblages de boîtes-ponts et de trains de roulement pour moteurs de voitures, les tracteurs utilisés à des fins agricoles et industrielles, et les chariots à fourches.

Vers la fin des années 80, on prévoit que les fabricants de voitures nord-américaines traditionnelles subiront une perte considérable du marché et que leur production baissera passablement, principalement en raison de l'augmentation massive de l'investissement des sociétés asiatiques dans le montage d'automobile en Amérique du Nord, ce qui pourrait entraîner, pour l'industrie nord-américaine de l'automobile, une réduction du marché des pièces couleés canadiens de métaux ferreux si les sociétés asiatiques maintiennent leurs plans et importent du Japon et de la Corée la majorité des pièces couleés de métaux ferreux dont elles ont besoin sous forme de moteurs, de groupes transmission et de composantes de systèmes de freinage.

On prévoit également que le remplacement des pièces couleés de métaux ferreux par des matériaux comme l'aluminium, les matières plastiques et la céramique réduira la demande sur le marché nord-américain de l'automobile et de l'équipement agricole et d'exploitation minière.

Ces changements et l'automatisation entraîneront probablement une nouvelle diminution du nombre de fonderies et d'employés dans l'industrie.

La demande de pièces couleés de fonte continuera de dépendre des industries de l'automobile, de la construction, de l'agriculture et de l'exploitation minière. On s'attend à ce que la demande de l'industrie de l'automobile demeure forte pendant environ une année. Toutefois, les autres industries font face à la sous-utilisation de leur capacité et l'on ne prévoit pas de renversement de cette situation à court terme. Pour sa part, la demande de pièces couleés d'acier dépend principalement des industries du matériel de chemins de fer, de l'exploitation minière et de l'équipement général d'usines, où l'on n'entrevoit pas non plus de croissance dans un avenir rapproché.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

La mise au point de nouvelles méthodes de fabrication et d'équipement se poursuivra, en grande partie à l'extérieur du Canada comme par le passé. On prévoit que les fonderies canadiennes auront accès sans difficulté aux techniques de pointe. Le recours à l'ordinateur dans les fonderies aux fins de l'analyse financière, de la conception des pièces couleés du contrôle des stocks et des méthodes de fabrication devrait se poursuivre à un rythme accéléré. Ces facteurs permettront d'accroître la productivité et la qualité des produits des fonderies canadiennes de métaux ferreux.

On s'attend qu'à l'avenir les bénéfices non répartis constitueront la principale source de financement de la plupart des fonderies canadiennes, qui pourront ainsi acheter rapidement des techniques modernes pour demeurer concurrentielles.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

Les fonderies canadiennes de métaux ferreux livrent habituellement une bonne concurrence aux fonderies du Nord des États-Unis. A l'heure actuelle, environ 50 % de la production canadienne est exportée sur ce marché. Vu que la valeur par unité de poids de la plupart des pièces couleés de métaux ferreux est relativement peu élevée, les frais de transport affectent grandement leur compétitivité; il convient en outre de mentionner qu'ils sont en grande partie vendus dans un rayon de 800 kilomètres de l'usine. Cependant, en raison de leur coût, les pièces couleés canadiens de fonte et d'acier ne peuvent pas concurrencer sur le marché nord-américain les pièces couleés provenant des nouveaux pays industrialisés, principalement en raison des frais de main-d'oeuvre très peu élevés dans ces pays. Néanmoins, l'importance accordée au service à la clientèle, à la garantie de qualité et à la livraison rapide ont permis à la plupart des fonderies canadiennes de métaux ferreux de contrer avec succès les importations de pièces couleés de métaux ferreux en provenance de ces pays.

Si le taux de change entre les devises américaine et canadienne demeure favorable, on prévoit que les pièces couleés canadiens de métaux ferreux conserveront leur compétitivité par rapport aux pièces couleés américains sur le marché du Nord des États-Unis.

La percée des Asiatiques sur le marché nord-américain de l'automobile pourrait réduire le marché des pièces couleés canadiens et américains de métaux ferreux, dans la mesure où ces nouveaux investisseurs continueront d'importer des pièces comprenant des pièces couleés de métaux ferreux.

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

Original Signed by
Original signé par
D. P. DEMELTO

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

Date: le 17 juin 1986

FICHE D'INFORMATION

SECTEUR : Fonderies de métaux ferreux 1980 **CTI: 294: Fonderies de fonte**
2912: Fonderies d'acier

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	1973	1980	1981	1982	1983	1984	Estimation 1985
*Établissements	200	185	174	166	157	149	149
**Emplois	22,2	19,3	6,7	13,8	13,2	15,1	N/A
***Expéditions (millions de dollars)	535	783	793	745	835	960	850
(milliers de tonnes)	1442	1264	1197	896	1093	1309	1140
Produit intérieur brut (millions de dollars constants de 1971)	-	-	-	-	-	-	-
Investissements (millions de dollars)(1)	18,0	19,7	19,8	13,3	13,0	43,2	N/A
***Profits après impôt (millions de dollars)	12,4	27,2	13,1	-29,2	18,0	30,0	N/A
(% des ventes)	4,0	3,8	1,6	14,2	3,3	5,1	N/A

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Exportations (millions de dollars)(2)	83,0	87,7	98,8	98,4	95,8	126,4	
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	
Importations (millions de dollars)(2)	57,1	95,6	61,7	61,7	68,3	102,6	
Marché canadien (millions de dollars)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	
*Exportations en % des expéditions(3)	N/A	N/A	N/A	N/A	50,0	50,0	
Importations en % du marché canadien	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	
Part canadienne du marché international	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	

* Estimations du MEIR
** Canadian Foundry Association
*** Statistique Canada

(1) Fonderies de fonte seulement
(2) Pièces coulés bruts seulement
(3) Tous les pièces coulés - bruts, usinés et intégrés à de l'équipement

Sources des importations (4 principales) (pièces coulés bruts seulement)		POURCENTAGE É.-U.	C.É.E	ASIE	AUTRES
	1981	86,9	9,3	1,6	2,2
	1982	86,7	10,7	2,1	0,4
	1983	92,9	4,7	2,1	0,4
	1984	90,5	5,0	3,6	0,9
	1985	86,7	5,8	5,6	1,9

Destination des exportations (4 principales) (pièces couleés bruts seulement		É.-U.	C.É.E	ASIE	AUTRES
	1981	98,4	0,4	0,1	1,1
	1982	93,6	0,5	0,2	5,7
	1983	96,5	0,2	0,0	3,3
	1984	99,3	0,0	0,1	0,5
	1985	99,5	0,3	0,0	0,2

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements - % du total	7	21	52	11	9
Emplois - % du total	5	23	55	9	8
Expéditions - % du total	4	24	57	8	7

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

Nom	Propriété	Emplacement des principales usines	Genre de fonderie
1. Hawker Siddeley Canada Inc. Division de Canadian Steel Foundries	R.-U.	Quebec	Acier
2. Dofasco Inc., Division des fonderies	Canada	Ontario	Acier
3. General Motors	E.-U.	Ontario	Fonte
4. Ford du Canada Ltée	E.-U.	Ontario	Fonte
5. Griffin Canada Inc.	E.-U.	Québec et Manitoba	Acier
6. Industries Abex Ltée	E.-U.	Québec et Manitoba	Acier
7. Canron Inc.	Canada	Ontario	Fonte
8. Esco Ltd.	E.-U.	C.-B. et Ontario	Acier
9. Norcast Inc.	Canada	Ontario et Québec	Fonte
10. Bibby, Ste-Croix	Canada	Ontario et Québec	Fonte

DRAFT - PROJET

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Profil de compétitivité

- Secteur des engrais -

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

Le secteur des engrais est composé des producteurs primaires de substances contenant au moins un des trois éléments nutritifs essentiels à la croissance des végétaux (azote, phosphore et potasse), ainsi que du réseau de points de vente au détail que l'on appelle l'industrie du mélange en vrac.

Le Canada compte 17 producteurs primaires d'engrais. La fabrication d'engrais touche 27 établissements de fabrication de base et procure de l'emploi à environ 8 800 personnes. Ces établissements englobent notamment des sociétés multinationales, des coopératives d'agriculteurs et une société de la couronne provinciale. Certains d'entre eux, comme Cominco, participent aux quatre segments de l'industrie. D'autres, comme Esso Chemical et CIL touchent à trois segments (azote, phosphore et mélange en vrac). La Potash Corporation of Saskatchewan, une société de la couronne provinciale, ne touche qu'au segment de la potasse, où elle représente 45 % de la capacité de production. En Alberta, les coopératives d'agriculteurs exploitent trois établissements de fabrication primaire. Au niveau du détail, les coopératives canadiennes fournissent presque 30 % des engrais.

En 1984, environ 17,6 millions de tonnes d'engrais ont été produites au Canada. Environ 4,6 millions de tonnes d'engrais sont consommés au Canada et la distribution est faite essentiellement par les mélangeurs en vrac qui sont au nombre de 1 500 à 1 600.

La production du secteur en 1984 a été évaluée à plus de 2 milliards de dollars. Les exportations ont totalisé 1,7 milliard, et les importations, 200 millions de dollars, ce qui a donné lieu à un solde commercial positif de 1,5 milliard de dollars. Pour le segment **azote** du secteur, la production de substances fertilisantes s'est chiffrée à près de 5 milliosn de tonnes, et l'emploi a été d'environ 3 000 personnes. La valeur des expéditions a été supérieure à 850 millions de dollars, et, de ce montant, les exportations ont représenté plus de 450 millions de dollars. Dans le segment des **phosphates**, la production d'engrais phosphateux s'est chiffrée à 1,7 million de tonnes, et l'emploi a été d'environ 1 200 personnes. La valeur des expéditions a été supérieure à 400 millions de dollars, dont 67 millions de dollars d'expéditions destinées à l'exportation. Le Canada est un importateur net d'engrais phosphatés. Le segment de la **potasse** est celui où les exportations sont les plus importantes. En 1984, la production de potasse a été supérieure à 11 millions de tonnes et cette activité a procuré de l'emploi à plus de 4 500 personnes. Les exportations ont représenté plus de 700 millions de dollars sur une valeur totale des expéditions de près de 800 millions de dollars.

Azote

C'est le gaz naturel qui sert de matière première dans la fabrication d'ammoniaque, la source de tous les engrais azotés. L'ammoniaque peut être utilisée directement comme engrais ou convertie en nitrate d'ammonium, en urée, en phosphates d'ammoniaque, en sulfate d'ammoniaque et en solutions azotées. En 1984, la production canadienne de produits azotés équivalait à environ 3,8 millions de tonnes d'ammoniaque.

Il existe des marchés pour les produits fertilisants à base d'azote partout dans le monde. Cependant, la production canadienne est axée sur le marché nord-américain. Les installations de fabrication d'engrais azotés sont situées en Colombie-Britannique, en Alberta, au Manitoba et en Ontario. Les producteurs de l'Est et de l'Ouest ont tendance à

fonctionner comme des entités distinctes : en raison de la distance, les échanges commerciaux entre ces deux régions ont peu d'importance. Cependant, les fabricants de l'Ouest et de l'Est entrent en concurrence sur le marché du centre-nord des États-Unis. À l'heure actuelle, environ 75 % de la capacité de production canadienne est située en Alberta, à proximité des sources d'approvisionnement en gaz naturel. Les usines de cette province, de même que celles de la Colombie-Britannique, alimentent le marché de l'ouest du Canada et dirigent leurs exportations vers les marchés du nord-ouest et du centre-nord des États-Unis. Une usine située au Manitoba approvisionne les marchés de la région centrale des Prairies. Les producteurs d'engrais azotés de l'Ontario approvisionnement les marchés de l'est du Canada et exportent leur production vers le nord-est et le centre-nord des États-Unis. Près de 50 % de la production canadienne de produits azotés est exportée. Bien que les marchés riverains du Pacifique en absorbent de petites quantités, en règle générale, les engrais azotés canadiens sont désavantagés sur les marchés d'exportation d'outre-mer. En dépit de l'efficacité du réseau ferroviaire canadien, le coût élevé du transport sur longues distances vers les ports d'exportation de marchandises de valeur relativement faible constitue un désavantage inhérent.

Il existe des projets importants d'augmentation de la capacité de production annuelle d'ammoniaque au Canada. Ils totalisent 900 000 tonnes pour l'Alberta et 180 000 tonnes pour la Colombie-Britannique. Ces nouvelles installations devraient normalement commencer à produire entre 1986 et 1988, bien que la mise en place d'une partie de cette capacité de production puisse être reportée en raison des mauvaises perspectives commerciales aux États-Unis.

Les résultats financiers des producteurs d'azote canadiens sont directement liés aux conditions économiques à l'échelle mondiale, aux niveaux des revenus agricoles, aux conditions climatiques et aux coûts de leurs matières premières par rapport à ceux de leurs concurrents. Il n'existe pas de données sur la période antérieure à 1983. Cependant, le Canadian Fertilizer Institute a mené une enquête portant sur les résultats financiers de l'industrie pour 1983 et 1984. Selon les résultats, le segment de l'azote affiche une nette progression du rendement du capital investi, qui est passé de 0,90 % en 1983 à 7,80 % en 1984, en raison essentiellement d'une amélioration générale des conditions économiques mondiales après la récession de 1982 et de la vigueur des ventes d'exportation. L'industrie n'a pas encore fourni les données pour 1985. On sait cependant qu'il s'agit d'une année où l'optimisme de départ s'est transformé en désillusion, les récoltes américaines records ayant été suivies de fléchissements importants des prix des denrées.

Phosphates

Les engrais phosphatés sont produits par réaction de phosphates de roches avec l'acide sulfurique. À l'heure actuelle, tout le minerai de phosphate utilisé au Canada est importé des États-Unis. L'acide sulfurique est produit à partir du soufre élémentaire ou des gaz d'échappement de fonderie. Le Canada est un important producteur de l'un et de l'autre de ces composants.

La production d'engrais phosphatés a lieu en Colombie-Britannique, en Alberta et au Nouveau-Brunswick. Le Canada est un importateur net d'engrais phospatés. Dans l'est du Canada, la société C.I.L. a annoncé dernièrement qu'elle fermait son usine de phosphates en raison des bas prix des engrais phosphatés importés, attribuables à l'existence d'une capacité de production excédentaire à l'échelle mondiale. Pour des raisons du même ordre, les sociétés Canadian Electrolytic Zinc et IMC ont fermé des usines en 1975 et 1985 respectivement. Dans l'ouest du Canada, les fermetures de longue durée à des fins de limitation des stocks ne sont pas rares et une petite usine a été fermée définitivement.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Les résultats financiers des producteurs de phosphates sont plutôt précaires. Selon des données fournies par le Canadian Fertilizer Institute, le taux de rendement du capital investi s'est amélioré tout en demeurant négatif, passant de -7,82 % en 1983 à -0,75 % en 1984. Ce changement a été attribuable à la reprise générale qui a suivi la récession de 1982. Bien que les données pour 1985 ne soient pas encore disponibles, il est très probable que les résultats financiers de ce segment de l'industrie vont se détériorer en raison de la faiblesse de la demande et du niveau très bas des prix des produits en 1985.

Potasse

Le minerai de potasse est généralement extrait de dépôts souterrains par creusage de puits. Dans un cas, l'extraction se fait par pompage d'eau dans le sol et dissolution des minerais. À la surface, des raffineries purifient les produits d'extraction et les transforment en produit fini. La production canadienne représente la principale source d'engrais potassiques au monde.

En 1985, le Canada a produit 11 millions de tonnes de potasse. Au Canada, la potasse est produite sous forme de chlorure de potassium, un composé qu'on appelle également le muriate de potasse. Le Canada produit environ 30 % de la production mondiale de potasse et exporte près de 95 % de sa production.

La production canadienne provient principalement des riches gisements de minerai de potasse de la Saskatchewan. Ces gisements sont très vastes et la qualité du minerai qu'ils contiennent est très élevée, ce qui garantit la viabilité à long terme sur les marchés internationaux. De plus, on exploite actuellement des gisements viables au Nouveau-Brunswick. La mise en valeur de gisements de potasse au Manitoba est actuellement à l'étude. Ces gisements constituent la prolongation de la formation qui existe en Saskatchewan.

L'industrie n'a jamais atteint son niveau théorique de rentabilité. Au début des années 60, en raison de la grande qualité du minerai des gisements nouvellement découverts, dix mines ont été ouvertes. La capacité de production excédentaire importante ainsi constituée a donné lieu à l'imposition par la province de limites de production et de seuils inférieurs de prix. Vers la fin des années 70, alors que le seuil de rentabilité était en vue, les taux d'imposition ont été relevés et l'industrie est devenue réticente à envisager toute expansion. La Saskatchewan a alors acheté environ 45 % de la capacité de production minière de manière à lancer l'expansion nécessaire pour que le Canada maintienne sa part du marché international. D'après les données du Canadian Fertilizer Institute, le rendement du capital investi a progressé de 1983 à 1984, passant de 1,74 % à 5,68 %. Bien que l'institut n'ait pas encore publié les données pour 1985, il semble, d'après d'autres sources, que les rendements soient médiocres, à cause du bas niveau des prix et d'une diminution importante de la demande mondiale. Les niveaux des stocks sont élevés à l'heure actuelle, étant donné que les exploitants de mines ont continué leurs activités pour tenter de protéger l'emploi. Plus récemment, un certain nombre d'exploitants ont fermé temporairement leurs mines pour réduire les niveaux des stocks.

Mélange en vrac

La caractéristique dominante du segment du mélange en vrac est sa diversité. Bien que la plupart des quelque 1 500 établissements qui en font partie soient de petite taille, certains d'entre eux sont intégrés verticalement avec des fabricants du secteur primaire, d'autres sont d'importantes coopératives, tandis que d'autres sont exploités par leurs propriétaires. La plupart des mélangeurs en vrac approvisionnent de petits

marchés locaux, dans un rayon habituellement inférieur à 50 milles de leur établissement. On estime que ce segment fournit de l'emploi permanent à quelque 5 000 personnes, tout en permettant de créer un grand nombre d'emplois temporaires au cours de la période d'épandage des engrais qui dure trois mois.

Les mélangeurs d'engrais en vrac sont à peu près au nombre de 350 dans l'est du Canada et de 1 200 dans l'ouest du Canada. Ces établissements mélangent les substances fertilisantes sur commande et approvisionnent le marché local en engrais. Les mélangeurs de fertilisants en vrac fournissent à l'agriculteur une gamme d'autres services, notamment le crédit, les conseils techniques et agronomiques, la location d'équipement et l'épandage d'engrais. Sur le marché intérieur, environ 70 % des engrais sont vendus en vrac. Environ 5 % des engrais sont destinés aux secteurs de la culture en serre et du jardinage.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

A. Facteurs structurels

Les éléments clés du coût de fabrication des substances fertilisantes destinées à l'exportation sont les matières premières, l'énergie, le transport intérieur et les immobilisations. Le tableau ci-après en illustre la ventilation proportionnelle. Pour le segment de l'azote, les coûts des matières premières et de l'énergie ont une extrême importance. Aussi bien dans le segment de l 'azote que dans celui de la potasse, les coûts du transport intérieur constituent un facteur significatif qui influe sur la compétitivité sur les marchés d'outre-mer.

	Azote (urée)	Potasse
Matières premières et énergie	30 - 35%	10%
Coûts d'immobilisation*	20 - 25%	40%
Transport intérieur vers un port océanique	28%	30%
Autre	12%	20%

*Estimation fondée sur les coûts de construction d'une nouvelle usine d'envergure mondiale.

Le marché mondial des engrais est cyclique de nature, en raison d'un certain nombre de facteurs comme les sécheresses, les conditions économiques mondiales, les revenus agricoles, les politiques gouvernementales (p. ex. les lois agricoles américaines qui entraînent des réductions des superficies cultivées) et la capacité de production mondiale. L'évolution du marché mondial influe fortement sur les segments de l'azote et de la potasse de l'industrie canadienne, étant donné qu'ils sont axés sur l'exportation.

Azote

Ce sont les caractéristiques économiques de la production d'ammoniaque qui déterminent la compétitivité du segment de l'azote. Les coûts du gaz naturel, les coûts d'immobilisations des usines (supérieurs de 20 à 25 % à ceux des États-Unis, estime-t-on) et les coûts de transport vers les marchés sont les principaux facteurs qui influent sur la compétitivité.

Il a été établi que l'industrie canadienne est concurrentielle sur les marchés américains lorsqu'elle bénéficie d'un avantage de coûts de charges d'alimentation (gaz naturel) par rapport à ses concurrents américains pour compenser des coûts d'immobilisations et des coûts de transport plus élevés. La plupart des installations canadiennes de production d'ammoniaque ont été établies à une époque où les coûts du gaz naturel étaient favorables. Avant la fin des années 70, le prix du gaz canadien était nettement inférieur à celui du gaz américain. Au cours des premiers

stades d'application de la PEN, le prix du pétrole canadien était fixé à 85 % du prix mondial, et celui du gaz naturel canadien, à 65 % du prix mondial. Cette situation était avantageuse pour les producteurs canadiens d'ammoniaque. Tout juste avant l'adoption de l'Accord de l'Ouest, la déréglementation des prix du gaz aux États-Unis a amélioré la position concurrentielle des producteurs d'ammoniaque des États-Unis. L'Accord de l'Ouest proposait un régime de prix orienté vers le marché et un assouplissement des mesures de contrôle des exportations. Cet accord a pour effet de restreindre, du moins en théorie, tout avantage dont les producteurs canadiens d'ammoniaque pourraient bénéficier, étant donné qu'il serait invraisemblable que les fournisseurs canadiens de gaz vendent leur gaz aux utilisateurs canadiens à un prix moindre que celui qu'ils pourraient obtenir sur les marchés américains, soustraction faite du coût du transport. Il y a lieu de signaler que les coûts de transport de l'ammoniaque et de ses dérivés vers les marchés américains seront toujours supérieurs aux coûts du transport du gaz naturel nécessaire à la production aux États-Unis des quantités équivalentes d'ammoniaque et de dérivés.

Au cours des dernières années, les producteurs d'engrais azotés de l'est du Canada ont été désavantagés par rapport à leurs concurrents américains, en raison du coût élevé du gaz naturel. Toutefois, il est prévu que l'Accord de l'Ouest, qui permet aux utilisateurs industriels de négocier directement avec les producteurs de gaz, contribuera à améliorer la compétitivité du segment de l'Est. La mise au point de certains détails, comme les ententes de transport en commun, reste à faire.

Dans l'ouest du Canada, l'hydrogène de production secondaire de plusieurs usines pétrochimiques peut être utilisé au lieu du gaz naturel pour fabriquer de l'ammoniaque. Bien que les coûts d'exploitation prévus soient à peu près les mêmes selon l'un ou l'autre des procédés, les coûts d'immobilisations de l'usine alimentée à l'hydrogène sont plus que deux fois moindres que ceux de l'usine alimentée au gaz naturel. On a déjà commencé à construire plusieurs nouvelles usines à l'hydrogène, ce qui fera augmenter considérablement la capacité de production de l'Ouest canadien.

Phosphates

Jusqu'à maintenant, on n'a découvert au Canada aucune source de phosphate rocheux dont l'exploitation soit viable sur le plan commercial. Les coûts du minerai représentent plus de 60 % du coût de production. Ce désavantage est compensé dans une certaine mesure par une disponibilité abondante d'acide sulfurique canadien peu coûteux pour la production d'engrais phosphatés. Récemment, le faible niveau des prix et l'anémie de la demande ont entraîné la fermeture d'une proportion importante des installations canadiennes de production d'engrais phosphatés, à cause de la concurrence des importations. Les producteurs canadiens importent tout leur phosphate de roches de sociétés minières américaines. Certaines de ces dernières produisent également des engrais phosphatés.

Dans l'Est, l'industrie canadienne des phosphates ne compte plus qu'un seul producteur, les importations s'étant substituées à la production intérieure. Dans l'ouest du Canada, même si les marges bénéficiaires sont faibles, la plupart des exploitants continuent leurs activités, étant plus éloignés de leurs concurrents américains et profitant de ce fait d'un plus grand degré de protection sur le plan des coûts de transport. En dépit de la fermeture d'installations de production au Canada, bon nombre des emplois connexes sont maintenus en raison des activités de stockage, de livraison, de mélange et d'épandage d'engrais phosphatés. Certaines usines canadiennes d'engrais phosphatés continuent de produire en vue d'absorber la production excédentaire d'acide sulfurique de certaines fonderies de métaux de base.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Potasse

Le Canada répond à environ 30 % de la demande internationale de potasse. Deux facteurs importants ont contribué à donner au Canada cette forte position concurrentielle : la qualité élevée de la potasse canadienne et l'existence d'un instrument de commercialisation perfectionné (Canpotex). La société Canpotex est une entreprise de commercialisation que possèdent conjointement toutes les sociétés minières de la Saskatchewan. Cette société a contribué aux aspects logistiques de la commercialisation outre-mer en favorisant le transport par trains-blocs, l'exploitation d'installations portuaires communes en Colombie-Britannique et l'organisation des chargements de retour des trains-blocs. Grâce à ces initiatives, les coûts d'expédition de la potasse aux ports d'exportation ont été maintenus au minimum.

B. Facteurs liés au commerce

Les engrais franchissent les frontières internationales en franchise de droits, à quelques exceptions mineures près. Peu de barrières non tarifaires touchent ces produits. Cependant, l'importance accrue du troc, notamment sur les marchés de la potasse, pourrait avoir une incidence néfaste sur les producteurs canadiens, étant donné que le Canada a moins d'expérience du troc que certains de ses concurrents étrangers. Les règles du jeu du commerce des engrais ne sont plus les mêmes pour le Canada et pour d'autres exportateurs occidentaux depuis que les pays à économie planifiée y participent en vue d'acquérir des devises fortes.

Les exportations d'engrais azotés et d'engrais potassiques à destination des États-Unis en provenance des pays du bloc de l'Est ont augmenté pour atteindre des volumes considérables. Aux États-Unis, les exportateurs canadiens sont en concurrence avec ceux de l'Europe de l'Est et ceux d'autres pays sans économie de marché. Tout accroissement du troc d'engrais entre les acheteurs américains et ces fournisseurs pourrait avoir des répercussions néfastes sur les exportations canadiennes. Il ne semble pas exister de politique américaine officielle concernant le troc.

Les producteurs canadiens d'engrais devront toujours se soucier de la possibilité de mesures de protection préventive de la part des États-Unis. Par exemple, les exportations canadiennes de potasse ont fait l'objet d'une enquête anti-dumping américaine. Les États-Unis ont également enquêté sur la possibilité de dumping d'importations d'ammoniaque en provenance du Mexique.

C. Facteurs technologiques

Au Canada, les sociétés font peu de recherche portant sur les produits ou les procédés. Par le passé, les changements technologiques importants se sont répercutés sur l'industrie dans son ensemble plutôt que sur une société en particulier. Les résultats des recherches de la Tennessee Valley Authority aux États-Unis sont offerts gratuitement et ont tendance à servir de normes techniques dans l'industrie.

D. Autres facteurs

Étant donné que l'essentiel des exportations de produits azotés canadiens sont destinées aux États-Unis, la position concurrentielle des producteurs canadiens est d'autant plus favorable que la valeur du dollar canadien est faible par rapport au dollar américain.

Au cours des dernières années, les accidents touchant les produits dangereux ont donné lieu à des règlements d'assurance-responsabilité très substantiels. Ce phénomène a entraîné d'importantes augmentations des taux d'assurance pour les distributeurs de certaines substances fertilisantes.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Exception faite de la politique énergétique, ce secteur ne dépend pas des programmes et des politiques du gouvernement. La politique énergétique est cependant d'une importance vitale, pour le segment de l'azote en particulier, étant donné que les coûts d'énergie peuvent représenter jusqu'à 70 % des coûts de production de l'ammoniaque et de 30 % à 35 % des coûts de production de l'urée.

Des modifications récentes de la réglementation en matière de transport des produits dangereux ont créé des différences coûteuses entre les règlements canadiens et américains. L'obligation de donner une formation spécialisée au personnel chargé du transport du nitrate d'ammonium a fait augmenter les coûts de distribution de ce produit.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Divers facteurs se répercutent sur l'industrie canadienne des engrais, notamment les politiques agricoles de pays étrangers, le caractère cyclique de l'industrie, la valeur du dollar canadien et la position de force du Canada en matière de ressources naturelles.

À l'échelle mondiale, la demande d'engrais dépend de la limitation des terres arables et de besoins alimentaires grandissants. Il est donc prévu que la demande d'engrais continuera de croître à un rythme constant. En 1984, 67 millions de tonnes d'azote, 37 millions de tonnes de phosphore et 28 millions de tonnes de potassium ont été consommées dans le monde. D'après les estimations du groupe de travail FAO/ONUDI/Banque Mondiale sur les engrais, la consommation mondiale combinée de ces trois éléments nutritifs progressera de 2 % à 3 % par année jusqu'en 1995. Par conséquent, la capacité de production d'engrais devra s'accroître régulièrement partout dans le monde pour répondre à l'augmentation régulière de la consommation mondiale.

Il existe, dans le nord de l'Ontario, des dépôts de phosphate de roches qui, jusqu'à maintenant, ne se sont pas avérés rentables sur le plan commercial. Toutefois, pour se conformer aux normes de pollution en vigueur, les fonderies de l'Ontario devront produire des excédents importants d'acide sulfurique, ce qui pourrait améliorer les perspectives de mise en valeur de ces dépôts.

Récemment, dans le secteur de la potasse, la concurrence est devenue plus intense sur les marchés mondiaux en raison d'une demande très faible et de l'arrivée sur le marché de nouveaux fournisseurs, tant canadiens (Nouveau-Brunswick) qu'étrangers (Jordanie). Aucune amélioration n'est prévue sur ce plan avant que la prochaine décennie ne soit passablement amorcée. Si, dans l'intervalle, la production de nouvelles sources d'approvisionnement (p. ex. : le Manitoba) vient s'ajouter à l'offre existante, alors il se peut que l'amélioration soit encore plus longue à venir.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

Azote

L'industrie canadienne de l'azote répond à un peu plus de 25 % des besoins du marché nord-américain. Cette part du marché peut être maintenue dans la mesure où les prix favorables du gaz naturel continuent de faire contrepoids aux désavantages des producteurs canadiens en matière de coûts des transports et de coûts d'immobilisations. Les producteurs canadiens actuels ont démontré qu'ils étaient capables de commercialiser efficacement leur production aux États-Unis.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Les produits azotés canadiens ne peuvent être concurrentiels sur les marchés d'outre-mer que lorsque la demande est forte et que les prix sont élevés à l'étranger. En période de surproduction mondiale, comme c'est le cas à l'heure actuelle, les coûts de production de l'industrie canadienne sont trop élevés pour que celui-ci puisse écouler sa production sur les marchés d'outre-mer.

Phosphate

Les producteurs canadiens de phosphate ne sont pas concurrentiels sur le plan international et, d'une façon générale, ils ne le sont pas non plus sur le marché intérieur, sauf à l'échelle locale. Il est peu probable que cette situation change, compte tenu de la tendance à l'intégration verticale dans les pays où il existe des gisements de phosphate de roches en exploitation.

Potasse

L'industrie canadienne de la potasse est très concurrentielle à l'échelle internationale. Le Canada dispose de réserves de minerai de grande qualité et d'extraction facile dont la durée est évaluée à plus de 1 000 ans. Les coûts de production du Canada sont les moins élevés du monde. Cependant, en raison des grandes distances à parcourir au Canada, les coûts de transport peuvent réduire les marges bénéficiaires des producteurs canadiens lorsque les prix internationaux sont faibles. Il est prévu que le Canada pourra, à long terme, maintenir sa part traditionnelle de 30 % d'un marché international en expansion.

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

original signed by / original signé par
R. Harley McGee

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

Date : le 13 mai 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

FICHE D'INFORMATION

SECTEUR : Engrais **CTI : 3721, 3722, 0624 (CTI de 1980)**

1. PRINCIPALES STATISTIQUES (n'englobant pas le segment du mélange en vrac)

	1976	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Établissements	26	26	26	26	26	27	28
Emplois*	11,400	12,300	12,300	12,400	12,200	13,600	13,600
Expéditions (en millions de dollars)*	796	1,677	1,869	1,719	1,845	2,204	N/A
Produit intérieur brut							
Investissements (en millions de dollars)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	4,184	4,438	n.d.
Profits après impôts (en millions de dollars)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	(20)	148	n.d.
(en % de ventes)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	-1%	6.8%	n.d.

n.d. - données non disponibles.
* - englobant le segment du mélange en vrac.

2. STATISTIQUES COMMERCIALES (en millions de dollars)

	1976	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Exportations (Statistique Canada)**	577	1,313	1,420	1,159	1,286	1,675	n.d.
Exportations (FOB à la production)	433	985	1,065	869	930	1,240	n.d.
Expéditions canadiennes	363	692	804	850	915	964	n.d.
Importations***	17	143	170	153	196	213	207
Marché canadien	350	835	974	1,003	1,111	1,177	n.d.
Exportations en % des expéditions	54%	59%	60%	50%	50%	56%	n.d.
Importations en % du marché intérieur	5%	17%	17%	15%	18%	18%	n.d.
Part canadienne du marché international	21%	22%	22%	20%	17%	20%	n.d.

**Les chiffres de Statistique Canada comprennent les frais de transport à la frontière canadienne ou au port d'exportation

***A l'exclusion des importations de phosphate de roches.

Source des importations (4 principales)	É.-U.	C.É.E.	Asie	Autres
1981	97%	2%	--	1%
1982	97%	1%	--	2%
1983	92%	7%	.5%	.5%
1984	83%	11%	1%	5%

Destination des exportations (4 principales)				
1981	71%	1%	20%	8%
1982	73%	1%	20%	6%
1983	70%	1%	22%	7%
1984	65%	2%	25%	8%

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE (n'englobant pas le segment du mélange en vrac)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements - % du total	5	0	20	70	5
Emplois - % du total	5	0	10	80	5
Expéditions - % du total	2	0	15	80	3

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

Nom	Propriété	Emplacement des principales usines
1. C-I-L Inc.	ICI (R.-U.) : 74 %	Ontario, Alberta
2. Esso Chemical Canada Ltd.	Exxon (É.-U.) : 70 %	Alberta
3. Potash Corporation of Saskatchewan	Société de la Couronne provinciale	Saskatchewan
4. Sherritt-Gordon	Newmont Mining (É.-U.) : 35 %	Alberta
5. Cominco	CP Enterprises Ltd. : 53 %	Saskatchewan, Alberta, Colombie-Britannique

REMARQUE : Les données susmentionnées proviennent de Statistique Canada aussi bien que de l'industrie.

DRAFT - PROJET

Le 4 juin 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

SECTEUR DES PRODUITS DE LA PÊCHE - MOLLUSQUES ET CRUSTACÉS DE L'ATLANTIQUE

1. Structure et rendement

Structure

La production totale de mollusques et crustacés de l'Atlantique a atteint 433 millions de dollars en 1984, soit 22 % de la valeur de la production nationale des pêches et 31 % de la production totale de la côte atlantique. En 1984, les exportations ont représenté 70 % de la production totale de mollusques et crustacés. Les États-Unis ont été la principale destination, suivis de la CÉE et du Japon. Les principales espèces canadiennes sont : le homard (48 % de la valeur de la production de 1984); les pétoncles (24 %), le crabe (20 %), les crevettes (6 %) et les autres mollusques et crustacés, principalement les myes, les huîtres et les moules (2 %).

Le secteur des mollusques et crustacés évolue dans un contexte différent de celui des autres sous-secteurs des pêches. Les principales différences sont les suivantes : a) un volume de production généralement faible, b) une valeur unitaire élevée des espèces, c) une demande spécialisée de la portion supérieure du marché, d) une rentabilité générale des activités et e) des saisons de récolte et de transformation courtes. Bien que de grandes sociétés soient présentes dans cette partie du secteur, celui-ci est caractérisé par des PME exploitées par leurs propriétaires, qui se spécialisent dans la transformation et la commercialisation d'une ou de plusieurs espèces. La production est vendue aux secteurs de la restauration, des collectivités et de la vente au détail. Les ventes se font principalement par l'intermédiaire de courtiers, de distributeurs, etc., bien qu'il y ait certaines ventes directes. Il y a relativement peu d'identifications par marque de commerce.

Le Canada représente quelque 15 % de l'offre mondiale de homard. La ressource canadienne est récoltée jusqu'à la limite de la gestion prudente de la ressource et la demande est forte. Les principaux marchés du homard canadien sont les États-Unis, la CÉE et le Japon; le homard se présente principalement sous forme vivante, congelée et en conserve. La concurrence provient des États-Unis, de Cuba, de l'Australie et du Mexique. C'est essentiellement de la Nouvelle-Écosse, de l'Ile-du-Prince-Édouard et du Nouveau-Brunswick que proviennent les débarquements. La pêche est réalisée essentiellement par des entreprises à petite échelle ou des pêcheurs individuels, mais la commercialisation est dominée par trois grandes entreprises : National Sea Products, Pêcheurs unis des Maritimes et Clearwater. La récolte est saisonnière et courte, et la plupart des pêcheurs pêchent d'autres espèces en dehors de la saison.

Le Canada représente environ 10 % de l'offre mondiale de pétoncles. La production canadienne est destinée essentiellement aux marchés américains, en concurrence avec l'offre intérieure des États-Unis et des importations du Japon (dont le tiers provient maintenant de l'aquaculture). Les pétoncles sont vendus congelés, frais et réfrigérés, pannés ou partiellement cuits. La plus grande partie de la production canadienne provient du banc de Georges, au large de l'ouest de la Nouvelle-Écosse.

Le Canada fournit quelque 5 % des débarquements mondiaux de crabe, mais environ 20 % des débarquements de crabe des neiges. Le crabe des neiges représente 90 % de la production canadienne. Le secteur est orienté vers l'exportation comme le reste du secteur, et les États-Unis représentent quelque 50 % des exportations canadiennes, le Japon représente 25 % et la CÉE, 10 %. Les principaux concurrents sont les États-Unis pour le crabe congelé et le Japon et l'Asie du Sud-Est pour le crabe en conserve. Quelque 95 % de la production canadienne est vendue congelée et seulement 4 % est mise en conserve. La récolte et le conditionnement sont tous deux caractérisés par de petites entreprises.

Le Canada est importateur net de crevettes avec, en 1985, des importations de 115 millions de dollars et des exportations de 20 millions de dollars. Les importations touchent essentiellement les espèces des eaux tempérées des États-Unis, tandis que la production canadienne (qui ne représente que 1 % de la récolte mondiale totale) touche la crevette nordique plus petite. Les deux catégories répondent à des exigences du marché distinctes et en grande partie indépendantes. Les exportations canadiennes sont destinées essentiellement aux États-Unis et, dans une moindre mesure, à la CÉE et au Japon. Les principaux concurrents sur le marché de la crevette nordique sont les États-Unis et la Norvège. La pêche canadienne est traditionnellement le fait de petites entreprises, mais la pêche en grands bateaux a pris récemment une certaine expansion.

Les autres espèces du secteur, comme les myes, les moules et les huîtres offrent des possibilités de production faibles mais croissantes. Le calmar est également classé parmi les mollusques et crustacés et bien qu'il ait actuellement une faible importance commerciale, il a atteint des récoltes de 112 000 tonnes, principalement pour l'exportation vers le Japon.

L'aquaculture des mollusques et du homard offre un potentiel futur, mais en est encore aux premières étapes de son développement et n'a aucune signification en termes de production.

Rendement

Les débarquements de mollusques et crustacés de la côte atlantique (les débarquements de mollusques et crustacés de la côte pacifique ne représentent que 5 % du total national) ont diminué en volume de 27 % de 1980 à 1984 et équivalent aux débarquements réalisés dix ans plus tôt. La valeur des débarquements et la valeur des expéditions n'ont pas diminué dans la même mesure, ce qui traduit un affermissement global des prix. Les débarquements de homard ont été relativement stables, mais les volumes de crabes et de pétoncles ont fluctué, rendant ces parties du secteur relativement instables. Le volume de production du secteur a, dans l'ensemble, connu une diminution, tandis que l'emploi, bien qu'il n'ait pas été ventilé, semble avoir diminué à un rythme plus rapide à cause de la mécanisation du conditionnement.

Les marchés du crabe, de la crevette et du calmar ont beaucoup fluctué. La pêche aux crabes a profité de la diminution de l'offre en Alaska qui a stimulé les exportations canadiennes vers le Japon. Toutefois, dans le domaine moins important du crabe en conserve, la concurrence de l'Asie du Sud-Est en matière de volume et de prix a influé sur les efforts de commercialisation du Canada. Les exportations de crevettes vers les États-Unis ont subi l'influence des produits norvégiens à bas prix et des importations de l'Asie du Sud-Est.

A cause du potentiel de rentabilité et du grand nombre de petites entreprises en cause, la concurrence entre les conditionneurs, pour les mollusques et crustacés, peut être intense, faire augmenter les prix payés aux pêcheurs et réduire les marges bénéficiaires de certaines espèces. De temps à autre, des diminutions inattendues des prix donnent lieu à des pertes substantielles. Toutefois, une analyse financière du secteur des produits des pêches de l'Atlantique a indiqué que les conditionneurs de mollusques et crustacés ont généralement les meilleurs rendements des entreprises étudiées. Dans le passé, les mollusques et crustacés de spécialité suscitaient des prix moyens plus élevés par rapport aux coûts. Par conséquent, les marges brutes dans le conditionnement des mollusques et crustacés sont plus élevées que pour la plupart des autres produits de la pêche. A cause de la rentabilité du secteur, des nouvelles entreprises sont généralement plus attirées que dans le reste des pêches.

2. Points forts et points faibles

a) Facteurs structurels

Le secteur des mollusques et crustacés, tant au Canada que sur les marchés mondiaux, se caractérise par une ressource à valeur élevée et à offre limitée pour laquelle la demande est forte. Le secteur est essentiellement fonction des ressources, et la production et les exportations sont limitées essentiellement par la disponibilité saisonnière ou cyclique des ressources plutôt que par les conditions du marché international. La force de la demande internationale fait habituellement que la production peut être vendue à des prix rémunérateurs, mais la concurrence sur les marchés haut de gamme des pays développés est intense.

Les gains provenant des mollusques et crustacés représentent une contribution importante aux gains rentables du secteur. Les taux de change entre le Canada et les États-Unis favorisent évidemment le secteur, mais y sont moins critiques que dans d'autres sous-secteurs des pêches.

On a besoin d'immobilisations moyennes plus faibles pour le conditionnement des mollusques et crustacés que pour l'ensemble du secteur du conditionnement du poisson, et la productivité n'a pas constitué une préoccupation majeure en matière de concurrence. Cette situation s'explique par la faible taille de la plupart des conditionneurs ainsi que par la nature travaillistique du secteur, tant à l'étape de la récolte qu'à l'étape du conditionnement. La productivité du travail varie considérablement d'une espèce à l'autre et d'une province à l'autre. Les faibles immobilisations nécessaires font qu'il est plus facile pour les conditionneurs de mollusques et crustacés de réagir aux changements des circonstances de la ressource et de la commercialisation et de rester rentables. La mécanisation, dans une certaine mesure, a été utilisée pour remplacer le travail dans le secteur du crabe, mais est en retard par rapport au secteur de l'Alaska, par exemple. Dans le secteur du pétoncle, la flotte est maintenant vieille (les bateaux n'ont pas été remplacés à cause de la querelle qui avait lieu au sujet du banc de Georges). Un renouvellement sera nécessaire, en fonction du potentiel de la ressource.

b) Facteurs liés au commerce

Le homard, les crevettes et les pétoncles entrent en franchise de douane sur les marchés clés des États-Unis. Le crabe frais et surgelé et la chair de crabe sont frappés d'un tarif de 7,5 % chacun, le crabe et la chair de crabe préparés en conserve (pas dans des contenants sous vide) font l'objet d'un tarif de 5 % et le même produit dans des contenants sous vide fait l'objet d'un tarif de 11 %. Les myes et les huîtres dans des contenants sous vide sont aussi soumis à des tarifs pouvant atteindre 16,1 %. Toutefois, ces droits ont un impact limité sur les produits commerciaux.

Les exportations canadiennes de homard font face à deux obstacles potentiels qui pourraient influer sur le produit et le rendement. Premièrement, on s'inquiète encore que les producteurs américains puissent demander une enquête compensatoire sur la base de l'enquête compensatoire du secteur du poisson de fond frais. Deuxièmement, un projet de loi présenté au Congrès limiterait les importations de homards à certaines tailles et exclurait les homards porteurs d'oeufs ou les homards rejetés conformément aux normes américaines de gestion des ressources qui sont différentes de celles du Canada. De même, les limites de taille des États-Unis s'appliquant aux pétoncles font effet de barrières non tarifaires pour les importations canadiennes.

Bien que les importations de mollusques et de crustacés font l'objet de tarifs importants dans la CÉE, bien que, étant donné que le homard, les crevettes, les calmars, etc. en conserve font l'objet d'un tarif de 20 %, que les homards vivants ou surgelés entiers font l'objet d'un tarif de 8 % et que le crabe en conserve fait l'objet d'un tarif de 16 %, on considère que ce niveau de protection n'influe pas sur la pénétration du Canada sur le marché, qui est près de la limite de l'offre. Cette protection peut toutefois avoir un effet négatif sur les produits d'exploitation.

Au Japon, le crabe frais ou surgelé est soumis à un tarif relativement faible de 6 %, et les crevettes et le homard frais ou surgelé, à un tarif de 3 %. Les pétoncles sont soumis à un tarif de 10 % et à des restrictions quantitatives. Les prises de calmars dépendent fortement du marché japonais et peuvent être très rentables dans des conditions favorables de ressources et de marché. Les importations de calmars sont soumises à un tarif de 10 % et à des quotas d'importation.

Le Canada impose une protection tarifaire à la chair de crabe (de 8 % à 11 %), au homard congelé en conserve (6 %), aux myes préparées (6 %) et aux myes dans des contenants sous vide (10 %), aux huîtres et au jus d'huître ou de myes (5,6 % à 6,4 %). Le Canada n'impose aucune barrière non tarifaire aux mollusques et crustacés.

c) Facteurs technologiques

Les caractéristiques particulières de l'industrie du conditionnement des mollusques et crustacés ainsi que des marges plus élevées ont permis une plus grande souplesse pour absorber les coûts d'innovation de produits et de mise à l'essai des marchés. La gamme de produits comprend des produits vivants (homards), des articles surgelés ou cuits, de la chair en conserve et des produits de spécialité élaborés récemment (par exemple, du homard surgelé dans la saumure, des tubes de calmars). Certaines parties du secteur font face à l'obsolescence du produit (par exemple, le homard mis en conserve à chaud).

Le secteur est travaillistique au Canada. L'utilisation de l'automation n'est pas aussi prononcée dans le secteur canadien que dans certaines parties des États-Unis (par exemple, l'Alaska), bien que la situation change. Les tendances futures indiquent une mécanisation croissante d'ici les années 90.

Les produits à base de surimi, qui ressemblent à des produits de crustacés, mais utilisent du poisson de fond moins coûteux comme matière première, semblaient devoir offrir une source importante de concurrence potentielle pour les produits naturels. Il semble toutefois que cela pourrait ne pas être un objet majeur de préoccupation, car ces produits créent peut-être un créneau ou accroissent le marché total. L'intérêt du marché a rapidement suscité de l'investissement productif aux États-Unis et, par la suite, au Canada et en Europe. Jusqu'ici, toutefois, la production canadienne était limitée. Il existe un potentiel considérable pour le surimi non seulement dans les produits de poisson de remplacement (imitation de pince de crabe, etc.) mais aussi pour accroître ou remplacer des protéines dans d'autres produits.

Le secteur a aussi mis du temps à adopter l'aquaculture et l'on peut s'attendre à une concurrence accrue du Japon, dans la production des pétoncles. L'aquaculture de la crevette d'eau chaude connaît une expansion rapide mais, toutefois, ne concurrence pas directement la crevette nordique du Canada. Le Canada est un chef de file mondial dans la culture de homards, mais la technologie est très récente.

3. Politiques et programmes fédéraux et provinciaux

Le secteur du conditionnement du poisson a eu accès à une vaste gamme de programmes de soutien fédéraux et provinciaux. Dans le passé, le programme de la LSDR du MEIR a été largement utilisé pour des modernisations et des

agrandissements d'usines. L'aide de l'État fédéral pour les agrandissements est maintenant strictement limitée en vertu des directives approuvées pour le PDIR du MEIR parce qu'il y a surcapacité dans la plupart des domaines du secteur. L'aide du PDIR est maintenant centrée sur les modernisations et les améliorations à la productivité. Divers programmes provinciaux visant à la fois le secteur de la pêche primaire et le secteur des produits de la pêche existent également. En outre, l'État fédéral a pris une participation dans certaines entreprises de conditionnement pendant la restructuration de 1983.

Comme le secteur est fondé sur la récolte et le conditionnement d'une ressource biologique de propriété commune, il est aussi soumis à toute une gamme de contrôles de réglementation. Les permis de pêche sont administrés par les autorités fédérales et font des distinctions de taille et de type de bateau ou d'équipement, ainsi qu'entre la pêche côtière ou la pêche hauturière ou les deux. Les usines de conditionnement sont sous licence provinciale et sont soumises aux exigences de l'État fédéral en matière d'inspection. Les provinces peuvent réglementer les normes des usines et, dans le cas du Québec, par exemple, des améliorations importantes ont été exigées. L'utilisation de la ressource biologique est réglementée par la détermination des totaux des prises admissibles (TPA) et des limites des casiers à homards utilisés et de la durée de la récolte, ainsi que les fixations de quotas par entreprise pour les crevettes et le homard.

L'investissement étranger dans le secteur est influencé par les politiques de Pêches et Océans qui interdit que des licences de pêche soient accordées à toute entreprise à participation étrangère importante. Le ministre des Pêches et Océans réexamine actuellement cette politique, afin de favoriser davantage des investissements étrangers. Ces derniers sont toutefois possibles dans le sous-secteur du conditionnement, à la condition que l'activité ne comprenne pas la récolte.

4. Évolution de l'environnement

Bien que la concurrence restera intense, le Canada a une bonne réputation comme fournisseur fiable de produits de mollusques et crustacés de haute qualité. La rentabilité du sous-secteur permet de nouveaux investissements dans l'amélioration de la productivité et dans la mise au point de nouveaux produits et le développement de gros marchés.

Dans le cas du homard, la perspective de la ressource est généralement stable. Le homard frais devrait se maintenir en forte position sur le marché. A court terme, le secteur cherchera probablement à réduire la mortalité des homards vivants au cours de leur entreposage ou de leur transport. A plus long terme, l'évolution s'orientera vers la culture du homard afin de domestiquer l'espèce et d'en accélérer le taux de croissance.

Les produits norvégiens à faible prix et les importations de l'Asie du Sud-Est ont fait une concurrence de plus en plus grande sur le marché de la cueillette des États-Unis. Toutefois, la réduction prévue de la ressource scandinave et l'accroissement modéré de la ressource canadienne devraient donner lieu à un marché plus fort.

Maintenant que le différend du banc de Georges a été réglé, le marché du pétoncle devrait bénéficier d'une augmentation des ressources de pétoncles. Les projections des ressources font apparaître des augmentations modérées mais, comme nous l'avons indiqué, la flotte devra être renouvelée.

Le secteur du crabe des neiges du Canada a profité de la diminution de la pêche au crabe en Alaska qui a stimulé les exportations vers le Japon. La pêche au crabe au Québec, en particulier, a connu une expansion très rapide. Les projections de ressources pour le crabe dit "tanner crab" (chionoecetes tanneri) laissent voir des diminutions à long terme. Ce type de crabe est en concurrence directe avec le crabe des neiges du Canada et, par conséquent, la perspective du secteur de l'Atlantique est très prometteuse. La concurrence interprovinciale pour la ressource, tant pour le crabe que pour le homard est intense.

A cause de l'augmentation des prix et de la limite de la ressource, il y a une tendance à orienter la production vers les produits ou les formes de produits les plus lucratifs et de chercher à accroître la productivité.

On retrouve cette attitude dans le commerce du homard, notamment par l'accroissement des ventes de homards vivants et les investissements dans des installations connexes d'entreposage qui accroissent la productivité et permettent de concilier l'offre et la demande. En même temps, à cause de prix plus élevés et des limites de la ressource, des espèces moins importantes de mollusques et crustacés offrent de nouvelles possibilités de mise en valeur soit par des augmentations de volume (par exemple, les huîtres) ou l'évolution de pêches expérimentales vers l'exploitation commerciale (par exemple, les palourdes). Comme la technologie de l'enlèvement de la chair progresse, des espèces de crabe qui n'étaient pas utilisées jusqu'ici peuvent aussi se révéler commercialisables.

Le Canada est et restera probablement un importateur majeur de mollusques et crustacés, particulièrement de crevettes d'eau chaude.

5. Évaluation de la compétitivité

Le secteur des mollusques et crustacés est concurrentiel tant sur le marché intérieur que sur le marché international et devrait le rester. Le secteur est relativement instable, mais est en général rentable. La concurrence des produits de surimi peut pousser à des adaptations, mais l'offre limitée de certaines espèces de ressources naturelles et une demande généralement forte devront permettre au secteur des mollusques et crustacés de l'Atlantique de rester en bon état.

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 : le 5 juin 1986

FICHE D'INFORMATION

SECTEUR : Produits de la pêche - Mollusques et crustacés de l'Atlantique **CTI : Sous-secteur 102 ***

A)

1. PRINCIPALES STATISTIQUES - Côte atlantique[1]

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	Données préliminaires 1985
Établissements	272	292	290	290	325	n.d.	n.d.
Emplois	14.995	21.909	22.168	21.604	20.680	n.d.	n.d.
Expéditions (en millions de dollars)	316	1.157	1.278	1.436	1.414	1.393	1.571
Expéditions (en milliers de tonnes)	n.d.	536	567	566	490	535	569
Débarquements (en millions de tonnes)	1.094	1.156	1.195	1.198	1.108	1.072	1.116
Valeur des débarquements (en milliers de dollars)	133	510	568	589	621	579	646

2. STATISTIQUES COMMERCIALES - Côte atlantique[1]

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	Données préliminaires 1985
Exportations (en millions de dollars)	n.d.	965	1.104	1.177	1.150	1.104	n.d.
Expéditions canadiennes (en millions de dollars)	n.d.	192	174	259	264	289	n.d.
Exportations en % des expéditions	n.d.	83	86	82	81	79	n.d.

B)

1. PRINCIPALES STATISTIQUES - Mollusques et crustacés de l'Atlantique[2]

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	Données préliminaires 1985
Débarquements (en milliers de tonnes)	76	174	191	170	142	131	n.d.
Valeur des débarquements (en millions de dollars)	50	189	244	238	295	276	n.d.
Expéditions (en millions de dollars)	82	332	384	445	515	433	461

2. STATISTIQUES COMMERCIALES - Mollusques et crustacés de l'Atlantique[2]

Destination des exportations (% de la valeur totale)	É.-U.	CÉE	JAPON	AUTRES
1981	71	20	4	6
1982	70	18	7	5
1983	78	13	6	3
1984	78	11	8	3

3. PRINCIPALES ENTREPRISES - Mollusques et crustacés de l'Atlantique

Nom	Propriété	Emplacement des principales usines
National Sea Products	canadienne	N.-É., T.-N., N.-B., I.-P.-É.
Pêcheurs unis des Maritimes	canadienne	N.-B., N.-É.

*CTI de 1980

FICHE D'INFORMATION

1 Le secteur de la côte atlantique comprend trois sous-secteurs, soit le poisson pélagique de l'Atlantique, le poisson de fond de l'Atlantique et les mollusques et crustacés de l'Atlantique, et son activité s'étend sur cinq provinces, à savoir Terre-Neuve, la Nouvelle-Écosse, l'Ile-du-Prince-Édouard, le Nouveau-Brunswick et le Québec.

2 Dans la mesure du possible, nous avons fourni une ventilation des données du sous-secteur des mollusques et crustacés de l'Atlantique.

***Source :**

- Les données sur le nombre d'établissements et d'emplois liés à la production sont tirées de la publication n° 32-216 de Statistique Canada. Les données sur l'emploi comprennent les travailleurs liés à la production et les employés de bureau; elles excluent les pêcheurs et les membres de l'équipage de bateaux, qu'ils soient ou non engagés par l'entreprise de traitement. La sous-estimation apparente du nombre d'établissements et de travailleurs est attribuable aux méthodes de déclaration utilisées. En période de pointe, le nombre d'emplois sera nettement plus élevé que les données fournies.

- Les expéditions correspondent à la production déclarée dans la Revue statistique annuelle du MPO.

- Les données sur les exportations sont tirées de rapports du MPO.

- Les expéditions au Canada correspondent aux expéditions totales moins les exportations (les valeurs peuvent être faussées à cause de la variation des stocks).

- Le volume des prises débarquées est exprimé selon suivant le poids vif, et celui des exportations, en fonction du poids des produits.

DRAFT - PROJET

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE
PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

INDUSTRIE DES PRODUITS DE LA PÊCHE - POISSONS PÉLAGIQUES DE L'ATLANTIQUE

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie du poisson pélagique de l'Atlantique comprend des poissons de mer qui ne vivent pas dans les grandes profondeurs, principalement le hareng et, de moindre importance, le capelan et le maquereau. En 1984, cette industrie a enregistré une production de 218 millions de dollars, soit seulement 11 % de la valeur de la production de l'industrie des produits de la pêche, ce qui la classe loin derrière les autres sous-secteurs étudiés. Quelque 55 % de la production de poissons pélagiques est exportée.

En 1984, le hareng comptait pour 48 % de la valeur au débarquement (c.-à-d. le poisson vif) de cette catégorie. La majeure partie de ces harengs sont congelés (en entier ou en filets), bien qu'il y ait une importante production de hareng et de sardine qui soit mise en conserve et qu'une moindre quantité soit salée ou marinée. La production et l'exportation de rogue de hareng de l'Atlantique se sont développées plus récemment. La production de capelan, qui a atteint 23 % de la valeur au débarquement en 1984, de même que la rogue sont presque exclusivement destinées à l'exportation, à l'état congelé. La production de maquereau, qui représente 9 % de la valeur au débarquement, est pêchée principalement afin de fournir des appâts; une petite partie de la production de produits en conserve est destinée surtout à la vente à des fins d'aide alimentaire. Le Canada ne bénéficie pas d'une pêche commerciale de thon importante, mais il importe du thon, une espèce disponible auprès de nombreux pays fournisseurs et que Star-Kist Canada met en conserve. Le Canada importe aussi pour quelque 40 millions de dollars de thon en conserve. La pêche commerciale du saumon de l'Atlantique a été très limitée ces dernières années en raison d'un problème de stocks.

L'industrie de traitement du hareng s'étend à la grandeur des Maritimes, tandis que celle du capelan se trouve principalement à Terre-Neuve. L'industrie du poisson pélagique est maintenant contrôlée par des entreprises de traitement indépendantes, bien que la National Sea Products et la Fishery Products International soient encore impliquées. Cependant, leur exploitation du poisson pélagique est faible comparativement à leur exploitation du poisson de fond et elle a aussi diminué depuis la fin des années 70 tout comme la production de l'industrie en général. La Connors Bros. Ltd. demeure l'entreprise qui domine, pour ce qui est de la mise en conserve du hareng, et a la réputation d'être le producteur le plus important de sardines en conserve au monde.

L'industrie s'approvisionne principalement auprès de pêcheurs indépendants. L'intégration en amont des usines de traitement se fait lentement. Depuis 1976, les pêcheurs avaient aussi la possibilité de vendre une partie de leurs prises directement au personnel de bateaux étrangers en vue du traitement et de la vente de ces prises à des pays d'outre-mer. Le programme de ventes directes avait été instauré en vue de stimuler de nouveaux marchés et a entraîné une augmentation du rendement des pêcheurs. La production est habituellement vendue selon l'espèce de poisson, excepté dans le cas des sardines où la production de la Connors est vendue selon la marque de commerce.

Les industries du capelan et du hareng sont plutôt orientées vers l'exportation, bien que la valeur totale des exportations soit bien en-deçà de celle de sous-secteurs d'autres espèces. En 1984, le Japon représentait 28 % des exportations totales dont principalement la rogue de hareng de l'Atlantique traitée, un marché en expansion, et le capelan, vendu en concurrence avec l'URSS et la Norvège. Les États-Unis représentaient 23 % des exportations (l'importance relative des États-Unis

et du Japon varie d'une année à l'autre selon la disponibilité momentanée des ressources et les conditions du marché du capelan). Les exportations vers les États-Unis se composent principalement de hareng frais entier et de hareng fumé expédiés en barils. De petites quantités de hareng fumé et congelé complètent le reste. Le hareng frais est exporté à des entreprises américaines de traitement de sardines et il est souvent contrebalancé par des quantités semblables d'importations par des entreprises de traitement au Canada en vue de répondre à des demandes saisonnières.

Le Canada exporte du hareng en Europe, principalement du hareng congelé, mais il ne constitue qu'un fournisseur d'appoint de la production européenne. Les producteurs européens (la Norvège, le Danemark, les Pays-Bas et le République fédérale d'Allemagne) font aussi concurrence aux fournisseurs canadiens sur le marché des États-Unis et des Caraïbes.

Le marché de la sardine en conserve est principalement orienté vers l'exportation; les marchés clés du Canada sont l'Australie, la Nouvelle-Zélande, Trinidad et Tobago et les États-Unis. La concurrence vient de l'Espagne, du Maroc et de la Yougoslavie, tous des producteurs à bon marché, mais auxquels la Connors Bros. fait concurrence.

En vertu d'un accord bilatéral, le Canada vend aussi du hareng à des pays à économie dirigée par un pouvoir central. Les exportations de maquereaux sont limitées principalement à la vente en vue d'offrir une aide alimentaire.

Rendement

Au cours des dix dernières années, la pêche de hareng a connu à la fois une forte hausse et une chute importante qui ont été causées par l'état des ressources internationales. Une chute des stocks de hareng dans la mer du Nord et la mer Baltique, survenue au milieu des années 70, a permis au hareng du Canada de fournir un marché européen inexploité jusqu'alors. Les poissons provenant des pêches européennes ont approvisionné la majeure partie de ce marché, tandis que le hareng pêché au Canada a été envoyé à la production, non alimentaire et de faible valeur, d'huile et de farine. En 1976, pour profiter de l'occasion offerte par le marché européen et promouvoir la production, le gouvernement fédéral, par une série d'initiatives, a assuré la transition de l'industrie de l'Atlantique en faveur des pêches destinées à l'alimentation. Bien que le Canada ait fait des incursions substantielles à ce moment-là, il a été forcé de se retirer du marché lorsque les stocks de la mer du Nord ont commencé à se reconstituer. La production, les exportations et la rentabilité du hareng de l'Atlantique ont atteint un sommet en 1978 et ont ensuite diminué de façon importante au cours des dernières années, suite à un resserrement du marché européen pour les produits canadiens (principalement le hareng congelé en vue d'un retraitement). Lorsque le marché (et les prix) ont chuté, de nombreuses usines de traitement de hareng de l'Atlantique ont dû fermer.

Il n'y avait pratiquement pas de place sur le marché pour modifier les formes de produits de hareng, ce qui a fait diminuer la production. Les marchés de hareng salé (principalement les États-Unis) sont statiques et ceux de hareng fumé, qui avaient été stables durant de nombreuses années, diminuent graduellement depuis le début des années 70. Le marché du hareng et de la sardine en conserve fait peut-être exception : le niveau des exportations se maintient en raison de la très forte position concurrentielle de la Connors Bros. Ltd. Cependant, une nouvelle possibilité est maintenant offerte aux entreprises de traitement de l'Atlantique qui veulent prendre avantage de l'accroissement de la demande au Japon de rogue de hareng traité. Cette expansion n'a pas eu d'effet important sur les producteurs de rogue de la Colombie-Britannique, parce que leur produit est de meilleure qualité et répond à une partie différente du marché. (Le profil portant sur la côte du Pacifique traite de l'industrie de la rogue de la Colombie-Britannique).

Il est possible que l'industrie du capelan connaisse de grandes fluctuations annuelles basées sur l'offre et les prix mondiaux, et sur les ressources canadiennes.

2. Points forts et points faibles

a) Facteurs structurels

L'industrie du poisson pélagique possède peu d'avantages structurels comparativement à ses concurrents. Les espèces qui la composent sont migratrices, donc l'exploitation de cette industrie est grandement saisonnière. Cela entraîne des coûts élevés et une faible rentabilité, situation qui est aggravée par une demande généralement à la baisse et une inconstance des ressources. En raison de la gestion difficile des stocks de poissons pélagiques, les marchés souffrent du caractère cyclique de l'approvisionnement. Les stocks de hareng au Canada sont presque complètement exploités. Les stocks des concurrents dans la mer du Nord et la mer Baltique ont souffert d'une grave surexploitation par le passé, mais ils sont en voie de reconstitution. Les prises de capelan au large de la côte de Terre-Neuve ont été faibles ces dernières années, mais elles ont en grande partie égalé les perspectives de marché. Le maquereau est une espèce transfrontalière : il risque d'être surexploité lorsque, durant les mois d'hiver, il émigre vers les eaux des États-Unis.

L'industrie du hareng du Canada a été forcée de se retirer du marché européen en raison principalement de la reconstitution des ressources de hareng en Europe. Les entreprises européennes de traitement, principalement en République fédérale d'Allemagne, peuvent encore obtenir des filets de harengs frais de fournisseurs européens (le Danemark, la Suède et la Hollande). Il y a une préférence marquée pour les produits frais, provenant de fournisseurs établis. Les fournisseurs européens ont aussi des avantages concernant l'accès et les coûts de transport.

Au contraire, l'industrie canadienne ne peut qu'expédier du hareng congelé en Europe et l'on considère que l'industrie canadienne fournit un produit de qualité variable (le hareng est un poisson très gras qui est très périssable et susceptible de s'abîmer). L'industrie de notre pays peut aussi être désavantagée sur le plan des coûts, en raison du trop grand nombre de bateaux utilisés (ce qui augmente les coûts d'exploitation des ressources) et d'usines de traitement/infrastructures généralement moins efficaces. L'industrie a également dû faire face à un désavantage important sur le plan du taux de change. Maintenant, ce facteur devient de moins en moins important.

La Connors Bros. Ltd. est un chef de file mondial, en ce qui concerne la production de hareng en conserve : ce fait est moins attribuable au progrès technique notable qu'aux économies d'échelle et aux entreprises intégrées verticalement (y compris leur propre production de conserves) qui ont permis de réduire les coûts de production et ont assuré la compétitivité avec des pays fournisseurs à bon marché.

Le marché japonais en expansion pour la rogue de hareng de l'Atlantique (exportée congelée) est prometteur. Le potentiel de réserve au Canada est bon et le commerce génère de bons profits, principalement pour les producteurs du sud-ouest de la Nouvelle-Écosse.

Comme nous pouvons le constater, la pêche du capelan du Canada fournit une bonne partie du marché japonais, mais seulement à titre d'appoint. La part canadienne des importations japonaises est passée de 30 % à 80 %. La saison de la pêche au Canada suit celles de la Norvège et de l'URSS, ce qui tend à classer le Canada en position de fournisseur d'appoint. L'industrie n'exerce pas de contrôle sur les prix en tant

que telle; les rendements dépendent aussi de la variabilité des ressources canadiennes. Cependant, la pêche a été très rentable lorsque la demande élevée d'exportations a coïncidé avec la disponibilité des ressources canadiennes.

En général, le Canada n'est pas concurrentiel sur le marché mondial du maquereau, particulièrement lorsqu'on le compare aux pays en développement qui produisent à bon marché. Les ressources tendent à être difficiles à localiser et les bateaux utilisés sont petits, ce qui entraîne des coûts élevés pour un faible volume. Le maquereau sert essentiellement d'approvisionnement en appâts, ce qui tend à être plus rémunérateur que s'il était destiné à l'alimentation. De petites quantités de produits traités sont vendus, dont une partie à des organismes d'aide alimentaire.

b) Facteurs liés au commerce

Le marché de la CÉE impose des tarifs douaniers relativement élevés et des restrictions de contingentement aux importations de hareng qui, toutefois, doivent être considérées dans le contexte de la disponibilité des ressources européennes et de la situation du Canada en tant que principal fournisseur d'appoint. Le hareng entier congelé, un produit clé d'exportation, est assujetti, de juin à février, à des tarifs douaniers saisonniers de 15 %. Durant cette période, il y a exonération des droits de douane sur un contingent global de 34 000 tonnes. La Norvège et le Danemark bénéficient de préférences douanières. Les droits de douane s'appliquant à d'autres produits de poisson pélagique traités varient de 10 % à 20 %. De plus, la CÉE peut aussi déterminer des prix (de référence) minimums à l'importation, bien que ce mécanisme n'ait pas fait l'objet d'une très grande utilisation.

Le principal produit d'exportation aux États-Unis, le hareng frais entier, entre exempt de douane, tout comme le hareng salé en barils (c.-à-d. en vrac). D'autres produits entrent en franchise ou sont frappés de faibles tarifs, sauf le hareng en conserve dans l'huile (8 %) et les sardines dans l'huile (15 % lorsque le prix est supérieur à 30¢ la livre). Ces tarifs douaniers limitent les exportations de sardines et de hareng en conserve provenant du Canada et protègent l'industrie américaine.

Pour ce qui est du marché japonais, le tarif de 6 % ainsi que le contingent global imposé au hareng congelé et à la rogue de hareng congelée peuvent servir à limiter la quantité des exportations canadiennes provenant de la côte Est. Le marché de la rogue de hareng congelée de la côte Est s'est néanmoins développé rapidement et, en termes de quantité, égale maintenant la plus haute valeur de rogue de hareng de la côte Ouest canadienne exportée au Japon. Les contingents s'appliquent aussi au capelan en vue de protéger les producteurs du pays.

Le Canada a signé un certain nombre d'accords (renouvelables sur une base annuelle) avec des pays à économie dirigée par un pouvoir central, en vertu desquels les ressources canadiennes peuvent être vendues (ainsi, en 1986, l'URSS a fait connaître son intention d'acheter, du Canada, pour 12 millions de dollars de poisson, dont du hareng). Le Canada exporte aussi des produits de poisson pélagique sur les marchés des Caraïbes et d'Afrique. Chaque année, on expédie pour quelque 30 millions de dollars de maquereau en conserve, destinés principalement à l'aide alimentaire par l'intermédiaire de l'ACDI. Les ventes commerciales sont destinées à ces marchés, mais la majeure partie est limitée par des facteurs de revenu ou de balance des paiements. Les importations de produits de poisson pélagique au Canada sont admises en franchise, sauf dans le cas du hareng en conserve (8 %) et des sardines en conserve (0,005 $ la boîte de plus de 8 onces).

c) Facteurs technologiques

En général, la technologie et le degré de mécanisation dans l'industrie canadienne sont équivalents à ce que l'on observe dans les pays producteurs concurrents. L'Allemagne a mis au point une bonne part de l'équipement servant à l'étêtage, à l'éviscération, à l'étêtage et l'éviscération combinés, au triage et au filetage du hareng. Cet équipement est utilisé au Canada, en particulier dans les compagnies de traitement les plus importantes. La technologie de la congélation dans l'industrie canadienne est comparable à celle qui est utilisée dans les pays concurrents. Le fumage est réalisé par des usines relativement peu importantes au Canada et, en général, celles-ci ne sont pas très mécanisées, bien que la mécanisation ait progressé quelque peu.

Pour ce qui est de la mise en conserve, la technologie employée n'a sensiblement pas changé depuis les années 30. Cependant, les producteurs rivaux sont dans la même situation. La technologie informatisée a été adoptée par quelques-unes des conserveries qui ont le plus progressé, mais elle n'est pas largement utilisée dans l'industrie des produits de la pêche. Il y a place pour une augmentation considérable de la productivité dans ce domaine.

3. Politiques et programmes fédéraux et provinciaux

L'industrie de la pêche a bénéficié d'un large éventail de programmes d'aide fédéraux et provinciaux. Dans le passé, le Programme de subvention au développement régional du MEIR a beaucoup contribué à la modernisation et à l'agrandissement des usines. Suivant les nouvelles lignes directrices approuvées pour le PDIR du MEIR, l'aide fédérale à l'expansion est maintenant très restreinte parce qu'il existe déjà une capacité de production fortement excédentaire dans la plupart des secteurs de l'industrie. L'aide en vertu du PDIR est maintenant axée sur la modernisation et l'amélioration de la productivité.

L'activité de l'industrie étant fondée sur l'exploitation et le traitement d'une ressource biologique de propriété commune, elle est assujettie à une vaste gamme de mécanismes de réglementation. Les permis de pêche sont fournis par le gouvernement fédéral et ils sont accordés selon la taille et le genre de bateau ou d'engin ou selon qu'il s'agit de la pêche côtière ou hauturière, ou les deux. Les usines de traitement obtiennent leur permis du gouvernement provincial et sont soumises à des inspections par les autorités fédérales. Les autorités étudient actuellement la possibilité de mettre sur pied un programme national d'amélioration de la qualité se rapportant au tri et à la classification des produits finis. Les gouvernements provinciaux envisagent également la possibilité de prescrire des normes de qualité pour les usines.

L'exploitation des ressources halieutiques est réglementée par l'établissement du total des prises admissibles (TPA). L'exploitation des ressources est également régie, dans le cas des stocks chevauchant la limite de 200 milles, par diverses conventions internationales dont le Canada est signataire.

En 1976, Pêches et Océans a instauré un programme de vente directe des espèces pélagiques, en vertu duquel les pêcheurs pouvaient vendre directement leurs prises aux membres du personnel de bateaux étrangers. Ceux-ci peuvent offrir des prix plus élevés que celui des usines de traitement canadiennes en raison de leurs avantages spéciaux sur les plans de la commercialisation ou de l'accessibilité, d'une part, et, d'autre part, de leurs coûts de production plus faibles. Les ventes directes ont amélioré le rendement des pêcheurs qui, autrement, auraient été obligés de vendre toutes leurs prises à des usines de traitement canadiennes qui offrent de plus bas prix afin de rentabiliser les usines canadiennes. Cependant, l'écart entre ces deux prix s'est rétréci. Les ventes directes ne seraient peut-être pas nécessaires si l'on pouvait trouver des marchés plus lucratifs pour le poisson pélagique du Canada.

Les investissements étrangers dans l'industrie sont déterminés par la politique du ministère des Pêches et des Océans qui interdit la délivrance de permis de pêche à une entreprise à forte participation étrangère. Le Ministre étudie actuellement cette politique en vue de favoriser davantage les investissements étrangers. Toutefois, les étrangers peuvent investir dans le secteur du traitement, pourvu que l'entreprise ne se livre pas à la pêche.

4. Évolution de l'environnement

L'évolution future de ce secteur sera limitée par des perspectives des ressources globales variables mais qui ne laissent pas de marge, de même que par une demande de marché caractérisée par une croissance nulle ou à la baisse. L'industrie fait face à une concurrence forte et soutenue sur les marchés d'exportation, qui est aggravée par sa situation de fournisseur d'appoint, des coûts généralement élevés et de faibles gains, des bateaux sous-utilisés et vieillissants et des tendances du marché qui ont empêché le développement. Cependant, lorsque les stocks diminuent dans les pays concurrents, le Canada peut être en mesure de réaliser des gains fortuits.

La reconstitution massive des stocks de harengs de la mer du Nord et de la mer Baltique a rétabli le système traditionnel d'approvisionnement au sein de la CÉE au détriment du Canada. Dans les conditions actuelles, l'industrie ne constitue qu'un fournisseur mineur pour ce marché. Pour cette raison, il est peu probable que les marchés de hareng congelé se raffermissent dans un avenir prévisible, à moins que les stocks européens soient encore compromis.

Les perspectives pour le hareng et la sardine en conserve devraient rester favorables, compte tenu de la position dominante de la Conners Bros. Ltd. sur le marché. La mécanisation complète dans les entreprises de mise en conserve de sardines est une orientation future qui pourrait avoir des conséquences sur l'emploi dans cette industrie à forte intensité de main-d'oeuvre. Il existe des possibilités de vente de hareng salé et de hareng salé pour spécialités sur les marchés de la COMECON et de l'Europe, respectivement. Cependant, les quantités seront probablement faibles. Le développement de nouveaux marchés au Japon pour la rogue de hareng pourrait se révéler rentable pour les producteurs de l'Atlantique. Quelques producteurs indépendants de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick sont en train de réaliser quelques progrès sur les nouveaux marchés de hareng fumé.

Les perspectives pour la production de capelan seront fonction des stocks du Canada et d'autres producteurs. Les stocks de la Norvège ont diminué, ce qui devrait améliorer la situation du Canada à court ou à moyen terme. On étudie aussi d'autres possibilités de marché pour les produits du capelan. Il est peu probable que la production de maquereau change de manière significative.

5. Évaluatiou de la compétitivité

L'industrie du poisson pélagique de l'Atlantique est passé par une période d'adaptation depuis que le marché a connu une baisse en 1979. La production et l'exportation de hareng congelé qui a suscité l'expansion du secteur au milieu des années 70, continue de se maintenir à de très bas niveaux. Le marché a pris de l'ampleur pendant que la pêche était interdite dans la mer du Nord pour ensuite se détériorer progressivement, puisque le rétablissement des stocks de la mer du Nord a pu être regagné, du moins partiellement, par une prudente garantie de qualité et une commercialisation aggressive en Europe et sur de nouveaux marchés. Sur le marché européen, cela pourrait être basé selon les rapports entre les devises, la situation des ressources locales, de même que sur des questions d'accessibilité au marché.

Dans les conditions actuelles du marché, le hareng et les sardines en conserve sont et demeureront probablement concurrentiels sur les marchés mondiaux. La rogue de hareng de l'Atlantique peut également soutenir la concurrrence sur le marché japonais, bien qu'il se peut que les exportations soient limitées par des mesures de contingentement et des mesures tarifaires. Les exportations de capelan dépendent grandement à la fois de la situation des producteurs concurrents et de celle de l'industrie canadienne relativement à l'offre. Cependant, les perspectives sont positives, mais elles peuvent varier substantiellement d'une année à l'autre. D'un autre côté, la production de maquereau ne peut soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux; elle demeurera donc orientée vers l'industrie nationale des appâts.

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 : le 5 juin 1986

FICHE D'INFORMATION

SECTEUR : Produits de la pêche - Poissons pélagiques de l'Atlantique **CTI : Sous-secteur 102 ***

A) 1) PRINCIPALES STATISTIQUES - Côte atlantique[1]

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	Données préliminaires 1985
Établissements	272	292	290	290	325	n.d.	n.d.
Emplois	14.995	21.909	22.168	21.604	20.680	n.d.	n.d.
Expéditions (en millions de dollars)	316	1.157	1.278	1.436	1.414	1.393	1.571
Expéditions (en milliers de tonnes)	n.d.	536	567	566	490	535	569
Débarquements (en milliers de tonnes)	1.094	1.156	1.195	1.198	1.108	1.072	1.116
Valeur des débarquements (en milliers de dollars)	133	510	568	589	621	579	646

2. STATISTIQUES COMMERCIALES - Côte atlantique[1]

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	Données préliminaires 1985
Exportations (en millions de dollars)	n.d.	965	1.104	1.177	1.150	1.104	n.d.
Expéditions canadiennes (en millions de dollars)	n.d.	192	174	259	264	289	n.d.
Exportations en % des expéditions	n.d.	83	86	82	81	79	n.d.

B) 1. PRINCIPALES STATISTIQUES - Poissons pélagiques de l'Atlantique[2]

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	Données préliminaires 1985
Débarquements (en milliers de tonnes)	451	242	224	207	200	201	n.d.
Valeur des débarquements (en millions de dollars)	19	72	51	53	46	41	n.d.
Expéditions (en millions de dollars)	69	208	201	200	170	218	250

2. STATISTIQUES COMMERCIALES - Poissons pélagiques de l'Atlantique[2]

Destination des exportations (% de la valeur totale)	É.-U.	C.É.E.	JAPON	Amérique du Sud et centrale
1981	25	27	16	16
1982	24	15	27	16
1983	31	13	23	15
1984	23	7	28	25

CONFIDENTIAL
CONFIDENTIEL

FICHE D'INFORMATION

3. PRINCIPALES ENTREPRISES - Poissons pélagiques de l'Atlantique

Nom	Propriété	Emplacement des principales entreprises
National Sea Products	canadienne	N.-É., T.-N., N.-B.
Fishery Products International	"	T.-N., N.-É.
Connors Bros. Ltd.	"	N.-B., N.-É.
Comeau's Seafood Ltd.	"	N.-É.

*CTI de 1980

1. L'industrie de la pêche de la côte atlantique se divise en trois sous-secteurs, soit le poisson pélagique de l'Atlantique, le poisson de fond de l'Atlantique et les mollusques et crustacés de l'Atlantique, et son activité s'étend sur cinq provinces, à savoir Terre-Neuve, la Nouvelle-Écosse, l'Ile-du-Prince-Édouard, le Nouveau-Brunswick et le Québec.

2. Dans la mesure du possible, nous avons fourni une ventilation des données du sous-secteur du poisson pélagique de l'Atlantique.

***Sources :**

- Les données sur le nombre d'établissements et d'emplois liés à la production sont tirées de la publication n° 32-216 de Statistique Canada. Les données sur l'emploi comprenaient les travailleurs liés à la production et les employés de bureau; elles excluent les pêcheurs et les membres de l'équipage des bateaux, qu'ils soient ou non engagés par l'entreprise de traitement. La sous-estimation apparente du nombre d'établissements et de travailleurs est attribuable aux méthodes de déclaration utilisées. En période de pointe, le nombre d'emplois sera nettement plus élevé que les données fournies.

- Les expéditions correspondent à la production déclarée dans la Revue statistique annuelle du MPO.

- Les données sur les exportations sont tirées de rapports du MPO.

- Les expéditions au Canada correspondent aux expéditions totales moins les exportations (les valeurs peuvent être faussées à cause de la variation des stocks).

- Le volume des prises débarquées est exprimé suivant le poids vif, et celui des exportations, en fonction du poids des produits.

DRAFT - PROJET

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

INDUSTRIE DES PRODUITS DE LA PÊCHE - POISSON DE FOND DE L'ATLANTIQUE

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie de la pêche au poisson de fond de l'Atlantique repose sur le traitement de poissons de mer vivant près du fond, notamment la morue, l'aiglefin, les poissons plats et d'autres espèces. L'industrie de traitement du poisson de fond est le plus important secteur de l'industrie canadienne de la pêche. En 1984, elle a produit 738 millions de dollars, soit 37 % de la valeur totale des expéditions du secteur des produits du poisson (traitement) et 53 % des expéditions de l'Atlantique. Les deux principales provinces sont Terre-Neuve et la Nouvelle-Écosse qui ont fourni respectivement environ 45 % et 40 % de la totalité des débarquements de poisson de fond.

La plupart des ventes sont attribuables à deux grandes entreprises, Fishery Products International (FPI) et National Sea Products (NSP). Elles sont toutes deux des entreprises multinationales (EMN) d'envergure mondiale qui exploitent des installations de traitement et de vente aux États-Unis. En plus de ces deux entreprises dont une part importante du capital-actions est actuellement détenue par les gouvernements, il y a de nombreuses entreprises privées.

La FPI et la NSP (et certaines autres entreprises plus petites) sont des entreprises verticalement intégrées qui exploitent des chalutiers servant principalement à la pêche hauturière. Elles cherchent donc à approvisionner leurs usines de traitement durant toute l'année. La production des usines alimentées par la pêche côtière est limitée par le climat et la saison de pêche (les deux principales sociétés exploitent aussi des usines alimentées par la pêche côtière). La pêche côtière diffère de la pêche hauturière du fait que les bateaux de pêche côtière ont moins de 25 tonnes.

La plupart des petites entreprises de traitement approvisionnées par la pêche côtière n'exploitent pas leurs propres bateaux de pêche. Elles sont alimentées par des bateaux appartenant à des particuliers qui complètent aussi l'approvisionnement des usines de traitement verticalement intégrées.

La taille des usines de traitement varie des grandes entreprises internationales aux petites usines à exploitation saisonnière. D'importantes économies d'échelle sont réalisées dans la production de certains produits mais les petites usines peuvent aussi être exploitées de façon rentable par la gestion sur place et la variation des produits.

Le poisson de fond est transformé en une gamme de produits, principalement des blocs congelés (environ 60 % de la production totale) et des filets congelés. Environ 25 % des prises sont destinées au salage et environ 12 % sont vendues sous forme de produits frais, surtout des filets.

L'industrie de traitement du poisson de fond est fortement orientée vers les marchés extérieurs puisqu'elle exporte 80 % de sa production et, de ces exportations totales, 84 % sont destinées au marché américain. Les États-Unis importent plus de 90 % des exportations de blocs et filets congelés. Le Canada est la plus importante source de poisson de fond du marché américain, fournissant 40 % des importations américaines totales. Le Canada doit soutenir la vive concurrence de l'Islande, du Danemark et de la Norvège.

Le Canada fournit quelque 90 % des importations américaines totales de poisson de fond frais (un débouché rentable en plein essor), environ 50 % des importations de filets congelés et environ 34 % des importations de blocs congelés. La majorité des produits canadiens sont de qualité intermédiaire et se vendent à des prix moyens de sorte qu'ils offrent un bon rapport qualité-prix. En termes de volumes et de valeur, les filets et les blocs congelés constituent la majorité des produits exportés. Les usines des États-Unis importent la presque totalité des blocs destinés à un traitement ultérieur. Les blocs bas de gamme proviennent des pays d'Amérique du Sud et de la Corée qui fournissent des produits à des prix réduits composés d'espèces de qualité moindre (notamment le merlu). Sur le marché des produits allant du milieu au haut de la gamme, les produits canadiens font concurrence à ceux des pays scandinaves; les prix sont directement fonction de la qualité et la nature des produits correspond aux exigences du client. Le Canada et le Danemark se font concurrence sur le marché libre des blocs de poisson tandis que la majeure partie de la production islandaise est livrée aux usines islandaises situées aux États-Unis en vue d'un traitement plus poussé. (Les pays scandinaves et le Canada exportent principalement des blocs de morue.) Le Canada a réussi à accroître sa part du marché américain des blocs de poisson, qui est passée de 17 % en 1977 à 34 %. Le programme d'amélioration de la qualité des produits canadiens se poursuit en vue de permettre à l'industrie canadienne d'accéder à des débouchés plus nombreux.

La majeure partie des prises américaines de poisson de fond se vend sous forme de poisson frais sur la côte atlantique et, dans le cas des prises de l'Alaska, sous forme de produits congelés. Les pêcheries de la côte atlantique des États-Unis régressent, tandis que celles de l'Alaska attendent encore d'être pleinement exploitées par l'industrie intérieure de la pêche et du traitement. La plupart des prises aux États-Unis sont capturés par des pêcheurs étrangers. En raison d'une forte hausse des tarifs imposés à la fois aux États-Unis et au Canada sur les portions et les bâtonnets de poisson pané ou enrobé de pâte à frire, les plus importantes entreprises canadiennes de traitement ont établi des filiales aux États-Unis pour le traitement plus poussé et les entreprises américaines ont fait de même au Canada.

Le marché américain du poisson est réparti comme suit : restauration (46 %), vente au détail (36 %) et institutions (18 %). Les importations se font par type de produit et les distinctions se fondent principalement sur leur provenance et leur qualité. La marque de commerce n'est pas un facteur déterminant.

Le reste des exportations canadiennes de poisson de fond est surtout destiné aux pays de la CÉE sous forme de poisson congelé ou salé. Les exportations ont été entravées par des barrières commerciales, des pratiques commerciales discriminatoires et le taux de change. Pour les pays de la CÉE, le Canada exporte aussi du poisson salé à l'Espagne, au Portugal, aux Antilles et en Amérique latine.

L'industrie canadienne est un peu plus axée sur la congélation du poisson que ne l'est l'industrie scandinave. Les usines de traitement scandinaves produisent davantage de poisson salé. Les exportations norvégiennes sont plus diversifiées du point de vue tant des marchés que du type de produit. (Les pays d'Amérique du Sud et d'Afrique constituent d'importants marchés pour le poisson salé et le poisson séché respectivement.) En outre, les pays scandinaves réalisent des ventes importantes auprès des pays de la CÉE et peuvent écouler des produits de moindre qualité dans les pays du COMECON. Sur le marché américain, le poisson de fond des pays scandinaves est vendu par quelques grandes coopératives verticalement intégrées ou des associations de commercialisation dont certaines ont établi des installations intégrées de traitement plus poussé (semblables aux entreprises canadiennes décrites précédemment).

Les importations canadiennes de produits du poisson de fond, d'une valeur d'environ 90 millions de dollars, proviennent surtout des États-Unis et sont principalement sous forme de poisson entier apprêté ou de filets destinés à la consommation. Le Canada importe également de faibles quantités de poisson destiné au traitement.

Rendement

L'extension de la limite de pêche jusqu'à la limite des 200 milles, en 1977, a eu un effet marquant sur le rendement de ce secteur. Du point de vue de l'approvisionnement, la gestion des pêcheries plus étendues a entraîné un accroissement constant des stocks de poisson de fond. Les volumes de production ont aussi augmenté beaucoup durant la même période. Par ailleurs, la perspective d'un approvisionnement accru de poisson de fond a également provoqué une forte expansion de la capacité de production qui dépasse nettement la demande (entre 1977 et 1981, le nombre d'usines de traitement a augmenté de 35 % et celui des installations de congélation, de 250 %). Cette expansion a été financée en grande partie par des emprunts, et les taux d'intérêt élevés de même que la faible demande au cours de la récession ont eu un effet très défavorables sur les bénéfices. Parallèlement, l'offre mondiale excédentaire a eu pour effet de comprimer les prix sur les principaux marchés de consommation, tandis que les coûts de production ont continué de croître. La contraction résultante de la marge bénéficiaire a menacé de faillite de nombreuses entreprises de traitement. Les marges brutes des entreprises fournissant plus de 80 % de la production de poisson de fond sont tombées d'environ 19 % en 1977-1978 à environ 11 % en 1980-1981, et le revenu net en pourcentage des ventes est tombé de 4,6 % à -6,0 %. Néanmoins, certaines petites entreprises qui avaient un ratio d'endettement relativement plus faible et une plus grande capacité d'adaptation ont connu moins de difficulté durant la récession et demeurent rentables.

En 1984, le gouvernement fédéral et les provinces ont investi des sommes considérables dans le capital-actions des entreprises FPI et NSP pour les aider à restructurer leur capital et à redevenir rentables. Les mesures d'ajustement se poursuivent. Le FPI, qui a adopté un nouveau plan commercial, projette maintenant de réaliser des bénéfices en 1985. La NSP a réalisé des bénéfices en 1985.

Les prix du poisson de fond et les marges bénéficiaires sont demeurées faibles, et la production stagnante jusqu'aux derniers mois de 1985. Toutefois, un resserrement de l'offre mondiale a ensuite donné lieu à une hausse importante des prix des produits de toute catégorie. La conjoncture est devenue encore plus favorable grâce à une augmentation de la consommation américaine de poisson attribuable à une préférence plus marquée pour des aliments moins riches et plus "sains". L'industrie canadienne a aussi bénéficié de la réussite de diverses mesures visant à accroître les ventes de produits de plus grande valeur et à réduire sa dépendance à l'égard des marchés de blocs de poisson de valeur moindre. La rentabilité accrue de l'industrie est attribuable, entre autres, à l'augmentation des ventes de filets congelés de choix et particulièrement à l'expansion rapide des ventes plus profitables de poisson frais.

L'adoption en 1982 d'un nouveau système d'attribution des contingents (affectations aux entreprises) a aussi favorisé une meilleure utilisation du capital investi tant dans les flottes que dans les installations de traitement. Chaque entreprise de traitement alimentée par la pêche hauturière se voit maintenant attribuer une part du contingent global de poisson de fond capturé par les pêcheurs hauturiers. L'entreprise de traitement peut utiliser cette part au cours de la saison ou de l'année, selon les besoins de l'usine; auparavant, la concurrence provoquait l'exploitation inégale et inefficace des ressources halieutiques. Ce système d'attribution a entraîné une diminution des coûts, ce qui devrait avantager l'industrie canadienne, à long terme, sur les marchés mondiaux.

2. Points forts et points faibles

a) Facteurs structurels

L'extension de la zone de pêche jusqu'à la limite des 200 milles, au milieu des années 1970, a suscité une importante restructuration des pêcheries mondiales. Dans de nombreux cas, de grands pays producteurs sont devenus importateurs en un jour. Après une période de bouleversement et d'adaptation, l'industrie canadienne a pu bénéficié de stocks de poisson de fond considérables et bien gérés. Selon les prévisions actuelles, l'accroissement supplémentaire des ressources halieutiques sera limité mais cette situation contraste avec la restriction des ressources à laquelle se heurtent de nombreux autres pays producteurs et avec les perspectives de l'offre mondiale, dont l'augmentation future proviendra en grande partie d'espèces de qualité "inférieure" dont le merlu de l'Amérique du Sud et la morue du Pacifique occidental. L'industrie canadienne est aussi avantagée par la proximité du marché américain croissant et par les réseaux de transport qui y donnent directement accès.

Les blocs et les filets congelés dont le prix est sensible à la demande continuent de former le gros des exportations canadiennes. Dans ce secteur, il se peut que l'industrie canadienne soit désavantagée par rapport aux entreprises de traitement scandinaves du point de vue de la productivité, des progrès technologiques et de la perception de la qualité des produits canadiens. La qualité des produits canadiens s'est améliorée avec l'agrandissement des marchés de produits de qualité supérieure et de plus grande valeur mais de nombreux clients les considèrent encore de qualité inférieure.

La concentration du traitement du poisson de fond dans quelques grandes entreprises à usines multiples, par suite de la restructuration de l'industrie en 1983, n'a pas nécessairement donné lieu à des économies d'échelle. Durant la période d'expansion qui a caractérisé la fin des années 1970, de nombreuses usines ont été construites sans bien tenir compte de l'approvisionnement en poisson à long terme, de l'offre de main-d'oeuvre qualifié et de gestionnaires et des possibilités de commercialisation des produits. Les entreprises restructurées continuent d'exploiter la plupart de ces usines. De fortes pressions se font sentir en ce sens parce que, dans de nombreux cas, l'exploitation de ces usines est essentielle à la survie des collectivité à entreprise unique. La politique fédérale a pour objectif l'abandon des intérêts fédéraux dans ces entreprises et le retour de ces dernières à la prospérité. Les mesures prises pourraient entraîner la fermeture de certaines usines et la perte d'emplois.

Les marchés extérieurs, dont le Japon, offrent des débouchés supplémentaires pour les espèces déjà vendues et celles dont la commercialisation n'est pas assez poussée. La décision prise par le gouvernement fédéral d'accorder des permis à un maximum de trois chalutiers-usines pour la congélation est une étape importante de la modernisation de l'industrie qui devrait l'aider à rattraper ses concurrents mondiaux et à mieux répondre à la demande extérieure de produits congelés en mer, notamment dans le cas d'espèces auparavant peu vendues comme le sébaste qui fait appel à cette technologie.

b) Facteurs liés au commerce

Sur le marché clé des États-Unis, les tarifs s'appliquent uniquement aux filets de poisson de fond frais ou congelés (0,01875 $/lb, soit une perte de revenu possible, notamment pour les entreprises canadiennes produisant des filets congelés dont les marges bénéficiaires ont toujours été très réduites) et à d'autres produits apprêtés comme les bâtonnets ou le poisson pané ou enrobé de pâte de frire (frappés d'un

tarif de 10 à 15 %) et aux plats de poisson cuisinés à réchauffer (6 %). Le Canada prélèvent des droits sur les bâtonnets et portions de poisson et les produits semblables (11 %) et sur les plats de poisson cuisinés à réchauffer (5 à 7,5 %), les autres produits de poisson de fond pouvant être importés en franchise.

A ces barrières tarifaires s'ajoute la barrière non tarifaire que sont les dispositions adaptées par le gouvernement fédéral et les États et rendant obligatoire l'achat de poisson traité aux États-Unis (par exemple, pour les programmes d'alimentation dans les écoles et pour les cafétérias du gouvernement et des Forces Armées).

Le commerce canado-américain de poisson de fond est aussi déterminé de plus en plus par les plaintes de pratiques déloyales formulées par l'industrie de la pêche des États-Unis. L'industrie canadienne se préoccupe non pas des mesures de protection appliquées mais de leur utilisation comme moyens de harcèlement. Bien que l'industrie ait fait l'objet d'une série d'enquêtes, des mesures protectrices ont été prises dans deux cas seulement : les exportations de poisson salé ont été assujetties à des droits anti-dumping en 1985 et, en vertu d'une décision rendue en mai 1986, un droit compensateur ad valorem de 5,82 %, attribuable à une vaste gramme de programmes fédéraux et provinciaux, a été imposé aux importations de poisson de fond entier et frais. Dans le contexte de la même enquête, les exportations canadiennes de filets de poisson de fond frais n'ont pas été jugées préjudiciables.

Les pays de la CÉE ont établi des restrictions commerciales à la fois nombreuses et complexes. Les principales exportations canadiennes composées surtout de morue congelée ou salée font l'objet de diverses restrictions sous forme de tarifs ou de contingents. Dans le cas de la morue congelée, les restrictions à l'importation favorisent la Norvège et l'Islande et désavantagent donc le Canada. Un accord à long terme négocié entre le Canada et les pays de la CÉE, en vue de faciliter l'accès au marché européen de certains produits canadiens de poisson de fond et de permettre l'accès de la CÉE aux stocks de poisson canadiens, n'a pas été très avantageux (et doit se terminer à la fin de 1987). La CÉE établit parfois des prix à l'importation minimums et subventionne ses exportations, ce qui nuit aux exportations canadiennes à d'autres pays. L'Espagne et le Portugal sont d'importants marchés pour le poisson salé et leur adhésion à la CÉE produira vraisemblablement une hausse des droits actuels de la CÉE sur le poisson et une plus ferme demande d'accès aux ressources. Dans ces deux pays, l'importation fait l'objet de permis.

Les exportations de poisson de fond au Japon se heurtent à des restrictions quantitatives et à une importante protection tarifaire. Les mesures de protection visent surtout la morue du Pacifique occidental mais elles se répercutent indirectement sur la morue canadienne.

c) Facteurs technologiques

D'après les bilans financiers dressés après 1980, les entreprises de traitement ont été incapables d'investir dans des améliorations destinées à accroître la productivité, même s'il a été démontré que la substitution du capital à la main-d'oeuvre peut entraîner une importante amélioration a cet égard. Dans certains cas, des facteurs d'ordre social (par exemple, le maintien de l'emploi) ou la taille limitée des installations, ou les deux, ont pu avoir un effet déterminant. L'industrie canadienne de traitement du poisson de fond a été incapable de rattraper ses concurrents scandinaves qui n'ont pas tardé à adopter de nouvelles techniques de traitement très variées ayant trait à la manutention, au traitement automatisé, au transport et

à l'emballage des produits du poisson. La mise en pratique de ces techniques nouvelles (auxquelles l'industrie canadienne a accès dans l'ensemble) et un contrôle rigoureux de la qualité ont aidé nos concurrents à offrir constamment des produits de haute qualité. Maintenant que les entreprises canadiennes redeviennent rentables, elles commencent à adopter des innovations. Par ailleurs, de nombreux bateaux de la flotille de pêche hauturière doivent être modernisés ou remplacés, ce qui suppose d'importantes dépenses en immobilisations.

d) Autres facteurs

La baisse de valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain aurait pu être plus avantageuse pour l'industrie canadienne, si ce n'avait été des diminutions plus importantes de la valeur des monnaies de nos concurrents scandinaves. Ces fluctuations des taux de change ont fait des États-Unis un marché plus profitable pour la Norvège, l'Islande et le Danemark. Ce désavantage pourrait s'atténuer à mesure que se raffermissent les monnaies scandinaves par rapport au dollar américain.

3. Politiques et programmes fédéraux et provinciaux

L'industrie de la pêche a bénéficié d'un large éventail de programmes d'aide fédéraux et provinciaux. Dans le passé, le Programme de subventions au développement régional du MEIR a beaucoup contribué à la modernisation et à l'agrandissement des usines. Suivant les nouvelles lignes directrices approuvées pour le PDIR du MEIR, l'aide fédérale à l'expansion est maintenant très restreinte parce qu'il existe déjà une capacité de production fortement excédentaire dans la plupart des secteurs de l'industrie. L'aide en vertu du PDIR est maintenant axée sur la modernisation et l'amélioration de la productivité.

L'activité de l'industrie étant fondée sur l'exploitation et le traitement d'une ressource biologique de propriété commune, elle est assujettie à une vaste gamme de mécanismes de réglementation. Les permis de pêche sont fournis par le gouvernement fédéral et ils sont accordés selon la taille et le genre de bateau ou d'équipement ou selon qu'il s'agit de la pêche côtière ou hauturière, ou les deux. Le plan annuel de gestion du poisson de fond établi par le ministere des Pêches et des Océans vise à équilibrer les stocks régionaux en fonction de la demande et des possibilités de pêche côtière et hauturière. Les usines de traitement obitennent leur permis du gouvernement provicial et sont soumises à des inspections par les autorités fédérales. Les autorités étudient actuellement la possibilité de mettre sur pied un programme national d'amélioration de la qualité se rapportant au tri à quai et à la classification des produits finis. Les gouvernements provinciaux envisagent également la possibilité de prescrire des normes de qualité pour les usines et le Québec a exigé qu'il y ait une nette amélioration de la qualité.

L'exploitation des ressources halieutiques est réglementée par l'établissement du total des prises admissibles (TPA) et de contingents pour les entreprises alimentées par la pêche hauturière, de même que de contingents de pêche côtière et à moyenne distance, selon les engins. L'exploitation des ressources est également régie, dans le cas des stocks chevauchant la limite des 200 milles, par diverses conventions internationales dont le Canada est signataire. L'Office canadien du poisson salé, un organisme fédéral, détient le monopole pour la commercialisation du poisson salé provenant de Terre-Neuve et de la Basse-côte-nord du Québec.

Les investissements étrangers dans l'industrie sont déterminés par la politique du ministère des Pêches et des Océans qui interdit la délivrance de permis de pêche à une entreprise à forte participation étrangère. Le

Ministre étudie actuellement cette politique en vue de favoriser davantage les investissements étrangers. Toutefois, les étrangers peuvent investir dans le secteur du traitement pourvu que l'entreprise ne se livre pas à la pêche.

4. Évolution de l'environnement

L'industrie devrait être avantagée par un raffermissement de la demande et l'existence de ressources relativement abondantes. Selon les prévisions, les stocks mondiaux de poisson de fond devraient augmenter mais la croissance sera surtout attribuable aux espèces de qualité inférieure. Les États-Unis sont et demeureront le principal marché d'exportation du Canada. L'expansion accélérée de l'industrie du poisson de fond de l'Alaska pourrait s'avérer nuisible à la croissance à long terme de l'industrie canadienne. Les effets de l'expansion des pêcheries de l'Alaska sur les débouchés de l'industrie canadienne dépendront de la capacité de cette dernière à protéger ses débouchés américains par les prix, la qualité, la différenciation de certains produits et l'accès aux débouchés croissants. La difficulté de l'industrie canadienne à avoir un plus grand accès aux marchés de la CÉE, du Japon et d'autres pays (et à diversifier ses marchés) pourrait aussi lui être nuisible. Les pays en voie de développement ont déjà manifesté leur aptitude à faire accepter leurs produits du poisson de fond (même sils sont bas de gamme) par de nombreux pays importateurs.

Les entreprises de traitement devront effectuer des changements qui consisteront à fermer des usines inefficaces et à en mécaniser d'autres davantage. Les changements pourraient entraîner des pertes importantes d'emplois, surtout à Terre-Neuve et dans d'autres régions où le taux de chômage est très élevé. La transition économique sera difficile parce que la plupart des régions touchées offrent très peu d'autres sources d'emploi.

Le marché américain de poisson frais s'agrandit rapidement. Pour répondre à cette demande accrue, il a été nécessaire de modifier les méthodes de pêche, d'emballage et d'expédition et d'autres changements pourront s'imposer si le marché continue de croître comme prévu. Le souci de la santé et la tendance des consommateurs à rechercher des sources de protéines contenant moins de matières grasses comme le poulet et le poisson ont eu une incidence favorable sur la consommation aux États-Unis et le marché du poisson frais et congelé devrait continuer de croître pourvu que les prix de ces produits demeurent concurrentiels par rapport à ceux des autres sources de protéines. Un autre facteur déterminant a été l'importance accrue accordée à l'innovation et à l'amélioration des produits, notamment les plats cuisinés complets ou les fruits de mer en sauce.

L'investissement dans l'industrie deviendra un objectif prioritaire puisque le gouvernement fédéral a annoncé son intention de se départir des intérêts acquis lors de la restructuration de l'industrie. L'injection de capitaux nouveaux pourrait aussi aider l'industrie à améliorer la qualité de ses produits, à se moderniser, à accroître sa productivité, à élargir et à diversifier ses marchés de même qu'à améliorer sa structure financière.

5. Évaluation de la compétitivité

La compétitivité de l'industrie doit être évaluée en fonction d'abord de l'importance de l'exportation et de sa forte dépendance à l'égard du marché américain et, deuxièmement, du rôle primordial que joue la production de blocs et de filets congelés.

En dépit de problèmes variés et de désavantages de nature structurelle, l'industrie canadienne a été et demeurera concurrentielle sur les importants marchés américains de blocs et de filets congelés. Elle continuera de subir la concurrence des pays en voie de développement sur

le marché américain des produits bas de gamme (à croissance vraisemblablement plus lente) et celle des fournisseurs scandinaves sur le marché des produits allant du milieu au haut de la gamme. Les tentatives d'amélioration de la qualité rendront les produits canadiens plus concurrentiels et rehausseront leur image. L'existence de ressources halieutiques abondantes constitueront un avantage concurrentiel d'une importance croissante. Le marché américain s'agrandit et se transforme. Cette conjoncture permet aux fournisseurs canadiens de multiplier les débouchés lucratifs de poisson frais, de suppléer l'approvisionnement limité des États-Unis et d'accroître les exportations de produits congelés de choix. L'industrie canadienne devra continuer d'adapter sa production aux nouvelles conditions et prendre des mesures pour améliorer sa productivité.

Du point de vue des expéditions, le marché canadien intérieur vient au second rang, après celui des États-Unis. Les produits canadiens se vendent déjà sur un marché libre, sauf le poisson pané ou enrobé de pâte à frire et les plats cuisinés qui sont assujettis à une protection tarifaire de part et d'autre de la frontière.

Sur le marché européen qui offre de grandes possibilités de diversification, les producteurs canadiens ont tendance à jouer le rôle de fournisseurs d'appoint. Ce phénomène découle du fait que les coûts des producteurs canadiens sont plus élevés en raison des taux de change et que les fournisseurs scandinaves ont plus facilement accès aux marchés européens. Le taux de change devient plus favorable, ce qui permet à l'industrie canadienne de mieux soutenir la concurrence. La qualité des produits canadiens a été jugée inégale, mais les entreprises tentent de remédier à la situation.

Les perspectives d'exportation au Japon sont plus restreintes parce que la concurrence des producteurs canadiens est limitée à des produits ou des créneaux bien définis. L'utilisation de chalutiers-congélateurs permettra d'offrir des produits en demande sur le marché japonais, comme le sébaste. Toutefois, les mesures commerciales du Japon continueront de nuire à l'expansion du marché du sébaste et à celui de la morue.

Préparé par : Direction 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 ressources naturelles

Date : le 5 juin 1986

FICHE D'INFORMATION

SECTEUR : Produits de la pêche - Poisson de fond de l'Atlantique **CTI : Sous-secteur 102***

A)

1. PRINCIPALES STATISTIQUES - Côte atlantique[1]

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	Données préliminaires 1985
Établissements	272	292	290	290	325	n.d.	n.d.
Emplois	14.995	21.909	22.168	21.604	20.680	n.d.	n.d.
Expéditions (en millions de dollars)	316	1.157	1.278	1.436	1.414	1.393	1.571
Expéditions (en milliers de tonnes)	n.d.	536	567	566	490	535	569
Débarquements (en milliers de tonnes)	1.094	1.156	1.195	1.198	1.108	1.072	1.116
Valeur des débarquements (en milliers de dollars)	133	510	568	589	621	579	646

2. STATISTIQUES COMMERCIALES - Côte atlantique[1]

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	Données préliminaires 1985
Exportations (en millions de dollars)	n.d.	965	1.104	1.177	1.150	1.104	n.d.
Expéditions canadiennes (en millions de dollars)	n.d.	192	174	259	264	289	n.d.
Exportations en % des expéditions	n.d.	83	86	82	81	79	n.d.

B)

1. PRINCIPALES STATISTIQUES - Poisson de fond de l'Atlantique[2]

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	Données préliminaires 1985
Débarquements (en milliers de tonnes)	569	740	780	820	766	740	n.d.
Valeur des débarquements (en milliers de dollars)	60	241	264	291	277	260	n.d.
Exportations en % des expéditions	156	599	678	784	725	738	857

2. STATISTIQUES COMMERCIALES - Poisson de fond de l'Atlantique[2]

Destination des exportations (% de la valeur totale)	É.-U.	CÉE	Autres
1981	76	6	18
1982	76	6	18
1983	83	5	12
1984	84	5	11

3. PRINCIPALES ENTREPRISES - Poisson de fond de l'Atlantique

Nom	Propriété	Emplacement des principales entreprises
National Sea Products	canadienne	N.-É., N.-B.
Fishery Products International	canadienne	T.-N., N.-É.

* CTI de 1980

1 L'industrie de la pêche de la côte atlantique se divise en 3 sous-secteurs, soit le poisson pélagique de l'Atlantique, le poisson de fond de l'Atlantique et les coquillages de l'Atlantique, et son activité s'étend sur 5 provinces, à savoir Terre-Neuve, la Nouvelle-Écosse, l'Ile-du-Prince-Édouard, le Nouveau-Brunswick et le Québec.

2 Dans la mesure du possible, nous avons fourni une ventilation des données du sous-secteur du poisson de fond de l'Atlantique.

* Sources :

- Les données sur le nombre d'établissements et d'emplois liés à la production sont tirées de la publication n° 32-216 de Statistique Canada. Les données sur l'emploi comprennent les travailleurs liés à la production et les employés de bureau; elles excluent les pêcheurs et les membres de l'équipage des bateaux, qu'ils soient ou non engagés par l'entreprise de traitement. La sous-estimation apparente du nombre d'établissements et de travailleurs est attribuable aux méthodes de déclaration utilisées. En période de pointe, le nombre d'emplois sera nettement plus élevé que les données fournies.

- Les expéditions correspondent à la production déclarée dans la Revue statistique annuelle du MPO.

- Les données sur les exportations sont tirées de rapports du MPO.

- Les expéditions au Canada correspondent aux expéditions totales moins les exportations (les valeurs peuvent être faussées à cause de la variation des stocks).

- Le volume des prises débarquées est exprimé suivant le poids vif et celui des exportations, en fonction du poids des produits.

DRAFT - PROJET

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

INDUSTRIE DES PRODUITS DE LA PÊCHE - COTE DU PACIFIQUE

1. Structure et rendement

Structure

Sur la côte du Pacifique, les principales espèces traitées sont le saumon et le hareng et, dans une moindre mesure, le poisson de fond et les mollusques et crustacés. Entre 1980 et 1984, la valeur moyenne des expéditions s'est élevée à 467 millions de dollars dont 66 % pour le saumon congelé et en conserve et les autres produits (saumon frais et fumé et rouge) et 18 % pour la rogue de hareng. La production de poisson de fond représentait 12 % de la valeur totale, et les mollusques et crustacés, 4 %. Les produits de la côte du Pacifique constituaient 26 % des expéditions totales de l'industrie de la pêche au cours de la même période. L'industrie de la pêche de la côte du Pacifique est fortement axée sur l'exportation représentant 100% de rogue de hareng et au dessus de 70% de la valeur des produits de saumon. En 1983, elle comptait 3 000 travailleurs dans les usines de traitement et environ 17 000 pêcheurs enregistrés.

L'industrie de la côte ouest est dominée par moins d'une douzaine d'entreprises dont la plus importante est la British Columbia Packers. Il existe cependant de nombreuses autres entreprises de traitement, surtout des mollusques et crustacés, des produits de l'aquaculture, du poisson fumé et du poisson de fond. Pour compenser le caractère saisonnier des pêcheries de saumon et de rogue, la plupart des entreprises de la Colombie-Britannique ont diversifié leurs matières premières et leurs méthodes de production. Cette diversification est plus facile à réaliser pour les entreprises de l'Ouest qu'elle ne l'est pour les pêcheries de l'Atlantique parce que les habitats des diverses espèces se chevauchent davantage dans l'Ouest et parce que les machines peuvent servir au traitement de différentes espèces ou que leur utilisation est suffisamment peu coûteuse qu'il est possible de les entreposer durant la majeure partie de l'année.

La pêche au hareng rogué a lieu de février à avril, période durant laquelle la femelle porte ses oeufs. Au cours de cette très courte période, la pêche est très réglementée pour garantir la préservation de la ressource et le maintien d'une qualité supérieure conforme aux exigences du marché japonais. Les oeufs sont extraits et salés dans de nombreuses entreprises de traitement tant grandes que petites de la C.-B. et sont ensuite exportés au Japon.

En 1984, la rogue provenant de la Colombie-Britannique a constitué 51 % de la consommation estimée d'oeufs de poisson salés au Japon. Les entreprises de traitement japonaises produisent elles-mêmes 22 % de la quantité consommée de rogue qu'elles extraient des faibles prises japonaises et du hareng rogué congelé importé (notamment des États-Unis) en vue du traitement plus poussé. Les États-Unis répondent directement à 10 % de la demande japonaise, tandis que la Chine, la Corée du Nord, l'URSS et les pays scandinaves fournissent des quantités beaucoup moins grandes. La rogue de hareng de la C.-B. est de première qualité et très recherchée sur le marché japonais qui fonde son choix sur des critères de qualité très ténus mais importants. Au Japon, la consommation est fondée sur des traditions culturelles bien ancrées. La rogue est consommée et offerte en cadeau principalement durant la période du Nouvel An.

La pêche et le traitement du saumon sont des activités estivales. Un peu moins de la moitié des prises totales est mise en conserve et, en cas de prises excédentaires, la mise en conserve permet d'utiliser et de stocker le surplus. Il existe environ dix grandes conserveries au total dont la B.C. Packers qui fournit environ la moitié de la production globale. Cette dernière est la plus importante conserverie de saumon au monde (mais en raison de la technologie qu'elle utilise, ses économies d'échelle sont relativement limitées). Dans le secteur du saumon frais, congelé ou

fumé, les petites entreprises et les négociants sont en plus grand nombre mais les grandes entreprises de traitement y jouent un rôle. La pêche est assurée presque exclusivement par les petites entreprises. Le saumon canadien se vend à la fois aux institutions et au détail; dans le premier cas il s'agit parfois de ventes directes tandis que les détaillants sont habituellement approvisionnés par des courtiers, des distributeurs ou des négociants qui sont en mesure d'offrir un plus large éventail de produits.

Les principaux producteurs de saumon sont les États-Unis (surtout l'Alaska), le Japon et l'URSS, suivis du Canada (11 % des prises mondiales) et de la Norvège. Toutefois, les plus grands exportateurs sont les États-Unis suivis du Canada. Les producteurs japonais répondent à la majeure partie de la demande de leur pays et les États-Unis et le Canada se font concurrence pour fournir le reste.

Sur le marché de la CÉE, les États-Unis et le Canada doivent soutenir la concurrence des producteurs européens et norvégiens dans le cas du poisson congelé de qualité supérieure. L'URSS fournit moins de 5 % du volume sur les marchés d'exportation qui intéressent le Canada.

Le saumon congelé représente un peu plus de la moitié des exportations totales de saumon. Environ 85 % de la production de saumon congelé est exportée en vue de la consmomation ou d'un traitement ultérieur (fumage). La France est le principal débouché pour le Canada; entre 1980 et 1984, 37 % de ses importations provenaient du Canada et 53 %, des États-Unis. Vient ensuite le Japon dont 9 % des importations sont fournies par le Canada et 84 % par les États-Unis. La Suède, les États-Unis et d'autres pays de la CÉE sont aussi d'importants débouchés pour le Canada.

Le saumon en conserve constitue le gros du reste des exportations canadiennes. Le Canada exporte environ 50 % de sa production totale de saumon en conserve, le reste étant destiné à la consommation intérieure. Le Royaume-Uni est de loin le plus important marché de saumon en conserve canadien (les producteurs canadiens ayant fourni 48 % des importations totales selon la valeur, contre 43 % pour les fournisseurs américains). Les autres marchés sont l'Australie (dont 35 % des importations provenaient du Canada et 57 % des États-Unis), d'autres pays de la CÉE et la Nouvelle-Zélande.

A l'heure actuelle, le saumon en conserve ou congelé constitue la majeure partie des exportations canadiennes aux pays de la CÉE, selon la valeur. Le saumon frais occupe une part faible mais croissante des exportations et il est principalement vendu aux États-Unis.

Les produits de l'industrie canadienne du poisson de fond se vendent sur les marchés du poisson frais et du poisson congelé des pays en bordure du Pacifique. Les principales espèces vendues sont le flétan et le merlu du Pacifique, les autres sébastes (espèces voisines du sébaste rose), le sébaste à longue mâchoire et la morue du Pacifique. La plupart des bateaux servent à pêcher diverses espèces. Environ 70 % des prises sont exportées aux États américains de la côte ouest principalement sous forme de poisson frais, et une certaine partie sous forme de poisson congelé est exportée au Royaume-Uni et au Japon. Les principaux concurrents sont l'Alaska et les pêcheries de la côte atlantique.

L'industrie des mollusques et crustacés vise surtout le marché des produits fins à haute valeur unitaire. La production de cette industrie représente environ 4 % des expéditions de la côte du Pacifique, selon la valeur des produits. Les principales espèces sont les myes, le crabe, les crevettes et les huîtres. Cette industrie se compose de petites entreprises de pêche qui vendent leurs produits au Canada et exportent de faibles quantités de crabe et de myes aux États américains de la côte ouest et au Japon.

Rendement

Au cours des dernières décennies, les stocks de saumon sont demeurés relativement stables mais ont affiché de fortes variations cycliques. Un sommet enregistré en 1985 dans le cycle de reproduction du saumon a donné lieu à une production inégalée qui a permis de refaire les stocks de conserves épuisés.

Les stocks de hareng ont fluctué et sont nettement moins abondants qu'ils ne l'étaient au milieu des années 1970. En 1986, les contingents de rogue de hareng ne devraient pas dépasser 14 000 tonnes, comparativement à 39 000 tonnes il y a 3 ans. A cela s'ajoutent les difficultés découlant de l'intense spéculation sur le marché de la rogue de hareng et la capacité de pêche fortement excédentaire résultant de la dernière période d'abondance.

D'après les résultats d'une étude des pêcheries de saumon effectuée en 1983, le ratio d'endettement des entreprises est beaucoup trop élevé et les marges brutes (enregistrées en 1982) étaient trop faibles. Cette situation a été aggravée par la diminution des débarquements, les taux d'intérêt élevés et la conjoncture économique généralement défavorable qui ont entraîné des faillites. Depuis, la conjoncture s'est améliorée et, en 1985, les prises inégalées de saumon ont ranimé l'industrie.

Entre 1980 et 1984, les emplois liés au traitement du saumon et du hareng ont diminué du quart mais il est estimé que les prises de saumon considérables enregistrées en 1985 ont créé 1 300 nouveaux emplois, au moins pour un certain temps.

2. Points forts et points faibles

a) Facteurs structurels

L'industrie canadienne ne peut guère influer sur les prix mondiaux du saumon. Toutefois, les producteurs ont généralement réussi à écouler leur production, en modifiant quelque peu leurs prix. Les produits canadiens sont un peu différents. Comparativement aux produits américains, les exportations canadiennes de saumon en conserve sont davantage composées de saumon rouge à valeur plus élevée.

En outre, le saumon en conserve du Canada est généralement considéré de meilleure qualité et il a tendance à être vendu au détail plus que ne l'est le saumon en conserve des États-Unis qui est surtout acheté par des institutions. Sur les marchés européens de saumon congelé et de saumon fumé de qualité supérieure, les deux pays doivent soutenir la vive concurrence des importants producteurs européens (plus de 30 000 tonnes) et surtout de l'industrie norvégienne d'aquaculture. Au Canada, le saumon congelé est depuis longtemps assujetti à des normes de qualité rigoureuses et il se vend généralement à des prix plus élevés que les produits américains concurrents.

Au Canada, les flotilles de pêche sont trop importantes et les entreprises de traitement, trop nombreuses. En 1985, par exemple, les prises moyennes par pêcheur en Alaska étaient plus que le double de celles des pêcheurs de la C.-B. En outre, les pêcheurs de la C.-B. recevaient, en moyenne, un prix plus élevé de près de 40 % par kilogramme de poisson. Les prix en C.-B. sont comparables à ceux de l'Alaska pour le poisson de qualité similaire. Dans le cas de certaines espèces dont le saumon rouge qui représente un peu plus de 40 % de la production, les techniques de pêche utilisées au Canada peuvent donner lieu à des produits de plus grande valeur. Les normes de classement et de qualité appliquées au Canada diffèrent aussi de celles des États-Unis, de sorte que les entreprises de l'État du Washington et de l'Alaska peuvent produire des proportions différentes de poisson congelé ou de poisson en conserve. La taille et les

méthodes de traitement des entreprises canadiennes semblent comparables à celles des entreprises américaines, mais l'industrie canadienne a fait l'objet d'une rationalisation ces dernières années. Pour prolonger la période d'exploitation, les conserveries canadiennes importent également du saumon entier de l'Alaska. Entre 10 et 15 % de la production annuelle des conserveries canadiennes provient des importations de saumon non traité.

Une série de programmes de gestion des ressources, mis sur pied depuis la fin des années 1950 et le début des années 1960 et comprenant la limitation des prises, ont permis de reconstituer la plupart des stocks réduits de saumon. Les mesures actuelles de reconstitution des stocks s'insèrent dans le Programme de gestion des stocks de saumon du Pacifique et dans le Programme de mise en valeur des salmonidés. Ce dernier programme a été établi en 1977 par les gouvernements fédéral et provincial en vue de reconstituer les stocks par des programmes d'exploitation d'écloseries et d'amélioration de l'habitat. Ces mesures produisent de bons résultats. Les négociations internationales visant à limiter la pêche dans les eaux côtières ou internationales auront probablement aussi un effet appréciable.

L'industrie du hareng bénéficie d'un important avantage concurrentiel que lui procure son rôle de principal fournisseur du marché japonais traditionnel et très lucratif de rogue salée de hareng. L'industrie canadienne devrait pouvoir conserver cet avantage même s'il y avait contraction du marché. L'industrie canadienne est caractérisée par une trop grande capacité de traitement et de pêche. Cette situation découle de fortes variations des prises et de la valeur de la rogue qui ont culminé en 1978 et en 1979 respectivement. En conséquence, il y a eu une forte baisse du total des prises admissibles pour favoriser la reconstitution des stocks. Les prix de gros de la rogue ont maintenant tendance à se stabiliser à des niveaux plus faibles mais rentables. A l'heure actuelle, l'offre et la demande sont relativement équilibrées et cette conjoncture devrait se maintenir au cours des prochaines années.

La rogue exportée de la C.-B. au Japon est extraite du hareng avant l'exportation. Cette pratique obligatoire en vertu d'un règlement fédéral a permis de créer des emplois au Canada et a pu être adoptée à cause de la grande compétitivité de l'industrie canadienne. Par ailleurs, la situation pourrait changer si les coûts de traitement au Canada devenaient nettement plus élevés que ceux des entreprises japonaises ou américaines. La majeure partie des exportations américaines se compose de hareng complet dont la rogue sera extraite dans des pays où le coût de cette opération est plus faible ou au Japon même.

Le marché japonais de rogue de hareng évolue; il croît dans l'ensemble mais cette croissance est surtout axée sur des nouveaux produits de la rogue dont bon nombre sont tirés de la rogue de hareng de l'Atlantique à prix moins élevé. Pour la première fois en 1985, les exportations de rogue de hareng des provinces de l'Atlantique ont égalé celles de la C.-B. en volume mais non pas en valeur. La rogue exportée de ces deux régions est destinée à des marchés distincts, de sorte qu'il ne devrait pas y avoir de répercussions défavorables sur les débouchés de la rogue de hareng de la C.-B. dans un avenir prévisible. La hausse des prix a suscité une certaine opposition et il importera de maintenir au moins l'équilibre actuel de l'offre et de la demande.

L'industrie du poisson de fond est orientée vers l'exportation et ses produits se vendent sur le marché croissant et lucratif du poisson frais.

b) Facteurs liés au commerce

La rogue que l'industrie canadienne exporte au Japon est déjà extraite et saumurée. Elle est frappée d'un droit de 12 %. Toutefois, les importations de hareng rogué congelé, c'est-à-dire dont les oeufs n'ont pas été extraits, et de rogue congelée sont soumises à un tarif de 5 % seulement. Le hareng de l'Alaska qui est exporté sans que la rogue ne soit extraite et la rogue congelée de l'Atlantique sont donc des produits intéressants pour les importateurs japonais. Le Japon prélève un tarif de 5 % sur le saumon frais ou congelé de même que sur la rogue de saumon, et il fixe des contingents globaux pour le hareng et la rogue de hareng ainsi que pour le calmar.

La CÉE impose un tarif de 5,5 % sur les importations de saumon en conserve et de 2 % sur le saumon congelé. Les États-Unis perçoivent un tarif de 3 % sur le saumon en conserve (sans huile), de 12,5 % sur le saumon en conserve dans l'huile et de 5 % sur le saumon fumé. Le saumon congelé peut y être importé en franchise.

Sur les marchés importants et lucratifs de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, les importations de saumon congelé et de saumon fumé sont interdites ou restreintes pour des raisons sanitaires.

Les exportations de poisson de fond du Pacifique prennent surtout la forme de poisson frais destiné au marché des États-Unis. Seuls les filets de poisson frais sont frappés d'un tarif mais ce dernier n'entrave pas le commerce. Au Japon, les importations de poisson de fond font l'objet d'un contingentement et d'une rigoureuse protection tarifaire. Sur le marché du Royaume-Uni, le flétan du Pacifique est frappé d'un tarif dont le taux est près du double de celui qui est prélevé sur les espèces de l'Atlantique. L'imposition d'un taux double résulte de l'adhésion du Royaume-Uni à la CÉE.

L'International Trade Commission des États-Unis mène actuellement une enquête en vertu de l'article 301 sur la réglementation fédérale canadienne afférente à l'exportation par l'industrie de la C.-B. du hareng et de ses produits et du saumon rouge et rose.

Le Canada impose un tarif de 14 % sur les importations de saumon mis en conserve dans l'huile et de 3 % sur le saumon mis en conserve sans huile. Les autres produits du saumon peuvent être importés au Canada en franchise. Le Canada n'importe pas de rogue de hareng.

c) Facteurs technologiques

L'industrie canadienne tarde à mettre au point des techniques nouvelles ou produits innovateurs parce que, dans l'ensemble, les techniques et produits actuels correspondent aux exigences des marchés et procurent des bénéfices acceptables. La situation évolue toutefois et l'aquaculture de même que la mise en valeur des mollusques et crustacés deviennent des secteurs d'activité intense. Les industries traditionnelles du saumon, du hareng et du poisson de fond continuent d'offrir des possibilités de croissance.

Dans les conserveries de saumon, la conception des chaînes de traitement et de l'équipement n'a pas été modifiée depuis de nombreuses années mais les possibilités de modernisation sont relativement restreintes. Les deux principales innovations qui s'implantent sont l'installation d'un équipement perfectionné (ordinateur) pour la détection des défectuosités et la mise en conserve dans une boîte en deux morceaux au lieu de trois. Les deux mesures permettent d'éviter les problèmes de perforation des boîtes et la possibilité de contamination. Des progrès considérables ont été réalisés sur le plan du contrôle de la qualité. Il n'est pas encore possible de mécaniser toutes les opérations mais il est prévu que des

mesures seront prises à cette fin à cause du coût généralement élevé de la main-d'oeuvre sur la côte ouest. Il y a eu un certain effort de rationalisation des usines. Les entreprises de pays concurrents utilisent des techiques de manutention et de traitement semblables à celles des usines canadiennes.

La Norvège est le chef de file mondial dans le domaine de la salmoniculture et la production de ces installations est passée à 20 000 tonnes en 1984. Cette technique s'implante rapidement dans plusieurs autres pays dont la Nouvelle-Zélande et le Canada. La côte du Pacifique offre des conditions propices à la salmoniculture semblables à celles que l'on retrouve en Norvège, à cause de l'existence de petites baies protégées et de la température et de la salinité des eaux. L'aquaculture du saumon de l'Atlantique progresse dans les provinces de l'Atlantique et au Québec mais cette activité est la plus intense en Colombie-Britannique. Toutefois, la production totale des installations canadiennes n'a atteint que 107 tonnes en 1984. Un certain nombre de coentreprises auxquelles participent des entreprises norvégiennes ont été mises sur pied pour favoriser l'implantation de cette technique sur la côte du Pacifique et pour créer de bonnes possibilités de croissance future. A plus court terme, l'aquaculture du saumon permettra d'offrir des produits de qualité meilleure et plus uniforme qui seront plus intéressants pour l'industrie de la restauration du Canada et de l'étranger. A plus long terme, la salmoniculture permettra d'accroître et d'améliorer les stocks. L'aquaculture des mollusques et crustacés est une activité moins répandue parce qu'elle nécessite une importante main-d'oeuvre et qu'elle se prête mieux à des petites entreprises. A ce jour, la production commerciale de ces installations a été très limitée.

3. Politiques et programmes fédéraux et provinciaux

Les gouvernements ont joué un moins grand rôle dans le financement et l'exploitation des pêcheries du Pacifique que dans celles de l'Atlantique. Les permis de pêche sont délivrés par le gouvernement fédéral. Dans le cas du hareng dont le produit final est la rogue, il est essentiel d'équilibrer l'exploitation pour éviter l'épuisement de la ressource. En conséquence, les permis et la durée de la pêche sont rigoureusement réglementés. Les usines de traitement obtiennent leur permis des autorités provinciales et font l'objet d'inspections par les autorités fédérales. La production ou l'exportation de certains produits, ou les deux, sont régies par la Loi sur les pêcheries.

Le gouvernement est intervenu dans les pêcheries de saumon par la mise sur pied du Programme de mise en valeur des salmonidés et par la négociation d'une convention canado-américaine visant la gestion des stocks de saumon. En outre, le Canada négocie actuellement avec l'URSS et le Japon. Divers aspects de la réglementation de la salmoniculture et des questions de compétence administrative sont actuellement à l'étude. Ces questions doivent être réglées pour favoriser et assurer la gestion de l'utilisation de l'habitat et des méthodes de prévention de la maladie.

Une vive controverse a récemment été soulevée par une mesure proposée dans une importante étude parrainée par le gouvernement et portant sur les pêcheries de la côte ouest. Cette mesure consistait à réduire la flotille de pêche par le rachat de certains permis accordés. Les parties ne s'entendent pas sur la méthode de sélection des permis à racheter ni sur les modalités de financement du programme, de sorte que sa mise en pratique a été reportée. Il est devenu moins pressant de régler le différend à cause des prises considérables enregistrées en 1985 mais il est probable que la controverse sera ranimée lorsque le cycle de reproduction naturelle du saumon entraînera une baisse des stocks par rapport aux niveaux actuels. Comme nous l'avons déjà signalé, le trop grand nombre de bateaux de pêche est la cause des faibles prises et, par conséquent, des coûts de production plus élevés.

L'investissement étranger dans l'industrie est déterminé par la politique du ministère des Pêches et des Océans qui interdit la délivrance de permis de pêche à une entreprise à forte participation étrangère. Le Ministre étudie actuellement cette politique en vue de favoriser davantage les investissements étrangers. Toutefois, les étrangers peuvent investir dans le secteur du traitement pourvu que l'entreprise ne se livre pas à la pêche.

4. Évolution de l'environnement

Il est difficile de prévoir exactement l'importance des stocks de saumon à cause des effets contradictoires de l'endommagement de l'habitat, des cycles de reproduction naturelle, du changement des courants océaniques et de l'évolution d'autres conditions du milieu marin. Comme nous l'avons signalé précédemment, toutefois, d'importants projets de reconstitution des stocks de saumon ont été mis sur pied.

La pêche commerciale au saumon doit cependant faire concurrence à la pêche de subsistance des autochtones et à la pêche sportive. En outre, il existe de nombreuses revendications autochtones en suspens en C.-B., et l'incidence éventuelle sur les stocks accessibles aux pêcheurs commerciaux que peuvent avoir les revendications réglées par voie des tribunaux ou de la négociation est encore très incertaine. Parallèlement, l'intensification de la pêche sportive pourrait venir concurrencer davantage la pêche commerciale.

La production des installations de salmoniculture devrait atteindre plusieurs milliers de tonnes au cours de la prochaine décennie. Quel que soit l'emplacement de ces installations, le saumon ainsi produit pourrait rivaliser davantage les produits de l'industrie de pêche traditionnelle sur les marchés tant intérieurs qu'étrangers.

L'aquaculture de certaines espèces de mollusques et crustacés est une autre technique bien implantée et elle pourrait bientôt devenir une composante importante des pêcheries commerciales de la côte ouest.

Les stocks de hareng rogué sont actuellement exploités à la limite jugée acceptable du point de vue d'un plan de gestion judicieuse de la ressource. A l'heure actuelle, l'offre et la demande sont en équilibre raisonnable et la situation ne devrait pas changer au cours des deux ou trois années qui viennent. Toutefois, des marchés se créent pour des nouveaux produits qui ne dépendent pas de la rogue de hareng du Pacifique de première qualité. Ces produits sont cependant destinés à des marchés distincts et ne devraient pas être en concurrence directe avec la rogue de qualité supérieure.

5. Évaluation de la compétitivité

En termes de valeur, les principaux produits des pêcheries de la côte du Pacifique sont le saumon suivi de la rogue de hareng. L'industrie canadienne n'a pas une influence déterminante sur les prix mondiaux du saumon. Les produits canadiens doivent soutenir la concurrence du saumon d'élevage de la Norvège au haut de la gamme et celle des vastes quantités de saumon de l'Alaska au bas de la gamme. Dans l'ensemble, toutefois, le saumon produit par les usines de traitement canadiennes est concurrentiel. Les entreprises de traitement du saumon se sont adaptées au jeu des forces du marché et elles réussissent généralement à écouler toute leur production. L'industrie canadienne devrait ainsi pouvoir conserver ou accroître la part des marchés d'exportation qu'elle occupe depuis longtemps et où la qualité de ses produits est réputée. A plus long terme, l'expansion de la salmoniculture canadienne, qui n'en est qu'à ses débuts (sa production étant nettement inférieure à 1 % des débarquements totaux en 1984), devrait également raffermir la compétitivité de l'industrie canadienne en lui permettant de répondre à une demande diversifiée. L'effet de cette technique sur l'industrie de la pêche traditionnelle reste à déterminer.

L'industrie de la rogue de hareng de la C.-B. est un fournisseur dominant sur le marché japonais des produits traditionnels de la rogue de première qualité. Elle devrait continuer de jouer ce rôle dans un avenir prévisible mais cela dépendra d'une gestion rigoureuse des stocks de hareng et du maintien d'un équilibre raisonnable entre l'offre et la demande. L'évolution du marché japonais de la rogue (par exemple, l'empiètement du hareng de l'Atlantique) se produit surtout à l'autre extrémité de la gamme de produits et devrait faire naître de nouveaux débouchés plutôt que comprimer le marché actuel des produits de la C.-B.

L'industrie du poisson de fond du Pacifique devrait continuer d'être avantagée par la croissance du marché, notamment dans le cas du poisson frais exporté aux États-Unis, tandis que la production canadienne de mollusques et crustacés continuera de satisfaire à la demande canadienne et de permettre l'exportation d'un certain volume.

Préparé par : Direction 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 5 juin 1986

FICHE D'INFORMATION

SECTEUR : Produits de la pêche - Côte du Pacifique **CTI : Sous-secteur 102***

1. PRINCIPALES STATISTIQUES - Côte du Pacifique

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	Données préliminaires 1985
Établissements	41	59	52	50	49	n.d.	n.d.
Emplois	2.599	3.950	4.208	3.040	3.007	n.d.	n.d.
Expéditions (millions de dollars)	120	404	527	467	472	467	710
Expéditions (milliers de tonnes)	n.d.	103	135	115	132	126	153
Débarquements (milliers de tonnes)	113	130	183	158	192	166	213
Valeur des débarquements (milliers de dollars)	59	182	236	240	210	240	335

2. STATISTIQUES COMMERCIALES - Côte du Pacifique

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	Données préliminaires 1985
Exportations (millions de dollars)	n.d.	245	336	346	346	368	n.d.
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	n.d.	159	191	121	126	99	n.d.
Exportations en % des expéditions	n.d.	61	64	74	73	79	n.d.

Destination des exportations (% de la valeur totale)	É.-U.	CÉE	JAPON	AUTRES
1981	13	39	35	13
1982	13	32	44	11
1983	14	38	38	10
1984	17	32	40	11

3. PRINCIPALES ENTREPRISES - Côte du Pacifique

Nom	Propriété	Emplacement des principales usines
B.C. Packers	canadienne	C.-B.
Prince Rupert Fisherman Cooperative Association	canadienne	C.-B.

*Sources :

- Les données sur le nombre d'établissements et d'emplois liés à la production sont tirées de la publication n° 32-216 de Statistique Canada. Les données sur l'emploi comprennent les travailleurs liés à la production et les employés de bureau; elles excluent les pêcheurs et les membres de l'équipage des bateaux, qu'ils soient ou non engagés par l'entreprise de traitement. La sous-estimation apparente du nombre d'établissements et de travailleurs est attribuable aux méthodes de déclaration utilisées. D'après les estimations des entreprises, il y avait environ 7 000 travailleurs dans 186 usines de traitement durant la période de pointe en 1984.

DRAFT - PROJET

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE ET REGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITTIVITÉ
LA MEUNERIE

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

a) Structure

La meunerie, qui tombe dans la catégorie 1051 de la CTI de 1980, comprend les entreprises dont l'activité principale est la transformation du blé et d'autres grains de céréales en farine et, dans une moindre mesure, la préparation de mélanges de produits céréaliers transformés. L'industrie est étroitement liée aux industries de la boulangerie, de la fabrication de biscuits et de céréales de déjeuner qui, réunies, utilisent plus de 50 % de tous les produits céréaliers transformés consommés au Canada. Elle fournit un marché pour environ 10 % de la production canadienne de blé et influe sur le système de manutention et de stockage des céréales.

Au cours des 20 dernières années, le Canada a délaissé les marchés d'exportation sur lesquels il occupait une importante place en tant que fournisseur de farine pour desservir essentiellement le marché national. Cuba est le seul grand marché d'exportation commercial lui restant; il absorbe environ 50 % des exportations canadiennes de farine, le reste étant essentiellement destiné à l'aide alimentaire. Les anciens marchés traditionnels possèdent maintenant leurs propres installations de meunerie. Les marchés commerciaux existants sont essentiellement dominés par les États-Unis et la CEE, en raison de leurs programmes de subventions et de crédits à l'exportation.

Les blés cultivés au Canada sont surtout des blés durs (blé dur et teneur en protéines relativement élevée) et ils entrent essentiellement dans la fabrication du pain. Les blés tendres ont une teneur en protéines moins élevée et ils se prêtent davantage à la fabrication des farines à gâteaux et à pâtisserie. Le blé dur, très riche en protéines, sert à la fabrication des pâtes. En conséquence des réalisations technologiques en matière de boulangerie, une proportion accrue de blés à faible teneur en protéines et à prix moins élevé entrent maintenant dans la fabrication du pain. Face au changement qui se répercute sur la demande, les agriculteurs manifestent un intérêt accru pour la culture des blés qui donnent un meilleur rendement mais sont moins riches en protéines, écoulés sur le marché d'exportation et le marché national.

A l'heure actuelle, le Canada compte 47 meuneries en activité, y compris les filiales de sociétés multinationales et deux meuneries qui font partie d'usines de fabrication de pâtes et de céréales de déjeuner. Les trois plus grandes (Maple Leaf Mills, Ogilvie Mills et Robin Hood Multifoods) exploitent 13 usines qui assurent approximativement 75 % de la capacité canadienne globale de moulure. La majorité d'entre elles appartiennent à des Canadiens et seulement six appartiennent à des filiales de sociétés américaines.

L'industrie canadienne de la farine revêt un caractère régional marqué. La capacité de moulure s'est accrue lentement mais régulièrement dans l'Est du Canada et elle a baissé dans l'Ouest. Cet état de choses témoigne de la fermeture des vieilles meuneries de l'Ouest, construites au début du siècle pour approvisionner des marchés d'exportation maintenant disparus. La capacité de moulure du pays est assurée, dans une proportion approximative de 70 %, dans les provinces de l'Ontario et du Québec. Toutefois, les meuneries de l'Ouest ont commencé à produire davantage de blés tendres en raison de l'offre croissante de blés farineux blancs de l'Ouest.

La meunerie est une industrie très réglementée, et toutes les usines fonctionnent en vertu de licences émises par la Commission canadienne des grains qui a également pour tâche d'inspecter les installations. La Commission canadienne du blé contrôle les stocks de grains destinés aux meneuries et fixe les prix à payer aux meuniers canadiens. Étant donné les restrictions strictes imposées à l'importation de blés et des produits du blé, l'industrie oeuvre essentiellement sur un marché fermé.

Les prix du blé sont établis par la Commission canadienne du blé (CCB) qui exerce un monopole sur toutes les ventes de blé de l'Ouest du Canada aux fins de la transformation au pays. Les prix sont fixés dans une fourchette établie par le gouvernement fédéral. Les producteurs de blé d'autres régions du Canada (essentiellement l'Ontario) vendent leur blé aux meuniers à des prix qui correspondent à ceux de la CCB. Lorsque les prix internationaux du blé sont faibles, la CCB maintient ses pratiques, ce qui a pour effet d'élargir les différences de prix qui existent entre le blé et la farine du Canada et les produits des États-Unis. Ces pratiques nuisent à la compétitivité des établissements canadiens de transformation plus poussée sur le marché national et international, tout particulièrement dans le cas des produits à haute teneur en farine, et limitent aussi conséquemment les débouchés offerts aux meuniers sur le marché canadien.

Même si les coûts des matières premières sont les mêmes pour toutes les meuneries, le fait que des utilisateurs anticipent occasionnellement des changements soudains des prix peut donner lieu à d'importantes fluctuations de la demande d'une période à l'autre. Les coûts des matières premières représentent à eux seuls 75 % de la valeur des ventes, et les coûts de la main-d'oeuvre, environ 5 %. Cependant, les conventions collectives ne permettent guère d'adaptations aux coûts de production qui correspondent à ces importantes fluctuations des activités des meuniers.

La baisse graduelle de la consommation par habitant des produits de céréales transformées limite la croissance du marché intérieur. Cette baisse survient malgré une hausse de la demande de pains spécialisés, de pâtes, d'aliments minutes et d'aliments préparés tels que des sauces, des mélanges pour sauce, et des panures et enrobages préparés, qui contiennent la plupart des céréales transformées en diverses proportions.

b) Facteurs liés au commerce

Les tarifs ont une incidence relativement négligeable sur le commerce mondial de la farine. Des mesures non tarifaires telles que les licences d'importation, le commerce d'État, etc., ont une influence beaucoup plus grande sur la détermination des marchés que les pays peuvent approvisionner. La meunerie canadienne est protégée des importations de la plupart des produits transformés de blé, d'orge et d'avoine par des mesures de contrôle des importations imposées par la Commission canadienne du blé. La transformation plus poussée de produits à base de farine emballés pour le détail n'est pas soumise aux mesures de contrôle des importations bien qu'il existe des dispositions qui limitent l'entrée au pays des produits contenant une proportion élevée de céréales soumises au contrôle de la Commission canadienne du blé.

c) Facteurs technologiques

La technologie de la meunerie a fait ses preuves et les innovations importantes sont rares. L'industrie canadienne continue d'accroître sa productivité et la qualité de ses produits par l'automatisation et ne connaît aucun problème d'accès à la technologie et au matériel étranger.

Les performances de l'industrie dépendent de plus en plus de sa capacité d'approvisionner d'autres secteurs de transformation des produits alimentaires du Canada. Son avenir dépend donc également des innovations technologiques et de l'adaptation de ces secteurs dont les dépenses en R-D sont relativement plus importantes que celles des meuneries.

Les activités de transformation plus poussée des meuneries canadiennes telles que la préparation et l'emballage de mélanges à pâtisseries sont des domaines où la technologie peut jouer un rôle important. Cependant, la concurrence se fait de plus en plus vive au sein de l'industrie des mélanges à pâtisseries au Canada, car de plus en plus de meuneries se dotent d'installations de préparation et d'emballage, outre leurs installations de préparation de la farine en vrac.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

La Commission canadienne du blé et les politiques en matière de transports influent sur la meunerie. L'aide au titre des immobilisations octroyée par le fédéral et les provinces à l'industrie est minime.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Le marché intérieur des céréales de table transformées, essentiellement celui de la farine de blé, n'offre pas de possibilités d'expansion. Le ralentissement du taux de croissance démographique combiné à la baisse de la consommation par habitant, attribuable en grande partie à l'augmentation régulière des prix, continueront à restreindre la demande intérieure totale.

L'augmentation de la demande résultera probablement de l'utilisation accrue des farines ou des fractions de farine purifiées (amidon, gluten) par l'industrie de la transformation des produits alimentaires, qui consomme déjà la majeure partie de ces produits en Amérique du Nord.

La diversification et l'accroissement de l'utilisation de la farine par d'autres secteurs de transformation des produits alimentaires pourraient offrir de nouveaux débouchés à la meunerie. Cependant, ces débouchés ne se concrétiseront que si les prix de la farine et de ses sous-produits au Canada permettent aux fabricants canadiens de produits de la transformation plus poussée (p. ex.: les pâtes, les préparations à pâtisseries) de rivaliser avec leurs concurrents étrangers sur le marché intérieur et le marché d'exportation.

Les États-Unis et la CEE, qui jouissent tous deux d'excellentes conditions de crédit à l'exportation et de fortes subventions des prix à l'exportation, continuent de dominer le marché commercial des exportations de produits céréaliers transformés.

Le marché de l'aide alimentaire, qui accapare déjà près de la moitié des exportations de farine du Canada, est visé par la meunerie qui y voit une possibilité d'accroître ses exportations. L'industrie considère notamment les programmes d'aide bilatérale comme un secteur où la politique fédérale pourrait favoriser davantage les exportations de farine qui suscitent une valeur ajoutée au Canada, plutôt que celles de céréales.

La capacité de meunerie des pays en développement augmentera probablement, poursuivant ainsi la tendance de la demande mondiale à l'importation de céréales complètes plutôt que de produits céréaliers transformés. Cette tendance laisse entrevoir une intensification de la concurrence internationale pour le reste du marché de la farine commerciale et une réduction de la demande de farine fournie dans le cadre des programmes d'aide alimentaire.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

La meunerie canadienne exerce ses activités au sein d'un marché intérieur hautement réglementé; p. ex.: les mesures de contrôle de l'offre de matières premières et les contrôles de prix établis par la Commission canadienne du blé. Des mesures de restriction des importations protègent le marché intérieur.

De généreuses mesures d'aide à l'exportation dans les autres pays exportateurs et la politique d'autosuffisance des pays importateurs font que la farine canadienne est chassée du marché des exportations déjà en baisse en raison de ses prix trop élevés.

Les primes imposées par la Commission canadienne du blé sur les prix du blé vendus aux meuniers canadiens font augmenter les prix de la farine sur le marché intérieur, ce qui réduit la compétivité des établissements de transformation plus poussée qui répondent ensemble à plus de 50 % de la demande intérieure de farine.

Préparé par: La 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

Produits de consommation, services et transformation des richesses naturelles

Date: 25-06-86

13 juin 1986

FICHE D'INFORMATION

NOM DU SECTEUR: FARINE **CTI:** 1051 (1980)

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Établissements	48	50	50	48	47	47	s/o
Emplois	s/o	----	approximativement			3000	
Expéditions (millions de dollars)	236	729	866	785	741	s/o	s/o
Produit intérieur brut * (millions de dollars constants de 1971)	59.5	66.0	65.9	67.1	63.3	s/o	s/o
Investissements (millions de dollars) *	8.3	22.8	26.6	49.7	109.9	119.4	86.7E
Profits après impôt (millions** de dollars)	20.4	71.4	70.0	90.6	114.8	s/o	s/o
(% du revenu)	2.1	2.1	1.8	2.5	3.1	s/o	s/o

* CAE 105 (1970)- Industries de la farine et des céréales de table préparées
** CAE 123, 124, 125 (1960) - Meunerie

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Exportations (millions de dollars)	58	156	243	129	128	177	120
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	178	573	623	656	613	s/o	s/o
Importations (millions de dollars)	1	2	3	3	3	4	4
Marché canadien (millions de dollars) est.	179	575	626	659	616	s/o	s/o
Exportations en % des expéditions est.	25	21	28	16	17	s/o	s/o
Importations en % du marché canadien			négligeables				
Part canadienne du marché international (ventes commerciales) est.	20	10	9	9	5	11	8 S

Importations - (% du total	É.-U.	C.E.E.	ASIE	AUTRE
1981	87	7	6	---
1982	59	14	7	20
1983	76	15	9	---
1984	89	6	5	--- S

Exportations (% du total	É.-U.	C.E.E.	ASIE	AUTRE
1981	---	---	1	99
1982	1	---	17	82
1983	1	---	9	90
1984	1	---	28	71

* Chiffres estimatifs - Exportation de farine de blé dur

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements - % du total	2.0	13.0	53.0	30.0	2.0
Emplois - % du total	2.0	27.0	46.0	24.9	0.1
Expéditions - % du total	3.0	25.0	44.0	27.7	0.3

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

	Nom	Propriété	Emplacement des principales usines	Concentration en % du marché intérieur
1.	Maple Leaf Mills Ltd.	Canada	Toronto, Montréal Calgary, Port Colborne Almonte	s.o.
2.	Ogilvie Flour Mills Co. Ltd.	Canada	Montréal, Midland Winnipeg	s.o.

			Médecine Hat, Strathroy	
3.	Robin Hood Multifoods Ltd.	États-Unis	Montréal, Saskatoon, Port Colborne	s.o.
4.	Dover Mills Ltd.	Canada	Halifax, Cambridge	s.o.

E Chiffres estimatifs

L'industrie de la farine compte approximativement 3 000 employés dont à peu près 40 % en Ontario.

La production de farine de blé s'est accrue, passant de 1,7 million de tonnes en 1974 à 2 millions de tonnes en 1978; elle a par la suite légèrement baissé pour s'établir à 1,9 million de tonnes en 1984.

Les exportations de produits céréaliers transformés que produit l'industrie ont été évaluées à environ 180 millions de dollars en 1984; cette valeur a baissé à 120 millions de dollars en 1985. La part canadienne du commerce mondial de la farine a chuté d'à peu près 20 % au début des années 1970 à environ 8 % actuellement.

b) **Rendement**

L'industrie a procédé à une vaste rationalisation depuis 1973. Le nombre d'entreprises a légèrement baissé et plusieurs installations, de grandes tailles mais vieilles, ont fermé leurs portes dans l'Ouest du Canada. Toutefois, pendant cette même période, les niveaux d'emplois et d'expéditions n'ont pas été très touchés car l'expansion des meuneries aux installations plus modernes a compensé la fermeture d'installations désuètes.

Les meuneries canadiennes ont fonctionné à environ 70 % de leur capacité déclarée pendant les années 1980. La sous-utilisation chronique de la capacité témoigne de l'érosion suivie des marchés mondiaux de la farine commerciale en provenance du Canada, en raison des prix abusifs imposés par la CEE, de la place croissante qu'occupe la meunerie sur les marchés traditionnels et de l'aide alimentaire limitée pour ce qui est des achats de farine. L'industrie américaine se trouve dans des conditions semblables.

L'industrie est généralement rentable, mais les rapports entre les gains et les ventes brutes et l'investissement varient considérablement d'une entreprise à une autre. Plusieurs grandes sociétés ont diversifié leurs produits, ces dernières années, pour offrir d'autres produits alimentaires (mélanges de produits de boulangerie) afin d'essayer de neutraliser la baisse de la demande de farine d'usage domestique.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) **Facteurs structurels**

Le marché protégé de la farine de blé et de certains produits céréaliers transformés connexes et l'existence d'organismes centraux de ventes ont nui à la capacité concurrentielle des meuniers canadiens, ceux-ci ayant perdu certaines aptitudes essentielles pour vendre aux États-Unis et dans d'autres pays. Par exemple, de nombreuses entreprises canadiennes ne possèdent plus l'expertise pour le commerce des denrées qui s'impose dans un environnement plus compétitif.

Les meuneries canadiennes sont de taille variable: en effet, il peut s'agir de petites installations familiales tout comme d'usines de calibre mondial d'une capacité de production quotidienne de plus de 1 000 tonnes. Certaines meuneries sont spécialisées au point de n'offrir qu'un ou deux produits, mais d'autres traitent plusieurs céréales seules ou combinées, pour offrir une vaste gamme de produits. Cette diversité structurelle permet à l'industrie de répondre aux demandes d'une grande diversité d'utilisateurs nationaux tout en restant en mesure de réagir collectivement aux possibilités de vente à l'exportation qui se présentent et dont la plupart sont coordonnées par l'entremise de la Canadian National Millers Association.

Malgré la lente baisse du nombre d'usines amorcée depuis des années, l'utilisation de la capacité (environ 70 %) n'est pas optimale et est généralement inférieure à celle de la meunerie aux États-Unis. Cette situation se retrouve dans presque tous les pays développés. La capacité

excédentaire aux États-Unis équivaut à peu près à la capacité canadienne totale. De nombreuses meuneries canadiennes sont désuètes, mais peuvent encore fonctionner de façon efficace. A part les améliorations apportées récemment, les coûts d'immobilisation des meuneries auraient été couverts il y a longtemps; par conséquent, les installations actuelles n'ont qu'à absorber leurs coûts variables.

Les frais de transport sont également réglementés et des taux favorables s'appliquent au traffic - marchandises ferroviaire du blé et de la farine de l'Ouest à l'Est du Canada et aux exportations via les ports des côtes Est et Ouest du pays. Les meuniers des deux parties canadiennes bénéficient des taux prévus en vertu de la Loi sur le transport du grain de l'ouest, les taux de l'Est et de l'Atlantique et les faibles coûts liés à l'arrêt en transit.

Toutefois, les meuneries de l'Est du Canada sont avantagées sur le plan géographique, car elles sont à proximité des grands centres démographiques et des industries de la transformation des produits alimentaires tant au Canada qu'aux États-Unis. Un certain nombre d'entre elles exporte déjà aux États-Unis, directement ou par l'entremise d'autres sociétés, des produits ayant subi une transformation plus poussée. L'industrie de la farine dans l'Ouest canadien, traditionnellement plus axée sur les marchés d'exportation, connaît peu de possibilités d'expansion en raison de la concentration des établissements de transformation plus poussée dans l'Est du Canada et de l'état d'expansion et de compétitivité limité de l'industrie de la boulangerie dans les régions de l'Ouest canadien.

DRAFT - PROJET

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE 23 juin 1986

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

BOITES PLIANTES ET RIGIDES

1. Structure et rendement

a) Structure

Les boîtes pliantes et rigides sont faites à partir du découpage et du pliage de cartons légers pour boîtes. Les boîtes pliantes sont pliées à plat pour expédition (par exemple, les boîtes de détersif domestique). Les boîtes rigides sont vendues dans leur forme finale (par exemple, les boîtes à chaussure d'autrefois).

Les plus grands marchés de ces boîtes sont les industries de l'alimentation, des breuvages et du tabac, qui représentent près de 70 % du marché canadien. La liste d'utilisateurs englobe aussi une gamme étendue de clients qui ne représentent chacun qu'un faible pourcentage du marché. Il existe une très forte concurrence de la part des produits de remplacement, tels que le plastique, pour les mêmes utilisations finales.

Le sous-secteur s'est développé grâce à une forte protection tarifaire et il est très orienté vers le marché intérieur. Le commerce international n'est pas très important (les exportations et les importations représentent chacune environ 2 à 3 % des expéditions).

Ce sous-secteur compte environ 107 entreprises manufacturières, concentrées surtout en Ontario (60) et au Québec (28), et quelques usines dans la plupart des autres provinces. En 1984, les emplois étaient estimés à 5 100 et les expéditions, à 655 millions de dollars.

De 40 à 45 % de la capacité de production des boîtes est intégrée à la production de cartons pour boîtes, surtout par le producteur principal, Belkin Inc. Le carton pour boîtes constitue, de loin, l'élément principal du coût des matières premières, et ce sont surtout les usines canadiennes qui le fabriquent. D'autres matières premières importantes sont les adhésifs et les encres d'imprimerie.

Tous les pays industrialisés possèdent des installations pour la production de boîtes pliantes et rigides, tandis que certains pays en développement ont des usines un peu moins élaborées. En général, les frais de transport limitent le commerce entre les pays producteurs.

b) Rendement

De 1973 à 1984 le nombre d'entreprises manufacturières a peu augmenté. Toutefois, la capacité de production s'est accrue en raison d'importants investissements dans du matériel de production plus efficace. Cette situation a entraîné une surcapacité concurrentielle, acharnée et chronique. Le taux réel de la croissance de la demande est faible en raison de la maturité du marché et de la part du marché perdue au profit des contenants fabriqués à partir d'autres matières. Cette tendance se poursuivra à long terme. L'effet combiné de la surcapacité et d'une faible croissance a maintenu les prix concurrentiels; les augmentations de prix n'ont souvent pas réussi à compenser les augmentations des coûts. Les marges de profit se sont rétrécies, réduisant ainsi la capacité de l'industrie à financer ses activités de modernisation. Les bénéfices déclarés dans ce sous-secteur sont, en moyenne, de 2 à 3 % des ventes nettes, avant impôts.

2. Points forts et points faibles

a) Facteurs structurels

L'étendue du marché canadien des boîtes pliantes est relativement modeste. Il y a prolifération d'usines de production, toutefois aucune n'est spécialisée. Par conséquent, les producteurs canadiens ne peuvent tirer avantage des économies d'échelle et, dans la bousculade continue de la recherche d'affaires, les producteurs doivent répondre à une multitude de demandes de la part des clients. La surcapacité chronique, particulièrement au Québec et en Ontario, se poursuivra vraisemblablement, étant donné la maturité du marché et la pression constante des autres produits d'emballage, notamment les plastiques.

Les principaux facteurs de coûts sont les matières premières (65 %) et la main-d'oeuvre. Malgré l'avantage du taux de change actuel (1 $ CAN = 0,72 $ US), les coûts moyens de main-d'oeuvre et de matières premières du producteur canadien sont plus élevés que ceux des producteurs américains, représentant de 8 à 10 % de plus du prix de vente. Le profil de compétitivité des cartons pour boîtes étudie le coût élevé des matières premières.

Les frais de transport sont assez considérables en raison du volume du produit et limitent le commerce international aux régions à proximité de la frontière entre le Canada et les É.-U.

La capacité des producteurs canadiens à répondre à de petites commandes leur permet d'occuper des créneaux où la qualité du produit et la conception sont plus importantes que le prix. La question du prix demeure quand même pertinente en tout temps. La compétitivité canadienne dans ces créneaux relève ordinairement de l'emploi d'un carton pour boîtes plus économique, fabriqué aux É.-U., qui est importé et transformé au Canada pour être revendu aux É.-U. Le droit de douane canadien imposé sur le carton pour boîtes, exigé dès son entrée au Canada, est remboursé sitôt le carton ré-exporté, dans sa forme transformée.

b) Facteurs liés au commerce

Les importations et exportations du Canada dans ce sous-secteur sont quasi inexistantes, représentant respectivement moins de 3 % des expéditions.

A compter du 1er janvier 1987, le tarif canadien sur les cartons et boîtes sera de 10,2 % et celui des É.-U., 3 %.

Le programme "Buy American" constitue un obstacle possible au commerce mais il n'en est pas encore un dans la vente de boîtes canadiennes.

c) Facteurs technologiques

Le Japon et l'Europe sont les principaux fournisseurs d'équipement dans le monde pour les producteurs de boîtes pliantes. Les É.-U. possèdent une industrie d'équipement relativement petite, qui répond essentiellement à son marché interne. Le Canada n'a pas de fournisseurs intérieurs d'équipement de cette catégorie. Le niveau de technologie fondamentale que l'on retrouve dans les principaux pays qui fabriquent des boîtes pliantes est comparable.

d) Autres facteurs

Outre le tarif douanier plus élevé, le taux de change actuel constitue une importante protection pour le producteur canadien face à la pénétration américaine sur le marché intérieur. De temps à autre, les producteurs américains ayant un approvisionnement excédentaire baisseront leurs prix de manière à compenser la prime actuelle et réussiront à envahir temporairement le marché canadien.

3. Politiques et programmes fédéraux et provinciaux

Ce sous-secteur a demandé à plusieurs reprises une aide en vertu du PDIR, mais toutes les demandes ont été rejetées et l'aide réelle a été faible. Aucun gouvernement provincial ne semble avoir mis en place une politique particulière en ce qui concerne le sous-secteur.

4. Évolution de l'environnement

A long terme, on prévoit que la croissance moyenne réelle dans ce sous-secteur sera limitée, soit moins de 2 % par année. Cette prévision s'applique tant au Canada qu'aux É.-U.

Le remplacement de produit se poursuivra vraisemblablement, et pourrait même s'intensifier dans certains cas (notamment l'emballage de liquide), empirant ainsi le problème de surcapacité.

Le rétrécissement de la marge de profit continuera sans doute et donnera lieu à un faible niveau de formation de capitaux dans ce sous-secteur. Toute activité de modernisation que peut se permettre l'industrie est grevée du risque certain d'une capacité accrue; le problème de surcapacité chronique ne fait alors qu'empirer.

Les niveaux de prix pour les matières premières nécessaires à la fabrication du carton pour boîtes pourraient augmenter plus rapidement au Canada qu'aux É.-U. et feraient pencher la balance de la concurrence en faveur des producteurs des É.-U. Les producteurs de l'Ontario et du Québec en seraient particulièrement affectés.

5. Évaluation de la compétitivité

Les producteurs canadiens dans le sous-secteur ne sont pas, en général, concurrentiels sur le marché américain et ne le sont que très peu sur leur propre marché, face à la concurrence américaine, malgré l'avantage du taux actuel de change et du tarif existant. Le désavantage au Canada réside dans les coûts de matière première et de la main-d'oeuvre et dans la difficulté de profiter des économies d'échelle parce que le marché canadien est très restreint et que la production est fragmentée. Le désavantage canadien actuel sur le plan des coûts représente 8 à 10 % du prix de vente, sans compter les droits de douane et le transport. D'un autre côté, certains producteurs canadiens peuvent faire concurrence dans certains créneaux américains, lorsque le prix est un facteur moins important que ne le sont la conception fonctionnelle et la qualité du produit.

En général, la situation relativement précaire de la structure financière des producteurs canadiens en empêchera plusieurs de saisir des occasions de développement et d'améliorer leur compétitivité par la mordernisation de leur équipement.

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: 25 juin 1986

MINISTÈRE D'EXPANSION INDUSTRIELLE REGIONALE Juin 1986

(STI 1980)

NOM DU SECTEUR: Pâtes et papier CTI: 2731 (1980)
SOUS-SECTEUR: Produits transformés - Boîtes pliantes et boîtes rigides

PRINCIPAL STATISTICS

	1973	1980	1981	1982	1983	1984	1985(e)
Établissements	105	109	109	106	107	107(e)	107(e)
Emplois	6264	5611	5526	5330	5260	5100(e)	5100(e)
Expéditions (millions de dollars)	231	486	557	578	603	655(e)	702(e)
Produit national brut (millions de dollars constants de 1971)	Non disponible - données confidentielles dans les sous-groupes						
Investissements (millions de dollars)	"	"	"	"	"	"	"
Profits avant impôt (% des ventes) (e)	6	4	4	3	3	3	2

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Exportations (millions de dollars)	Nég.	3(e)	2(e)	9(e)	16(e)	18(e)	20(e)
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	231	486	557	574	602	660	705
Importations (millions de dollars)	9	19	20	21	24	26(e)	28(e)
Marché canadien (millions de dollars)	240	505	577	595	626	686	733
Exportations en % des expéditions	Nég.	Nég.	Nég.	2	3	3	3
Part canadienne du marché international (exportations en % de la consommation apparente mondiale)	Quantité infinitésimale						

Source des importations (4 principales)	É.-U.
1981	98(e)
1982	98(e)
1983	98(e)
1984	95(e)

Destination des exportations (4 principales)	É.-U.
1981	80(e)
1982	60(e)
1983	86(e)
1984	90(e)

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements - % du total	3	28	59	6	4
Emplois - % du total	2(e)	32	60	4(e)	2(e)
Expéditions - % du total	2(e)	31	61	3(e)	3(e)

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

Nom	Propriété	des principales usines	(en % du marché intérieur)
Somerville-Belkin Industries Ltd.	Canadienne	National	)
Rolph Clark Stone Packaging	"	Ont./Qué.	)
Lawson Mardon Group Ltd.	"	"	) 74(e)
Reid-Dominion Packaging Ltd.	"	"	)

e: signifie un chiffre estimatif
Nég: signifie négligeable

PROJET

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

SECTEUR DU MATÉRIEL DE MANUTENTION DES FLUIDES ET DE TRANSMISSION DE PUISSANCE MÉCANIQUE

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

Structure

Ce secteur groupe environ 180 fabricants engagés dans la production d'une gamme étendue de matériel de manutention des fluides et de transmission de puissance mécanique, matériel utilisé dans pratiquement tous les secteurs industriels.

Dans presque toutes les catégories, les produits varient sensiblement en taille et en valeur. Ainsi, le diamètre des soupapes fabriquées varie de ½ pouce à plus de 15 pieds, la puissance des compresseurs va de ¼ de HP pour les compresseurs mobiles de série à 40 000 HP pour les modèles construits sur mesure; dans le cas des pompes, l'éventail va des pompes d'assèchement bon marché, d'une puissance de 3 500 HP, aux pompes pour fluides très visceux d'une valeur de plus d'un million de dollars.

Les entreprises, situées pour la plupart en Ontario et au Québec, emploient environ 9 250 personnes. Depuis 1980, les expéditions annuelles du secteur se sont élevées, en moyenne, à 820 millions de dollars; 27 % de ces expéditions étaient destinées à l'exportation. Au cours de la même période, les importations annuelles ont été évaluées à quelque 811 millions de dollars et ont accaparé 58 % du marché intérieur.

Nombre de compétiteurs étrangers des fabricants canadiens exploitent des usines d'envergure mondiale, tandis que l'industrie intérieure, dont l'activité est principalement axée sur le marché canadien, s'emploie à la fabrication de certains produits de grande précision, destinés à des créneaux spécialisés, dans des installations de taille restreinte où les économies d'échelle sont réduites.

Le secteur du matériel de manutention des fluides et de transmission de puissance mécanique accuse une surcapacité de production partout dans le monde. Cette situation a renforcé la concurrence exercée sur le marché intérieur et sur les marchés internationaux. Chez la plupart des fabricants canadiens, la production s'effectue au cours d'un seul quart de travail ou l'usine fonctionne à moins de 50 % de sa capacité.

Le secteur peut être divisé en deux groupes principaux de produits :

- Matériel de manutention des fluides (CTI 3092, 3191, 3192, 3911)

  Les produits de ce groupe, fabriqués par 150 entreprises qui emploient approximativement 8 000 personnes, incluent les pompes de transfert des fluides, les compresseurs, les ventilateurs et les souffleurs, les soupapes et les éléments accessoires. Environ 10 % de ces entreprises emploient plus de 100 personnes et fournissent plus de la moitié des expéditions de l'industrie. Quelque 60 % de ces entreprises sont des filiales étrangères qui fabriquent des produits de taille et de type divers pour alimenter un important marché d'utilisateurs. Par contre, les entreprises de taille restreinte affichent un taux d'appartenance canadienne plus élevé et sont plus actives dans la production de matériel spécialisé et de grande précision pour satisfaire aux exigences particulières des utilisateurs dans diverses industries.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

La pénétration des importations est élevée et la compétition est forte, surtout de la part de gros fabricants des États-Unis, de l'Europe et du Japon. Récemment, la rationalisation et la spécialisation des produits, provoquées par le ralentissement économique et le besoin de s'ajuster à la compétition croissante exercée sur le maché intérieur comme sur les marchés internationaux, ont entraîné des écarts de plus en plus marqués dans la série des produits fabriqués au Canada. Ce processus, par ailleurs, a ouvert aux importations de nouveaux créneaux sur le marché intérieur, tout en restreignant davantage la possibilité des fabricants d'offrir une série complète de produits sur les marchés intérieur et internationaux.

Ce secteur fait appel à un large éventail de fournisseurs pour l'acier basique et les alliages, les moulages, les forgeages, les joints, les paliers, l'appareillage et les contrôles ainsi que les services techniques. La plupart du matériel et des services sont d'origine canadienne; toutefois, certains alliages, forgeages, paliers et joints ne sont pas fabriqués dans le pays et doivent être importés. Les clients du secteur sont principalement les industries de ressources naturelles et de transformation, les pipelines et les entreprises de services et d'entretien.

- Matériel de transmission de puissance mécanique

Les produits de ce groupe, fabriqués par 30 entreprises qui emploient 1 250 personnes, incluent les engrenages et les boîtes de vitesse, les embrayages et les manchons, les pompes, les moteurs et les soupapes hydrauliques, les cylindres de même que les raccords pneumatiques et hydrauliques. Les entreprises oeuvrant dans ce secteur sont toutes de taille restreinte et emploient moins de 100 personnes; 30 % de ces entreprises sont sous contrôle étranger et appartiennent pour la plupart à d'importants fabricants américains.

Dans le cas du matériel de transmission de puissance mécanique fabriqué par des entreprises canadiennes, la production est à peu près limitée à la fabrication, sur demande, de produits spéciaux de grande précision ainsi qu'au montage de composants importés. La plupart des produits fabriqués en série, comme les boîtes de vitesse, les moteurs à réduction, les moteurs, les pompes et les soupapes hydrauliques, sont importés de filiales canadiennes de gros producteurs en activité aux É.-U. et en Europe, soit en tant que composants individuels entièrement usinés, soit en tant que préassemblages pour intégration dans des produits sur mesure. Les entreprises canadiennes ont occupé un créneau tant sur le marché intérieur que sur les marchés internationaux pour les produits spéciaux, et fabriqués sur demande. La compétition au niveau des importations est exercée par les grands fabricants en activité aux É.-U., en Europe et au Japon.

Les fabricants achètent de l'acier basique, des forgeages, des moulages, des paliers, des joints, des moteurs électriques, des systèmes de lubrication et des composants finis. Plus de la moitié de ces pièces et de ce matériel sont d'origine canadienne; le reste est importé. Le matériel de transmission de puissance mécanique est en grande partie vendu à divers fabricants pour incorporation dans des produits industriels.

Rendement

En 1985, les expéditions de matériel de manutention des fluides et de transmission de puissance mécanique ont atteint, au total, 942 millions de dollars, soit 7 % de toutes les expéditions de l'industrie de la machinerie. Les exportations des fabricants canadiens, évaluées à

236 millions de dollars, représentaient alors 25 % du total des expéditions du secteur; les importations d'une valeur de 955 millions de dollars ont accaparé une part importante du marché intérieur, soit 57 %.

Au cours de la période 1980-1985, le total des expéditions du secteur a baissé annuellement de 2,5 % (en termes réels), comparativement à une baisse de 1,3 % par année pour l'ensemble de l'industrie de la machinerie.

Le rendement des deux principaux sous-secteurs a été très différent au cours de la période 1980-1985 :

- Matériel de manutention des fluides

  Les expéditions de matériel de manutention des fluides, évaluées à 795 millions de dollars en 1985, ont fléchi à un taux annuel réel de 2 % au cours de la période 1980-1985. Les exportations, évaluées à 211 millions de dollars, représentaient 27 % des expéditions effectuées en 1985, tandis que les importations, d'une valeur de 661 millions de dollars, ont accaparé 53 % du marché intérieur, évalué à 1 245 millions de dollars.

  Au cours de la période 1980-1985, les fabricants canadiens ont accru leur part du marché intérieur qui, de 43 %, s'est alors élevée à 47 %. Leur succès manifeste sur le marché intérieur est dû à la capacité du secteur de fournir du matériel spécialisé dans des délais relativement courts, et d'assurer le service après vente.

- Matériel de transmission de puissance mécanique

  Les expéditions de matériel de transmission de puissance mécanique, évaluées à 147 millions de dollars en 1985, ont fléchi à un taux annuel réel de 5 % au cours de la période 1980-1985. Les exportations, évaluées à 25 millions de dollars, représentaient 17 % des expéditions effectuées par les fabricants canadiens en 1985, tandis que les importations, d'une valeur de 294 millions de dollars, ont accaparé 71 % du marché intérieur.

  Au cours de la période 1980-1985, les fabricants canadiens ont accru leur part du marché intérieur qui, de 27 %, s'est alors élevée à 29 %. La pénétration marquée des importations est attribuable au fait que la taille restreinte du marché intérieur ne permet pas de réaliser des économies d'échelle suffisamment élevées pour justifier la production des produits très diversifiés demandés.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

Facteurs structurels

De façon générale, nombre de fabricants oeuvrant dans le secteur du matériel de manutention des fluides et de transmission de puissance mécanique sont tout à fait en mesure de satisfaire à la demande d'une clientèle avertie, pour ce qui a trait aux techniques de fabrication et au service après vente. L'industrie supporte des coûts élevés aux postes de la main-d'oeuvre et du matériel et, même si elle a adopté un matériel perfectionné en matière de conception et de production, elle ne bénéficie pas des économies d'échelle que réalisent bon nombre de ses compétiteurs internationaux.

La plupart des grandes entreprises du secteur sont sous contrôle étranger; cette situation contribue à la fois à leurs points forts et à leurs points faibles. Dans certains cas, en raison de contrats de licence et de la

rationalisation des marchés des sociétés, les sociétés canadiennes se voient exclues de certains marchés d'exportation. En outre, en périodes de ralentissement économique, la production a été, et pourra l'être dans l'avenir, rationalisée et transférée aux usines de la société mère.

Dans nombre de cas, toutefois, la propriété étrangère a constitué une force pour les entreprises filiales, surtout pour celles qui détiennent des mandats d'exclusivité mondiale à l'égard de produits. Les sociétés mères de ces entreprises ont souvent fourni à la filiale canadienne une aide inestimable en matière de commercialisation internationale. Entre autres avantages tirés des opérations de la société mère par ces entreprises canadiennes, on retient l'accès aux techniques et aux installations de recherche-développement ainsi que l'aide financière.

Par contre, les entreprises sous contrôle canadien, en demeurant actives dans certains créneaux de leurs marchés, ont développé considérablement leurs connaissances et leurs techniques. Ainsi, Velan Inc. est un chef de file dans la fabrication de soupapes nucléaires, comme l'est Wilson Machine Co. Ltd. dans la production d'engrenages de haute précision.

Facteurs liés au commerce

Le secteur, nous l'avons déjà mentionné, est dominé en grande partie par les multinationales américaines établies au Canada, il y a nombre d'années, afin de se libérer des tarifs élevés d'importation. Ces tarifs étaient généralement de 22,5 % sur les marchandises d'une classe, ou d'une espèce, fabriquée au Canada et de 7,5 % sur les marchandises non fabriquées au Canada. Actuellement, le taux sur les machines est de 9,9 % et une remise de droit peut être accordée lorsque les produits ne sont pas disponibles chez les fabricants canadiens. Toutefois, l'imposition de droits est actuellement restreinte, sinon inexistante, à l'égard d'un large éventail de matériel importé pour les utilisateurs finaux, notamment le matériel pour les usines d'engrais, l'exploitation minière et la récupération du pétrole. Cette structure tarifaire, établie pour aider des industries particulières, a également réduit la protection dont jouissaient les fabricants canadiens et a effectivement ouvert leur marché à la compétition intense des importations.

Le dumping a eu une incidence importante sur le marché intérieur. Il est à la fois difficile et coûteux de prouver la présence de dumping étant donné que nombre de projets font appel à des marchés sur invitation; les fabricants canadiens ne sont alors pas en mesure d'établir les preuves requises pour justifier une enquête de Revenu Canada. En outre, la plupart des entreprises hésitent à entamer des poursuites judiciaires contre un client important de peur de perdre des commandes futures.

Comparativement aux producteurs étrangers qui jouissent d'un financement de faveur dans le cas de projets d'importance, les fabricants canadiens sont dans une position concurrentielle fort désavantageuse sur le marché intérieur. Ces projets revêtent une importance particulière pour les fabricants canadiens; pour eux, le marché intérieur constitue une source de financement des investissements et des activités de recherche-développement.

Les tarifs imposés sur les marchandises expédiées aux É.-U., qui représentent 80 % des exportations du secteur, varient de 2,8 % à 8,5 %, tandis que les droits levés sur les marchandises expédiées aux pays de la CÉE, qui représentent le deuxième marché du Canada, en importance, se situent entre 3 et 5 %.

Facteurs technologiques

Les fabricants canadiens de matériel de transmission de puissance mécanique possèdent un haut niveau de compétence technologique. Toutefois, cette compétence est partiellement attribuable à des affiliations à des sociétés mères étrangères qui ont mis au point la plupart des produits de machinerie axés sur des techniques de pointe. Les entreprises canadiennes tendent à se spécialiser dans des domaines techniques bien établis où les activités de recherche-développement sont reliées à l'amélioration des caractéristiques de rendement et à l'utilisation du matériel dans des applications particulières du procédé de fabrication, plutôt qu'à mettre au point de nouveaux produits. Dans le cas de certains produits, la prochaine génération de matériel se caractérisera par l'intégration d'un microprocesseur de contrôle dans chacune des unités d'exploitation. Ce progrès pourrait bien offrir un excellent débouché aux fabricants canadiens qui sont très compétents dans le domaine de la construction mécanique. Compte tenu de sa connaissance approfondie des exigences de service lié au matériel, du bon équipement de ses installations de fabrication et d'essai, de la compétence de son personnel et (dans le cas des activités des filiales) de l'accès possible aux données de conception des sociétés mères, l'industrie, dans l'ensemble, possède un niveau de compétence technique comparable à celui des États-Unis et des autres pays industrialisés.

Nombre de sociétés canadiennes ont doté leurs usines de machines modernes de traitement de l'information, à commande numérique informatisée (CNI), et de systèmes CAO-FAO, mais elles pourraient encore améliorer leurs opérations en automatisant davantage leurs installations.

Autres facteurs

Au cours des dernières années, la faiblesse du dollar canadien a permis de compenser les coûts élevés de la main-d'oeuvre au Canada. Si la valeur de notre dollar devait augmenter sensiblement, la position concurrentielle du Canada, par rapport aux fournisseurs étrangers, pourrait être dangereusement affaiblie à la fois sur les marchés d'exportation et sur le marché intérieur.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Le secteur du matériel de manutention des fluides et de transmission de puissance mécanique bénéficie des dispositions du Programme de la machinerie voulant que les entreprises canadiennes soient protégées par l'imposition de droits de douane sur le matériel importé équivalent à celui qu'elles produisent au Canada. En outre, nombre d'entre elles peuvent élargir leur série de produits grâce à des remises de droits sur les machines importées qui ne sont pas fabriquées au Canada.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

La demande de matériel de manutention des fluides et de transmission de puissance mécanique suivra de près l'ensemble de l'activité industrielle au Canada. Dans la plupart des entreprises canadiennes, la production s'effectue au cours d'un seul quart de travail; une autre réduction des tarifs et une montée subséquente de la concurrence internationale affermiront la possibilité d'une rationalisation plus poussée de la fabrication, particulièrement chez les multinationales américaines dont les filiales canadiennes ont été établies pour alimenter le marché canadien. L'incidence d'une telle rationalisation serait très marquée chez les fabricants de produits fortement axés sur la technologie, tels les turbosouffleurs, les pompes à vide poussé et les compresseurs centrifuges, dont la conception s'appuie uniquement sur les techniques retenues par les sociétés mères.

Les fabricants, principalement sous contrôle canadien, de produits spécialisés, fabriqués sur demande et exigeant un degré élevé de service après vente devraient poursuivre leur expansion. Toutefois, pour conserver leur position sur le marché, ils devront maintenir ou augmenter leurs dépenses de R-D et recourir au système CAO-FAO et aux systèmes flexibles de fabrication.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

Les fabricants canadiens oeuvrant dans le secteur du matériel de manutention des fluides et de transmission de puissance mécanique n'offrent pas une série complète de produits en raison de la faible demande de certains biens et de la rationalisation récente de l'industrie.

Dans ce secteur, le niveau de compétitivité varie largement. Certains produits jouissent maintenant d'une faveur internationale, par exemple les soupapes en acier forgé, les gros compresseurs d'air ainsi que les pompes pour fluides charbonneux, alors que d'autres font l'objet d'une concurrence acharnée, dont les pompes à piston plongeur et les compresseurs d'air mobiles.

Le secteur est doté d'un noyau d'ouvriers qualifiés, offre un bon service de soutien technique et bénéficie actuellement de la faiblesse du dollar canadien par rapport à ses principaux compétiteurs aux États-Unis. Le Canada devrait maintenir sa position concurrentielle à l'égard de ses plus importants marchés d'exportation à moins que ne se produise une fluctuation sensible du dollar.

Néanmoins, en présence d'une surcapacité mondiale de production dans l'industrie, la concurrence est serrée tant sur le marché intérieur que sur les marchés d'exportation et il est prévisible que les producteurs canadiens seront eux-mêmes soumis à une vive concurrence par les prix, surtout au moment de soumissionner pour d'importants projets industriels. Cette situation deviendra encore plus critique sur le marché intérieur avec la baisse des tarifs à l'importation.

En outre, les entreprises de taille restreinte, dont un grand nombre sont sous contrôle canadien, qui ne peuvent réaliser dans leurs usines des économies d'échelle comparables à celles de leurs compétiteurs, seront de plus en plus contraintes de se doter d'un matériel de conception et de fabrication plus automatisé.

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 26 juin 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

SECTEUR : Matériel de manutention des fluides et de transmission de puissance mécanique

CTI : 3092, 3191, 3192, 3199, 3911, 3194*

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	Évaluation partielle 1985
Établissements							180
Emplois							9250
Expéditions (en millions de dollars)	221	730	838	837	731	844	942

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Exportations (en millions de dollars)	63	230	247	219	188	215	236
Expéditions canadienne (en millions de dollars)**	158	500	591	618	543	629	707
Importations (en millions de dollars)	199	790	880	803	632	806	955
Marché canadien (en millions de dollars)**	357	1290	1471	1421	1175	1435	1661
Exportations en % des expéditions	29	32	30	26	26	26	25
Importations en % du marché canadien	56	61	60	57	54	56	58

Source des importations (%)

	É.-U.	C.É.E.	ASIE	AUTRES
1981	80	12	5	3
1982	79	11	5	5
1983	82	10	5	3
1984	82	11	5	2

Destination des exportations (%)

	É.-U.	C.É.E.	ASIE	AUTRES
1981	73	8	3	16
1982	69	7	6	18
1983	57	11	2	30
1984	69	12	4	15

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements - % du total	2	13	61	17	7
Emplois - % du total	2	18	60	15	5
Expéditions - % du total	3	20	55	15	7

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

Nom	Propriété	Emplacement des principales usines
Crane Canada Inc.	É.-U.	Brantford (Ont.), St-John (N.-B).
Canadian Blower-Canada Pumps Ltd.	É.-U.	Kitchener (Ont.)
Novenco Canada Inc.	Danemark	Cambridge (Ont.)
CML Northern Blower Ltd.	Canada	Winnipeg (Man.)
DeVilbiss (Canada) Ltd.	É.-U.	Barrie (Ont.)
Cord Turbo-Blowers Ltée	Canada	Toronto, Maple (Ont.)

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Dresser Industrial Products	É.-U.	Lethbridge (Alberta)
CompAir Canada Inc.	R.-U.	Mississauga (Ont.) .)
Monarch Industries Ltd.	Canada	Winnipeg (Man.), Cambridge (Ont
Bingham Willamette Ltd.	É.-U.	Burnaby (C.-B.)
Velan Inc.	Canada	Montréal, Granby (Québec)
Jenkins Valves	Canada	Montréal (Québec)
Worthington Canada Ltd.	É.-U.	Brantford (Ont.)
Allis Chalmers Canada Inc.	É.-U.	Guelph (Ont.)
Delhi-Sheldons Inc.	Canada	Delhi (Ont.)
Wilson Machine Co. Ltd.	Canada	Montréal (Québec)
Hamilton Gear & Machine Ltd.	Canada	Toronto (Ont.)

* CTI de 1980

** Chiffres arrondis

PROJET

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

ÉQUIPEMENT POUR LA TRANSFORMATION DES ALIMENTS

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

a) Structure

Ce secteur comprend les fabricants de machines et d'équipement auxiliaires, des contrôles et du matériel d'inspection destinés à la vente à l'industrie alimentaire. Ces machines servent principalement à la transformation et au conditionnement d'aliments comestibles comme la viande, la volaille et le poisson, les produits de boulangerie, les produits laitiers, les breuvages et les produits frais. On peut citer comme exemple de machines fabriquées au Canada: les laminoirs-façonneuses à pâte, les étuves de fermentation de la pâte et les fours utilisés dans les boulangeries; les machines à éviscérer le poisson, le matériel de transport et de déchargement du poisson utilisé dans les usines de traitement du poisson; et les machines de dépouillage, de lavage, d'échaudage et de flambage des carcasses, utilisées dans les abattoirs.

La capacité canadienne de fabrication d'équipement pour la transformation des aliments est limitée. La plupart des entreprises se spécialisent dans un ou deux types de produits. Les sous-secteurs dans lesquels le Canada a développé sa meilleure capacité manufacturière sont les équipements de boulangerie, pour la viande et la volaille, le poisson et les produits laitiers. Trente-deux fabricants d'équipement de boulangerie offrent une vaste gamme de machines standards et faites sur commande, des fours à pizza à des boulangeries portatives complètes pour les camps militaires. Il y a 21 entreprises qui fabriquent un certain nombre de machines pour la transformation des viandes et de la volaille, y compris des scies à découpage de la viande et des systèmes de fabrication de saucisses en chapelet, et 12 qui fabriquent des machines pour le traitement du poisson, notamment les machines de déchargement de poisson et des écailleurs automatiques.

Les autres sous-secteurs ont une capacité de production limitée (par exemple, les machines pour moudre le blé et préparer la farine, l'équipement de distillation et de brasserie). Dans plusieurs domaines des produits (par exemple, l'équipement de transformation des pâtes alimentaires et de confiserie), le marché canadien est entièrement desservi par des importations.

Il existe environ 115 fabricants de machines pour la transformation des aliments au Canada. En termes de statistiques, le secteur embauche environ 2 000 personnes et ses livraisons s'élevaient en 1985, à 64 millions de dollars, dont 47 millions provenaient des exportations. Les importations s'élevaient, en 1985, à 181 millions de dollars au Canada. Dans cette industrie, les entreprises sont généralement petites et de propriété canadienne. Elles emploient en moyenne de 15 à 25 personnes et il n'y a que quatre sociétés qui ont un effectif supérieur à 100 employés. Les quatre entreprises principales du secteur sont: TCI-Superior, division de Mueller Canada Ltd.; L and M Manufacturing Co. Ltd.; Food Machinery Engineering et Knud Simonson Industries Ltd. Celles-ci représentent environ 20 p. 100 de l'emploi du secteur, 50 p. 100 des livraisons et 30 p. 100 des exportations.

Environ 90 des 115 manufactures appartiennent à des Canadiens. Le sous-secteur de l'équipement laitier est le seul qui soit dominé par des filiales relevant de propriétaires suédois et américains.

L'Ontario et le Québec comptent 75 p. 100 des entreprises de cette industrie et les provinces de l'Atlantique, 10 p. 100, dont la majorité sont des producteurs d'équipement pour le traitement du poisson.

La structure de l'industrie est semblable aux É.-U. mais sur une plus grande échelle, où près de 800 fabricants d'équipement pour la transformation des aliments emploient environ 90 000 personnes.

Les livraisons de 1985 s'élevaient à près de 5,6 millards de dollars US. Une douzaine de grandes sociétés fournissent environ 20 p. 100 du marché américain de l'équipement pour la transformation des aliments. Nous ne possédons pas de renseignements sur la structure et le rendement de ce secteur dans d'autres pays. Les principaux concurrents internationaux au Canada sont les entreprises américaines FMC Corp., AMF Inc. et Cherry-Burell (groupe appartenant à l'entreprise canadienne AMCA International); l'entreprise établie au R.-U.: APV-Crepaco, ayant d'importantes filiales aux É.-U.; Alpha-Laval de la Suède; et Baader Machine Works de l'Allemagne de l'Ouest. Ces entreprises rivales affichent toutes des ventes dépassant 100 millions de dollars US annuellement.

b) Rendement

Le rendement du secteur de l'équipement pour la transformation des aliments est lié aux investissements effectués par l'industrie de la transformation des aliments, et grandement influencé par la croissance démographique et les préférences alimentaires des consommateurs. Ainsi, le secteur est relativement mûr, la production ayant tendance à croître lentement mais régulièrement. En termes réels, les livraisons dans ce secteur ont augmenté de moins d'un pour cent annuellement, passant de 25 millions de dollars en 1974 à 64 millions de dollars en 1985. Cette croissance s'est maintenue pendant la récession économique, en raison surtout des importantes livraisons à l'exportation en 1983.

Les livraisons de ce secteur sont fortement orientées vers l'exportation, traduisant ainsi la tendance à concevoir de l'équipement spécialisé, particulièrement par un petit nombre d'entreprises qui ont adapté avec succès leurs opérations afin de se concentrer sur des marchés d'exportation spécifiques, dans des domaines tels que l'équipement pour la transformation des viandes et de boulangerie. La majorité des petites entreprises répondent principalement au marché intérieur. Le plus grand débouché pour l'équipement destiné à la transformation des aliments est les É.-U., quoiqu'il existe des exportations isolées, surtout d'équipement pour la boulangerie, vers la Chine, l'Algérie, la Jordanie et l'Indonésie. L'importance relative des exportations à titre de composante des livraisons globales canadiennes est passée de 25 p. 100 en 1974 à son niveau le plus élevé de 93 p. 100 en 1983. Depuis une dizaine d'années, les exportations représentent en moyenne 64 pour cent de la production du secteur.

La part du marché canadien détenue par les fabricants du pays est tombée de 26 p. 100 en 1974 à 9 p. 100 en 1985. Les importations ont régulièrement occupé une part croissante du marché canadien, représentant en moyenne 90 p. 100 depuis les dix dernières années. Les importations canadiennes en 1985 s'élevaient à 181 millions de dollars, dont les 2/3 provenaient des É.-U., 5 p. 100 du R.U. et 25 p. 100 des autres pays de la CÉE. Environ la moitié des importations de machines et éléments pour la transformation des aliments concernent des domaines où il n'existe aucune capacité manufacturière canadienne. Même dans les domaines de l'équipement de boulangerie, de traitement du poisson, des viandes et des produits laitiers, les équipements spécialisés ainsi importés ne sont pas fabriqués au Canada.

Les petites entreprises canadiennes d'équipement pour la transformation des aliments n'ont généralement pas la solidité financière des concurrents internationaux avec lesquels elles rivalisent sur les marchés canadien et d'exportation. La marge brute d'autofinancement constitue un problème courant et plusieurs sociétés ne disposent pas d'un niveau d'activités promotionnelles ou d'un réseau de distribution comparables à ceux des entreprises plus grandes.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

Comme pour la plupart des secteurs canadiens de la machinerie, la force concurrentielle de l'industrie de l'équipement pour la transformation des aliments a tendance à être sélective quant aux types et aux dimensions de l'équipement fabriqué. Comme on l'a déjà mentionné, la capacité de production dans certains domaines est inexistante ou très faible. Les domaines de l'équipement de boulangerie et celui de la transformation de la viande, volaille, poisson et des produits laitiers possèdent la capacité et la force concurrentielle les plus grandes. Les quatre entreprises précitées

constituent la force concurrentielle de ce secteur.

Le fort taux d'infiltration des importations traduit essentiellement les facteurs suivants: (i) l'industrie alimentaire a besoin, souvent en petites quantités, d'une grande variété d'équipement de différentes dimensions, dont la fabrication ne serait pas rentable pour le secteur; (ii) les filiales dans cette industrie ont tendance à acheter l'équipement dont elles ont besoin d'après celui dont dispose leur société-mère; (iii) plusieurs concurrents étrangers ayant de bons réseaux de distribution et de service au Canada jouissent d'une réputation bien établie; et (iv) le fait que les fabricants canadiens n'offrent pas une ligne complète d'équipement, dans bien des domaines.

Un des points particulièrement faibles du secteur est qu'il y a peu de fabricants canadiens qui soient suffisamment importants pour se permettre d'inclure, dans les contrats, des dispositions concernant le rendement de l'équipement qu'ils vendent. De plus, les entreprises des produits alimentaires construisent de vastes installations intégrées. Au Canada, il n'y a que quatre fabricants d'équipement qui puissent entreprendre de tels projets "clés en mains" et dans lesquels il faut installer des systèmes de contrôle structural, mécanique, électrique et informatisé du processus. La plupart des fabricants dans le secteur ne se spécialisent que dans un ou deux types de produits pour la transformation des aliments, et ne disposent pas d'une gamme complète d'équipement.

Bien que les coûts de la main-d'oeuvre et des matières premières au Canada soient comparables à ceux des entreprises américaines une fois les devises rajustées, d'autres facteurs que les prix peuvent influencer la compétitivité des fabricants, notamment la quantité, la conception, l'efficacité, le service après vente et la facilité d'entretien. Par rapport aux concurrents européens et américains, les fabricants canadiens ne disposent pas en général d'une solidité financière, d'économies d'échelle, de la technologie, de la force de vente ou du service après vente qui leur permettraient de rivaliser sur les marchés internationaux. En raison de ces facteurs, ils sont peu acceptés par les grandes entreprises nationales et internationales d'alimentation.

Le secteur atteint son niveau de livraisons essentiellement par l'entremise de ventes directes des produits à l'acheteur, en se servant de sa propre force de vente. D'autres techniques de vente, comme la participation à des foires-exposition, la soumission d'offres à des projets spécifiques et l'utilisation d'installations du genre "vitrine" s'avèrent souvent efficaces pour développer la réputation du secteur et augmenter sa part du marché. Plusieurs des petites entreprises du secteur font appel à des programmes d'aide gouvernementale (par exemple, le PPP, le PDME et le SEE), lesquels contribuent à l'expansion des marchés d'exportation. Le secteur aura besoin d'une aide continue à l'exportation pour demeurer concurrentiel sur la scène internationale.

b. Facteurs liés au commerce

L'équipement de transformation et de conditionnement des aliments est importé au Canada selon le numéro tarifaire 42700, à un taux de NPF de 9,9 p. 100 (qui diminuera à 9,2 p. 100 en 1987). Si la production canadienne ne peut fournir une machine équivalente, le droit de douane qui serait autrement exigible sur l'équipement, les pièces de remplacement, les contrôles, les annexes et accessoires, peut en vertu du Programme de la machinerie, être remboursé. L'équipement pour la transformation des aliments importé est grevé d'un droit de 4 p. 100 sur la valeur aux États-Unis et de 3,8 p. 100 dans la CÉE. Il n'existe pas d'obstacles non-tarifaires qui empêcheraient le commerce avec les É.-U. ou avec l'Europe.

c. Facteurs technologiques

La conception et l'élaboration de nouveaux équipements pour la transformation des aliments sont très limitées au Canada. Il n'y a que quelques fabricants canadiens qui sont en mesure de créer indépendamment leurs produits. D'une manière générale, les fabricants américains et européens conçoivent des produits nouveaux. Afin d'augmenter leur productivité, les grandes chaînes d'alimentation ont besoin d'équipement qui soit rapide, automatisé et hygiénique. La plupart des entreprises dans le secteur de l'équipement pour la transformation des aliments sont trop petites et ne disposent pas des

capitaux suffisants pour entreprendre les projets de R-D nécessaires, qui amélioreraient la qualité de leur équipement pour répondre à ces besoins. Les nouvelles technologies, le cas échéant, sont ordinairement au niveau des mesures internes; des ententes visant l'octroi d'une licence et d'autre forme d'acquisition de la technologie n'ont pas souvent lieu.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Les entreprises fabriquant de l'équipement pour la transformation des aliments sont avantagées par les dispositions du Programme de la machinerie, lequel leur garantit une protection tarifaire sur l'équipement fabriqué au Canada. En même temps, plusieurs de ces mêmes entreprises reçoivent une aide pour rentabiliser leur ligne de produits grâce à une remise du droit de douane imposé sur les machines et pièces importées qui ne sont pas fabriquées au Canada.

Les entreprises ont également accès aux programmes d'encouragement pour le développement du marché d'exportation, pour la R-D et les innovations.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

L'environnement futur de l'équipement de transformation des aliments sera caractérisé par l'incorporation de nouvelles technologies dans la conception des machines. L'apparition de nouvelles technologies dans des domaines comme l'ultrafiltration, l'irradiation aux rayons gamma, les contenants de produits alimentaires pour four à micro-ondes, la biotechnologie et la technologie pour les aliments pauvres en calories, ethniques et pratiques, fournit aux fabricants canadiens de nouvelles occasions et de nouveaux défis en matière de conception de machines et d'approvisionnements. La capacité des fabricants d'équipement au Canada est limitée dans ces nouvelles technologies, et il est probable qu'ils seront en retard sur leurs concurrents pour introduire les nouvelles technologies dans leur équipement.

Après les chutes en 1981 et en 1982, le marché de l'équipement pour la transformation des aliments a repris de l'expansion en Amérique du Nord. Trois facteurs de croissance entraînent une incidence positive sur la demande en équipement: i) la reprise générale de l'économie aux É.-U., ii) une augmentation graduelle de la consommation de produits alimentaires, et iii) l'engagement continu dans la plupart des segments de l'industrie de la transformation des aliments, en vue d'une productivité plus élevée et de l'installation de systèmes de transformation et d'emballage intégrés. On prévoit que le marché des É.-U. restera fort jusque dans les années 90. Les ventes annuelles devraient augmenter de plus de 10 p. 100, pour atteindre 10 milliards de dollars en 1995. Le Canada suivra probablement les mêmes tendances du marché.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

D'une manière générale, le secteur canadien de l'équipement de transformation des aliments est composé de petites entreprises, ayant des ressources financières limitées. Même si l'on prévoit que la demande en équipement sera élevée au cours des dix prochaines années, les petites entreprises canadiennes auront de la difficulté à profiter de ces occasions. Un des points particulièrement faibles du secteur est son incapacité à fournir la gamme complète d'équipement pour les grandes entreprises alimentaires. Ceci pourrait entraver la plupart des entreprises du secteur à rivaliser sur la scène internationale. Les petites entreprises subiront constamment les pressions pour maintenir des niveaux adéquats de vente, de soutien technique et de service, pour concurrencer sur la scène internationale laquelle est dominée par de grandes multinationales.

Un petit nombre de fabricants canadiens d'équipement pour la transformation des aliments sont concurrentiels dans certains créneaux, pour des produits comme les systèmes de stérilisation du lait, l'équipement pour les boulangeries, pour le conditionnement des viandes et certaines machines spéciales notamment les systèmes de transformation des saucisses en chapelet. Ces fabricants sont actifs tant sur le marché intérieur que celui de l'exportation et sont concurrentiels au niveau international. Il doivent toutefois continuer à avoir accès aux marchés étrangers et à l'accroître, s'ils veulent demeurer concurrentiels.

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 27 juin 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

FICHE D'INFORMATION

NOM DU SECTEUR: ÉQUIPEMENT POUR LA TRANSFORMATION DES ALIMENTS CTI: 3199 *

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	**1974	1980	1981	1982	1983	*** 1984	*** 1985
Établissements							
Emplois							
Expéditions (million de dollars)							
Produit intérieur brut							
Investissements (million de dollars)							
Profits après impôt (million de dollars)							

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	**1974	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Exportations (million de dollars)							
Expéditions canadiennes (million de dollars)							
Importations (million de dollars)							
Marché canadien (million de dollars)							
Exportations en % des expéditions							
Importations en % du marché canadien							
Part canadienne du marché international							

Source des importations Million de $ et (%)	É.-U.	C.É.E.(9)	ASIE	AUTRES
1981				
1982				
1983				
1984				

Destination des exportations Million de $ et (%)	É.-U.	C.E.E.(9)	ASIE	AUTRES
1981				
1982				
1983				
1984				

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements - % du total					
Emplois - % du total					
Expéditions - % du total					

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

	Nom	Propriété	Emplacement des principales usines	Sous-secteur
1.	TCI-Superior, Div. de Mueller Canada Ltée	Américaine	Ontario	Produits laitiers
2.	L and M Manufacturing Co. Ltd.	Canadienne	Ontario	Boulangerie
3.	Food Machinery Engineering	Canadienne	Ontario	Boulangerie
4.	Knud Simonsen Industries Ltd.	Canadienne	Ontario	Transformation des viandes

* CTI de 1980.

** Les données pour 1973 ne sont pas disponibles en raison d'une modification dans la base des données.

*** Données approximatives.

DRAFT - PROJET

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Profil de compétitivité
L'industrie du camionnage pour compte d'autrui au Canada

1. Structure et rendement

a) Structure

Le transport routier de marchandises se fait soit par le secteur du camionnage pour compte d'autrui, soit par les parcs d'entreprises privées, telles que les grands magasins à succursales, pour répondre aux besoins de transport de ces entreprises. Il existe peu de données sur les parcs de transport privé et ce profil ne couvre que le secteur du camionnage pour compte d'autrui.

L'industrie du camionnage pour compte d'autrui au Canada (CTI 456 de 1980) est soumise à une forte réglementation et elle comprend trois différents types de transporteurs. Premièrement, les transporteurs publics réglementés offrent contre rétribution leurs services aux expéditeurs et transportent le long du réseau routier régulier ou particulier des marchandises générales et spéciales telles que du fret réfrigéré, des produits forestiers, des liquides en vrac et des automobiles. Deuxièmement, les transporteurs à forfait réglementés passent des contrats avec un ou plusieurs expéditeurs pour transporter des marchandises à une destination précise, selon une certaine fréquence et un programme établi. Troisièmement, les transporteurs non réglementés de marchandises exonérées transportent diverses marchandises, qui varient d'un territoire à un autre, sans devoir obtenir les autorisations d'exploitation habituelles. Les marchandises exonérées comprennent les déchets, le sable, le gravier, le bétail et le courrier. Les deux premiers types d'entrepreneurs sont les plus importants en nombre et en recettes totales.

En 1984, l'ensemble de l'industrie canadienne du transport routier pour compte d'autrui comptait 4,805 transporteurs ayant réalisé chacun des recettes annuelles supérieures à 100,000 $. Les recettes totales se sont élevées à 6,74 $ milliards et le nombre de personnes employées s'est chiffré à 83,675.* Dans le groupe des transporteurs publics réglementés, les transporteurs de marchandises générales dominent l'industrie du camionnage pour compte d'autrui, qu'il s'agisse du nombre d'entreprises (27 % du nombre total), du nombre d'employés (62 % du total) ou de la part des recettes (56 %). Il n'existe pas de statistiques fiables sur les transporteurs ayant des recettes annuelles inférieures à 100,000 $, mais on les évalue à environ 9,000, réalisant un chiffre d'affaires total d'environ 950 $ millions. On estime également que 45 % de toutes les recettes de l'industrie du camionnage sont réalisées par le camionnage pour compte d'autrui, le reste étant réalisé par les transporteurs privés.

L'industrie du camionnage pour compte d'autrui au Canada est essentiellement de propriété canadienne. Toutefois, des entreprises sous contrôle étranger peuvent entrer sur le marché canadien soit en établissant des filiales leur appartenant totalement et en acquérant de nouveaux permis d'exploitation, soit en obtenant les droits d'exploitation d'entreprises canadiennes de transport qu'elles achètent ou avec lesquelles elles fusionnent. Ces compagnies sous contrôle étranger sont peu nombreuses mais dépendent généralement de grandes sociétés mères ayant

* Bien que 1984 représente la plus récente année pour laquelle on dispose de statistiques fiables sur l'industrie du camionnage pour compte d'autrui, il convient de noter que l'analyse que contient ce profil est également basée sur d'autres données plus récentes obtenues directement auprès des entreprises.

de solides bases financières et qui, souvent, possèdent déjà leur propre réseau d'exploitation en Amérique du Nord. Les transporteurs routiers sous contrôle étranger se partagent environ 10 % de l'ensemble des recettes du marché canadien domestique. L'industrie, qu'elle soit d'appartenance canadienne ou étrangère, est actuellement sujette à la concurrence étrangère directe sur le seul marché transfrontalier Canada-États-Unis.

Le transport routier transfrontalier joue un rôle important dans le mouvement des exportations canadiennes vers les États-Unis. En 1984, 53 % de la valeur totale de ces exportations (soit plus de 82 $ milliards) ont été transportés par camion. Selon certaines estimations pour l'année 1983, les recettes totales réalisées en transport routier transfrontalier par des entreprises domiciliées dans les deux pays se sont élevées à 1,5 $ milliard, dont 700 $ millions par 750 transporteurs domiciliés au Canada, soit 46 % des recettes totales, tandis que 1,000 transporteurs domiciliés aux États-Unis avaient réalisé 800 $ millions de recettes. Il n'existe pas de données fiables sur la valeur des produits américains expédiés par camion au Canada.

L'industrie du camionnage pour compte d'autrui s'est récemment caractérisée par un plus fort degré de concentration. Au début des années 80, cette tendance se remarque surtout chez les petites et moyennes entreprises de transport routier qui se sont trouvées incapables de surmonter la récession et qui ont été absorbées par de grandes compagnies ayant une solide assise financière. En outre, on constate maintenant un certain mouvement de fusion et d'acquisition d'entreprises qui commence à se dessiner chez les grands transporteurs routiers.

b) Rendement

Comme cela est le cas dans tous les secteurs du transport, le rendement de l'industrie canadienne du camionnage pour compte d'autrui est étroitement lié à la quantité de marchandises à transporter, donc à l'état de santé économique du pays en général. De 1975 à 1980, l'industrie a connu une période de forte croissance assortie d'une augmentation élevée du nombre d'entreprises, du nombre d'employés et des recettes. Toutefois, au début de la présente décennie, la récession nord-américaine a eu une rude répercussion sur l'industrie, ce qui a entraîné une chute du nombre d'emplois (en 1983, on comptait 16,000 emplois de moins qu'en 1980) et une augmentation des faillites touchant en particulier les petites entreprises. Cependant, depuis la fin de l'année 1982, l'industrie connaît une progression constante de ses recettes et elle a amélioré de façon notable son rendement global en 1984.

Si l'on prend l'année 1978 comme année de référence, on constate que le ratio d'endettement a augmenté considérablement au cours de la dernière récession puis, a constamment baissé. Ceci indique qu'au cours de la récession l'industrie du camionnage pour compte d'autrui a dû s'appuyer davantage sur le financement de sa dette que de coutume.

Au cours des six dernières années, de nombreuses entreprises de ce secteur économique ont été contraintes de fonctionner avec un fonds de roulement net négatif, ce qui a réduit leur capacité à honorer leurs paiements à court terme : salaires, comptes fournisseurs et dettes courantes.

La déréglementation de l'industrie du camionnage décrétée en 1980 aux États-Unis a eu pour effet d'accroître la présence américaine sur le marché canadien car, grâce aux fusions et aux acquisitions d'entreprises, les transporteurs américains ont pu s'introduire sur de nouveaux marchés.

Points forts et points faibles

a) Facteurs structurels

Plusieurs facteurs ont eu un impact négatif sur la compétitivité des entrepreneurs canadiens de transport routier. Par exemple, les transporteurs canadiens de marchandises générales sont généralement moins importants que leurs concurrents étrangers et leur assise financière ainsi que leur capacité de transport sont plus faibles. La réglementation diverse, complexe et inégale qui s'applique actuellement au Canada à l'industrie du camionnage pour compte d'autrui nuit à l'efficacité du mouvement des marchandises à travers le pays et se traduit souvent par une augmentation des coûts d'exploitation pour le transporteur. D'après une étude faite en 1983, on estime qu'en dollars indexés, les coûts des carburants, des taxes et de la main-d'oeuvre sont de 20 à 25 % plus élevés au Canada qu'aux États-Unis.

De plus, les entreprises canadiennes qui tentent d'entrer sur le marché américain sont gênées par certaines réalités géographiques. Par exemple, dans le cas du transport transfrontalier vers le nord, les transporteurs américains n'ont habituellement pas besoin d'entrepôts ou d'installations terminales au Canada puisque la plupart des clients qu'ils desservent sont situés dans un rayon de 240 à 325 kilomètres de la frontière et qu'ils peuvent être atteints en une journée. De nombreux transporteurs américains ont leurs propres entrepôts ou terminaux près de la frontière qui font partie de leur réseau américain. Par contre, pour être en mesure de soutenir efficacement la concurrence sur les marchés américains éloignés pour ce qui est du transport en un seul trajet (c'est-à-dire sans devoir passer par l'intermédiaire d'un transporteur américain ayant des installations à un point frontalier ou tout près, les transporteurs canadiens seront forcés d'établir et d'exploiter de nouveaux réseaux de distribution coûteux aux États-Unis, notamment des entrepôts et des installations terminales. On peut avancer que les trajets américains à desservir étant plus longs, ils offrent un meilleur potentiel de recettes aux transporteurs, mais il convient de noter que l'importance des investissements en capital qu'ils nécessitent au départ empêchent toutes les entreprises canadiennes, à l'exception des plus grandes, d'entrer sur le marché.

Nonobstant ce qui précède, il convient de noter que l'industrie canadienne est compétitive dans certains secteurs spécialisés du marché comme le transport régional (par exemple, les transports transfrontaliers sur de courtes distances dans le corridor de l'est du pays) ou le transport de certaine marchandises (par exemple, le transport de produtis forestiers).

b) Facteurs liés au commerce

Étant donné que le transport routier transfrontalier se classe dans les services de transport, il n'est pas régi par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce.

Bien que la plupart des obstacles au commerce proviennent de la réglementation, il existe cependant une barrière tarifaire qui a le potentiel d'affecter la compétitivité des transporteurs canadiens. Ces derniers doivent s'acquitter d'une taxe d'importation sur l'équipement fabriqué aux États-Unis qui entre au Canada à l'exception de l'équipement qui est totalement et uniquement destiné aux opérations transfrontalières. Le taux de cette taxe varie de 3.5 % à 12 % selon le type d'équipement en cause (par exemple, les camions porteurs, les semi-remorques de 20 et 40 pieds, les camions réfrigérés). L'équipement de fabrication canadienne n'étant pas adapté à certaines opérations, il faut donc en importer des États-Unis. Une taxe doit être acquittée sur l'équipement importé destiné aux opérations domestiques canadiennes, ce qui a pour effet d'augmenter les coûts d'exploitation.

Outre cette barrière commerciale, les transporteurs des deux pays subissent également plusieurs autres difficultés qui, bien qu'elles n'entravent pas directement le commerce, se tarduisent par des coûts d'exploitation accrus. Parmi les principales, on peut en citer deux en particulier : i) les exigences relatives au lieu de résidence des chauffeurs, selon lesquelles les déplacements à l'intérieur du Canada doivent être effectués par des chauffeurs canadiens tandis que les déplacements aux États-Unis sont réservés aux chauffeurs américains, et ii) les procédures d'inspection douanière américaine auxquelles sont soumises à la frontière les marchandises qui quittent le Canada pour les États-Unis, tandis que les marchandises qui entrent au Canada peuvent être mises en dépôt dans des entrepôts en attendant l'inspection douanière. Ceci signifie que les semi-remorques allant vers le sud doivent être chargés de façon que les douaniers puissent s'y déplacer pour en inspecter le contenu sur toute la longueur, ce qui, dans certains cas, se traduit par une perte de 25 % de l'espace de chargement.

La tolérance en matière de taille et de poids des véhicules est généralement plus grande au Canada qu'aux États-Unis. En résumé, cela signifie que, sur le marché du transport transfrontalier, les transporteurs canadiens ne peuvent charger au maximum leurs véhicules, ce qui entraîne une productivité plus faible, ou ils doivent exploiter un autre parc de véhicules de moindre envergure, ce qui a pour effet d'augmenter les coûts d'exploitation car ils doivent posséder et entretenir deux parcs de camions. Par contre, les transporteurs américains sont, dans la plupart des cas, en mesure d'exploiter au maximum la capacité de leurs véhicules au Canada puisque les dimensions et poids se situent dans les limites canadiennes autorisées.

La complexité et l'absence d'uniformité des règlements qui visent l'industrie du camionnage au Canada constituent également de sérieuses barrières interprovinciales pour le commerce. Au niveau du pays, les variations provinciales dans les limites imposées à la taille et à la charge utile des véhicules réduisent la souplesse d'utilisation du parc du transporteur et augmentent les coûts d'exploitation du fait de l'incapacité d'utiliser le même équipement ou la même charge maximale dans toutes les régions. Les restrictions imposées sur les licences d'exploitation se traduisent souvent par le transport de charges irrégulières (pas de frêt de retour), d'où une autre augmentation des coûts.

c) Facteurs technologiques

L'industrie du camionnage s'appuie dans une large mesure sur les progrès technologiques dans le domaine des carburants (moteurs et carrosserie des camions) et de l'informatisation (évaluation des tarifs, recherche des expéditions). Une partie de cette technologie provient de sources canadiennes, mais la majorité est importée de fabricants américains. Les entreprises américaines possèdent généralement les ressources financières nécessaires pour acquérir de nouvelles technologies, alors que l'industrie canadienne accuse du retard dans ce domaine par rapport à l'industrie américaine.

3. Politiques et programmes fédéraux et provinciaux

En vertu de la Loi fédérale sur le transport par véhicule motorisé et de diverses autres lois provinciales régissant le transport, les conseils provinciaux et territoriaux sont chargés de l'administration des règlements économiques de l'industrie du camionnage pour compte d'autrui au Canada. Ces règlements portent sur l'entrée, la sortie, les autorisations d'exploitation, les tarifs, les assurances, les dimensions et poids des véhicules. Le gouvernement fédéral réglemente certains secteurs tels que la sécurité (y compris le transport de matières dangereuses), les douanes, les visas, les permis de travail et les heures de travail.

En vue d'alléger certaines contraintes de la réglementation à laquelle est soumise l'industrie du camionnage pour compte d'autrui au Canada, toutes les provinces et les territoires ont convenu en principe d'introduire un certain nombre de réformes destinées à atténuer certains règlements économiques actuels et à les uniformiser. La première étape consiste à assouplir et à modifier les exigences d'entrée et à uniformiser les pratiques d'approbation des tarifs et les modalités de demande de licences. Au départ, on prévoyait que cette étape serait terminée à la fin de 1986; cependant, les provinces n'ont pas encore toutes souscrit aux mesures proposées. Les mesures de réforme canadiennes ont été élaborées en vue d'harmoniser le plus possible notre réglementation avec celle des États-Unis.

La déréglementation de l'industrie américaine du camionnage domestique est à l'origine du déséquilibre actuel entre les exigences d'entrée au Canada et celles qui sont en vigueur aux États-Unis. Depuis l'adoption de la Loi sur le transport par véhicule à moteur en 1980, les transporteurs canadiens qui désirent entrer sur le marché américain doivent simplement passer un test de compétence pour obtenir une licence d'exploitation. Par contre, les transporteurs américains qui veulent obtenir une licence canadienne doivent toujours présenter une demande aux diverses commissions de transport routier et démontrer l'utilité publique et la nécessité des services qu'ils proposent. Au cours des dernières années, certains transporteurs routiers américains ont fait valoir que ce déséquilibre issu de principes de réglementation différents a un impact négatif sur leur capacité d'exploitation sur le marché canadien.

4. Évolution de l'environnement

La déréglementation de l'industrie du camionnage pour compte d'autrui au Canada aura pour résultat de faciliter l'accès du marché domestique canadien et du marché transfrontalier Canada-États-Unis, tant aux entreprises canadiennes qu'étrangères. En retour, elle augmentera fortement le niveau de compétitivité des transporteurs des deux pays qui se disputent le trafic domestique et transfrontalier des marchandises. Cette éventualité est envisagée avec une certaine inquiétude par certaines entreprises canadiennes qui prévoient l'afflux de grandes entreprises étrangères possédant une solide assise financière et pouvant être en position de forcer des transporteurs routiers canadiens à se retirer des affaires. Par contre, elle peut également offrir des possibilités à certaines entreprises.

A cette fin, une seconde grande restructuration de l'industrie est amorcée. Plusieurs grandes entreprises au Canada fusionnent ou acquièrent d'autres compagnies canadiennes afin de consolider leur holding et d'élargir le champ de leurs opérations, tant au Canada qu'aux États-Unis. Par exemple, Reimer Express Lines, un transporteur routier canadien, a acheté Inter-City Truck Lines; TNT Canada Inc., qui est une entreprise à capitaux australiens, a acquis Dominion Consolidated Truck Lines tandis que Canadian Motorways Ltd., un autre transporteur canadien, a récemment conclu un accord pour acheter Direct Transportation System Ltd. Toutes ces entreprises ont également des filiales aux États-Unis. Il est probable que cette tendance à la concentration se poursuivra parallèlement à la réforme de la réglementation du camionnage pour compte d'autrui. Dans ce nouvel environnement moins réglementé, les transporteurs canadiens qui visent à soutenir la concurrence efficacement avec les entreprises étrangères doivent être bien établis sur les marchés transfrontalier et domestique.

Les entreprises canadiennes qui choisissent de ne pas soutenir la concurrence des entreprises à capitaux étrangers, soit en raison de leur taille ou de leur faible présence sur le marché, peuvent se concentrer sur l'établissement et le développement d'un créneau particulier. Comme

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

L'industrie du camionnage pour compte d'autrui au Canada

Fiche d'information CTI 1980 : 456

1. Principales statistiques

	1974*	1979	1980	1981	1982	1983	1984**
Etablissements	13,186	3,889	4,320	4,145	4,541	4,209	4,805
Emplois	125,481	96,584	96,609	90,732	83,989	80,546	83,675
Tonnes-kilomètres (en milliards)	--	--	--	--	--	41.8	--
Recettes d'exploitation (millions de dollars)	2,966	4,666	5,224	5,687	5,589	5,753	6,739
Dépenses d'exploitation (millions de dollars)	2,666	4,470	5,060	5,498	5,449	5,527	6,421
Ratio d'exploitation	0.899	0.958	0.989	0.967	0.975	0.961	0.953
Actif à court terme (millions de dollars)	487	968	1,138	1,205	1,082	1,242	--
Passif à court terme (millions de dollars)	424	1,047	1,279	1,302	1,296	1,362	--
Passif à long terme (millions de dollars)	1,040	896	1,024	1,034	972	1,000	1,204

2. Distribution régionale - Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.B.
Établissements - % du total	7.4	24.8	25.9	26.9	15.0
Emplois - % du total	5.6	23.3	40.1	21.2	11.2
Recettes d'exploitation - % du total	6.1	18.9	37.5	24.7	12.8

3. Commerce extérieur (Valeur des marchandises)

	1981	1982	1983
Importations par transport routier - % de la valeur totale des importations canadiennes de tous les pays	20.4	20.4	21.2
Exportations par transport routier - % de la valeur totale des exportations canadiennes	24.3	24.6	25.8
Exportations par transport routier - % de la valeur totale des exportations canadiennes vers les États-Unis	45.3	49.1	49.2

4. Principales entreprises

	Propriété
1. C.P. Express et Transport	Canadienne
2. CN Route	Société de la Couronne***
3. Inter City Truck Lines	Canadienne
4. Brazeau Transport	Canadienne
5. Trimac Transportation Services	Canadienne

-- Chiffres non disponibles

Sources : Statistique Canada
N^{os} au catalogue 53-222
65-202
67-002

*Les statistiques pour 1974 comprennent les transporteurs routiers dont les recettes annuels étaient inférieures à 25,000 $. Les statistiques pour les autres années ont trait uniquement aux transporterus routiers ayant réalisé des recettes annuelles supérieures à 100,000 $.

**Les données de 1984 sont des chiffers préliminaires.

***Sera privatisé.

exemple de cette spécialisation, on peut citer le nombre croissant d'entreprises de camionnage qui desservent le marché du "juste à temps". Ce concept permet aux manufacturiers de faire livrer leurs marchandises lorsqu'ils en ont besoin au lieu de conserver des stocks importants.

5. Évaluation de la compétitivité

La compétitivité de l'industrie du camionnage au Canada ne peut être évaluée globalement avec exactitude puisqu'elle varie de façon importante selon les régions, la spécialité des entreprises, le volume des marchandises transportées et la distance moyenne des déplacements. On peut cependant tirer certaines conclusions.

Bien que l'industrie canadienne soit compétitive dans certains secteurs hautement spécialisés du marché, les inconvénients d'ordre structurel et les barrières de la réglementation auxquelles elle doit faire face se traduisent par une productivité globale plus faible et des coûts d'exploitation plus élevés que dans l'industrie américaine. Cependant, un assouplissement de certains des réglements les plus stricts qui touchent l'industrie domestique encouragerait les transporteurs canadiens à devenir plus efficaces et plus productifs. Une telle mesure les placerait dans une meilleure position pour essayer de concurrencer - qu'il s'agisse des recettes ou de la part du marché - les entreprises étrangères établies au Canada ou aux États-Unis. En même temps, ces entreprises étrangères tenteraient d'accroître leur pénétration des marchés transfrontalier et canadien. Ces améliorations sont également essentielles pour les transporteurs routiers canadiens qui espèrent soutenir avantageusement la concurrence sur le marché domestique américain.

Certaines entreprises à capitaux canadiens éprouveront cependant des difficultés à concurrencer avec succès de nombreuses compagnies de transport étrangères financièrement bien assises, qu'elles soient établies au Canada ou aux États-Unis. En fait, certains estiment qu'advenant la déréglementation des entrées, les entreprises américaines domineraient totalement un marché du camionnage nord-américain intégré. Les transporteurs canadiens qui se concentrent sur des créneaux spécialisés, en fonction d'une région géographique à desservir ou de certaines marchandises à transporter, sont susceptibles de survivre et de prospérer.

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

original signed by / original signé par
R. Harley McGee

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

Le 5 juin 1986

DRAFT - PROJET

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

INDUSTRIE DE LA TRANSFORMATION DES FRUITS ET LÉGUMES

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

Structure:

L'industrie de la transformation des fruits et légumes au Canada comprend les fabricants de conserves alimentaires et les conditionneurs de produits congelés. Les opérations de conserverie représentent environ 74 p. 100 des livraisons du secteur et 70 p. 100 de l'emploi. Les conditionneurs de fruits et légumes congelés représentent le reste des expéditions du secteur (26 p. 100) et de l'emploi (30 p. 100); leur part du marché s'accroît cependant très rapidement.

Les conditionneurs de fruits et légumes congelés comptent principalement sur la disponibilité et les prix des produits agricoles canadiens, quoique le segment de la conserverie et celui de la congélation procèdent aussi au reconditionnement et à l'emballage d'une grande variété de fruits et légumes importés. Plusieurs opérations suivent une structure fortement saisonnière en raison de leur dépendance des cultures horticoles du pays. Dans une grande mesure, la structure et le rendement de la production agricole canadienne et de l'industrie de la transformation des fruits et légumes sont interreliés.

En 1984, l'industrie de la transformation des fruits et légumes comprenait, au Canada, environ 180 entreprises et un total de 217 établissements dont 179 s'occupaient de la mise en conserve et 38 de la congélation des aliments. Ce nombre est inférieur à celui de 1980, alors qu'il y avait 190 entreprises et un total de 232 établissements; cette diminution traduit la rationalisation des activités de l'industrie et les fermetures d'usines, particulièrement de mise en conserve.

La production des conditionneurs de fruits et légumes a atteint 2 106 millions de dollars en 1984, alors qu'ils employaient en moyenne 16 800 personnes par année, dont près de 75 p. 100 étaient des ouvriers de production.

Cette industrie s'installe surtout dans des centres à petite ou moyenne population, plutôt que dans les grands centres, et les établissements forment une part très importante de l'économie locale. Dans certaines parties de l'industrie, l'emploi est très saisonnier et l'entreprise fait souvent face à un manque de main-d'oeuvre pendant les périodes de pointe de travail, alors que le nombre total de travailleurs à la production peut atteindre le double de la moyenne annuelle.

En 1984, les exportations ont atteint une valeur de 262 millions de dollars, dont 25 p. 100 étaient destinés à la CEE et 30 p. 100 aux États-Unis; il s'agissait surtout de produits de pommes de terre congelés, du maïs en conserve et congelé et une variété de pois secs et de fèves. D'un autre côté, la valeur des importations a atteint 699 millions de dollars et 50 p. 100 provenaient des États-Unis. Les principaux produits importés sont des jus d'orange congelés concentrés, des champignons, des tomates et de la pâte de tomate en conserve.

En termes d'expéditions, environ 60 p. 100 de l'industrie de la transformation des fruits et légumes relèvent d'un contrôle étranger. La forte proportion de propriété étrangère est attribuée initialement à l'établissement d'un segment de conserverie derrière un mur tarifaire qui a encouragé des entreprises étrangères à venir s'installer au Canada pour desservir ce marché. La majorité des grandes marques canadiennes connues sont fabriquées par des filiales de multinationales américaines y compris Libby, Del Monte, Aylmer, Heinz, Campbell, Swanson, Green Giant, Hunt, Welch, Gerber, Allen's et Bicks. Les marques distribuées au Canada et fabriquées par des entreprises canadiennes comprennent McCains, York,

East Chilliwack Cooperative (Westvale Foods), Cavendish Farms et E.D. Smith. Les entreprises appartenant à des Canadiens ont tendance à être plus petites et à desservir un marché local ou régional, à l'exception évidemment de McCains, de Canada Packers (York) et de Cavendish Farms.

L'intégration verticale de l'industrie s'est faite surtout vers l'exploitation agricole et l'auto-production des boîtes de conserve en métal. Quoiqu'elle ne soit pas importante, l'exploitation agricole représente environ de 15 à 20 p. 100 de la production stable totale de légumes pour la transformation. L'auto-production des boîtes de conserve en métal a commencé dans les années 60, mais elle s'est limitée à six ou sept grands producteurs à cause des coûts d'immobilisation élevés. Deux de ces producteurs, soit H.J. Heinz Ltd. et Canadian Canners, viennent de se départir de leurs opérations de fabrication de boîtes de conserve.

La structure des deux segments de l'industrie de la transformation des fruits et des légumes diffère considérablement. Quelques grandes entreprises dominent le segment de la conserverie; elles sont principalement installées en Ontario et exploitent une multitude de petites et moyennes fabriques de conserves alimentaires dans toutes les régions, au rythme des saisons. Au Canada, les principaux fabricants de conserves alimentaires sont des filiales de multinationales américaines et produisent généralement des marques bien connues pour le marché national, tout au long de l'année. Ces filiales profitent grandement de la force de commercialisation de leurs sociétés-mères. Les fabricants de conserves de moindre envergure, dans les régions, dépendent davantage de l'approvisionnement de produits agricoles passant d'un achalandage élevé pendant la saison des récoltes, à de longues périodes de sous-utilisation ou de fermeture temporaire.

Le processus de mise en conserve emploie une technologie assez mûre, et place l'accent sur une capacité élevée et un produit final qui n'exige que peu de manipulation particulière pour l'entreposage et le transport. Les produits doivent être stérilisés avant la mise en conserve, soit par un processus de cuisson, de pasteurisation ou de blanchiment. La plupart des fruits sont conservés dans un syrop sucré et les légumes dans une saumure, ce qui en altère le goût et la texture.

Les conditionneurs de fruits et de légumes congelés sont surtout de propriété canadienne, et leurs activités sont réparties plus équitablement au Canada. Leurs usines sont généralement plus grandes que la moyenne, mais moins grandes que celles des principaux fabricants de mise en conserve. Les usines ont tendance à être diversifiées et transforment une grande gamme de légumes locaux, de concentrés de jus de fruit importés, de plats pré-cuits et de certains produits de boulangerie afin d'utiliser leur capacité au maximum.

La technologie concernant la congélation des produits fut introduite au cours des années 30, mais il n'y a que 25 ans que ces produits sont populaires auprès des consommateurs. Grâce à la congélation, la texture et le goût des produits prêt à être consommés sont peu touchés, ce qui permet de livrer un produit de meilleure qualité. Toutefois, la manipulation et le transport des produits congelés sont plus dispendieux.

Rendement:

Même si la valeur nominale des livraisons de fruits et légumes transformés a augmenté d'environ 35 p. 100 entre 1980 et 1984 (de 1 554 millions à 2 106 millions de dollars), les livraisons globales, en termes de volumes, sont demeurées relativement stables. Il y a également une tendance de la part des consommateurs à délaisser les produits en conserve au profit des produits frais ou congelés. On estime que la consommation canadienne de fruits et légumes en conserve a chuté de 11 p. 100 au cours des dix dernières années parce que les consommateurs perçoivent ces produits comme moins nutritifs, de qualité inférieure et ayant trop d'additifs alimentaires. Les produits congelés ont connu un taux de croissance beaucoup plus élevé que la moyenne de l'industrie, passant de 19 p. 100 en 1974 à environ 26 p. 100 actuellement, sur le plan des livraisons totales.

Le secteur des fruits et légumes transformés connaît traditionellement un important déficit commercial attribuable surtout à la demande d'une vaste gamme de produits qui ne peuvent être cultivés au Canada à cause de son climat; plusieurs de ces produits sont toutefois re-transformés au Canada. Depuis 1977, de 25 à 30 p. 100 du marché canadien s'approvisionnent à partir d'importations de fruits et légumes transformés. La plus grande partie de cette augmentation des importations est attribuable à la demande croissante de produits non cultivables au Canada, notamment les jus d'agrumes congelés. Cependant, plusieurs autres segments viables de l'industrie canadienne subissent une pression des importations de produits à faibles coûts de revient ou subventionnés, notamment les champignons en conserve de Taïwan et les produits de tomates en conserve de la CEE.

Depuis 1980, les exportations ont représenté entre 12 et 15 p. 100 des expéditions de l'industrie, soit une importante augmentation par rapport aux niveaux précédents d'exportation qui atteignaient en moyenne 8,5 p. 100. La plus grande partie de cette augmentation est attribuable à l'excellente performance des produits congelés de pommes de terre, ainsi que du maïs congelé et en conserve du Canada sur les marchés américains. Les entreprises McCains et Cavendish Farms sont particulièrement prospères dans les états du nord-est.

Les entreprises plus petites dans cette industrie ont plutôt tendance à se trouver des créneaux sûrs dans le marché et ne rivalisent pas directement avec les entreprises plus grandes. Elles visent plutôt un petit segment spécialisé du marché. De leur côté, les entreprises plus grandes contrôlent davantage une part plus importante du marché dans une ou plusieurs grandes catégories de produits, et jouissent d'importants bénéfices. Quant aux entreprises moyennes, elles doivent rivaliser directement avec les grandes entreprises, sans toutefois jouir d'économies d'échelles, d'une expertise commerciale ou technique comparables.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

Les coûts de production sont régulièrement plus élevés au Canada qu'aux É.-U. Dans une grande mesure, la compétitivité des fabricants canadiens d'aliments transformés relève de la disponibilité et du prix des produits agricoles canadiens. Une importante partie des produits bruts de fruits et légumes dont a besoin l'industrie, est obtenue à des prix et selon des modalités de vente négociées ou, pour certains produits, fixés par des offices de commercialisation des produits cultivés. Il existe 27 offices de cette nature au Canada, qui s'occupent de la production de fruits et légumes, et qui relèvent d'une autorité provinciale; ils sont surtout situés en Ontario et en Colombie-Britannique.

Les offices de commercialisation réglementent la production et la distribution d'un certain nombre de produits qui relèvent de leur responsabilité, en négociant les prix, les modalités de vente au nom de leurs membres producteurs, en agissant comme agent unique pour toutes les ventes de produits frais dans leur juridiction, ou, dans certains cas, en établissant les prix. Ces activités ont comme effet de faire augmenter les prix d'intrant de l'industrie de la transformation car le but de ces offices est de faire augmenter les revenus de leurs membres. Ils agissent également comme stabilisateurs quant à l'approvisionnement de produits bruts aux entreprises de transformation. Si les offices de commercialisation de produits agricoles visaient à maintenir une structure des prix des produits plus élevés que ce qui est compensé par les tarifs sur les biens transformés, l'industrie intérieure de la transformation affronterait alors une pression énorme des produits importés.

Au cours des dix dernières années, les différences sur le plan des coûts unitaires de main-d'oeuvre se sont rétrécies; toutefois, malgré la valeur actuelle du dollar canadien, les producteurs du pays sont toujours légèrement défavorisés. L'amélioration sur le plan de la productivité dans l'industrie a été généralement entravée par des niveaux inférieurs des nouveaux investissements dans les usines et l'équipement, en conséquence des activités saisonnières et de la dépendance sur les récoltes,

lesquelles peuvent varier grandement en termes de qualité et de quantité, d'une année à l'autre.

Selon les comparaisons des coûts unitaires de la main-d'oeuvre au Canada et aux États-Unis, pour les activités de conserverie, la productivité de la main-d'oeuvre américaine est régulièrement supérieure d'environ 10 p. 100, après redressement de la valeur des devises. Les fabricants canadiens de produits congelés affichent aussi, quoiqu'à un moindre degré, une productivité de main-d'oeuvre inférieure à celle des États-Unis. Cette situation pourrait être attribuée aux investissements récents des fabricants canadiens de produits congelés dans du matériel moderne afin de répondre à une demande croissante de leurs produits.

Les frais de transport jouent un rôle important dans la configuration du commerce dans ce secteur. D'une manière générale, la mise en conserve des fruits et légumes est plus facile à faire et leur transport sur de longues distances est moins onéreux que pour les produits congelés. Les produits en conserve jouissent ainsi d'un commerce plus étendu; les avantages sur le plan du climat et des coûts de production de nos concurrents les plus importants sont ainsi beaucoup plus importants lorsqu'on veut établir la compétitivité du secteur des fruits et légumes en conserve. D'un autre côté, les produits congelés coûtent plus chers à expédier sur de longues distances en raison de la réfrigération constante nécessaire et du risque de détérioration des produits. Ces facteurs ont, en somme, protégé les fabricants de fruits et légumes congelés de la concurrence des entreprises du sud et de l'ouest des États-Unis qui jouissent de meilleures productions et de coûts de production inférieurs. De plus, les changements dans la structure des coûts de transport dûs à la déréglementation aux États-Unis ont contribué à ouvrir le marché du nord-est des É.-U. aux fabricants de légumes congelés situés dans l'est du Canada, en raison de leur proximité aux grands centres de marché, par rapport aux producteurs américains.

b) Facteurs liés au commerce

Les fruits et légumes transformés font l'objet d'une grande gamme de tarifs, d'une franchise à plus de 20 p. 100, tant au Canada qu'aux É.-U. D'une manière générale, les taux (1987) consolidés du Canada sont considérablement plus élevés (de l'ordre de 10 à 15 p. 100) que les tarifs plus ordinaires des É.-U. (de 5 à 10 p. 100), mais inférieurs à ceux de la CEE et du Japon (de 15 à 30 p. 100). En outre, la CEE applique des taxes variables sur les produits importés dont le prix est inférieur aux prix de référence de la Communauté, avant l'application des droits de douane.

Les obstacles non tarifaires sont très répandus dans le commerce international pour ce secteur et leurs incidences sont beaucoup plus importantes que les tarifs. Tous les pays développés érigent des obstacles non tarifaires contre l'importation de produits transformés, sous forme de réglementations sur la pureté et la qualité du produit, et la dimension et l'étiquetage des emballages. Les importateurs ont souvent de la difficulté à respecter ces normes. Les produits alimentaires qui traversent les frontières internationales sont souvent retenus outre mesure pour fins d'inspection, ce qui augmente les risques de détérioration.

Les obstacles non tarifaires servent également à limiter le commerce de produits frais nécessaires pour la transformation. Le Canada, les É.-U., le Japon et la CEE ont tous adopté des mesures visant à protéger leurs producteurs agricoles des importations, du moins pendant la période des récoltes. Des taxes et tarifs saisonniers sont utilisés pour faire augmenter les prix des produits importés, ce qui aide, en fait, à soutenir les prix pour les producteurs internes. De plus, la plupart des pays, y compris le Canada et les É.-U., réglementent les marchés pour certains fruits et légumes, dans des zones géographiques données. Plusieurs de ces obstacles au commerce des produits agricoles ne sont pas touchés par les règles du GATT.

c) Facteurs technologiques

Les innovations technologiques dans le secteur sont actuellement orientées vers de nouveaux emballages. A titre d'exemple, l'adoption étendue de

l'emballage aseptique et l'emploi accru de l'aluminium, de laminé en plastique et de papier d'aluminium comme matériaux d'emballage. Cette nouvelle technologie a aussi donné lieu à des changements du produit qui profitent des préférences actuelles du consommateur, comme les repas préparés et enveloppés individuellement qui soient aussi nutritifs, attrayants et pouvant s'apprêter dans un four à micro-ondes. Les fabricants canadiens d'aliments transformés adoptent ces technologies et ces produits aussi rapidement que les entreprises américaines, quoiqu'un peu moins vite que celles du Japon et de l'Europe. Les nouvelles technologies en matière d'emballage sont ordinairement développées à l'étranger et ensuite adoptées par l'industrie canadienne. Les filiales de multinationales effectuent peu de travail sur le plan de la recherche et du développement au Canada.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Toute l'industrie alimentaire est très réglementée; trois ministères en ont principalement la charge: à savoir, Santé et Bien-être social Canada, Consommation et Corporations Canada et Agriculture Canada. Le ministère de Santé et Bien-être social est chargé de l'administration des articles de la Loi des aliments et drogues qui s'appliquent à la sécurité, à l'intégrité et à l'absence de toute altération des produits, à certains aspects de fraude, et à la production, à la fabrication et à l'entreposage d'aliments dans des conditions sanitaires. Il incombe au ministère de Consommation et Corporations d'appliquer la Loi des aliments et drogues et la Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation, en ce qui concerne la publicité et l'étiquetage des aliments. Aux termes de la Loi sur les normes des produits agricoles du Canada, le ministère de l'Agriculture est chargé de la qualité et des normes des produits, et du contrôle d'un certain nombre d'établissements de la transformation des fruits et légumes.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

On prévoit que l'expansion future du marché intérieur ne fera que suivre la croissance démographique. Les aliments congelés ont fait preuve d'un taux de croissance beaucoup plus élevé que la moyenne de l'industrie, depuis une dizaine d'années. Ce facteur, joint à une plus grande consommation de produits frais, a donné lieu à une brusque chute de la consommation de produits en conserve. Cette tendance peut s'attribuer aux perceptions des consommateurs qui se préoccupent davantage de leur forme physique et de prendre des repas équilibrés, et qui s'intéressent à de plus grandes variétés et sélection de produits. Ces facteurs conserveront leur importance au cours des années à venir, et permettront au segment des aliments congelés de l'industrie de se développer encore plus rapidement que la moyenne de l'industrie, au détriment du secteur des boîtes de conserve.

La création et l'emploi de nouveaux emballages ont fait augmenter la qualité et la commodité de certains produits. L'emploi accru de ces emballages améliorera la perspective du marché pour certains segments de l'industrie, particulièrement les jus de fruits et les légumes congelés. Les consommateurs se tournent de plus en plus vers les jus de fruits et de légumes pour remplacer d'autres breuvages, notamment les boissons gazeuses, dans cette tendance à une alimentation plus saine et une meilleure santé.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

Dans la plupart des pays développés, les industries de la transformation des fruits et des légumes sont protégées par des tarifs élevés et des obstacles non tarifaires considérables. L'industrie au Canada, et particulièrement le segment des conserveries, s'est développée dans l'ombre de tarifs qui ont, dans une certaine mesure, déterminé la structure du développement du secteur.

Les activités des conserveries canadiennes sont suffisamment concurrentielles sur le marché intérieur, mais perdent du terrain en raison de la popularité croissante et de la disponibilité des fruits et légumes frais

et congelés. Le segment des conserves possède une structure de coûts plus élevés au Canada qu'aux É.-U., principalement à cause de prix plus élevés des produits frais et, dans une certaine mesure, d'une productivité inférieure. Les petites conserveries ne sont pas actuellement aussi efficaces que leurs rivales américaines en raison de facteurs d'échelle et de saisons; elles devraient toutefois demeurer concurrentielles dans des créneaux plus petits et spécialisés. Si les fabricants de conserves ont accès aux produits à des niveaux de prix comparables à ceux des É.-U., l'industrie devrait rester concurrentielle sur le marché intérieur.

Les usines qui fabriquent des fruits et légumes congelés sont en général aussi efficaces que leurs concurrents principaux. Les coûts prohibitifs du transport des produits congelés offrent une certaine protection pour les marchés intérieurs des producteurs plus importants, situés dans le sud des É.-U. De même, grâce à ces facteurs de coût de transport, certains produits canadiens de maïs et de pommes de terre congelés peuvent être plus concurrentiels sur certains marchés de l'est des É.-U. par rapport aux producteurs de l'ouest de ce pays. La demande des consommateurs pour des produits congelés augmente et indique une croissance continue et concurrentielle pour le sous-secteur, à la condition que les prix des denrées agricoles se conforment à ceux des É.-U.

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: 30 juillet 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

INDUSTRIE DE LA TRANSFORMATION DES FRUITS ET LÉGUMES

STATISTIQUES PRINCIPALES	1980	1981	1982	1983	1984	1985*
Établissements	232	214	213	217	217*	S/O
Emplois	17570	17242	17256	16796	16800*	S/O
Expéditions (millions de $)	1554	1754	1977	2103	2106	S/O
STATISTIQUES COMMERCIALES						
Exportations (million de $)	199	257	257	246	262	280*
Expéditions canadiennes "	1355	1497	1639	1728	1844	S/O
Importations "	511	611	608	591	699	650*
Marché canadien "	1867	2108	2247	2320	2544	S/O
Exportations en % des expéditions	12.8	14.7	13.5	12.4	12.4	S/O
Importations en % du marché canadien	27.4	29.0	27.1	25.5	27.5	S/O

		É.-U.	C.É.E.	ASIE	AUTRES
Importations en % du total	1981	51	4	15	30
	1982	49	5	16	30
	1983	47	7	16	28
	1984	46	7	15	32
	1985*	43	9	16	32

		É.-U.	C.É.E.	ASIE	AUTRES
Exportations en % du total	1981	16	32	10	42
	1982	23	33	12	32
	1983	22	32	13	33
	1984	31	24	14	31
	1985*	50	16	10	24

DISTRIBUTION RÉGIONALE	ATLANTIQUE	QUÉBEC	ONTARIO	OUEST
Établissements - % du total	8.9	24.8	48.1	18.2
Emplois - % du total	16.1	13.1	52.2	18.5
Expéditions - % du total	12.6	13.9	55.3	18.4

PRINCIPALES ENTREPRISES	EMPLACEMENT	PROPRIÉTÉ
Green Giant (produits en conserves et congelés)	Toutes les régions	É.-U.
Canadian Canners (conserves)	Toutes les régions	É.-U.
Canada Packers (conserves)	Toutes les régions	Canada
McCains Foods (congelés)	Toutes les régions	Canada

Date: Juillet 1986

* Données estimatives

PROJET

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

SYSTÈMES GUIDÉS DE TRANSPORT URBAIN EN COMMUN

1. Structure et rendement

a) Structure

L'industrie des systèmes guidés de transport urbain se compose de fournisseurs d'une grande variété de produits et de systèmes qui servent le marché du transport urbain. La plupart des entreprises alimentent également d'autres marchés. Les données du ministère de l'Expansion industrielle régionale sont donc tirées de renseignements fournis par les entreprises et elles doivent être considérées comme des données indicatives.

Les systèmes guidés de transport urbain comportent deux éléments, l'infrastructure et l'équipement électrique et mécanique. L'infrastructure comprend les voies de guidage, les stations, les sous-stations d'alimentation, les garages et autres installations du genre. L'infrastructure nécessite souvent un service d'ingénierie et de gestion des projets. L'équipement électrique et mécanique inclut les principaux éléments suivants : véhicules et pièces, commande des véhicules et télécommunications, contrôle d'accès, réseau de traction, rails et acheminement des passagers. Un grand nombre des ventes sont effectuées "clés en main". Un projet clés en main inclut à la fois l'infrastructure et l'équipement électrique et mécanique. Habituellement, l'infrastructure représente environ 50 % du coût d'un système guidé de transport. Étant donné que l'infrastructure réelle est ordinairement fournie localement, le présent profil s'attache surtout à l'équipement électrique et mécanique.

Deux grandes entreprises d'assemblage de véhicules dominent l'industrie canadienne : Bombardier, au Québec, et la Urban Transportation Development Corporation (UTDC), en Ontario. Ces entreprises produisent des voitures de transport en commun, urbain et suburbain, et sont en mesure de concevoir des systèmes complets. Quelque 250 autres entreprises oeuvrent dans l'industrie canadienne; elles effectuent des assemblages et des préassemblages, y compris la traction, et fournissent les autres catégories d'équipement électrique et mécanique. La taille de ces entreprises complémentaires varie, allant de multinationales géantes, comme Westinghouse, Générale Électrique et ITT-SEL, à de petites entreprises spécialisées, comme RMS Controls (postes de radio numérique) et DSL (simulateurs de formation).

Étant donné que la plupart des ventes effectuées dans l'industrie du transport urbain nécessitent l'intégration d'un système complet ou même l'existence d'un marché global clés en main, les deux principales entreprises d'assemblage de véhicules sont habituellement les premières à former des consortiums. Selon les spécifications du projet et les stipulations du contrat, les entreprises d'assemblage peuvent s'adresser à des entreprises étrangères pour divers éléments ou pour l'équipement.

Ensemble, Bombardier et UTDC emploient en moyenne de 3 000 à 4 000 travailleurs dans leurs divisions du transport urbain, soit des nombres à peu près égaux au Québec et en Ontario. Leurs fournisseurs en emploient au moins deux fois autant. Dans le cas des autres fabricants d'équipement, les données de l'emploi dans le secteur du transport urbain ne peuvent être isolées des données globales sur les emplois. En raison de la nature de l'industrie, le flux de ventes et d'expéditions est irrégulier et ne donnerait pas facilement matière à une détermination des tendances. Au cours de la période 1980-1984, la valeur annuelle des expéditions s'est élevée, en moyenne, à 300 millions de dollars, mais elle a sensiblement fluctué d'une année à l'autre. L'industrie est fortement axée sur les exportations. Soixante-dix pour cent de ses commandes pour la période 1983-1987 sont des exportations. Les É.-U. ont constitué le principal marché d'exportation de l'industrie canadienne, qui y a effectivement dirigé 95 % de ses exportations totales.

A l'échelle mondiale, les deux fabricants canadiens de véhicules font face à 56 compétiteurs dont Transit America aux É.-U., division de Thyssen en Allemagne de l'Ouest, Kawasaki Heavy Industries et Hitachi au Japon, Siemens, Duewag et MAN en Allemagne de l'Ouest, Alsthom Atlantique en France, Metro Cammel au Royaume-Uni, Breda et Ansaldo en Italie, Hyundai en Corée et Comeng en Australie. Les acheteurs d'équipement de transport urbain sont habituellement des organismes publics.

Les ventes internationales sont toutes de grande envergure. Même les ventes à des exploitants reconnus, où le produit est fabriqué en fonction de spécifications compatibles avec l'équipement déjà en place, tendent à dépasser cent millions de dollars. Le coût unitaire des véhicules, qui constituent l'élément le plus important de ce type d'achat, s'élève à plus d'un million de dollars. Dans le cas des ventes internationales de systèmes complets et nouveaux, qui incluent la conception et la mise au point ainsi que l'équipement, des consortiums sont habituellement formés. Cette formule permet de préparer une proposition intégrée, prévoyant l'équipement compatible, et de créer la force financière requise pour obtenir une garantie de bonne exécution.

Étant donné la longue durée des systèmes de transport, il y a une forte concurrence pour l'obtention des commandes de nouveaux systèmes, les contrats subséquents visant des prolongements étant normalement adjugés au fournisseur initial. En raison de l'envergure de telles commandes et de la forte concurrence menée sur les marchés internationaux, le financement et tout particulièrement les prêts de faveur revêtent une importance majeure au niveau des ventes.

b) Rendement

Au début des années 1970, l'industrie était pratiquement inactive. La situation a changé de façon spectaculaire à partir du milieu de la décennie. L'entrée dans l'industrie de Bombardier et de la Société de développement du transport urbain (SDTU) a renforcé la capacité d'offre du Canada. Le marché américain, stimulé par le généreux financement de l'administration fédérale à l'égard des projets de transport en commun, a constitué un marché d'exportation tout désigné et qui n'a pas été assujetti aux dispositions du "Buy America Act" avant 1978. Les fabricants canadiens de véhicules ont travaillé presque à pleine capacité depuis le milieu des années 1970 et ont leurs carnets de commandes remplis jusqu'en 1987. Les ventes à l'exportation ont commencé au milieu des années 1970 et se sont constamment accrues depuis. Les exportations constituent 70 % des 2,6 milliards de dollars que représentent les commandes en main pour la période 1983-1987.

2. Points forts et points faibles

a) Par rapport à ses compétiteurs japonais et européens, l'industrie canadienne se ressent de la dimension réduite de son marché intérieur. Par contre, la proximité de l'important marché américain a compensé cette lacune. Au moment de la montée de l'offre, dans les années 1970, en réaction au financement offert par l'administration fédérale, les entreprises américaines étaient trop grandes pour réaliser de façon rentable des projets plus restreints. L'industrie canadienne a donc pénétré le marché des É.-U. en remplissant ces commandes de moindre envergure. Plus tard, pour des raisons diverses, toutes les grandes sociétés américaines, sauf une, se sont retirées de l'industrie du transport urbain. Les entreprises canadiennes ont alors été en mesure de pénétrer davantage le marché et d'entreprendre la réalisation de projets plus importants.

Dans l'ensemble, les coûts des entreprises canadiennes sont compétitifs par rapport aux coûts des autres fournisseurs, comme en témoigne le fait que les soumissions des entreprises canadiennes se rapprochent habituellement de la soumission retenue. Les économies d'échelle au niveau de la fabrication revêtent une importance marginale dans cette industrie étant donné que les commandes comportent généralement des spécifications uniques.

En l'absence d'une intégration verticale, l'industrie canadienne, par rapport à d'autres compétiteurs, peut toutefois difficilement préparer des soumissions visant des systèmes complets. Le Canada se ressent également du fait que deux entreprises soumissionnent les mêmes grands projets internationaux. Dans la plupart des cas, un pays ne présente qu'une seule soumission, qui bénéficie du plein appui des autorités officielles, appui qui inclut fréquemment le financement. Les acheteurs des gouvernements étrangers considèrent les soumissions à l'exportation comme des efforts nationaux et ont peine à comprendre que deux soumissions canadiennes puissent bénéficier de l'appui du gouvernement. Cette situation sape la crédibilité et des soumissions canadiennes et de l'industrie canadienne.

La vente effectuée par Bombardier, en 1983, pour le métro de la ville de New York et celle de UTDC dans le cas du projet d'un métro automatique léger à Vancouver montrent que l'industrie canadienne est en mesure de réaliser des projets de très grande envergure. Dans le cas de certains projets, toutefois, particulièrement les projets clés en main, les consortiums canadiens n'ont pas la force financière dont jouissent leurs compétiteurs. Le consortium établi aux É.-U. pour soumissionner un projet de trois milliards de dollars (américains) à T'ai-pei détient des actifs combinés dont la valeur excède celle de l'ensemble des actifs de l'industrie canadienne. Ce consortium est donc en mesure d'obtenir beaucoup plus facilement des garanties de bonne exécution que ne pourrait le faire un groupe canadien.

La société Bombardier a récemment fait l'acquisition d'une importante entreprise belge de conception technique et de fabrication d'équipement de transport urbain; cette acquisition devrait améliorer sa capacité de conception technique et faciliter son accès aux marchés de la CÉE. La UTDC, acquise par Lavalin, devrait pouvoir renforcer sa compétitivité, surtout à l'égard des projets clés en main, puisqu'elle est maintenant en mesure d'élargir ses connaissances spécialisées au niveau de la gestion des projets internationaux ainsi que de la conception technique et de la construction.

Les acheteurs de systèmes de transport urbain attachent une très grande importance à la qualité et à la fiabilité. A cet égard, les fournisseurs canadiens ne le cèdent en rien à leurs compétiteurs. Leur association à de grandes sociétés d'exploitation (Toronto Transit Commission et Commission de transport de la communauté urbaine de Montréal) leur fournit une vitrine où montrer leurs réalisations.

b) Facteurs liés au commerce

Les obstacles au commerce revêtent une importance particulière, vu la dépendance du Canada à l'égard des exportations. Les barrières tarifaires ne constituent toutefois pas l'obstacle principal. Au Canada, les tarifs (établis en fonction du produit plutôt qu'en fonction de l'usage final) varient de 9,2 à 12,5 %; aux É.-U., ils vont de 2,2 à 6,3 %. Des tarifs sont en vigueur dans la plupart des pays industrialisés et dans certains pays du tiers monde.

Les barrières non tarifaires, particulièrement les politiques d'approvisionnement des gouvernements, constituent une entrave importante aux exportations canadiennes destinées à des pays industrialisés. De telles barrières ont effectivement exclu le Canada des marchés européens et japonais. Même si le Canada a réussi a pénétrer le marché des É.-U., les conditions posées en vertu du "Buy America Act" et du "Federal Surface Transportation Assistance Act" et d'autres exigences des divers États sont devenues excessivement contraignantes au cours des dernières années. Elles ont amené Bombardier à établir une installation d'assemblage au Vermont et la UTDC à prendre les dispositions voulues pour que l'assemblage soit fait aux États-Unis, sur une base spéciale, dans le cas de projets particuliers. Tout renforcement de telles exigences pourrait compromettre sérieusement l'avenir de l'industrie au Canada.

Les pays du tiers monde recherchent de plus en plus les échanges de contrepartie ou les transferts de technologie en tant qu'élément de soumissions globales. La compétitivité du Canada n'est pas directement

atteinte; en fait, la plupart de ces pays n'ont pas de fournisseurs autochtones et, partant, tous les soumissionnaires doivent satisfaire aux mêmes critères. Pourtant, certains fournisseurs, le Japon par exemple, sont mieux en mesure de faire des échanges de contrepartie.

Grâce à leurs achats, l'Ontario et le Québec ont établi un marché intérieur et alimenté deux grandes sociétés canadiennes. Toutefois, les pratiques provinciales d'approvisionnement ont également empêché le développement d'une industrie canadienne horizontalement intégrée, structure qui faciliterait les soumissions au niveau international. La province de Québec exige un contenu "québécois" de 45 % dans les projets de transport urbain. La province de l'Ontario accorde une préférence, évaluée à 10 %, aux achats canadiens et elle s'est traditionnelleemnt approvisionnée auprès de sources ontariennes. La plupart des autres provinces donnent aussi une préférence de 10 % à l'équipement canadien.

c) Facteurs technologiques

Dans l'ensemble, les entreprises canadiennes sont compétitives sur le plan technique et elles sont en avance dans certains secteurs de produits. Elles peuvent fournir une gamme étendue d'équipements conventionnels et satisfaire à la plupart des demandes au Canada. La UTDC est en mesure de réaliser la conception technique et ses grandes installations à Kingston lui permettent de mettre à l'essai ses conceptions et ses véhicules. La société a mis au point un métro automatique léger (Advanced Light Rail Transit - ALRT) pour Vancouver, y compris les bogies orientables et le contrôle automatique des wagons, autant d'éléments nouveaux pour l'industrie. La UTDC a également conçu un nouveau tramway pour utilisation en Amérique du Nord, soit le véhicule automatique léger canadien (Canadian Light Rail Vehicle - CLRV), des bogies de wagon de fret pour l'industrie ferroviaire, la voiture unique à deux ponts pour train de banlieue utilisée à Toronto (pour laquelle il semble exister un marché appréciable dans les corridors suburbains surchargés) et la voiture de métro léger maintenant utilisée exclusivement à Toronto.

Bombardier a fait l'acquisition de conceptions modernes de produits par contrat de licence (conceptions de Hawasaki pour New York) ou par achat (le système de transport de personnes WEDWAY de Disney). L'entreprise possède ses propres rails d'essai et certaines installations de R-D.

Les deux entreprises canadiennes d'assemblage de véhicules ont adopté la conception assistée par ordinateur et une certaine forme de fabrication assistée par ordinateur. Leurs techniques de production égalent celles de leurs compétiteurs et leur personnel a reçu une bonne formation.

d) Autres facteurs

La plus-value du dollar canadien par rapport aux devises européennes, enregistrée au cours des cinq dernières années, a désavantagé l'activité des fournisseurs canadiens dans le tiers monde. Cette tendance de la devise semble s'être renversée récemment.

3. Politiques et programmes fédéraux et provinciaux

L'aide financière accordée par le gouvernement fédéral a contribué à la mise au point de nouveaux produits et procédés. Bombardier a construit de nouvelles installations d'essai en vertu du Programme de développement industriel et régional. L'aide financière du gouvernement fédéral a également permis à la UTDC de livrer à temps le métro automatique léger à titre de projet de démonstration pour Expo 86. Toutes les sociétés ont largement recouru à l'aide du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) sur les marchés d'outre-mer du fait que le coût d'une soumission visant des projets d'envergure peut excéder 500 000 $. Le financement accordé par la Société d'expansion des exportations, particulièrement les fonds provenant du compte du Canada, favorise très certainement l'obtention de commandes d'exportation en dépit de la concurrence internationale livrée au niveau du financement de faveur.

4. Évolution de l'environnement

Selon les prévisions, le marché mondial devrait offrir des débouchés d'importance pour l'élément "équipement électrique et mécanique" des systèmes de transport urbain en commun. En dehors des marchés de l'Europe et de l'URSS, déjà fermés aux fournisseurs canadiens, la demande devrait atteindre entre 30 et 50 milliards de dollars dans les quinze prochaines années. Au Canada, la demande intérieure ne représente que 1 % de ce total; en d'autres termes, elle correspondrait à 10 % seulement de la capacité intérieure de production. Les exportations seront donc essentielles à la survie de l'industrie canadienne. La concurrence sera toutefois intense du fait que de nouveaux compétiteurs (le Brésil, la Corée et l'Australie) entrent sur le marché. Le financement continuera de jouer un rôle de premier plan. Les coentreprises internationales demeureront également importantes puisque les consortiums tenteront de mettre sur pied les projets de financement et de commercialisation les plus intéressants.

Les É.-U. demeureront le marché le plus prometteur pour le Canada; ce marché est en effet évalué à 15 milliards de dollars. La disponibilité réduite de financement fédéral, aux É.-U., et les coûts élevés des systèmes de métro incitent les acheteurs à s'intéresser à des systèmes plus légers, tels le métro automatique léger et les tramways, domaine dans lequel le Canada est en mesure d'exercer une concurrence efficace. Par ailleurs, compte tenu de la baisse du financement gouvernemental et d'un assouplissement des règlements américains disposant que les autorités du transport doivent adjuger les contrats au soumissionnaire qui est le plus solvable et dont l'offre est à la fois la plus au point et financièrement la plus avantageuse, le financement deviendra un facteur de plus en plus important dans les soumissions présentées à l'égard de projets des États-Unis. En outre, l'évolution éventuelle des exigences posées par le "Buy America Act" est incertaine. Même si les propositions récemment formulées au niveau de l'administration fédérale à l'effet de porter à 80 % le taux de contenu américain n'ont pas eu de suite, la poussée protectionniste dure.

Dans les pays du tiers monde, les tendances démographiques créeront d'importants débouchés commerciaux. Les plus grandes villes du monde sont situées dans ces régions et, à la faveur d'une urbanisation rapide et continue, la demande de systèmes de transport en commun s'accentuera.

5. Évaluation de la compétitivité

L'industrie canadienne des systèmes guidés de transport urbain a démontré sa capacité de soutenir la concurrence exercée sur les marchés mondiaux. Dans l'ensemble, les entreprises sont compétitives sous l'angle des prix et de la technologie et, pour certains produits, elles affichent une avance technologique à l'échelle mondiale. Même si les fabricants canadiens de véhicules ont déjà leurs carnets de commandes remplis jusqu'en 1987, la survie ultérieure de l'industrie dépend des exportations. Toutefois, les entreprises sont vulnérables aux obstacles non tarifaires posés par les É.-U. et elles sont désavantagées au niveau de la concurrence sur les marchés du tiers monde en raison de leur manque de puissance financière et de leur tendance à se faire concurrence à l'égard d'un même appel d'offres. Pour réussir sur les marchés d'outre-mer, elles devront surmonter ces faiblesses et faire face au financement subventionné par l'État dont bénéficient les compétiteurs étrangers. Le défaut de pénétrer les marchés d'outre-mer, combiné à un renforcement éventuel des obstacles non tarifaires aux É.-U., pourrait se solder par un transfert de l'industrie canadienne aux États-Unis.

Préparé par : Direction générale du transport routier, maritime et ferroviaire
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 : Système guidé de transport urbain **CTI : Diverses activités**

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Établissements	250	250	250	250	250	250
Emplois	----------		8000	----------	5500	6000
Expéditions (millions de dollars)	80	37	246	355	364	508
Produit intérieur brut (millions de dollars constants de 1971)	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Investissements (millions de dollars)	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Profits après impôt (millions de dollars)						
(% du revenu)	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Exportations (millions de dollars)	35	37	161	115	44	208
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	45	0	85	240	320	300
Importations (millions de dollars)	0	0	0	0	0	0
Marché canadien (millions de dollars)	48	0	85	240	320	300
Exportations en % des expéditions	44	100	65	32	12	41
Importations en % du marché canadien	0	0	0	0	0	0
Part canadienne du marché international	----------		moins que 1 %			----------

Sources des importations (4 principales)	É.-U.	C.É.E.	ASIE	AUTRES
1981	S/O			
1982				
1983				
1984				
1985				

Destination des exportations (4 principales)	É.-U.	C.É.E	ASIE	AUTRES
1981	17	-	-	20
1982	93			68
1983	25			90
1984	22			22
1985	208			-

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairires	C.-B.
Établissements - % du total		45	55		
Emplois - % du total		50	50		
Expéditions - % du total		50	50		

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

Nom	Propriété	Emplacement des principales usines	Concentration (en % du marché canadien)
Bombardier (Prod. ferrov.)	Canadienne	Québec, Vermont	50 % (prod. ferrov.)
SDTU (prod. ferrov.)	Canadienne	(Gouv. provincial de l'Ontario)	50 % (prod. ferrov.)

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROJET

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

AUTOBUS URBAINS

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

a) Structure

L'industrie canadienne des autobus urbains regroupe trois grands constructeurs (la Division diesel de General Motors, Flyer et Ontario Bus Industries) et environ 75 fournisseurs. On n'a pas directement accès aux données sur l'industrie, vu que les codes de la CTI sur les autobus et leurs pièces sont groupées avec les statistiques sur l'industrie automobile. Les données utilisées dans la présente analyse ont donc été établies par le Ministère à partir de renseignements fournis par les trois constructeurs.

La Division diesel de la General Motors (DDGM) a son siège social à London (Ontario) et exploite une usine à St-Eustache (Québec). Il s'agit d'une filiale à part entière du plus important fabricant d'autobus d'Amérique du Nord, GM Truck and Coach, des États-Unis. Flyer Industries, de Winnipeg (Manitoba), appartenait au gouvernement du Manitoba, mais depuis juillet 1986, elle est contrôlée par Den Oudsten, de Hollande, un constructeur d'autobus de la taille de Flyer. Ontario Bus Industries (OBI), de Toronto (Ontario), est une société canadienne privée exploitant des usines à Mississauga et dans l'État de New York. Avec une capacité totale de production de 2 000 unités, la DDGM (1 200 véhicules), Flyer (500 véhicules) et OBI (300 véhicules) occupent depuis bon nombre d'années les troisième, cinquième et neuvième rangs respectivement pour ce qui est de la production en Amérique du Nord. Les trois usines emploient actuellement environ 1 500 travailleurs (moyennes de 1983 à 1985).

L'industrie des autobus urbains bénéficie des dispositions d'entrée en franchise conditionnelle en vertu du Pacte de l'automobile conclu entre le Canada et les États-Unis. L'industrie dépend des fournisseurs américains pour l'obtention des principales composantes: moteurs, transmissions et essieux. Ces éléments représentent environ 50 % de la valeur ajoutée à chaque autobus. Les fournisseurs canadiens, qui, selon les estimations du Ministère, offrent 1 500 emplois supplémentaires, fabriquent les pièces et composantes de moindre valeur et font appel à des techniques moins poussées (encadrements de vitres, sièges, matériel d'éclairage, moulures, etc.).

Les producteurs canadiens absorbent presque toute la demande domestique d'autobus urbains. Les clients de cette industrie sont des exploitants de sociétés financées à même les deniers publics. Les concurrents traditionels aux États-Unis sont les sociétés GM, Flxble et Gillig. Des producteurs d'outre-mer comme Neoplan, Saab-Scania, Volvo et MAN ont récemment ouvert des usines aux États-Unis pour satisfaire aux exigences en matière de contenu local.

b) Rendement

L'industrie canadienne tourne au ralenti depuis un certain nombre d'années. La production a décliné de 1 550 véhicules en 1981 à 900 en 1984. La seule entreprise fonctionnant à plein régime est OBI, qui a trouvé un créneau sur le marché des petits véhicules et de ceux utilisés à des fins spéciales. Les exportations sont demeurées à un niveau relativement stable en raison du fait qu'OBI a pénétré le marché américain en 1982, au moment où les restrictions imposées en vertu du programme "Buy America" commençaient à affecter les deux autres constructeurs et où les exportations canadiennes étaient en baisse.

L'intensification de la concurrence sur un marché nord-américain en régression a engendré un important excédent de la capacité et forcé des sociétés à réduire leurs prix, ce qui a fait baisser les marges bénéficiaires. On ne peut dissocier les données financières de la DDGM de celles des autres activités de la Division diesel; cependant, vu que le marché de GM aux États-Unis est desservi principalement par la société mère, la production de la DDGM au Canada a été amoindrie en raison de la petite taille du marché canadien, qui n'a cessé de diminuer. Pour sa part, la société Flyer a subi d'importantes pertes, comme en fait foi son déficit accumulé de 51,2 millions de dollars en 1984. Enfin, OBI a dû assumer d'importants frais préalables à la production aux fins de la mise au point de l'autobus Orion II destiné aux usagers ayant des besoins particuliers.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

Le marché intérieur de l'industrie canadienne des autobus urbains est restreint, inconvénient toutefois compensé par la proximité de l'important marché américain. Le maintien des exportations vers les États-Unis, malgré l'application de pratiques d'acquisition restrictives, indique que les coûts de production au Canada sont concurrentiels par rapport à ceux des États-Unis. Certains producteurs ont pu trouver des marchés aux États-Unis et au Canada et ont connu beaucoup de succès au chapitre des commandes portant sur un nombre limité de véhicules.

Règle générale, l'industrie canadienne est inefficace, certaines de ses usines fonctionnant à moins du tiers de leur capacité. Il ne s'agit toutefois pas nécessairement d'une faiblesse sur le plan de la concurrence, car la plupart des fabricants américains font face à une situation identique. Toutefois, avec l'arrivée de nouveaux concurrents européens qui exercent une pression à la baisse sur les prix, les problèmes de production prennent de plus en plus d'ampleur.

La principale faiblesse structurelle de l'industrie canadienne demeure l'absence de fournisseurs canadiens fabriquant des composantes comportant une importante valeur ajoutée et faisant appel à des techniques de pointe comme des moteurs, des transmissions et des essieux. Le secteur canadien des autobus urbains constitue essentiellement une industrie axée sur la production, car ses dépenses de R-D sont faibles et il emploie une main-d'oeuvre relativement peu spécialisée. Il est peu probable que cette situation changera parce que les sociétés doivent réaliser d'énormes économies d'échelle pour aménager des usines fabricant des unités motrices. L'absence de telles installations limite la compétitivité du Canada sur les marchés internationaux. Dans les pays en développement, la plupart des autobus sont constitués d'une carrosserie fixée à un châssis, par opposition à la construction monocoque en Amérique du Nord. La plupart des entreprises de ces pays sont donc en mesure de fabriquer des carrosseries d'autobus et même des véhicules très ordinaires comme des autobus scolaires. Elles achètent les châssis de grandes multinationales. Or, le Canada ne fabrique pas de châssis. En raison de sa durabilité et de sa conception, l'autobus nord-américain est beaucoup trop coûteux pour la plupart des pays du Tiers-Monde, qui n'appliquent pas les mêmes normes d'entretien et de confort que les constructeurs nord-américains.

b) Facteurs liés au commerce

Le principal marché d'exportation de l'industrie canadienne est et demeurera les États-Unis. Le marché européen est à toutes fins pratiques fermé aux constructeurs canadiens en raison d'obstacles non tarifaires et d'une vaste base industrielle en Europe. La survie du secteur canadien du transport en commun dépend donc de l'accès au marché américain. En janvier 1987, les tarifs douaniers visant les autobus urbains s'établiront à 9,2 % pour le Canada et à 3,1 % pour les États-Unis. L'industrie canadienne a toutefois bénéficié de l'entrée en franchise de ses produits en vertu du Pacte de l'automobile. Les faibles tarifs américains ne constituent cependant pas un important obstacle. Par contre, les obstacles non tarifaires qui frappent les exportations canadiennes aux États-Unis

représentent une contrainte beaucoup plus nuisible, surtout dans le cas des exigences de plus en plus limitatives du programme "Buy America", qui découlent de la U.S. Surface Transportation Assistance Act, et des autres pratiques des États en matière d'achat. Les politiques du programme "Buy America" ont entraîné un déplacement de la production à la valeur ajoutée au Canada vers les usines américaines et ont remis en question la pertinence du Pacte de l'automobile du point de vue des constructeurs d'autobus et des fournisseurs de pièces canadiens. Les ventes de la DDGM aux États-Unis ont sensiblement diminué, mettant en jeu l'avenir de son usine au Québec. Par ailleurs, OBI a ouvert une usine dans l'État de New York et Flyer assure les travaux de montage final dans ses usines du Dakota du Nord pour se conformer aux restrictions américaines en matière d'acquisition, ce qui a entraîné le déplacement de certains emplois du Canada aux États-Unis. De plus, ces restrictions ont contribué à limiter l'étendue du marché américain qui s'offre aux fournisseurs canadiens de composantes et de pièces.

Outre le programme "Buy America", il faut tenir compte des politiques appliquées par le gouvernement américain et ceux des États en faveur des usines américaines. Ainsi, le gouvernement fédéral américain peut désigner toute usine de fabrication "zone de libre échange". Les sociétés européennes peuvent donc importer des composantes en franchise et ne payer des droits de douane que sur les produits finis. Vu que le tarif douanier américain imposé sur les produits finis est inférieurs à celui qui frappe les pièces, la société en tire un avantage. Les fabricants américains peuvent également avoir accès à peu de frais à des capitaux pour la construction et l'agrandissement d'usines, de même que pour l'achat d'équipement, par l'entremise des obligations industrielles garanties par les municipalités ou les États.

c) Facteurs technologiques

Le modèle standard d'autobus construit au Canada est assez vieux, surtout lorsqu'on le compare à ce que les sociétés européennes fabriquent aux États-Unis, exception faite de l'autobus Orion II d'OBI, supérieur à la moyenne sur le plan technologique. Cette entreprise a également conclu un accord de license avec la société Ikarus, de Hongrie, afin de construire et de commercialiser des autobus articulés, d'où un élargissement de sa gamme de produits. Dans le cas de la DDGM, les travaux de R-D axés sur les nouveaux produits incombent à la société mère, aux États-Unis. De son côté, Flyer, qui a récemment été achetée par la société Den Oudsten, de Hollande, aura probablement accès à de nouveaux modèles. Reste à savoir si la filiale canadienne participera aux activités de R-D.

L'industrie des autobus urbains a atteint sa maturité et l'on s'attend à ce que les progrès techniques ultérieurs se concentrent sur les fournisseurs. Le Canada est donc désavantagé, vu sa faiblesse dans ce domaine. Au pays, les travaux de R-D porteront sans doute sur les techniques de production et de conception et sur l'utilisation possible de nouvelles sources d'énergie. Pour ce qui est des procédés, la plupart des usines canadiennes ne sont pas aussi modernes que celles des constructeurs américains. Le faible niveau de production ne justifie pas l'injection de fortes sommes au chapitre de la robotique ou de l'automatisation.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Les politiques provinciales en matière d'acquisitions au Canada donnent un aperçu de la production à l'échelle locale et nationale. Ainsi, le Québec exige un contenu provincial de 45 %, ce qui empêche les sociétés OBI et Flyer d'y vendre leurs produits. Comme la plupart des autres provinces, l'Ontario accorde la préférence aux produits canadiens dans une proportion d'au moins 10 %.

Les sociétés ont pu se prévaloir d'une aide financière de la part du gouvernement fédéral pour assurer la mise au point de leurs produits. Toutes peuvent également bénéficier du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) pour exporter leurs produits partout dans le monde.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Les fournisseurs nord-américains et européens font face à une vive concurrence sur ce qui est devenu, dans la plupart des régions du globe, un marché axé sur le remplacement des véhicules. En Europe, la demande demeure plafonnée à 1 600 unités par année et les constructeurs devront concentrer leurs activités sur le marché plus lucratif de l'Amérique du Nord, où ils jouissent d'ailleurs d'avantages concurrentiels en raison de leur intégration verticale et des taux de change. En même temps que les constructeurs européens se dotent d'usines de montage aux États-Unis, ils se conforment aux exigences du programme Buy America. Par ailleurs, ces nouveaux intervenants ont aggravé la situation de capacité excédentaire en Amérique du Nord. On prévoit qu'au cours des deux ou trois prochaines années au moins, la demande se situera à 250 unités au Canada et variera entre 2 000 et 3 000 véhicules aux États-Unis. Cette diminution de la demande est attribuable en bonne partie à l'incertitude quant au maintien des programmes américains d'aide à l'investissement et de subvention des frais d'exploitation offerts aux sociétés de transport. La demande devrait augmenter pour atteindre entre 400 et 500 véhicules au Canada et près de 5 000 aux États-Unis, mais cela prendra au moins cinq ans, délai qui, on l'espère, permettra de résoudre le problème des subventions aux États-Unis. Même à ce niveau, la demande sera très inférieure à la capacité de production (20 à 25 % pour ce qui est du Canada). Les prévisions optimistes de croissance du transport en commun formulées lors de la crise du pétrole des années 70 sont en partie responsables de la situation de capacité excédentaire. Vu que la capacité des usines américaines se situe actuellement à 10 000 unités, il est certain que l'industrie devra être rationalisée. D'ailleurs, la société Volvo a déjà annoncé la fermeture de ses installations aux États-Unis, tandis que la DDGM et sa société mère aux États-Unis ont annulé leur projet d'autobus articulé.

Au Canada, le marché domestique de 250 véhicules ne permet pas d'assurer la rentabilité de trois constructeurs et la capacité excédentaire constatée aux États-Unis rend plus difficile l'accès à ce marché, surtout en raison des exigences du programme Buy America. L'arrivée d'un nouveau constructeur au Canada pourrait aggraver la situation. De son côté, Bombardier construira ou importera des autobus urbains articulés produits par la société Van Hool, de Belgique, dans le cadre de l'accord de licence signé avec ce pays pour la fourniture de la jeep militaire Iltis. L'autobus articulé construit par Van Hool concurrencera directement l'Ikarus et l'Orion d'OBI. Bombardier prévoit de vendre ces autobus à Montréal, à Ottawa et à Vancouver et songe à en exporter aux États-Unis.

Les sociétés qui semblent être en mesure de survivre en dépit de la capacité excédentaire et de la vive concurrence adoptent des stratégies fondées sur des marchés spécialisés et mettent sur pied des coentreprises avec des partenaires pour élargir la gamme de leurs produits.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

Puisque le marché domestique est trop restreint pour assurer la rentabilité de plus d'un constructeur, la survie de l'industrie canadienne des autobus urbains dépend de l'accès au marché américain. Les entreprises canadiennes ont démontré leur capacité de concurrencer les fournisseurs américains établis dans le cadre des contrats de moindre envergure. Exception faite des marchés spécialisés, elles ont plus de difficulté à concurrencer les nouveaux intervenants établis aux États-Unis, surtout les sociétés européennes qui bénéficient de concessions de la part du gouvernement fédéral et de ceux des États, comme les zones de libre échange, et sont en mesure de se plier aux exigences du programme "Buy America". Par contre, les entreprises canadiennes ne sont pas concurrentielles sur les marchés d'outre-mer, que ce soit sur le plan des prix ou des produits. Fonctionnant bien en dessous de sa capacité, l'industrie demeure inefficace et elle est à la remorque des chefs de file dans le domaine de la technologie. Si l'on ajoute à cela la pénurie de ressources financières,

on constate que le secteur canadien des autobus urbains est très vulnérable en raison de la capacité excédentaire et de la restructuration prévue de l'industrie à l'échelle de l'Amérique du Nord.

Préparé par: Direction générale du matériel de transport automobile, maritime et ferroviaire
Ministère de l'Expansion industrielle régionale

Sous-ministre adjoint
Biens d'équipement et biens industriels

Date: le 25 juin 1986

FICHE D'INFORMATION

SECTEUR: AUTOBUS URBAINS CTI: *

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	1980	1981	1982	1983	1984	Estimation partielle 1985
Établissements	3	3	3	3	3	3
Effectif	S.O.	S.O.	S.O.	----	1 500	---------
Expéditions (millions de dollars)	139,3	209,2	197,3	152,9	149,5	
Produit intérieur brut (millions de dollars constants de 1971)			S.O.			
Investissements (millions de dollars)			S.O.			
Profits après impôt (millions de dollars) (% des ventes)			S.O.			

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Exportations (millions de dollars)	60,7	102,4	45,5	60,0	60,0	S.O.
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	78,6	106,8	151,8	92,9	89,4	S.O.
Importations (millions de dollars)	0	0	0	0	0	0
Marché canadien (millions de dollars)	78,6	106,8	151,8	92,9	89,4	S.O.
Exportations en % des expéditions	44 %	49 %	23 %	39 %	40 %	S.O.
Importations en % du marché canadien	0	0	0	0	0	0
Part canadienne du marché international	Moins de 1 %					

Source des importations (4 principales)	POURCENTAGE É.-U.	C.E.E.	ASIE	AUTRES
1981				
1982	Pas d'importations			
1983				
1984				

Destination des exportations (4 principales)	É.-U.	C.E.E.	ASIE	AUTRES
1981	100 %			
1982	100 %			
1983	100 %			
1984	100 %			

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements - % du total	0	33	33	33	0
Effectif - % du total	0	34	24	42	0
Expéditions - % du total	0	S.O.	S.O.	S.O.	0

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

Nom	Propriété	Emplacement des principales usines	Concentration (% du marché intérieur)
1. Flyer	Hollande-Canada	Manitoba	S.O.
2. Division diesel de GM	États-Unis	Québec	S.O.
3. Ontario Bus Industries	Canada	Ontario	S.O.

DRAFT - PROJET

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

SECTEUR DES SCIAGES DE BOIS FEUILLU

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

a) Structure

L'industrie des sciages de bois feuillu décrite dans le présent profil comprend les scieries qui traitent les grumes de bois feuillu pour en obtenir du bois brut, du bois débité, du bois de traverses et un certain nombre de sous-produits dont les copeaux, les sciures, les planures, les dosses et les buchettes. Elle comprend également les opérations connexes de rabotage et de séchage. Les principales espèces canadiennes de bois de feuillus sont l'érable, le bouleau et le tremble. Souvent les forêts d'essences feuillues mélangées de l'est du Canada contiennent des peuplements de pin blanc et autres espèces de résineux. Certaines scieries du secteur du bois feuillu traitent à l'occasion des grumes de bois de résineux, la plupart de l'équipement de ces scieries étant apte à traiter également les grumes de résineux de grande dimension.

L'industrie tire de chaque grume des bois d'oeuvre de catégories diverses. Les catégories supérieures de bois feuillu commandent les prix les plus élevés étant utilisés principalement pour la fabrication de meubles de qualité et la finition intérieure. Ces catégories sont vendues sur les marchés canadien et étrangers. Les bois de catégories inférieures sont utilisés principalement pour la production de bois de traverses, de palettes, de carcasses de mobilier et dans la construction. Pour certaines applications, les bois feuillus de catégories inférieures sont souvent remplacés par des bois résineux. La majeure partie du bois feuillu produit à partir d'espèces indigènes est vendue sur le marché canadien, 10 % seulement étant exporté aux États-Unis. Les exportations consistent principalement de bois de qualité supérieure produits à partir d'essences importées.

Les bois feuillus comptent pour environ 10 % du volume total des sciages produits dans l'est du Canada et pour environ 3 % du volume produit au Canada; le reste est formé de bois résineux. En 1985, la production canadienne totale de sciages de bois feuillu était estimée à environ 1,3 million de mètres cubes (m^3) ou 550 millions de pieds mesure de planches (p.m.p.) évalué à environ 180 millions de dollars.* En comparaison, la valeur du bois résineux produit au Canada en 1985 était d'environ 6,6 milliards de dollars. On estime à quelque 5 000 le nombre total de personnes employées chaque année dans le secteur des sciages de bois feuillu. La production de bois feuillu est concentrée principalement en Ontario et au Québec, où l'on exploite à la fois des terrains privés et des terrains de la Couronne. Au cours des trois dernières années, la production par province s'établissait en moyenne de la façon suivante : Ontario 45 %, Québec 40 %, Nouveau-Brunswick 5 %, Nouvelle-Écosse 2 %, Manitoba 3 %, Alberta 4 %, et 1 % pour les autres provinces réunies.

Au Canada, on estime à 850 le nombre de scieries qui produisent des sciages de bois feuillu. Les dix scieries les plus importantes comptent pour environ 25 à 30 % de la production totale du secteur. Chacune de ces usines produit en moyenne quelque 35 000 m^3 (15 millions p.m.p.) de sciages. Environ une centaine d'usines de taille moyenne comptent pour environ 35 % de la production du secteur, tandis que les autres produisent environ 35 à 40 %. Parmi ces dernières se trouvent un grand nombre de très petites scieries dont chacune produit moins de 2 360 m^3 (1 million p.m.p.). La plupart de ces scieries fonctionnent avec moins de 7 employés et ferment lorsque les conditions du marché sont défavorables.

---

* Les données sur l'industrie canadienne du bois d'oeuvre de feuillus sont rares. Dans le présent profil, l'analyse est fondée sur les données statistiques disponibles et sur des renseignements obtenus d'autres sources, notamment de consultations avec des représentants de l'industrie.

Les revenus tirés des sous-produits réduisent considérablement le coût de production net des sciages de bois feuillu. Bon nombre de petites scieries transforment leurs dosses en bois de chauffage, tandis que la plupart des grandes scieries produisent des copeaux de bois pour les usines de pâte de la région. On estime en moyenne qu'environ 10 % du revenu total des scieries de bois feuillu provient de leurs sous-produits.

Les sciages de bois feuillu sont souvent vendus à des grossistes qui se chargent des diverses opérations de séchage, de tri, d'entreposage et d'expédition. Il existe en outre un bon nombre d'établissements indépendants qui offrent sur commande, à des producteurs et à des acheteurs, des services de séchage ou de rabotage, voire les deux.

La plupart des scieries de bois feuillu appartiennent à des intérêts privés. Il existe très peu de scieries propriété de l'État. A de très rares exceptions près, toutes appartiennent à des intérêts canadiens.

En 1985, les exportations canadiennes de sciages de bois feuillu s'élevaient au total à 72 millions de dollars; 34 millions vers les États-Unis, 26 millions vers les pays de la CÉE, 3 millions vers le Japon et les autres 9 millions vers quelque 35 autres pays. Le chêne est l'espèce la plus exportée et elle constitue 31 % de la valeur totale des exportations (une fraction importante du bois de chêne provient des États-Unis et est transformée au Canada avant d'être exportée vers d'autres pays). Les autres principales essences exportées étaient l'érable, le bouleau et le tremble.

Les importations consistent principalement d'essences rares ou inexistantes au Canada, et étaient évaluées à 168 millions de dollars en 1985. Environ 94 % de ces importations provenaient des États-Unis et consistaient principalement de chêne. Le reste était formé d'espèces tropicales comme l'acajou du Brésil. En règle générale, les importations de bois feuillu fournissent environ un tiers du marché intérieur, en termes de volume.

b) Rendement

Au cours des années 1970, la production est demeurée relativement stable s'établissant en moyenne à environ 1,2 million de m^3 par année, alors qu'en 1980, elle atteignait un sommet de 1,4 million de m^3. Après la période de récession, la production est repartie pour atteindre 1,3 million de m^3 en 1985. Étant donné la différence d'importance des richesses naturelles et des marchés entre les deux pays, la production des États-Unis est 12 fois supérieure à la production canadienne.

Le redressement dans la production de sciages de bois feuillu noté depuis 1983 est attribuable à l'augmentation du nombre de mises en chantier dans le bâtiment, à une production accrue dans les secteurs du meuble, de la finition intérieure et des parquets, ainsi qu'une amélioration dans les autres utilisations industrielles. Les prix des sciages de feuillu se sont également redressés depuis les bas niveaux de 1980-1982. La préférence des consommateurs constitue un facteur important dans la demande pour les catégories supérieures utilisées dans les meubles et la finition et elle est actuellement axée sur des espèces qu'il n'est pas facile d'obtenir au Canada. Les plastiques, les métaux, le placage, les panneaux de particules, les panneaux de fibres durs et certains autres produits sont utilisés à la place du bois feuillu dans la fabrication de meubles et à d'autres fins.

La rentabilité de l'industrie des sciages de bois feuillu dépend à la fois de la compétitivité des bois de catégories supérieures, qui sont les plus intéressants sur les marchés intérieur et extérieur, et de la possibilité de vendre les bois de catégories inférieures à des prix convenables. Lorsque le marché est à la baisse, les fortes pressions exercées sur les prix peuvent entraîner l'utilisation des bois résineux en remplacement des catégories inférieures de bois feuillu pour la fabrication de palettes, de longrines et de matériel d'emballage. Face à de telles conditions,

certaines scieries de bois feuillu n'ont d'autres choix que de fermer leurs portes ou de passer à la production de bois résineux, lorsqu'elles le peuvent.

Certaines des scieries qui avaient investi dans de nouveaux équipements au cours des années d'abondance 1978 et 1979 se sont vues aux prises avec des paiements majorés sur leurs emprunts à cause des taux d'intérêt élevés exigés au début des années 1980. Les taux d'intérêt ont baissé depuis le milieu de 1984 et certaines entreprises sont maintenant en meilleure position pour procéder à la modernisation de leur scierie. Toutefois, très peu de projets de ce genre sont actuellement en cours.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

Les économies d'échelle sont importantes dans ce secteur. Toutefois, pour réaliser de telles économies, il faut non seulement de grandes usines modernes, mais également un approvisionnement suffisant en grumes qui peuvent être transportées par camion sur des distances raisonnables. La plupart des scieries de bois feuillu au Canada sont de petites exploitations qui ne peuvent se permettre d'utiliser l'équipement le plus moderne.

Bon nombre d'entreprises au Canada ne disposent pas d'un approvisionnement en grumes de bois feuillu situé à des distances suffisamment économiques pour le transport par camion qui justifierait l'achat d'équipement moderne nécessaire à une production efficace à une grande échelle. Aux États-Unis il se trouve un plus grand nombre de régions offrant un volume de grumes suffisant pour alimenter des scieries importantes plus nombreuses et leur permettre de réaliser des économies d'échelle.

Les scieries de bois feuillu au Canada et aux États-Unis utilisent généralement pour leurs opérations de conversion du matériel à forte intensité de main-d'oeuvre afin d'obtenir d'espèces de tailles et de classes différentes, les meilleures catégories de bois et les meilleurs rendements. Aux États-Unis les forêts commerciales de bois feuillu sont plus nombreuses et plus diversifiées qu'au Canada. L'industrie canadienne doit constamment faire face au problème que pose la production de pourcentages acceptables de bois de catégories supérieures à partir d'un plus grand nombre de grumes de catégories inférieures disponibles dans nos forêts.

Les coûts de transport représentent également un facteur important. L'industrie canadienne profite de la proximité des principaux marchés de l'est du Canada et de certaines régions du nord-est des États-Unis. Cependant, à cause des coûts de transport élevés, la plupart des bois feuillus de catégories inférieures ne peuvent être écoulés sur les marchés d'outre-mer.

Les importations de bois feuillu se composent surtout de chêne et autres bois à grains grossiers provenant des États-Unis. Comme les installations de séchage et de tri se trouvent en plus grand nombre au Canada que dans certains des secteurs de production du nord des États-Unis, le bois de chêne est importé, sans égard à la catégorie, des usines du nord-est des États-Unis par des grossistes canadiens qui, après les opérations de séchage et de tri, sélectionnent une forte proportion des catégories supérieures pour des fins d'exportation. Les coûts de transport du bois de certaines scieries du nord-est des États-Unis vers le Canada pour des fins de conversion et d'exportation subséquentes outre-mer ne diffèrent pas sensiblement de ceux auxquels doivent faire face les installations de traitement des États-Unis.

b) Facteurs liés au commerce

Les tarifs douaniers et les obstacles non-tarifaires ne constituent pas des facteurs critiques sur les marchés intérieur et extérieur. Aucun tarif n'est appliqué au bois brut ou raboté importé au Canada. Les

sciages de bois feuillu canadien sont généralement exportés à l'état brut et il n'existe pas de tarifs douaniers sur le bois brut dans la plupart des marchés, y compris les États-Unis, le Japon et les pays de la CÉE. Néanmoins, deux pays appliquent des tarifs sur le bois brut, soit Taiwan, un taux de 1,25 % et la République de Corée, un taux de 20 %.

Certains pays, dont les États-Unis et le Japon, n'imposent pas de droits de douane sur le bois feuillu canadien raboté. Les pays de la CÉE imposent un tarif douanier de 4 % sur le bois feuillu raboté, tandis que certains autres pays imposent des droits de douane beaucoup plus élevés notamment Taiwan à 25 % et la République de Corée à 20 %. A l'exception du parquet, pratiquement aucun bois feuillu raboté n'est exporté vers des pays d'outre-mer.

Un facteur lié au commerce qui fait l'objet de préoccupations concerne les règlements phytosanitaires imposés par certains pays. Ces règlements sont destinés à contrôler la propagation possible d'insectes et de maladies, comme la flétrissure du chêne. Les règlements phytosanitaires de la CÉE régissant les importations de bois de chêne sont moins restrictifs pour le chêne canadien que pour le chêne des États-Unis.

c) Facteurs technologiques

Dans les scieries de bois feuillu, le choix des réglages à adopter pour obtenir les meilleures catégories de bois dépend du facteur humain. La plupart des scieries canadiennes de bois feuillu ne sont pas très automatisées et ne possèdent pas de matériel ultra rapide à contrôle électronique. Il est possible d'obtenir au Canada du matériel de scierie perfectionné de fabrication étrangère et nationale permettant d'améliorer le rendement tiré des grumes plus courtes ou de catégories inférieures. Cependant, bon nombre d'entreprises considèrent que l'important investissement nécessaire pour moderniser une scierie ne s'avèrerait pas suffisamment rentable pour le moment. Dans certains cas, cette situation est aggravée par l'absence d'une source d'approvisionnement en matière première suffisamment concentrée pour justifier la modernisation d'une usine.

Il est difficile pour une scierie de produire du bois à partir de la portion de catégorie inférieure d'une grume. Dans les grandes exploitations, il est possible plutôt que de couper les grumes pleine longueur, de tronçonner certaines d'entre elles pour les scier en bois d'oeuvre courts. Les usines qui possèdent l'équipement nécessaire peuvent tirer de ces billes plus courtes des produits de dimensions déterminées.

d) Autres facteurs

Dans l'état actuel, le taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain constitue un facteur positif pour l'industrie relativement à ses exportations aux États-Unis de produits tirés d'espèces indigènes. Compte tenu de la présente situation de l'offre mondiale, le gros de la production canadienne de bois feuillu tiré d'espèces indigènes ne peut soutenir la concurrence sur les marchés étrangers, en dépit des réalignements des monnaies canadiennes et américaines vis-à-vis les monnaies des pays d'Europe et d'autres pays étrangers, effectués depuis septembre 1985.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Il n'existe aucun programme d'aide fédéral destiné précisément à ce secteur. Au Canada, les forêts de feuillus appartiennent pour la plupart aux provinces, à titre de terres domaniales. Afin d'assurer un approvisionnement constant à l'industrie du bois, les gouvernements provinciaux pratiquent une politique de gestion des forêts qui vise à améliorer le rendement futur des forêts de bois feuillu.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Au cours des 5 à 10 prochaines années, la compétitivité du secteur dépendra en grande partie de la mesure dans laquelle les fabricants auront réussi à trouver de nouveaux débouchés pour les catégories inférieures de bois d'érable et de bouleau. Il est fort probable que c'est en Amérique du Nord plutôt qu'outre-mer qu'on trouvera ces nouveaux débouchés. Certaines entreprises tentent d'améliorer leur matériel afin de pouvoir offrir des produits sur commande, notamment pour la fabrication de palettes et de carcasses de meubles.

Le tremble est l'espèce de bois feuillu la plus abondante au Canada. La possibilité de produire de forts volumes de bois d'oeuvre de tremble et de bouleau blanc à partir de cette ressource sous-utilisée laisse entrevoir pour l'avenir de nouveaux débouchés à l'exportation. A l'heure actuelle, la demande pour le bois de tremble porte surtout sur les catégories supérieures, même si un nouveau marché s'ouvre au Canada et aux États-Unis pour certaines catégories inférieures de tremble sous forme de bois traité destiné à l'aménagement paysager. Parmi les marchés d'outre-mer éventuels pour certaines catégories particulières de bois de tremble, mentionnons la CÉE, l'Arabie Saoudite, la Chine, le Japon et la République de Corée.

Certains autres marchés pourraient s'ouvrir si les préférences des consommateurs se portaient davantage vers les bois canadiens d'érable ou de bouleau de ton pâle et à grain fin, plutôt que vers les bois durs à grain grossier importés des États-Unis. Le plastique, le métal, le placage, les panneaux de particules et les panneaux de bois reconstitués et autres produits continuent d'être utilisés à la place du bois feuillu pour certaines parties de mobilier et à d'autres fins particulières.

Au cours des quinze prochaines années, la production de bois d'oeuvre de feuillus aux États-Unis devrait augmenter en moyenne de 1 % par année. Les prévisions du secteur privé indiquent également que la demande pour le bois feuillu aux États-Unis devrait augmenter de 1 % par année au cours des quinze prochaines années. Selon ces prévisions, la croissance de cette demande au cours de la période visée portera sur le bois de mines, le bois de traverse, les meubles et sur les marchés d'exportation. Bien que l'on ne dispose pas de prévisions semblables pour l'industrie canadienne, on considère que son comportement est d'ordinaire semblable à celui de l'industrie américaine. Si la demande pour le tremble, dont nous possédons de vastes réserves, devait augmenter, la production et les exportations canadiennes de bois feuillu pourraient augmenter à un rythme plus rapide que prévu.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

L'industrie canadienne du bois feuillu est compétitive sur le marché intérieur et certains marchés régionaux des États-Unis, pour ce qui a trait à certains produits dans la fabrication desquels entrent nos espèces indigènes, notamment l'érable, le bouleau et le tremble.

Toutefois, pour ce qui est de certaines utilisations, les goûts des consommateurs se portent surtout sur des espèces à grain grossier et autres espèces non disponibles ou non produites commercialement au Canada. En conséquence, les importations de bois feuillu, comme le chêne blanc et l'acajou, occupent une place importante sur le marché canadien. Tant que les préférences des consommateurs ne se seront pas modifiées, le volume des importations continuera d'être élevé. A l'heure actuelle, le Canada importe plus de bois feuillu qu'il n'en exporte.

L'industrie canadienne a réussi à établir un commerce d'exportation avec plusieurs pays d'outre-mer. Cependant, seul un secteur très restreint de l'industrie canadienne de traitement des bois feuillu peut produire les catégories supérieures ou les dimensions déterminées exigées sur les marchés d'outre-mer. Les exportations de bois feuillu canadiennes vers les pays d'outre-mer consistent surtout en bois à grain grossier importés des États-Unis et triés et séchés dans des établissements canadiens. Dans

les conditions actuelles du marché international, le gros de la production des scieries canadiennes de bois d'oeuvre de feuillus devrait demeurer non concurrentiel sur les marchés d'outre-mer.

Rédigé par : Direction générale 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 consommations, services et transformation
des richesses naturelles

Date : le 30 juillet 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

FICHE D'INFORMATION

SECTEUR DES SCIAGES DE BOIS FEUILLU **CTI : 2512**

1. PRINCIPALES STATISTIQUES	1973	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Établissements(e)	900	850	850	850	850	850	850
Emplois(e)	5 300	5 300	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Expéditions (en millions de dollars)	100	110	102	72	94	145(e)	150(
(Volume, 000m^3)	1 359	833	741	535	668	1 100(e)	1 10e)
Produit intérieur brut(e)* (en millions de dollars constants de 1971)	28	37	35	31	39	40	40 0(e)
Investissement (en millions de dollars)(e)**	9	18	16	11	13	16	15
Bénéfices après impôt (en millions de dollars) (Pourcentage des ventes ou des recettes)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

(e) estimation - voir la remarque générale ci-dessous
* Les chiffres indiqués représentent 5 % des statistiques relatives aux scieries et aux usines de rabotage.
** Les chiffres indiqués représentent 3 % des statistiques sur les scieries et les usines de rabotage.

2. STATISTIQUES COMMERCIALES	1973	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Exportations (volume, 000m^3)*	344	274	243	236	226	268	241
(en millions de dollars)*	40	88	77	65	69	75	72
Expéditions internes (en millions de dollars)(e)**	75	75	68	40	62	110	115
Importations (en millions de dollars)***	39	127	146	105	158	172	168
Marché canadien (en millions de dollars)(e)	114	202	214	145	220	282	283
Exportations en % des expéditions (volume)	25	33	33	44	34	24	22
Importations en % du marché intérieur (volume)	36	34	42	32	42	38	38
Part du Canada dans le marché international	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2

Provenance des importations (%)	É.-U.	CÉE	ASIE	AUTRES
1982	95	-	-	5
1983	92	-	-	8
1984	94	-	-	6
1985	94	-	1	5

Destination des exportations (%)	É.-U.	CÉE	ASIE	AUTRES
1982	35	47	5	13
1983	38	45	4	13
1984	44	34	8	14
1985	47	36	6	11

(e) estimation
* Inclut les exportations de bois importés de grande valeur.
** L'estimation des expéditions intérieures a été faite à l'aide des prix unitaires.
*** Comprend les importations de bois de grande valeur destinées à l'exportation.

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des trois dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements - % du total(e)	8	40	48	4	*
Emplois - % du total(e)	8	40	48	4	*
Expéditions - % du total	8	40	47	5	*

(e) estimation
* Moins de 0,5 %

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

	Propriété	Emplacement des principales usines
1. G.W. Martin Lumber Ltd.	Privée/canadienne	Harcourt (Ontario)
2. Murray Brothers Lumber Co. Ltd.	Privée/canadienne	Barry's Bay (Ontario)
3. Rexfor, Québec, Qué.	Provinciale	Mont-Laurier (Québec)
4. Commonwealth Plywood Cie Ltée Sainte-Thérèse, Québec	Privée/canadienne	Joachims (Québec)
5. The James MacLaren Industries Inc.	Publique/canadienne	Thurso (Québec)
6. J.D. Irving Ltd., Saint John, N.-B.	Privée/canadienne	Veneer Siding (N.-B.)
7. McRae Lumber Co. Ltd.	Privée/canadienne	Whitney (Ontario)

Remarque 1 : Les chiffres ci-dessus n'incluent pas le bois de traverses.

Remarque 2 : Comme il existe une absence générale d'information financière et de statistiques concernant ce secteur, on dû avoir recours principalement à des estimations pour la rédaction du présent profil; les chiffres seront modifiés à mesure que de nouveaux renseignements seront obtenus.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROJET

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

INDUSTRIE DU MATÉRIEL DE CHAUFFAGE

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

a) Structure

Cette industrie englobe les fabricants de gros appareils de chauffage comme les calorifères à air chaud et le matériel de chauffage central à eau chaude (à l'exclusion cependant des chaudières génératrices), les radiateurs autonomes, les réchauffeurs d'air, les poêles de chauffage à combustible solide, les foyers et les cheminées de ventilation métalliques, les radiateurs et les générateurs d'eau chaude pour usage domestique. La plupart des fabricants de ce secteur tombent dans la catégorie CTI 3071 - Industrie du matériel de chauffage.

La production de matériel de chauffage consiste essentiellement en opérations de cisaillement et de formage du métal, de soudure, de peinture et d'assemblage. L'industrie a surtout recours à une main-d'oeuvre semi-qualifiée et non qualifiée. Les composantes usinées (par ex. les soufflantes, les pompes, les moteurs et les brûleurs) sont généralement achetées d'autres fabricants. Les économies d'échelle sont relativement peu importantes dans la fabrication des systèmes de chauffage central comme les calorifères à air chaud, mais elles ne sont pas négligeables dans la fabrication de certains radiateurs autonomes et réchauffeurs d'air.

En 1985, les expéditions canadiennes ont totalisé 411 millions de dollars et le nombre de personnes employées dans l'industrie s'est élevé à environ 5 000. En 1985, les exportations canadiennes de matériel de chauffage (76 millions de dollars) ont représenté 18 % des expéditions canadiennes et les importations (75 millions de dollars) ont représenté 18 % du marché intérieur.

Sur un total estimatif de 130 fabricants de matériel de chauffage au Canada, plus de 100 établissements sont de petites entreprises locales employant moins de 20 personnes et ayant un chiffre d'affaires inférieur à un million de dollars par année. Environ 50 entreprises fabriquent surtout du matériel autre que les poêles à combustible solide (bois et charbon). On a assisté de 1973 à 1980 à la prolifération des petits fabricants canadiens de poêles à combustible solide, mais leur nombre a beaucoup baissé depuis le début des années 80.

Les huit entreprises les plus grandes totalisent 40 % des expéditions totales de l'industrie. La plupart des établissements sont situés en Ontario (43 %) ou au Québec (25 %), bien que plusieurs autres provinces conservent au moins un fabricant d'importance.

La plupart des entreprises de l'industrie sont de propriété canadienne et le contenu canadien du matériel de chauffage atteint généralement de 85 à 100 %. La principale exception est celle du sous-secteur du chauffage à eau chaude (qui représente moins de 10 % des expéditions canadiennes), où les filiales américaines totalisent environ 75 % de la capacité canadienne et où le contenu canadien est inférieur à 70 %.

Les coûts de transport n'ont pas la même importance pour tous les produits. Même si le rapport entre la valeur d'un calorifère domestique complet et son volume est faible, les coûts de transport n'ont pas limité de façon importante la croissance de l'industrie canadienne. Lorsqu'ils sont expédiés en camion par chargements complets, les calorifères canadiens peuvent être livrés à la plupart des marchés des États-Unis (c.-à-d. les États du Nord) à un coût de transport qui n'est pas supérieur à 3 ou 4 % des coûts totaux. Par contre, les coûts de transport protègent

les fabricants nord-américains d'une concurrence étrangère éventuelle (étant donné que les coûts du transport transocéanique constituent un facteur plus significatif). En outre, en raison du fait que les distances à parcourir par camion pour alimenter le marché de l'ouest du Canada à partir de l'Ontario et du Québec sont beaucoup plus considérables, la capacité de production de calorifères est demeurée régionale dans une certaine mesure. Par exemple, plusieurs fabricants de taille moyenne situés dans les provinces de l'Ouest réussissent à produire essentiellement en fonction de leur marché local.

Dans le cas des produits de plus petite taille comme les radiateurs autonomes, les réchauffeurs d'air et les composantes, le rapport valeur-poids rend possible les échanges hors-continent de sorte que certains poêles à combustible solide et certains radiateurs d'origine scandinave (qualité élevée) et asiatique (faible coût) ont été importés à l'occasion au Canada.

Le marché du matériel de chauffage, évalué pour le Canada à 410 millions de dollars en 1985, dépend surtout de la disponibilité et du coût des combustibles de chauffage et de l'activité dans le bâtiment, qui, selon les estimations, consomme 80 % de la production du secteur. Pour ce qui est du Canada, les marchés de la réfection et de la rénovation ont pris une importance grandissante en raison de l'effet d'entraînement important découlant depuis 1981 des dispositions du Programme énergétique national en matière de substitution du mazout. Il était prévu à l'origine que quelque deux millions de conversions de systèmes de chauffage seraient entreprises avant 1990 et plus de 440 000 conversions ont été subventionnées au cours des deux premières années de fonctionnement régulier du programme. Il n'est pas prévu que la cessation du programme réduira de façon importante ce niveau d'activité, bien qu'il soit probable que les consommateurs reportent certaines conversions de calorifères en raison de la baisse des prix mondiaux du pétrole en 1986.

Les habitations et les immeubles construits aux États-Unis et au Canada sont très similaires et le matériel de chauffage utilisé est de conception similaire. Les techniques européennes de construction de logements sont très différentes (maisons sans sous-sols, superficie moindre par occupant) et, dans la plupart des cas, l'industrie européenne a mis au point des gammes de produits passablement différents de ceux qui prédominent sur le marché nord-américain. Par conséquent, les échanges du Canada dans ce secteur se font surtout avec les États-Unis.

La plupart des grands fabricants américains de matériel de chauffage ont des installations de production au Canada. Même si plusieurs d'entre elles, c'est le cas des sociétés Carrier et Trane, produisent surtout du matériel de climatisation dans leurs usines canadiennes, des filiales de sociétés de propriété américaine importent des pièces et des composantes, de même que des unités complètes correspondant aux dimensions et aux modèles qu'elles ne produisent pas au Canada. Les gammes de produits des grandes sociétés peuvent comprendre jusqu'à 50 articles distincts et leurs usines canadiennes affiliées approvisionnent le marché canadien en en fabriquant entre le quart et la moitié et en important le reste. Certaines sociétés, c'est le cas de Trane pour les radiateurs autonomes, ont fait participer leurs filiales canadiennes à la fabrication rationalisée d'éléments de leur gamme de production.

Les fabricants de propriété canadienne utilisent également certaines composantes importées, comme les soupapes de commande de gaz destinées aux calorifères et aux chaudières. Certaines sont importées comme produits finis, tandis que d'autres sont assemblées au Canada. Certains échangeurs de chaleur en fonte destinés aux chaudières sont encore importés, même si bon nombre de fabricants canadiens de chaudières utilisent maintenant des échangeurs à tuyaux à ailettes de production canadienne.

Les importations sporadiques d'appareils de chauffage au bois en provenance de l'Extrême-Orient et de la Scandinavie ont nui aux fabricants canadiens de produits similaires. Cependant, le marché de ces appareils est en contraction depuis quelques années en raison de l'inefficacité relative de leurs systèmes de combustion et de problèmes liés à l'accumulation de créosote, de sorte que son importance ne sera vraisemblablement pas considérable dans l'ensemble du marché du matériel de chauffage pour l'avenir immédiat.

b) Rendement

De 1973 à 1980, les expéditions de l'industrie ont augmenté à un taux de 3,8 % en termes réels, dépassant le taux de croissance de 2,6 % du marché intérieur. Ce résultat est essentiellement attribuable à la production accrue et à l'exportation d'appareils de chauffage et de poêles à combustible solide par un grand nombre de petites sociétés canadiennes. La récession de 1982-1983 a entraîné une diminution de 16 % en termes réels de la taille du marché intérieur et de la valeur des exportations des fabricants canadiens. Cette baisse a été beaucoup moins importante que celle qui a été constatée dans la plupart des autres secteurs de fabrication, surtout à cause de l'effet revigorant sur le marché canadien des activités de rénovation et de réfection liées aux dispositions du Programme énergétique national touchant la substitution du mazout. Dès 1985, les expéditions étaient à peu près remontées à leur niveau d'avant la récession, bien que le marché canadien continuait d'accuser un recul de 8 % en termes réels par rapport au sommet du volume de ventes atteint en 1980.

Bien que le secteur soit essentiellement axé sur les besoins du marché canadien, l'activité d'exportation a été plus soutenue dernièrement. Les exportations canadiennes, qui étaient pratiquement inexistantes au début des années 70, ont atteint 76 millions de dollars en 1985 et sont presque entièrement destinées aux États-Unis. La balance commerciale du Canada, qui enregistrait un excédent de 1 million de dollar en 1985, s'est améliorée au cours des dernières années en raison de la réussite commerciale aux États-Unis des fabricants canadiens de calorifères au gaz à haut rendement.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

Partout en Amérique du Nord, les fabricants de matériel de chauffage, en particulier ceux qui produisent des calorifères à air forcé, ont tendance à être les survivants de mouvements antérieurs d'intégration de l'industrie. Cette intégration, combinée au rythme assez lent de changement de configuration des produits (ce qui a maintenu à un bas niveau le taux de remplacement de l'outillage de production) a donné lieu à des taux passablement faibles d'investissement dans le secteur. On constate donc un certain vieillissement de l'outillage de métallurgie de transformation employé dans l'industrie.

Par contre, l'intégration de l'industrie a donné naissance à des sociétés de plus grande taille qui disposent de ressources financières plus adéquates. Plusieurs des sociétés de plus grande taille qui composent l'industrie canadienne se sont récemment dotées d'outillage à commande numérique et d'installations CAO-FAO qui leur permettront d'accroître leur productivité, de réduire leurs coûts de production et de consolider ou d'élargir leur part du marché nord-américain.

Les problèmes qu'affrontent les nombreuses petites entreprises de l'industrie, comme celui des coûts croissants des matières premières, sont les mêmes que dans bien d'autres industries. En général, les ressources

financières qu'elles peuvent consacrer à des efforts continus de recherche-développement sont restreintes et elles ont donc tendance à fonder leur productivité sur des technologies éprouvées, comme celles qui touchent la production de matériel de chauffage à combustible solide, où la R-D ne constitue pas un élément critique de réussite.

A peu d'exceptions près, les filiales de sociétés étrangères ne sont pas autorisées à exporter ou ont très peu de latitude à cet égard, sauf dans le cas où elles agissent comme fournisseur asservi à leur société mère américaine. En vertu de ces ententes, de tels fournisseurs captifs importent des pièces et des composantes de production, de même que des unités complètes pour les dimensions et les modèles qu'ils ne fabriquent pas au Canada.

La part la plus importante des ventes à l'exportation de l'industrie provient des entreprises de propriété canadienne. La mise au point de calorifères au gaz à haut rendement par l'industrie canadienne a permis à plusieurs sociétés d'accroître leurs ventes aux États-Unis au cours des cinq dernières années. Elles sont désormais bien établies à titre de fournisseurs d'unités de ce genre.

b) Facteurs liés au commerce

Les taux des tarifs douaniers s'appliquant au matériel de chauffage importé au Canada varient de 12,4 à 14,4 % (à compter de janvier 1987). Bien que des tarifs s'appliquent à des pièces comme les soupapes de commande de gaz qui sont importées comme composantes d'appareils de chauffage fabriqués au Canada, ils ne représentent qu'une proportion minime des coûts totaux de production.

Un tarif de 3,9 % s'applique au matériel de chauffage importé du Canada aux États-Unis. Aucun obstacle non tarifaire important ne touche le commerce du matériel de chauffage entre les États-Unis et le Canada. A titre d'exemple, les lignes de conduite des provinces ou des États en matière d'approvisionnement ne constituent pas une entrave importante au commerce.

Dans le cas du Japon, les tarifs s'appliquant au matériel de chauffage sont de l'ordre de 4,2 % et pour la CÉE, ils sont de 4,1 %. Les efforts de l'industrie, en vue d'obtenir des organismes européens d'essai et de normalisation, les agréments voulus de conformité aux normes de sécurité, ont largement échoué. Pour ce qui est du marché du Royaume-Uni, les fabricants ont tenté (avec l'aide de l'Association canadienne du gaz), mais sans succès, de négocier la mise à l'essai au Canada de leurs produits, préalablement à l'importation.

c) Facteurs technologiques

Le contenu technologique de la plupart des appareils de chauffage est relativement faible et, en règle générale, la technologie pertinente est largement diffusée et facile d'accès. De plus, en raison du coût avantageux du combustible en Amérique du Nord avant 1974, les fabricants n'ont pas été encouragés à innover en matière de conception des produits, si ce n'est pour réduire leurs coûts de production. Par conséquent, jusqu'à récemment, l'évolution technologique n'a pas eu beaucoup d'incidence sur la compétitivité de l'industrie canadienne. Toutefois, au cours de la dernière décennie, les fabricants ont appporté plus fréquemment des améliorations à leurs modèles et à leurs systèmes en mettant l'accent sur l'efficacité de combustion. Les grands fabricants canadiens ont constamment accru l'efficacité de combustion de leurs gammes de produits, à une cadence égale ou supérieure à celle de leurs concurrents.

Les procédés de fabrication de matériel de chauffage ne sont pas de très haute technicité. Il s'agit généralement de travaux de tôlerie et d'opérations d'assemblage. L'usinage de composantes est d'ordinaire confiée en sous-traitance à des fournisseurs externes. La production ne donne pas lieu à des économies d'échelle importantes. La plupart des grands fabricants se sont efforcés d'automatiser et d'améliorer la production en procédant à des études d'aménagement d'usines et de cheminement des opérations et en se dotant de systèmes CAO-FAO et d'outillages à commande numérique. Toutefois, compte tenu de la nature du processus de production, il n'y a pas lieu de s'attendre à des améliorations spectaculaires des techniques de production.

d) Autres facteurs

Le taux de change de la devise américaine par rapport à la devise canadienne a une incidence directe sur les résultats de l'industrie canadienne. Le taux de change favorable du dollar canadien a contribué à l'amélioration récente des ventes aux États-Unis et, dans certains cas, il en a été la cause directe.

En raison de difficultés survenues en 1985 et 1986 en matière d'obtention d'assurance responsabilité s'appliquant aux produits vendus aux États-Unis, certaines entreprises canadiennes ont réévalué leur participation au marché américain. Dans certains cas, les entreprises ont choisi de se retirer temporairement du marché américain.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Les dispositions relatives à la substitution du mazout de l'ancien Programme énergétique national ont stimulé le marché canadien de la conversion aux calorifères au gaz et à l'électricité, soutenant ainsi l'activité du marché durant une période où la nouvelle construction était à la baisse. D'autres programmes de stimulation de la construction résidentielle, comme celui en vertu duquel un traitement fiscal particulier a été accordé aux investissements dans les immeubles résidentiels à logements multiples (IRLM), ont contribué indirectement à l'essor de l'industrie du matériel de chauffage.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Bien qu'on ne s'attende pas à ce que le marché du matériel de chauffage connaisse à nouveau les taux de croissance enregistrés au cours des années 70, le marché nord-américain devrait demeurer stable aux niveaux actuels à moyen terme. Il est prévu que la croissance du marché se fera surtout dans le domaine des technologies d'amélioration de l'efficacité de combustion, domaine où plusieurs sociétés canadiennes sont désormais bien établies.

Le contenu technologique des produits, tout en ne constituant pas un critère majeur de compétitivité à moyen terme, continuera de faire l'objet de perfectionnement sur le plan de l'efficacité énergétique et de la suppression du bruit. Compte tenu de la croissance du marché de la maison "étanche" (aux pertes de chaleur), les fabricants de matériel de chauffage résidentiel continueront de mettre au point des systèmes auxquels sont incorporés des dispositifs de contrôle de qualité de l'air et de récupération de chaleur de l'air d'échappement par le biais d'échangeurs de chaleur air-air. Plusieurs entreprises de propriété canadienne ont déjà mis au point des produits qui correspondent à ces besoins nouveaux.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

Au Canada, l'industrie du matériel de chauffage a été axée, en bonne partie, sur le marché intérieur. La concurrence des produits importés est minime, parce que la plupart des concurrents américains ont des usines au Canada, que, pour les principales gammes de produits, le coût élevé du transport transocéanique dissuade la concurrence d'outre-mer, et que, à l'heure actuelle, les produits canadiens sont concurrentiels sur le marché intérieur en termes de qualité et de prix.

Au cours des dernières années, certaines entreprises canadiennes se sont efforcées d'accroître l'efficacité des produits et, aujourd'hui, les produits fabriqués au Canada sont tout aussi efficaces et fiables que ceux qui sont produits ailleurs dans le monde. De plus, l'éventail des capacités de production canadiennes est assez complet. Par conséquent, l'industrie canadienne réussit de mieux en mieux aux États-Unis, son principal marché d'exportation.

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 : 11 juillet 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

FICHE D'INFORMATION

MATÉRIEL DE CHAUFFAGE — **CTI 3071 (1980)**

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	1973	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Établissements	83	123	124	160*	171		130
Emplois	4,453	5,993	5,806	5,119	5,032		5,000
				(en millions de dollars)			
Expéditions (en millions de dollars)	114	292	314	306	328	362e	411e
Profits après impôt	7	25	73	14	25	n.d.	n.d.
Investissements	3	9	9	9	6	8	8e
Produit intérieur brut (en millions de dollars constants de 1971)	52	67	65	50	51	53	64e

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1980	1981	1982	1983	1984	1985e
				(en millions de dollars)			
Exportations	3	29	34	35	50	64	76
Expéditions canadiennes	111	263	280	271	278	298	335
Importations	21	48	57	75	63	65	75
Marché canadien	132	311	337	347	341	363	410
Exportations en % des expéditions	3%	10%	11%	11%	15%	18%	18%
Importations en % du marché canadien	16%	15%	17%	22%	18%	18%	18%

	É.-U.	CÉE	ASIE	AUTRES
Source des importations				
1981	84%	4%	12%	-
1982	58%	5%	34%	3%
1983	74%	6%	17%	3%
1984	83%	12%	2%	3%

	É.-U.	CÉE	ASIE	AUTRES
Destination des exportations				
1981	84%	5%	2%	9%
1982	83%	4%	2%	11%
1983	86%	5%	1%	8%
1984	91%	2%	1%	6%

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - 1983

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements	5%	25%	43%	9%	18%
Emplois	n.d.	23%	56%	n.d.	6%
Expéditions	n.d.	21%	59%	n.d.	5%

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

NOM	PROPRIÉTÉ	EMPLACEMENT DES PRINCIPALES USINES
Canadian Corporate Management	canadienne	Rexdale (Ont.)
Mark Hot Inc.	canadienne	Longueuil (Qué.)
Keeprite Inc.	canadienne	Winnipeg (Man.)
Duo-Matic Olsen Inc.	canadienne	Tilbury (Ont.)
Lennox Industries International	américaine	Etobicoke (Ont.)
Petro Sun International	canadienne	Longueuil (Qué.)
E.H. Price Ltd.	canadienne	Winnipeg (Man.)
Airtex Industries Ltd.	canadienne	Calgary (Alb.)
Selkirk Metalbestos	américaine	Brockville (Ont.)

e = Estimation de la Direction générale de la machinerie et de l'équipement électrique, MEIR.

* REMARQUE Depuis 1982, les données sectorielles englobent 32 sociétés qui produisent des appareils de chauffage à combustible solide, transférées de la catégorie CTI 332. Depuis 1983, les données sectorielles ne comprennent plus celles qui touchent les fabricants d'humidificateurs ou les établissements qui sont principalement des fabricants de matériel de cuisson commercial.