

HC
116.5
.C514
v. 3

Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Expansion industrielle
régionale

Regional Industrial
Expansion

Profils de compétitivité

AVIS

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

DEPARTMENT OF REGIONAL
INDUSTRIAL EXPANSION
LIBRARY

NOV 3 1987

BIBLIOTHEQUE
MINISTERE DE L'EXPANSION
INDUSTRIELLE REGIONALE

TABLE DES MATIÈRES

VOLUME III

Secteur du meuble de maison - (Révisé)
Meubles de bureau - (Révisé)
Secteur du matériel électrique industriel
Industrie des produits industriels en caoutchouc (révisé)
Instrumentation
Autocars
Produits de panneaux dérivés du bois pour emplois intérieurs
Papiers kraft
Fusion et affinage du plomb et du zinc
Tannage du cuir
Matériel forestier
Machines-outils et outillage
Gros appareils ménagers
Pâte commerciale
Industrie de la viande et de ses produits
Matériel de laminage et de soudage des métaux
Industrie de l'emboutissage, du matriçage
et du revêtement des métaux
Matériel d'exploitation minière
Films
Papier journal et papier d'impression non couché de pâte mécanique
Secteur de la fonte et de l'affinage du nickel
Fusion et affinage des métaux non ferreux
Industrie de fabrication intermédiaire des produits de métaux non ferreux
Industrie de la chaussure (chaussures autres qu'en caoutchouc)
Matériel de gisements pétrolières et gazifères
Industrie de trituration des oléagineux

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ (RÉVISÉ)

SECTEUR DU MEUBLE DE MAISON

(VEILLENZ SUBSTITUER CE DOCUMENT AU DOCUMENT ANTÉRIEUR)

LE 12 FÉVRIER 1987

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

SECTEUR DU MEUBLE DE MAISON

1. Structure et rendement

Le secteur manufacturier canadien du meuble de maison comprend les entreprises qui se consacrent surtout à la fabrication de meubles de maison ou d'usage résidentiel et domestique. Ce secteur est désigné (1980) comme le CTI 261 - Industrie des meubles de maison et se divise en CTI 2611 - Industrie des meubles de maison en bois, CTI 2612 - Industrie des meubles de maison rembourrés et CTI 2619 - Autres industries des meubles de maison.

Dans ce secteur, les meubles en bois représentent environ 50 % des expéditions, les meubles rembourrés, 35 %, le dernier 15 % consistant surtout en meubles de métal et de plastique. Au Canada, l'industrie des sommiers et des matelas appartient à la catégorie CTI 269 - Autres industries de meubles et articles d'ameublement, alors qu'aux États-Unis elle fait partie du secteur du meuble de maison.

Dans ce secteur qui emploie environ 26 000 personnes, les expéditions annuelles totales s'élèvent à 1,6 milliard de dollars. La portion de ces expéditions qui est destinée à l'exportation s'établit à 13 % (comparativement à 7 % en 1983), alors que les besoins du marché intérieur sont comblés, dans une proportion de 23 %, par les importations.

L'activité de ce secteur représente 0,6 % à 0,7% de l'activité globale du secteur manufacturier canadien en termes d'expéditions annuelles et, 1,4 %, en termes d'emplois.

En 1984, ce secteur comptait 949 entreprises situées surtout au Québec (45 %) et en Ontario (36 %). Dans ces deux provinces, les usines sont réparties plus ou moins également entre les grandes et les petites municipalités. Soixante-douze pour cent des entreprises emploient moins de 20 personnes et fournissent 13 % des expéditions, tandis que 5 % des entreprises emploient plus de 100 personnes et fournissent à peu près 45 % des expéditions. Environ 5 % des expéditions proviennent du Manitoba, province dans laquelle ce secteur manufacturier est important pour l'économie. Dans ce secteur, les entreprises appartiennent en majorité à des Canadiens, moins de 5 % appartenant à des intérêts étrangers.

Les expéditions, en dollars constants de 1971, ont augmenté de 33 % entre 1971 et 1986, ce qui représente un taux de croissance annuel de 1,9 %. L'utilisation de la capacité de production était d'environ 82 % en 1985, après avoir baissé jusqu'à 64 % en 1982 et avoir atteint un taux moyen de 86 % en 1981. Pendant cette période, le taux d'utilisation, dans ce secteur, a suivi la courbe générale d'utilisation observée dans l'ensemble des secteurs manufacturiers, mais s'est constamment situé en-dessous.

Ce secteur manufacturier a généré continuellement des profits annuels, mais son taux de rendement n'a pas attiré les investissements. Règle générale, les investissements dans ce secteur ont été faibles en comparaison des sommes totales qui ont été investies dans l'industrie manufacturière. Au cours de la période 1971-1983, les dépenses en immobilisations ont représenté, en moyenne, 2 % des expéditions.

2. Points forts et points faibles

a) Facteurs structurels

Règle générale, les industries du meuble des pays industrialisés, comme les États-Unis, l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni, la Suède, le Danemark, l'Italie et le Canada présentent des caractéristiques structurelles analogues. Ainsi, la majorité des entreprises comptent moins de 20 employés, alors que celles qui emploient plus de 100 personnes représentent moins de 10 % du nombre total, mais fournissent plus de 50 % de la production globale. De plus, la fabrication de meubles représente généralement moins de 1 % du PIB de chacun de ces pays. Aux États-Unis, il y a environ 100 entreprises comptant plus de 500 employés, alors que le Canada en compte une.

D'après les chiffres relatifs aux États-Unis et au Canada, la productivité n'est pas toujours directement fonction de la taille de l'entreprise. Il est prouvé que les entreprises, grandes ou petites, dont l'activité était axée sur la spécialisation et la standardisation des produits étaient également efficaces. Toutefois, au Canada, il arrive trop souvent que les fabricants qui desservent un marché intérieur restreint se voient obligés de produire une grande variété de produits afin de maintenir un volume de production acceptable et ne peuvent donc pas tirer parti de la spécialisation des produits. Ceci met l'industrie canadienne en position défavorable par rapport aux fabricants des États-Unis, qui desservent un vaste marché intérieur et peuvent, par conséquent, choisir leurs gammes de produits avec plus de discernement.

Les fabricants canadiens importent jusqu'à 50 % des tissus dont ils ont besoin, ainsi que des quantités considérables de bois, de matériaux de finition et d'articles de quincaillerie. Ces importations, à l'exception du bois, sont frappées de droits de douane au moins aussi élevés que la valeur du produit final et parfois même plus élevés dans le cas des tissus. Aux États-Unis, les matériaux utilisés proviennent presque entièrement du marché intérieur, à l'exception des essences de bois exotiques.

Le dollar canadien valant entre 70 et 75 cents US, les coûts des intrants de l'industrie canadienne du meuble de maison sont à peu près les mêmes que ceux de l'industrie américaine du meuble de maison de sorte que l'industrie canadienne peut généralement concurrencer l'industrie américaine. Toutefois, en raison de la structure de l'industrie et des marchés desservis, les fabricants américains sont davantage en mesure de réduire leurs coûts grâce à de plus grandes séries de fabrication, à la spécialisation de la production et à l'utilisation d'un matériel et d'un outillage plus modernes.

Les ventes annuelles cumulées des dix plus grands fabricants de meubles des États-Unis représentent environ 23 % de la production américaine totale de meubles de maison et le double de la valeur des expéditions annuelles canadiennes de meubles de maison. La position concurrentielle de ces fabricants est donc meilleure que celle des fabricants canadiens. Les droits de douane dont sont actuellement frappés les meubles importés au Canada ont compensé la position concurrentielle défavorable des fabricants canadiens de sorte que, dans la plupart des cas, ceux-ci peuvent soutenir la concurrence avec les fabricants américains sur le marché intérieur.

b) Facteurs liés au commerce international

Les barrières non tarifaires ne sont pas un facteur important du commerce international des meubles.

La plupart des meubles importés au Canada appartiennent à l'une des deux principales rubriques tarifaires, en fonction du matériau principal qui entre dans leur fabrication. Avant le Tokyo round, les droits de douane relatifs aux meubles dont le matériau principal, sur le plan de la valeur, était le métal s'établissaient 17,5 %, mais ils seront de 12,5 % en janvier 1987. Les droits de douane relatifs aux autres meubles, y compris les meubles en bois, passeront de 20 à 15 %. Ces niveaux tarifaires ont permis à l'industrie canadienne de ne pas avoir à soutenir une concurrence accrue sur le marché intérieur. Les importations de meubles de maison ont augmenté de façon irrégulière. Leur part du marché, qui était de 7,7 % en 1971, a atteint un niveau record d'environ 23 % en 1986.

On remarque actuellement que l'origine des meubles importés change. Les États-Unis, qui fournissaient 66 % de toutes les importations canadiennes en 1976 ont vu leur part du marché fléchir jusqu'à 36 % en 1985, alors que les importations en provenance des pays asiatiques sont passées de 5 %, en 1976, à un niveau record de 20 % en 1983. En 1985, elles représentaient 17 % des importations globales. La part du marché des importations que détenaient les pays de l'Europe de l'Ouest a varié de 20 à 30 % entre 1976 et 1983 pour atteindre 41 % des importations totales ces deux dernières années. L'augmentation des importations provenant de l'Europe et la diminution des importations provenant des États-Unis ont coïncidé avec les variations du taux de change.

Ce changement dans la provenance des meubles importés témoigne aussi d'une industrie asiatique qui s'affermi, surtout à Taiwan, en Corée du Sud, à Singapour et aux Philippines. Une quantité indéterminée de meubles est importée de ces pays sous forme de composantes à divers stades de fabrication, qui seront assemblés et finis au Canada. Les pays en voie de développement de l'Extrême-Orient font aussi des percées sur les marchés américain, européen et japonais. Ces exportations asiatiques vers le Canada consistent surtout en mobiliers de salle à manger en bois qui représentent plus de 31 % de toutes les importations canadiennes dans ce domaine.

Les États-Unis représentent de loin le principal marché d'exportation des meubles de maison fabriqués au Canada. Les exportations vers les États-Unis atteignaient entre 80 et 96 % des exportations totales et elles ont augmenté, dans la majorité des cas, au fur et à mesure que la valeur du dollar canadien diminuait par rapport à celle du dollar américain. Sur le marché américain, avec un dollar canadien valant entre 70 et 75 cents US, les fabricants canadiens peuvent soutenir la concurrence avec les produits dont le design, la qualité et le service sont autant sinon plus importants que le prix ainsi que dans les segments du marché qui n'intéressent pas les fabricants de meubles à grand volume. Les taux de douane dont seront frappés les meubles canadiens exportés vers les États-Unis varieront de 2 à 7 % à compter de janvier 1987.

Le marché du meuble de maison dans les points du globe qui intéressent les fabricants canadiens est hétérogène et l'aptitude à soutenir la concurrence dans un ou plusieurs segments du marché ne signifie pas qu'il en sera de même dans les autres. La fragmentation constante de l'industrie et du marché est due surtout à la diversité des besoins des consommateurs en matière de style, de design, de durabilité, d'usage, d'exclusivité et de prix ainsi qu'aux coûts nécessaires pour desservir les marchés éloignés avec des produits dont le volume est élevé par rapport à leur valeur.

c) Facteurs technologiques

Jusqu'à tout récemment, la technologie de la fabrication des meubles était considérée comme étant arrivée à maturité, les innovations étant marginales et surtout axées sur le perfectionnement des outils afin d'en améliorer la vitesse et la précision. L'avènement des machines à commandes numériques pour l'exécution des opérations telles l'empilage, le découpage de panneaux, l'usinage et le débitage du bois de construction commence à donner des résultats concrets dans les entreprises qui ont adopté cette technologie. Ce matériel et cet outillage modernes sont accessibles à l'industrie partout dans le monde, mais seules les grandes usines, ayant un volume de production suffisant, peuvent rentabiliser les investissements requis. Par conséquent, les usines canadiennes ne sont généralement pas aussi avancées à cet égard que celles des États-Unis.

d) Autres facteurs

Les taux de change ont influé sensiblement sur le commerce extérieur des meubles. C'est lorsque la valeur du dollar canadien était élevée, en 1974-1975, que les difficultés éprouvées par les fabricants canadiens en raison des importations américaines ont été les plus grandes. Par contre, les importations européennes représentent une plus large part des importations totales depuis le raffermissement des monnaies nord-américaines ces quatre ou cinq dernières années.

3. Politiques et programmes fédéraux et provinciaux

Le secteur du meuble de maison a tiré parti des programmes d'aide du gouvernement fédéral destinés à l'ensemble des industries manufacturières. Les fabricants de meubles de maison ont reçu une aide financière dans le cadre des programmes LSDR et OCRI antérieurs et du PDIR actuel.

Le gouvernement a aussi soutenu le développement des marchés d'exportation par l'intermédiaire du Programme de développement des marchés d'exportation et du Programme des projets de promotion. Les fabricants de meubles de maison ont surtout eu recours à ces programmes pour accroître leurs ventes sur le marché américain.

4. Évolution de l'environnement

Les dépenses consacrées par les familles aux meubles et accessoires étant demeurées à peu près constantes au cours des deux dernières décennies, on peut raisonnablement supposer que l'expansion du marché canadien des meubles ira de pair avec l'augmentation du nombre de familles, qui, d'après les prévisions actuelles, devrait être d'environ 2 % par année. Les considérations d'ordre démographique ou social, comme l'explosion démographique (baby boom), le vieillissement de la population, la diminution de la taille des familles, y compris les familles monoparentales, les dimensions réduites des logements, surtout en milieu urbain, etc., ne semblent pas avoir influé sur les habitudes d'achat des consommateurs au point de vue du volume global. Toutefois, même si la quantité de meubles achetés demeure la même, il est fort possible que, dans l'avenir, les types de meubles achetés changent et qu'on trouve, par exemple, un plus grand nombre d'unités murales, de meubles modulaires et prêts-à-assembler, mais moins d'ensembles de mobiliers complets, etc. On prévoit une situation analogue sur le marché américain.

Les facteurs économiques, comme les taux d'intérêt et de chômage élevés observés en 1982, semblent avoir sur le marché une influence plus grande que tout autre facteur.

Toute variation de ces facteurs économiques au cours de la prochaine décennie pourrait avoir des répercussions à court terme, mais n'influerait probablement pas sur l'évolution à long terme du marché.

En raison de la baisse progressive des droits de douane canadiens en vertu du GATT, les fabricants de meubles canadiens devront subir de plus en plus la concurrence internationale. L'augmentation rapide des importations en provenance des pays d'Extrême-Orient ces dernières années pourrait constituer une menace à moyen ou à long terme. On sait que Taiwan, la Corée du Sud, Singapour et les Philippines sont en train de mettre sur pied des industries du meuble efficaces, orientées vers l'exportation. Cette concurrence éventuelle se limite cependant aux types de meubles que ces pays peuvent exploiter au Canada, compte tenu des distances et des coûts de transport. Il se peut que les fabricants canadiens trouvent préférable d'importer des composantes d'Asie et de les assembler dans leurs usines au Canada pour faire face à cette concurrence, ou décident de se concentrer sur des gammes de produits plus rentables.

Si la valeur actuelle du dollar canadien se maintient, il y aura de nouveaux débouchés aux États-Unis pour les produits de fabrication canadienne.

La technologie de pointe devrait influencer de plus en plus sur les processus de fabrication des meubles.

5. Évaluation de la compétitivité

La valeur actuelle du dollar canadien et les droits de douane imposés par le Canada sur les meubles ont compensé la position concurrentielle désavantageuse des fabricants canadiens de meubles de sorte que, dans la majorité des cas, les produits de fabrication canadienne sont compétitifs sur le marché intérieur. De plus, les fabricants canadiens de meubles de maison peuvent soutenir la concurrence internationale, dans certains segments du marché, particulièrement lorsque le prix est moins important que le design, la qualité, l'exclusivité ou le service. Bon nombre de fabricants canadiens qui sont situés à proximité de grandes agglomérations américaines peuvent soutenir la concurrence dans le cas des produits dont les frais de transport sont très élevés.

La forte concurrence des pays asiatiques et par d'autres pays moins avancés se limite surtout aux produits destinés au marché des meubles prêts à monter ou démontables, alors que les fabricants américains efficaces font concurrence dans les segments du marché où les volumes sont importants.

Pour devenir plus compétitifs à l'échelle internationale dans un plus grand nombre de segments du marché et être en mesure de tirer parti des possibilités qui s'offrent, les fabricants canadiens devront réduire leurs coûts. Pour ce faire, ils devront améliorer leur productivité ainsi que leur stratégie de commercialisation et adopter les nouvelles technologies afin de moderniser leur exploitation.

Les entreprises qui tirent parti de la situation économique actuelle, comme les taux de change favorables, pour accroître leurs exportations et améliorer leurs volumes de production pourront s'adapter aux changements constants de l'environnement et être en mesure de soutenir la concurrence, au moins sur le marché nord-américain.

PRÉPARÉ PAR: DIRECTION DES PRODUITS ALIMENTAIRES ET DES PRODUITS
DE CONSOMMATION


Sous-ministre adjoint
Mise en valeur de l'industrie

DATE: Revisé le 12 février 1987

MINISTERE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE REGIONALE

FICHE D'INFORMATION - MEUBLES DE MAISON

1. Principales statistiques

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	1985E	1986E
Etablissements	681	844	901	917	930	949	965	975
Emplois	22114	26483	27285	22973	22224	22876	24500	26000
Expeditions (\$ '000,000)	388	1164	1335	1112	1247	1377	1510	1639
Expeditions ('71 \$'000,000)	388	501	516	395	430	456	487	515
Exportations (\$ '000,000)	18	46	60	66	89	132	182	215
Expeditions interieures	370	1118	1275	1046	1158	1245	1329	1424
Importations	31	200	254	176	225	276	312	417
Marche canadien	401	1318	1529	1222	1383	1521	1640	1841
Exportations-% des expeditions	4.6	4.0	4.5	5.9	7.1	9.6	12	13
Importations - % du marche	7.7	15.2	16.6	14.4	16.3	18.1	19	23
Expeditions - % des expeditions manufacturieres	0.8	0.7	0.7	0.6	0.6	0.6	0.6	0.7
Emplois - % de l'emploi manufacturier	1.4	1.4	1.5	1.3	1.3	1.3	1.4	1.4

Taux de variation annuel moyen

	1971/1981	1980/1984	1980/1986E
Etablissements	2.8	3.0	2.4
Emplois	2.1	-3.5	-0.3
Expeditions	13.3	2.8	5.9
Expeditions (\$ de 1971)	2.9	-3.7	0.4
Exportations	13.8	30.2	29.3
Expeditions interieures	10.9	1.1	4.1
Importations	18.9	8.4	13.0
Marche canadien	11.8	2.3	5.7

2. Distribution regionale

	Atlan	Queb	Onta	Ouest
Etablissements - % du total	2	45	36	17
Emplois - % du total	1	40	47	12
Expeditions - % du total	1	39	49	11

3. Commerce international

	E. U.	Europe l'Ouest	Europe l'est	Asie	Autre Pays
Importations - % du total 1983	49	27	4	20	-
1984	43	32	4	20	1
1985	36	41	5	17	1
Exportations - % du total 1983	92	3	-	1	4
1984	93	3	-	-	4
1985	96	2	-	-	2

E - designe des chiffres estimatifs
pour 1985, a partir de donnees preliminaires de 12 mois
pour 1986, a partir de donnees preliminaires de 8 mois

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ (RÉVISÉ)

MEUBLES DE BUREAU

(VEILLENZ SUBSTITUER CE DOCUMENT AU DOCUMENT ANTÉRIEUR)

LE 12 FÉVRIER 1987

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALEPROFIL DE COMPÉTITIVITÉMEUBLES DE BUREAU1. STRUCTURE ET RENDEMENT

Le secteur canadien de la fabrication de meubles de bureau comprend les établissements qui fabriquent des meubles de bureau de métal, de bois et d'autres matériaux. Ce secteur porte la désignation (1980) CTI 264 - industries des meubles de bureau, et se subdivise en deux sous-secteurs, le secteur CTI 2641 - industrie des meubles de bureau en métal et CTI 2649 - autres industries de meubles de bureau. Les meubles pour institutions ne font pas partie de cette catégorie.

Les meubles de bureau en métal et principalement les bureaux, les chaises et les classeurs, représentent actuellement environ 55 % des expéditions du secteur, les meubles de bureau de bois et d'autres matériaux 30 % et les écrans et systèmes de panneaux environ 15 %. Ce sont surtout les sociétés et les administrations et établissements publics qui achètent ces produits pour meubler des espaces à bureaux de tous genres. La demande dépend donc des projets de construction de nouveaux immeubles à bureaux, de réfection d'immeubles existants et de remplacement de mobilier sur une grande échelle.

Au total, le secteur représente 900 millions de dollars d'expéditions annuelles et emploie quelque 9 600 personnes. Les exportations prennent de plus en plus d'importance: en 1986, elles totalisaient 350 millions de dollars, soit 39 % des expéditions d'usines. Les importations répondent à environ 6 % de la demande du marché intérieur.

Par rapport à l'ensemble du secteur canadien de la fabrication, l'activité de fabrication de meubles de bureau a une importance minime: elle représente moins d'un demi d'un pour cent du total des expéditions et de l'emploi.

Comme c'est le cas dans d'autres secteurs de l'industrie du meuble, la grande majorité des fabricants de meubles de bureau se classe parmi les entreprises de petite ou de moyenne taille quant au nombre d'employés par établissement, lequel est cependant deux fois supérieur à celui de l'industrie des meubles de maison. En 1984, sur 168 établissements, 124 (74 %) employaient moins de 50 personnes et représentaient environ 18 % des expéditions. Ceux qui employaient plus de 100 personnes représentaient 14 % du nombre total d'établissements et 65 % des expéditions.

Quant à la propriété canadienne, on l'estime à 70 % en termes d'expéditions totales et à 90 % par rapport au nombre total d'établissements. Un certain nombre de gros fabricants américains de meubles de bureau exploitent des filiales au Canada et contribuent de façon significative aux exportations du secteur. De plus, certains des exportateurs canadiens les plus dynamiques ont établi des usines aux États-Unis.

Les provinces du Québec et de l'Ontario et, dans une moindre mesure, de l'Alberta sont depuis longtemps les principaux fournisseurs de meubles de bureau. En 1960, le Québec produisait 33 % des expéditions totales, l'Ontario 64 % et les provinces de l'Ouest 3 %. En 1971, les proportions étaient respectivement de 37 %, 61 % et 2 % tandis que, en 1984, elles étaient de 19 %, 75 % et 6 %. Dans toutes les provinces, la production de l'industrie est concentrée dans les régions métropolitaines.

Au cours de la période 1971-1981, l'industrie des meubles de bureau a connu une croissance relativement forte. En dollars constants de 1971, les expéditions ont augmenté de 89 à 212 millions de dollars, ce qui correspond à un taux

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

- 2 -

d'augmentation annuel moyen de 9 %. Ce taux de croissance a été supérieur à celui du marché intérieur. En effet, les exportations, exprimées en dollars constants, sont passées de 10 à 147 millions de dollars.

La période de forte croissance intérieure a été interrompue au cours de la récession de 1982 en raison de la baisse de la construction d'immeubles commerciaux. La reprise a été rapide cependant et le taux de croissance réel de la demande au Canada s'est chiffré à environ 5 % entre 1980 et 1986, malgré la récession.

L'industrie a réalisé régulièrement des profits au cours des dernières années, il y a eu une progression des bénéfices après impôt.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

L'industrie canadienne de meubles de bureau, à l'instar de bien d'autres industries canadiennes, subit fortement l'influence de ce qui se passe aux États-Unis et, dans une moindre mesure, en Europe. C'est non seulement au Canada que l'on constate le rôle prépondérant des petites et moyennes entreprises dans l'industrie de meubles de bureau, mais également dans d'autres pays comme le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France, le Danemark, etc. Aux États-Unis, les expéditions annuelles des industries de meubles de bureau en bois et en métal se chiffrent à plus de 2 milliards de dollars et, bien que l'on compte plus de 500 établissements, le taux de concentration est plus élevé qu'au Canada. Dans le secteur des meubles de bureau en bois, les cinq entreprises américaines les plus importantes emploient chacune plus de 500 personnes et totalisent à elles seules 20 % des expéditions, tandis que dans le secteur des meubles de bureau en métal, les six entreprises les plus importantes emploient chacune plus de 1 000 personnes et représentent 39 % des expéditions. Si on considère que ce dernier groupe de sociétés n'emploie que 31 % de la main-d'oeuvre du secteur, on constate l'importance des gains de productivité que les économies d'échelle peuvent entraîner. Règle générale, la taille du marché canadien des meubles de bureau restreint le volume des séries de production et ne favorise pas les économies d'échelle.

Dans la mesure où la valeur du dollar canadien se situe entre 70 et 75 cents US, on estime que le coût des matériaux et de la main-d'oeuvre de l'industrie canadienne des meubles de bureau est à peu près équivalent à celui relevé dans l'industrie américaine et que, en moyenne, l'industrie canadienne est concurrentielle par rapport à celle des États-Unis. Étant donné que les meubles de bureau sont souvent fabriqués sur commande, la capacité de satisfaire les exigences du client est de première importance, ce qui accroît davantage la compétitivité des producteurs canadiens. Le design, la qualité et le service sont les principaux facteurs qui influent sur les échanges commerciaux, pour ce qui a trait à la gamme de produits grâce auxquels les fabricants canadiens ont réussi à percer dans les marchés d'exportation. En mettant l'accent sur ces facteurs, les producteurs canadiens ont été en mesure de surmonter, sur le plan de la compétitivité, des désavantages attribuables à l'absence d'économies d'échelle. Dans le cas des catégories de produits où le prix est plus déterminant et où les coûts de transport sont à considérer, l'approvisionnement régional semble répondre aux besoins du marché, tant aux États-Unis qu'au Canada.

La compétitivité de l'industrie dans le marché intérieur a été maintenue par la structure tarifaire canadienne, et les exportations vers les États-Unis se sont accrues à mesure que diminuait la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain.

b) Facteurs liés au commerce international

Les barrières non tarifaires ne constituent pas un facteur important dans le commerce des meubles de bureau.

La plupart des meubles importés au Canada sont classés dans l'une ou l'autre de deux grandes rubriques tarifaires, selon leurs composantes principales. Le taux s'appliquant aux meubles dont le matériau le plus important en valeur est le métal était de 17,5 % avant le Tokyo Round et sera de 12,5 % à partir de janvier 1987. Pour ce qui a trait aux autres meubles, y compris les meubles en bois, les droits seront réduits de 20 % à 15 %. Il se peut que ce degré de protection tarifaire ait encouragé des sociétés de propriété étrangère à établir des filiales au Canada pour répondre aux besoins du marché. Les importations de meubles de bureau ont toujours correspondu à moins de 10 % des besoins du marché. Les produits en provenance des États-Unis ont habituellement représenté plus de 75 % du total des importations canadiennes, tandis que le reste des importations provenait essentiellement de l'Europe de l'Ouest. Contrairement à ce qui se produit dans le secteur du meuble de maison, les importations en provenance de l'Asie représentent moins de 3 % du total et ne constituent donc pas un élément important. La chose est probablement attribuable au fait que les meubles de bureau sont habituellement produits sur commande selon des stipulations contractuelles et qu'il s'agit d'un marché où l'innovation en matière de design et les spécifications du client ont plus d'importance que dans le marché de consommation auquel est destiné le meuble d'usage de maison. Également, dans un marché de production contractuelle, il existe un rapport plus étroit entre l'acheteur et le vendeur.

Les États-Unis sont non seulement les principaux fournisseurs étrangers du marché canadien du meuble mais également à peu près les seuls importateurs de meubles fabriqués au Canada. À l'heure actuelle, environ 95 % des exportations canadiennes sont expédiées vers le marché américain. Étant donné que les taux tarifaires américains qui s'appliquaient en 1985 aux meubles de fabrication canadienne variaient entre 3,1 % dans le cas des articles de bois et 9,6 % dans le cas des articles de textiles, les conditions d'accès des produits canadiens au marché américain sont déjà facilement accessibles.

À l'examen des données canadiennes et américaines d'exportation de meubles de bureau pour la période 1975-1985, on constate que la croissance des exportations d'origine canadienne est prononcée, tandis que celle des exportations américaines est moins spectaculaire. Les exportations canadiennes ont fortement progressé entre 1975 et 1985, passant de 14,1 à 295 millions de dollars.

c) Facteurs technologiques

Il existe partout dans le monde des machines et des équipements modernes conçus pour répondre aux besoins des fabricants de meubles, mais seules les entreprises de grande taille ont une production qui leur permet de tirer parti des investissements considérables qu'exige l'adoption des technologies les plus avancées. Par conséquent, l'industrie

américaine a tendance à être plus avancée que l'industrie canadienne. La productivité de la main-d'oeuvre du secteur a progressé fortement au cours des trois dernières années bien qu'il s'agisse d'un secteur à forte intensité de main-d'oeuvre, notamment dans les étapes de montage et de finition de la fabrication de meubles de bureau en bois.

Certaines entreprises ont tendance à conserver des machines conventionnelles, tandis que d'autres se sont dotées de machines-outils plus perfectionnées comme les scies à découper et les toupies informatisées, etc. Au cours des quelques dernières années, plusieurs nouvelles usines ont été construites et leur propriétaire les ont équipées des machines les plus avancées. Les fabricants de bureaux et de classeurs en métal utilisent des machines standardisées pour le cisaillement et l'emboutissage. Les poudres électrostatiques de finissage par cuisson, bien qu'elles ne soient pas adoptées partout, sont utilisées de plus en plus et remplacent les méthodes traditionnelles de finition par vaporisation. Les fabricants de systèmes (meubles) ont tendance à appliquer les innovations les plus récentes en matière d'équipement, s'ils peuvent se le permettre, étant donné qu'ils ont à traiter divers matériaux comme le bois, le métal, les plastiques et les textiles et qu'ils doivent s'assurer, dans la mesure du possible, un avantage concurrentiel.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Ce sont les administrations publiques (aux paliers fédéral, provincial et municipal) qui sont les principaux acheteurs de meubles de bureau au Canada; ils constituent à ce titre des clients importants. En vertu de la politique d'achat du gouvernement fédéral, les achats sont centralisés et confiés à Approvisionnement et Services Canada. Ce ministère, en plus d'effectuer des achats par l'entremise de son administration centrale, exploite vingt-neuf centres d'approvisionnement régionaux grâce auxquels les fournisseurs locaux sont encouragés à répondre aux besoins du gouvernement fédéral. En majeure partie, les achats de meubles de bureau portent sur des séries de bureaux modulaires, de postes de travail et de meubles de classement, etc. qui sont conçus par les services gouvernementaux. Les achats de meubles du gouvernement fédéral sont assujettis au code du GATT sur les approvisionnements gouvernementaux.

Les programmes d'aide financés par le gouvernement fédéral sont généralement de type universel et il n'en existe pas qui soient conçus particulièrement pour l'industrie du meuble. Plusieurs fabricants se sont déjà prévalus de ces programmes quoique ceux-ci n'aient pas suscité une forte participation de l'industrie. Par contre, les programmes conçus pour stimuler les exportations ont été bien accueillis par l'industrie des meubles de bureau.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Le dynamisme de l'industrie des meubles de bureau dépend de l'interaction des besoins des consommateurs et des efforts continus de l'industrie pour satisfaire ces besoins. Bien qu'il y ait eu une baisse de production dans le secteur des meubles de bureau en 1982 et 1983, on prévoit que la demande de ce genre de meubles continuera d'augmenter en raison de la croissance de l'activité commerciale en général et de l'accroissement prévu du nombre des cols blancs. Cette perspective va dans le même sens que les prévisions de rapports américains récents selon lesquels le taux de croissance annuel du marché des meubles de bureau se chiffrera à 9 % au cours des quatre prochaines années.

Par le passé, les fabricants canadiens de meubles ont été influencés par l'évolution économique aux États-Unis et par ses effets sur le marché. Les grandes entreprises qui comptent cinq cents cols blancs ou plus optent pour les systèmes; de fait, on prévoit une forte expansion du marché de ce genre d'ameublement.

Pour ce qui a trait aux meubles à fonction unique ou aux meubles de bureau conventionnels, la croissance du marché sera probablement moindre. Le meuble en métal a tendance à coûter moins cher que le meuble en bois et à durer plus longtemps et, compte tenu du fait que la plupart des systèmes sont faits de métal, on peut prévoir que le meuble en métal prendra une part de plus en plus grande d'un marché en expansion. Il est probable que le meuble en bois perdra du terrain dans le secteur des meubles de bureau en général, notamment parce qu'il est moins durable et moins résistant aux égratignures. Par contre, à cause de leur chaleur et de leur belle apparence, les meubles de bois continueront d'avoir la préférence dans l'aménagement des bureaux de cadres et de dirigeants d'entreprises.

La conception de meubles de bureau adaptés à l'utilisation d'ordinateurs et d'autres appareils électroniques, dont la vie utile est relativement brève, doit être axée sur leur adaptabilité, de manière que les meubles puissent convenir à de nouvelles générations d'appareils. Sur le plan du design et de la commercialisation des meubles, il devient de plus en plus important qu'une collaboration étroite existe entre les fabricants de matériel de bureautique et les fabricants de meubles de bureau. C'est largement sur ce genre de rapports que sera fondée la capacité concurrentielle de l'industrie canadienne tant sur le marché intérieur que sur les marchés d'exportation.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

Les meubles de bureau fabriqués au Canada accaparent 90 % du marché intérieur. De plus, les fabricants canadiens expédient quelque 40 % de leur production aux États-Unis.

Le potentiel d'expansion de l'industrie réside dans les marchés internationaux où la concurrence est vive, et les fabricants canadiens de meubles de bureau sont fortement influencés par l'évolution de la situation économique aux États-Unis, étant donné que ce pays représente le principal marché d'exportation de l'industrie.

Durant la période actuelle d'expansion industrielle, il sera nécessaire de moderniser la compétitivité et d'élargir les marchés pour améliorer la compétitivité de l'industrie. Le recours à la CAO/FAO, à la robotique et au contrôle informatisé des machines peut fournir des occasions continues d'amélioration. Une collaboration étroite entre les fabricants de machines et d'équipement pourrait également contribuer à accroître la productivité de façon importante.

PRÉPARÉ PAR : DIRECTION DES PRODUITS ALIMENTAIRES ET PRODUITS DE
CONSOMMATION, MEIR


Sous-ministre adjoint
Mise en valeur de l'industrie

DATE : Revisé le 12 février 1987

MINISTERE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE REGIONALE

FICHE D'INFORMATION - MEUBLES DE BUREAU

1. Principales statistiques

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	1985E	1986E
Etablissements	62	121	137	145	172	168	170	170
Emplois	4713	7305	8071	7640	7583	8795	9500	9600
Expeditions (\$ '000,000)	88.6	394.1	496.7	510.7	550.3	700.6	828.1	904.8
Expeditions ('71 \$'000,000)	88.6	186.9	211.5	197.0	205.0	245.1	271.5	279.8
Exportations (\$ '000,000)	9.5	118.9	147.3	166.3	203.9	270.9	300.4	350.3
Expeditions interieures "	79.1	275.2	349.4	344.4	346.4	429.7	527.7	554.5
Importations "	4.9	25.8	30.3	24.3	25.4	33.7	37.4	37.7
Marche canadien "	84.0	301.0	379.7	368.7	371.8	463.4	565.2	592.3
Exportations-% des expeditons	10.7	30.2	29.7	32.6	37.1	38.7	36.3	38.7
Importations - % du marche	5.8	8.6	8.0	6.6	6.8	7.3	6.6	6.4
Expeditions - % des expeditons manufacturieres	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.4
Emplois - % de l'emploi manufacturier	0.3	0.4	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5	0.5

Taux de variation annuel moyen

	1971/1981	1980/1984	1980/1986E
Etablissements	8.2	9.7	5.8
Emplois	5.5	3.9	4.7
Expeditions	18.8	13.2	14.9
Expeditions (\$ de 1971)	9.1	5.0	7.0
Exportations	31.5	22.9	19.7
Expeditions interieures	16.0	8.3	12.4
Importations	20.0	6.9	6.5
Marche canadien	16.3	8.2	11.9

2. Distribution regionale

	Atlan	Queb	Onta	Ouest
Etablissements - % du total	-	20	63	17
Emplois - % du total	-	23	69	8
Expeditions - % du total	-	19	75	6

3. Commerce international

	E. U.	Europe l'Ouest	Europe l'est	Asie	Autre Pays
Importations - % du total 1983	87	12	-	1	-
1984	82	15	-	2	1
1985	73	24	-	2	1
Exportations - % du total 1983	95	1	-	-	4
1984	93	-	-	1	6
1985	95	-	-	1	4

E - designe des chiffres estimatifs

pour 1985, a partir de donnees preliminaires de 12 mois
pour 1986, a partir de donnees preliminaires de 8 mois

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉSECTEUR DU MATÉRIEL ÉLECTRIQUE INDUSTRIEL1. STRUCTURE ET RENDEMENTa) Structure

Le secteur du matériel électrique industriel assure la fabrication d'une grande variété d'installations de génération, de distribution et de transformation de l'énergie électrique, à savoir des groupes hydrauliques, des transformateurs, des ensembles de commutation, des moteurs électriques et des organes de commande industrielle. Ce secteur tire ses matières premières des industries de la fabrication de l'acier, des fils et des câbles, et des produits métalliques. Ses principaux clients sont les services publics d'électricité et les industries des secteurs primaire et secondaire.

Le secteur du matériel électrique industriel fournit environ 11 % de toutes les expéditions de machines. Ce secteur comprend environ 250 entreprises comptant quelque 20 000 employés et situées, pour la plupart, en Ontario et au Québec. En 1985, les expéditions se sont élevées à 2 milliards de dollars, dont 356 millions en exportations. Les principaux marchés d'exportation étaient les États-Unis (72 %), l'Amérique latine (18 %) et le Sud-Est asiatique (6 %). En 1985, les exportations se sont élevées à 878 millions de dollars et provenaient des États-Unis (74 %), de la C.E.E. (11 %) et du Sud-Est asiatique (8 %).

Ce secteur industriel canadien est dominé par des filiales de sociétés multinationales étrangères (surtout américaines). A l'origine, ces filiales se sont établies au Canada pour répondre aux besoins du marché canadien qui était alors protégé contre les importations par des tarifs élevés. Pour satisfaire à la demande de produits spéciaux, des sociétés canadiennes ont été créées, mais comme le marché canadien est restreint, elles sont demeurées petites bien qu'elles soient hautement spécialisées. En fait, seulement 58 des 250 entreprises de ce secteur emploient plus de 100 personnes.

Comparativement à leurs concurrents internationaux, toutes les entreprises canadiennes de ce secteur sont petites. Ainsi, l'une des plus importantes, la Générale Électrique du Canada Ltée dont les ventes se sont établies à environ 1,5 milliard de dollars en 1985 se place, par son chiffre d'affaires, au 14^e rang environ lorsqu'on la compare à des sociétés comme General Electric (sa société mère américaine), Siemens (Allemagne), Hitachi (Japon) Brown Boveri (Suisse). Enfin, la plupart de ces sociétés étrangères ont un chiffre d'affaires global qui excède de beaucoup l'ensemble du marché canadien du matériel électrique industriel.

Ce matériel est fabriqué selon une grande variété de dimensions, et les méthodes de fabrication varient selon les dimensions. Ainsi, les gros transformateurs d'alimentation sont conçus sur demande, alors que les petits transformateurs sont fabriqués en série. Les filiales des sociétés multinationales fabriquent habituellement une gamme complète de produits, à savoir des produits conçus sur demande et des produits fabriqués en série, alors que les entreprises canadiennes, qui sont plus petites, fabriquent surtout des produits conçus sur demande ou des composants. Certaines filiales de multinationales détiennent des mandats de fabrication, à l'échelle mondiale, d'une ligne particulière de produits.

Le fait que les services publics d'électricité, tant au Canada qu'aux États-Unis (ce pays étant le principal client acheteur des exportations canadiennes), assurent eux-mêmes l'intégration de leurs systèmes influe de façon importante sur la structure de ce secteur. De plus, comme l'industrie canadienne se compose surtout de filiales, les fabricants canadiens ne sont pas en mesure de fabriquer des systèmes "clés en main" et agissent surtout

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

comme fournisseurs de matériel. D'autres pays avancés possèdent des entreprises qui, grâce à l'intégration verticale de leurs activités, peuvent fournir des systèmes clés en main.

b) Rendement

La production intérieure brute, en dollars constants de 1971, était de 324 millions de dollars en 1973 et n'a augmenté que légèrement en 1985 pour atteindre 340 millions de dollars. Pendant cette période, les emplois ont diminué de 20 %, passant de 25 579 en 1973 à 20 000 en 1985, en raison surtout des efforts déployés pour améliorer la productivité et réduire les coûts en vue de faire face à une concurrence étrangère de plus en plus grande.

Dans ce secteur, les exportations sont passées de 8 % des expéditions en 1973 à 18 % en 1985, année au cours de laquelle elles ont atteint 356 millions de dollars. La pénétration du marché intérieur par les importations n'a pas progressé, les importations répondant au tiers environ de la demande intérieure évaluée à 878 millions de dollars en 1985 et n'ayant augmenté que de 3 % depuis 1973 pour atteindre 35 % en 1985.

Les caractéristiques financières du secteur du matériel électrique industriel ne peuvent se distinguer de celles de l'industrie électrique manufacturière dans son ensemble puisque l'éventail des produits fabriqués par les grandes entreprises chevauche toute l'industrie. Toutefois, les profits, les bénéfices réinvestis et les ratios d'endettement se sont améliorés ces deux dernières années grâce à une reprise de l'activité de ce secteur après un relâchement de la demande relative à de nombreux produits. Les marges bénéficiaires s'établissent à environ 3 % du chiffre d'affaires, ce qui est normal pour un secteur de produits stabilisé.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

Les entreprises canadiennes ont été fondées au départ pour fournir les équipements nécessaires aux vastes projets hydro-électriques mis en oeuvre au Canada à des endroits habituellement très éloignés des centres de demande. Il en est résulté une expertise spéciale dans le domaine de la fabrication des groupes hydrauliques et du matériel de transport de l'énergie électrique à grande distance. Le Canada est, en fait, le chef de file mondial de la technologie du transport du courant alternatif haute tension. De plus, les industries manufacturières primaires et secondaires en expansion ont généré une demande d'équipements électriques industriels lourds conçus sur demande à laquelle a répondu la nouvelle industrie canadienne. Ce secteur s'est donc spécialisé dans la fabrication et l'installation de gros équipements fabriqués sur demande et les filiales ont reçu de leurs sociétés mères des mandats de fabrication de ces équipements à l'échelle mondiale.

Les entreprises canadiennes ne peuvent réaliser des économies d'échelle sur les produits fabriqués en série, car le marché intérieur est trop petit. Par conséquent, elles sont moins concurrentielles à l'égard de ces produits. Cette industrie compte énormément sur la technologie étrangère pour ce genre de production.

Dans ce secteur, l'entreprise canadienne type est généralement plus petite et moins rentable que son équivalent aux États-Unis. Les dernières données comparables en ce qui concerne les États-Unis remontent à 1982 et elles révèlent que les expéditions des fabricants canadiens de matériel électrique s'élevaient, en moyenne, à 7 millions de dollars et ne représentaient que 50 % des expéditions des entreprises analogues aux États-Unis. De plus, ces fabricants canadiens n'employaient que 69 % des effectifs travaillant dans ce secteur aux États-Unis. Ces facteurs contribuent en grande partie aux écarts relatifs à la valeur ajoutée par heure de travail des employés à la production, valeur qui était de 26,96 \$ au Canada et de 41,35 \$ aux États-Unis.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Le fait que l'entreprise canadienne soit habituellement plus petite et moins rentable que son pendant aux États-Unis s'explique en partie par le caractère restreint du marché canadien. Toutefois, les politiques d'achat des services publics d'électricité contribuent également à cet état de choses, car elles encouragent les fournisseurs à établir des usines locales de fabrication, ce qui entraîne une fragmentation de l'industrie.

L'industrie canadienne est surtout axée vers les produits plutôt que vers les systèmes, alors que ses concurrents internationaux sont habituellement de grandes entreprises dont les activités sont intégrées verticalement et qui sont en mesure de fournir des systèmes "clés en main". Pour soutenir la concurrence sur les marchés internationaux, les entreprises canadiennes devront travailler main dans la main et constituer des consortiums d'exportation.

Bien que la domination de ce secteur par les filiales de sociétés étrangères ait contribué à sa solidité en lui assurant des mandats de fabrication de lignes de produits, l'accès à la technologie, l'utilisation des réseaux de commercialisation des sociétés mères et une aide financière directe, elle l'a laissé à la merci de décisions prises à l'extérieur qui pourraient éventuellement amener la fermeture d'importantes installations canadiennes. Toutefois, comme certaines filiales canadiennes sont devenues des chefs de file dans la fabrication de certains produits, il est probable qu'aucune société mère ne prendra des mesures aussi draconiennes à moins d'avoir décidé de cesser entièrement la fabrication de la ligne de produits.

b) Facteurs liés au commerce

Comme il a été mentionné précédemment, l'industrie canadienne s'est constituée sous la protection de barrières douanières élevées et pour desservir le marché intérieur. Toutefois, par suite des diverses négociations du EATT, on assiste actuellement à l'abaissement des tarifs relatifs à la plupart des produits. Les tarifs actuels varient de 15 % pour les groupes hydrauliques à 9,8 % pour les génératrices industrielles, et ils devraient baisser encore de deux à trois pour cent l'an prochain.

Au point de vue des obstacles non tarifaires, les services publics provinciaux ont adopté une politique d'achat qui donne nettement la préférence aux fournisseurs locaux et il existe des liens étroits entre les services publics et les fabricants locaux.

Les services publics provinciaux d'électricité achètent le matériel dont ils ont besoin sur le marché libre. Dans la plupart des autres pays avancés, à l'exception des États-Unis, les marchés sont fermés à toute concurrence étrangère par des préférences nationalistes, des normes commerciales de présélection, des prescriptions techniques qui favorisent les fournisseurs locaux et, parfois, des lois. Ces marchés fermés permettent à nos concurrents étrangers, tels le Japon et les pays européens, de faire des prix à l'étranger qui ne couvrent pas entièrement leurs coûts. Cette pratique, jointe au financement de faveur accordé par les gouvernements, est en grande partie responsable du fait que les entreprises canadiennes ne peuvent soutenir la concurrence étrangère tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du pays.

L'établissement de prix inférieurs et le financement de faveur sont très difficiles à prouver en raison du système d'offres fermées qu'utilisent souvent les services publics canadiens et de la répugnance des fabricants canadiens à instituer, contre un client éventuel, des poursuites qui pourraient se révéler coûteuses et entraîner la perte d'autres contrats. Néanmoins, il existe deux cas où le dumping et le préjudice qui en a découlé ont pu être prouvés en ce qui concerne des groupes hydrauliques.

Dans l'avenir immédiat, ce sont les pays en voie de développement, comme le Pakistan et la Chine, où la demande d'équipements s'apparente étroitement à celle du Canada, qui offrent à ce secteur les meilleures possibilités de développement.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Ces pays n'ont pas de barrières douanières importantes et les entreprises canadiennes sont tout à fait en mesure de répondre à leurs besoins en matière d'équipement.

c) Facteurs technologiques

En ce qui concerne les produits pour lesquels des mandats internationaux ont été attribués, la technologie canadienne est au même niveau que celle de ses concurrents internationaux, ce qui représente un avantage commercialisable dans les pays clients.

Ce secteur est en grande partie stabilisé et ne se prête pas à des changements de produits radicaux. L'évolution progressive des composants en vue d'améliorer les performances globales est typique de ce secteur. Pour les entreprises qui dépendent de la technologie étrangère, celle-ci est facilement accessible. Les sociétés qui détiennent des mandats consacrent habituellement une part suffisante de leurs activités à la RD au Canada.

Ce secteur industriel consacre un budget raisonnable à des programmes de modernisation axés surtout sur l'amélioration de la productivité. L'introduction des techniques de CFAO et la modernisation des machines-outils sont prioritaires. Les fournisseurs de matériel fabriqué en série tireront davantage parti de l'automatisation que les fabricants de matériel conçu sur demande.

La polyvalence des méthodes de fabrication que les petites entreprises ont élaborées pour répondre aux besoins du marché intérieur restreint constitue un atout puisque ces entreprises peuvent diversifier leur production et survivre sur un marché global réduit, en temps de récession par exemple.

d) Autres facteurs

A l'heure actuelle, en raison de la faible valeur du dollar canadien, les prix des matériels conçus sur demande sont très compétitifs.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Ce sont les politiques d'achat pratiquées par les services publics provinciaux qui représentent l'influence gouvernementale la plus importante sur ce secteur. Les services publics de l'Ontario, du Québec et de la Colombie-Britannique favorisent explicitement les fournisseurs locaux, et la plupart des services publics ont des liens étroits avec les fabricants de la province où ils se trouvent.

Comme ce secteur est de plus en plus soumis à la concurrence déloyale des importations, les mesures tarifaires du gouvernement fédéral, comme les droits antidumping et les droits compensateurs, deviennent encore plus indispensables.

Les entreprises de ce secteur bénéficient d'une gamme complète de programmes provinciaux de subventions pour l'accroissement des importations, la RD et les innovations technologiques. Par suite de l'importance croissante des marchés d'importation, l'aide accordée par l'intermédiaire de la Société pour l'expansion des exportations et de l'ACDI est devenue encore plus essentielle.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

On prévoit que la demande de matériel électrique industriel pour les services publics d'électricité au Canada sera minime au cours de la prochaine décennie et qu'elle émanera des provinces dans lesquelles l'industrie canadienne a auparavant perdu des contrats au profit de fournisseurs étrangers. Dans le cas des services publics des États-Unis, qui ont acheté pour plus de 50 % des exportations canadiennes l'an dernier, la demande de matériel électrique industriel sera également faible.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Les marchés d'exportation englobaient, en plus des États-Unis, l'Amérique latine et le Sud-Est asiatique. Toutefois, dans ces régions, les pays, comme le Brésil et la Corée du Sud, qui ont négocié des accords de transfert technologique avec les fabricants des pays industrialisés, commencent à pouvoir répondre aux besoins de leur marché intérieur et sont eux-mêmes à la recherche de débouchés à l'étranger.

Les exportations canadiennes n'ont jamais pu pénétrer les marchés des autres pays avancés d'Europe, du Japon et de l'Australie en raison de politiques accordant la préférence aux fabricants locaux.

Les pays en voie de développement, comme la Chine, l'Inde et le Pakistan, dont la demande d'énergie électrique est de plus en plus forte et où il y a de l'eau en abondance sont ceux qui offrent de plus en plus de débouchés aux fabricants de matériel électrique industriel, surtout de centrales hydro-électriques. Ainsi, le projet d'aménagement hydro-électrique des Trois Gorges sur le fleuve Yangtze en Chine, sera probablement le plus grand projet hydro-électrique du monde et nécessitera des groupes hydrauliques et des équipements de transfert d'énergie à grande distance. Toutefois, en raison de leur manque d'expérience, ces pays ont généralement besoin de systèmes clés en main et, dans ce domaine, les entreprises canadiennes excellent beaucoup moins. L'industrie reconnaît cette faiblesse et a constitué des consortiums pour la présentation de soumissions projet par projet. De plus, on tente actuellement d'accroître l'efficacité de ces consortiums en encourageant leur formation par l'intermédiaire des associations de ce secteur industriel.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

L'industrie canadienne est compétitive tant sur le plan de la technologie que des prix pratiqués en ce qui concerne le matériel électrique conçu en réponse à une demande généralement unique et elle excelle surtout dans le domaine des groupes hydrauliques et de l'équipement de transport à haute tension. Les exportations vers les États-Unis, l'Amérique latine et d'autres pays montrent que les entreprises canadiennes peuvent soutenir la concurrence à l'échelle internationale. Dans le cas des exportations ailleurs qu'aux États-Unis, la participation du gouvernement au financement est indispensable en raison de l'aide analogue qui est accordée à nos principaux concurrents par leurs gouvernements respectifs.

Dans le domaine des équipements fabriqués en série, les entreprises canadiennes éprouvent généralement des difficultés à soutenir la concurrence internationale et elles ont été protégées, jusqu'ici, par des tarifs élevés.

L'industrie reconnaît la nécessité de faire du "clés en main" pour soutenir la concurrence dans les pays en voie de développement et elle essaie de former des consortiums en vue de présenter des soumissions relativement aux grands projets annoncés.

Sur le marché intérieur, les entreprises canadiennes sont menacées par les sociétés étrangères qui fournissent du matériel aux services publics canadiens d'électricité à des prix qui semblent inférieurs aux prix pratiqués sur leurs propres marchés nationaux, grâce à un financement de faveur de la part de leurs gouvernements respectifs.

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

F I C H E D' I N F O R M A T I O N

NOM DU SECTEUR : Équipement électrique
industriel

CTI(s) VISÉS : 3371, 3372, 3379
(class. de 1980)

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	<u>1973</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985e</u>
Établissements	179	253	264	255	256	250e	250
Emplois	25579	28530	30060	37486	23147	21000e	20000
Expéditions (millions de dollars)	604	1583	1832	1801	1464	1563	2001
Produits intérieurs bruts (millions de dollars constants de 1971)	324	375	400	347	280	293	340
Investissements (millions de dollars)	32	62	69	40	41	48	53
Profits après impôt (millions de dollars)	37	162	131	84	89	N/A	N/A

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	<u>1973</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985e</u>
Exportations (millions de dollars)	51	240	261	267	211	307	356
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	553	1343	1571	1535	1252	1256	1644
Importations (millions de dollars)	253	623	724	685	653	754	878
Marché canadien (millions de dollars)	806	1966	2295	2220	1905	2010	2492
Exportations en % des expéditions	8 %	15%	14%	15%	14%	20%	18%
Importations en % du marché canadien	31%	32%	32%	31%	43%	38%	35%
Part canadienne du marché international							
Sources des importations	É.-U.	C.E.E.	ASIE	AUTRES PAYS			
1981	541 (75%)	83 (11%)	46 (6%)	54 (8%)			
1982	481 (70%)	82 (12%)	67 (10%)	56 (8%)			
1983	441 (68%)	102 (16%)	53 (8%)	57 (8%)			
1984	561 (74%)	82 (11%)	57 (8%)	55 (7%)			
1985	N/A	N/A	N/A	N/A			
Destination des exportations	É.-U.	C.E.E.	ASIE	AUTRES PAYS			
1981	142 (54%)	15 (6%)	35 (13%)	70 (27%)			
1982	150 (56%)	13 (5%)	15 (5%)	90 (34%)			
1983	143 (68%)	10 (5%)	7 (3%)	51 (24%)			
1984	220 (72%)	11 (4%)	17 (6%)	59 (18%)			
1985	N/A	N/A	N/A	N/A			

3. RÉPARTITION RÉGIONALE - Moyenne des trois dernières années

	<u>ATLANTIQUE</u>	<u>QUÉBEC</u>	<u>ONTARIO</u>	<u>PRAIRIES</u>	<u>C.-B.</u>
Établissements - % du total	1	35	60	2	2
Emplois - % du total	1	36	60	1	2
Expéditions - % du total (est.)	1	20	25	2	2

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>NOM</u>	<u>PROPRIÉTÉ</u>	<u>EMPLACEMENT DES PRINCIPALES USINES</u>
Générale Électrique du Canada Ltée.	É.-U.	Peterborough (Ont.); Lachine (Québec)
Marine Industrie Ltée. Westinghouse	Canada/France É.-U.	Tracey (Québec) Hamilton (Ont.)

e - estimations fournies par la Direction générale de la machinerie et de l'équipement électrique.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ (RÉVISÉ)

INDUSTRIE DES PRODUITS INDUSTRIELS EN CAOUTCHOUC

(VEILLENZ SUBSTITUER CE DOCUMENT AU DOCUMENT ANTÉRIEUR)

LE 31 DÉCEMBRE 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ (REVISÉ)

INDUSTRIE DES PRODUITS INDUSTRIELS EN CAOUTCHOUC

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

a) Structure

L'industrie canadienne des produits industriels en caoutchouc, examinée dans le présent profil, comprend les manufacturiers de boyaux et courroies en caoutchouc (CTI 1521) et de d'autres produits en caoutchouc (CTI 1599). L'industrie regroupe 80 entreprises et 101 établissements s'occupant principalement de produire des composantes et des produits finis en caoutchouc, polyuréthane et autres élastomères, à l'exception des pneus, chambres à air et chaussures. Ce secteur manufacturier fabrique des produits pour essentiellement toutes les autres industries, ses principaux marchés étant les industries de l'extraction de ressources, du transport et des biens de consommation durables. Une grande partie (estimée à 35 pour cent) de l'industrie canadienne fournit des produits au secteur de l'extraction des ressources, notamment les segments minier, pétrolier et gazier, et forestier. L'aspect service, impliquant des contacts fréquents avec les clients, est nécessaire au succès de cette section de l'industrie. Cette situation favorise les manufacturiers canadiens de produits industriels en caoutchouc dont les usines se trouvent à proximité de celles des clients de l'industrie de l'extraction des ressources.

En 1985, les livraisons de l'industrie étaient évaluées à 985 millions de dollars et le nombre des emplois dépassait 8 000.

Les produits industriels en caoutchouc fabriqués au Canada, rangés en fonction du pourcentage qu'ils occupent de la valeur totale des livraisons incluent les boyaux, 12 pour cent; les bandes de calfeutrage, 10 pour cent; les pièces d'automobile, 10 pour cent; les courroies plates y compris les tapis roulants, les monte-charges et transmission, 8 pour cent; les courroies en V, 6 pour cent; les produits moulés, profilés et découpés autres que pour l'automobile, 6 pour cent; et bandes de rechapage, 5 pour cent. Une gamme étendue d'autres produits, y compris les blanchets d'imprimerie, les tapis, les amortisseurs de vibration, les feuilles, et les stratifiés, représentent le reste de la production de l'industrie.

Les matières premières représentent environ 56 pour cent des coûts de fabrication, 60 pour cent de ceux-ci étant dépensés pour des élastomères. Environ 22 pour cent des coûts des matériaux sont attribuables au noir de carbone, à l'argile, au sulfure, aux accélérateurs, aux plastifiants, aux anti-oxydants, aux charges, aux pigments et aux autres produits chimiques. Les autres composantes utilisées pour fabriquer les produits finis, tels les filés, les tissus, les câbles, les têtes d'accouplement et raccords de boyaux, les autres pièces de quincaillerie et les matériaux d'emballage représentent le reste des coûts des matériaux bruts.

La plupart des principaux caoutchoucs synthétiques consommés par le secteur sont produits par Polysar Limited de Sarnia, en Ontario. Bien que les élastomères et de nombreux produits chimiques importés reliés à la chimie du caoutchouc entrent au pays en franchise ou après versement de droits minimes, 65 pour cent de la valeur des matériaux bruts utilisés par le secteur provient des fournisseurs canadiens.

Les élastomères composés et l'aide technique sont fournis par Polysar et d'autres grandes sociétés productrices de caoutchouc à de plus petites entreprises n'ayant pas les capacités nécessaires pour fabriquer des composés. En outre, les fournisseurs de produits chimiques pour le caoutchouc fournissent des conseils techniques sur les propriétés matérielles et chimiques des composés pour le produit à être développé.

L'Ontario regroupe 58 pour cent des établissements et 60 pour cent des emplois du secteur des produits industriels en caoutchouc. Le Québec compte environ 25 pour cent des établissements et 33 pour cent des

emplois. Les usines situées à l'ouest de l'Ontario représentent 17 pour cent des établissements et 7 pour cent des emplois. Environ 63 pour cent et 34 pour cent des livraisons proviennent de l'Ontario et du Québec respectivement.

Environ 75 pour cent de la valeur des livraisons du secteur provient de sociétés contrôlées à l'extérieur du Canada. Ces sociétés représentent la moitié des entreprises du secteur. En général, les produits fabriqués au Canada par des filiales sont semblables à ceux fabriqués à l'étranger par les sociétés-mères.

Pour quelques sociétés étrangères établies au Canada, dont la plupart appartiennent à des Américains, le fait de desservir certains marchés étrangers, particulièrement celui des États-Unis, n'est pas un rôle assigné par la société-mère. Les entreprises étrangères dominent dans le secteur de la fabrication de boyaux, de courroies en V et plates.

Environ 10 sociétés canadiennes du secteur ont réalisé des ventes annuelles dépassant 35 millions de dollars. Les 10 principaux manufacturiers représentent environ 35 pour cent de la valeur des livraisons de l'industrie. Ces entreprises fabriquent généralement une gamme étendue de produits, largement utilisés par d'autres industries. Il existe également de nombreuses sociétés dont les ventes annuelles s'élèvent à quelques centaines de milliers de dollars et plus, et celles-ci appartiennent en majorité à des Canadiens et leurs gammes de produits tendent à être plus limitées que celles des plus grosses entreprises.

Le secteur canadien des produits industriels en caoutchouc expédie ses produits principalement sur le marché canadien, seulement 9,4 pour cent des livraisons ayant été exportées en 1985. Dans d'autres pays, notamment aux États-Unis, en Europe, au Japon, en Inde et en Asie du Sud-est, ce secteur est également orienté vers le marché national.

b) Rendement

Au Canada, cette industrie est en grande partie parvenue à maturité et elle progresse plus ou moins au même rythme que l'économie. La tendance des livraisons dans toutes les industries de fabrication du Canada n'a pas connu de croissance véritable pendant la période comprise entre 1978 et 1983, et une tendance semblable ou une légère baisse s'est manifestée dans les livraisons de produits industriels en caoutchouc tant au Canada qu'aux États-Unis. L'industrie des produits industriels en caoutchouc fabrique généralement des éléments pour d'autres industries de fabrication. La valeur des livraisons de ce secteur au Canada a diminué, pour la période comprise entre 1978 et 1983, au taux annuel de 4 pour cent, tandis qu'elle avait augmenté au taux annuel de 6,1 pour cent au cours de la période de cinq ans précédente. Une analyse semblable de la valeur des livraisons américaines de produits en caoutchouc destinés à l'industrie révèle une diminution annuelle de 2 pour cent pour la période allant de 1977 à 1982, tandis qu'elle était demeurée constante (aucune croissance) au cours de la période de cinq ans précédente.

Le pourcentage du marché canadien fourni par les importations a augmenté au taux de 0,8 pour cent par année pour la période 1975 à 1985. En 1985, les importations de produits en caoutchouc destinés à l'industrie se sont élevées à 405 millions de dollars, soit 31,2 pour cent du marché canadien. Les exportations atteignaient 93 millions de dollars en 1985, dont 78 pour cent était destiné aux États-Unis. Le pourcentage de la production canadienne exportée a augmenté de 9,3 pour cent par année au cours de la période 1975 à 1985.

Le déficit commercial des produits industriels en caoutchouc a augmenté au taux annuel de 14,9 pour cent pendant la période 1980 à 1985, comparativement à 10,8 pour cent pour la période de cinq ans précédente, c'est-à-dire entre 1975 et 1980.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Structure

Dans le secteur canadien des produits industriels en caoutchouc, les usines sont généralement exploitées à une plus petite échelle et avec des cycles de production plus courts que les usines des États-Unis. En général, l'industrie canadienne enregistre des coûts d'exploitation plus élevés qu'aux États-Unis, attribuables aux coûts unitaires des frais généraux d'usine, de commercialisation, de distribution et d'administration, en raison d'un rendement moins élevé et d'un marché plus dispersé.

La partie de l'industrie appartenant à des intérêts canadiens fabrique principalement des produits moulés sur commande, des revêtements de rouleaux, des doublures de réservoirs et de tuyaux et des composés faits sur commande, bien qu'une société appartenant à des Canadiens, la Epton Industries Inc., soit un important manufacturier de boyaux et de courroies en V.

Pour l'industrie canadienne, les coûts unitaires des matériaux bruts et les coûts de la main-d'oeuvre ne semblent pas très différents de ceux des États-Unis.

En 1981, la productivité de la main-d'oeuvre, mesurée en fonction du ratio de la valeur ajoutée aux activités manufacturières par rapport aux heures de travail des travailleurs à la production*, était de 24 pour cent plus bas au Canada qu'aux États-Unis, en raison principalement de la plus grande mécanisation et des cycles de production plus longs aux États-Unis. Les différences de productivité entre les deux pays peuvent également être attribuables à la tendance selon laquelle le nombre d'usines de fabrication des États-Unis a grandement augmenté dans les États appliquant des lois de droit au travail (par exemple l'Alabama, où les travailleurs ne sont pas obligés d'adhérer à un syndicat), aux dépens, apparemment, de la croissance dans certains endroits traditionnellement forts (comme l'Ohio, où l'on dit que les manufacturiers se préoccupent des exigences de la main-d'oeuvre).

b) Facteurs liés au commerce

A compter du 1^{er} janvier 1987, les tarifs canadiens appliqués à la NPF pour les produits industriels en caoutchouc iront en général de la franchise de droits à 17,5 pour cent, des droits de 10,3 ou 11,3 pour cent étant imposés pour la majorité des produits. Les tarifs des États-Unis, au 1^{er} janvier 1987, iront de la franchise de droits à 6 pour cent.

La législation "Buy-American" a été mentionnée comme un obstacle non-tarifaire et une restriction aux exportations canadiennes vers les États-Unis.

Une gamme étendue de produits industriels en caoutchouc se voit accorder l'accès en franchise du marché canadien. Les producteurs canadiens doivent être concurrentiels pour ces produits, qui représentent environ 23 pour cent (300 millions de dollars) du marché national. Environ 30 pour cent de tous les produits industriels en caoutchouc importés entrent au Canada en franchise. Ces produits incluent en particulier les pièces en caoutchouc pour les fabricants d'automobiles tels les bandes de

*Données les plus récentes. Statistique Canada ne publie pas d'information sur la valeur ajoutée des activités de fabrication et des heures de travail des travailleurs affectés à la production pour le sous-secteur des produits industriels en caoutchouc. Les données de 1981 sont réunies dans une enquête sur l'industrie faite avant la préparation d'une analyse de l'industrie canadienne des produits industriels en caoutchouc.

calfeutrage, les pièces de frein, les pare-chocs, les douilles, les joints d'étanchéité, les bagues d'étoupe, les montures de moteurs et de carrosseries, les isolants et les garnitures de vitres; ainsi que les composés et les matériaux en caoutchouc utilisés pour la fabrication d'équipement agricole et d'une gamme étendue de machines. Environ la moitié de la valeur des importations en franchise de produits industriels en caoutchouc (60 millions de dollars en 1985) entrent au Canada en vertu de l'Accord sur le commerce des produits de l'automobile conclu entre le Canada et les États-Unis (Pacte de l'automobile). On estime que 60 pour cent des exportations canadiennes de produits industriels en caoutchouc sont faites vers les États-Unis en vertu du Pacte de l'automobile.

Parmi les sociétés appartenant à des étrangers au Canada, on estime que 60 pour cent d'entre elles exporte fréquemment à leurs sociétés-mères.

c) Facteurs technologiques

L'industrie canadienne des produits industriels en caoutchouc emploie généralement des machines et du matériel modernes. Les dépenses de recherche et de développement (R-D) sont, proportionnellement, plus faibles au Canada qu'aux États-Unis pour certaines raisons, notamment: un certain nombre de filiales canadiennes se fient sur leur société-mère; la taille plus petite des entreprises canadiennes restreint les ressources disponibles pour la R-D; et il existe probablement moins de débouchés au Canada pour la R-D en matière de défense et d'aérospatiale.

Certains manufacturiers canadiens ont mis au point une technologie qui a résulté dans de nouveaux produits qui ont contribué à accroître la production et les exportations. Ces produits incluent des bandes de calfeutrage d'automobile en caoutchouc à duromètre double, des blocs numériques en silicone utilisés pour les plaquettes de circuit et les commutateurs à effleurement, et des paliers d'arbres destinés aux secteurs maritimes et industriels en polymères synthétiques qui peuvent supporter des charges élevées et des conditions de fonctionnement contaminées mieux que les coussinets conventionnels.

Les récents progrès dans les élastomères thermoplastiques et dans le contrôle par microprocesseur des machines de transformation ont donné lieu à des technologies importantes qui augmenteront la production sans qu'il soit nécessaire de recourir à une main-d'oeuvre additionnelle (ces progrès pourraient en fait diminuer le besoin de main-d'oeuvre). Bien que les élastomères thermoplastiques ne remplaceront vraisemblablement pas entièrement les caoutchoucs thermodurcissables conventionnels, il est prévu qu'ils continueront de s'imposer dans l'utilisation traditionnelle du caoutchouc, en produisant des pièces à coût moins élevé et un rendement égal ou supérieur.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Les lois et les programmes qui ont une influence marquée sur de grands secteurs de l'économie tels les transports, les mines et la défense peuvent avoir une incidence sur l'industrie. Il n'y a aucun programme d'aide financière fédérale spécifique pour le sous-secteur des produits industriels en caoutchouc.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Les constructeurs d'automobile d'Amérique du Nord sont dorénavant engagés dans la technologie de pointe. Cela force un certain nombre de fabricants de produits industriels en caoutchouc qui avaient toujours été d'importants fournisseurs des constructeurs d'automobile à adopter des méthodes modernes comme le contrôle statistique des procédés et les systèmes de livraison juste à temps.

Le changement technologique, par exemple l'utilisation accrue des machines à moulage par injection et des élastomères thermoplastiques, pourrait rendre l'industrie moins axée sur la main-d'oeuvre et plus

productive. Ces progrès ne mèneront vraisemblablement pas à des améliorations marquées du commerce extérieur du secteur canadien des produits industriels en caoutchouc mais seront nécessaires au maintien de la position de l'industrie canadienne sur le plan de la technique et de la productivité.

La membrane en caoutchouc d'une couche pour les toitures plates industrielles, commerciales et institutionnelles est un produit qui semble s'orienter vers une croissance plus élevée que la moyenne. Actuellement, ce produit représente 7 ou 8 pour cent des installations de toitures plates au Canada et des taux de croissance annuels de 15 à 25 pour cent sont prévus au cours des prochaines années sur les marchés canadiens et américains.

Les élastomères spéciaux tels que le silicone, le polychloroprène, le polyisoprène, l'uréthane, l'éthylène-propylène et le copolyester, devraient constituer une plus grande part de la consommation totale d'élastomères au cours des 5 à 10 prochaines années. En ce moment, environ 25 pour cent des élastomères consommés par le secteur font partie d'une catégorie spéciale et ce pourcentage pourrait augmenter à 35 pour cent en 1990. La plupart de ces matériaux bruts sont importés et continueront vraisemblablement de l'être, principalement des États-Unis.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

L'industrie canadienne des produits industriels en caoutchouc assume généralement des coûts d'exploitation plus élevés que celle des États-Unis. La domination de manufacturiers étrangers dans la production de séries de produits importantes tels que les boyaux, les courroies en V, les courroies plates et certains produits moulés, et le fait qu'il y a peu de différence entre les produits de la société-mère étrangère et ceux de la filiale canadienne limitent, dans une large mesure, les fabricants canadiens au marché national.

Les manufacturiers nationaux ont pu conserver environ 60 pour cent de la partie du marché desservie par des produits en franchise, ce qui laisse supposer que l'industrie canadienne continue de concurrencer les manufacturiers internationaux. Toutefois, la tendance selon laquelle le marché canadien est alimenté par les importations (augmentation de 6,6 pour cent par année au cours de la période 1980 à 1985) révèle que les manufacturiers canadiens perdent du terrain par rapport à l'ensemble de la concurrence étrangère.

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

Original Signed By
R. H. MCGEE
Original Signé Par

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

Date: 31 décembre 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

FICHE D'INFORMATION

NOM DU SECTEUR : INDUSTRIE DES PRODUITS INDUSTRIELS EN CAOUTCHOUC

CTI : 1521 ET 1599 (1980)

1. PRINCIPALES STATISTIQUES	1971	1980	1981	1982	1983	1984	Estimation partielle 1985
*Établissements	72	92	97	100	102	101	-
*Emploi	7 360	8 910	8 900	8 300	8 300	8 500	-
*Livraisons (millions de dollars)	220	775	845	805	855	980	985
**Produit national brut (dollars constants de 1971 - millions de dollars)	107	159	159	134	144	173	168
**Investissements (millions de dollars)	31	48	86	86	38	46	45
**Profits après impôt (millions de dollars)	13	35	41	18	25	53	-
(% d'impôt)	4,2	3,4	3,7	1,8	2,1	3,9	-

* Chiffres estimatifs

** Valeurs obtenues en établissant le pro-rata des livraisons de produits industriels en caoutchouc par rapport aux livraisons de produits en caoutchouc.

2. STATISTIQUES COMMERCIALES	1971	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Exportations (millions de dollars)	10	45	64	67	68	81	93
Livraisons canadiennes (millions de dollars)	210	730	781	738	787	899	892
Importations (millions de dollars)	84	221	254	249	295	392	405
Marché canadien (millions de dollars)	294	951	1 035	987	1 082	1 291	1 297
Exportations en % des livraisons	4,5	5,8	7,6	8,3	8,0	8,3	9,4
Importations en % du marché canadien	28,6	23,2	24,5	25,2	27,3	30,4	31,2

Source des importations (4 principales)	É.-U	CEE (Pourcentage)	ASIE	AUTRES
1981	83	8	7	2
1982	83	8	7	2
1983	84	6	7	3
1984	84	7	7	2
1985	83	8	7	2

Destination des exportations (4 principales)	É.-U	CEE (Pourcentage)	ASIE	AUTRES
1981	70	5	4	21
1982	73	4	4	19
1983	85	4	3	8
1984	78	4	4	14
1985	78	3	4	15

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements - % du total	-	25	58	7	10
Emploi - % du total	-	33	60	3	4
Livraisons - % du total	-	34	63	2	1

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>Nom</u>	<u>Propriété</u>	<u>Emplacement des principales usines</u>
1. Goodyear Canada Inc.	É.-U	Bowmanville (Ontario) Owen Sound (Ontario) Collingwood (Ontario) Québec (Québec)
2. DiversiTech General, A GenCorp Company	É.-U.	Welland (Ontario)
3. Waterville TG Inc.	Canada	Waterville (Québec) St-Jérôme (Québec) Coaticooke (Québec)
4. Gates Canada Inc.	É.-U.	Brantford (Ontario)
5. Epton Industries Inc.	Canada	Kitchener (Ontario)
6. Produits American Biltrite Ltée	É.-U.	Sherbrooke (Québec)
7. Aeroquip (Canada) Inc.	É.-U.	Toronto, (Ontario) Perth, (Ontario)

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉSecteur : INSTRUMENTATION1. STRUCTURE ET RENDEMENTStructure

Le secteur de l'industrie canadienne de l'instrumentation regroupe sept sous-secteurs distincts qui sont ceux : de la régulation de procédés industriels; de l'automatisation des immeubles; de l'électronique médicale; des appareils de mesure et d'essai; de l'instrumentation scientifique et de laboratoire; des appareils de télédétection et de mesure de l'environnement; et des appareils de mesure pour la géologie et la géophysique.

Le marché de ces sous-secteurs comprend les nombreux systèmes de commande informatisés, les systèmes d'automatisation et les systèmes de surveillance que l'on retrouve dans l'industrie gazière et pétrolière, les industries des pâtes et papiers, de l'acier, de l'exploitation minière, de la pétrochimie, de la chimie, de la transformation des aliments, du transport, de la production d'électricité et dans d'autres industries primaires et secondaires. Il faut également mentionner les instruments de mesure et d'analyse électriques et électroniques qu'utilisent les laboratoires scientifiques, les laboratoires de recherche et les organismes de détection et de surveillance de la pollution; de même que les instruments employés dans l'exploration de ressources naturelles et la télédétection. Le secteur de l'instrumentation trouve également des débouchés dans les systèmes de gestion de l'énergie des grands immeubles, la surveillance de la circulation, les systèmes d'alerte incendie et de surveillance sécuritaire et les aides pédagogiques servant à l'enseignement de l'électricité, de l'électronique et de l'informatique. Dans le passé, la croissance et la prospérité de ce secteur ont toujours reposé sur la santé économique des industries primaires et secondaires que dessert le secteur de l'instrumentation. L'évolution de l'industrie canadienne de l'instrumentation est presque toujours allée de pair avec celle de la mise en valeur des ressources naturelles du Canada et de la constitution d'une infrastructure industrielle.

Ce secteur est constitué de 250 à 300 entreprises individuelles, dont 70 % environ se concentrent au Québec et en Ontario. Les 2/3 de ces entreprises appartiennent à des Canadiens mais ne produisent que 35 % des expéditions. La participation étrangère à la propriété des entreprises varie d'un sous-secteur à l'autre. Deux sous-secteurs seulement sont majoritairement dominés par des entreprises à propriété canadienne : le sous-secteur des appareils de télédétection et de mesure de l'environnement, et le sous-secteur des appareils de mesure pour la géologie et la géophysique. Par ailleurs, les deux sous-secteurs les plus considérables, soit celui de la régulation de procédés industriels et celui de l'automatisation des immeubles, sont largement sous l'emprise de sociétés multinationales. La majorité des sociétés étrangères ont rarement comme objectif d'exporter les produits fabriqués par leurs usines canadiennes.

La majeure partie des entreprises appartenant à des Canadiens ont réussi à se dénicher des créneaux spécialisés dans le marché américain, cela dans tous les sous-secteurs. C'est particulièrement le cas du sous-secteur des appareils de télédétection et de mesure de l'environnement et du sous-secteur des appareils de mesure pour la géologie et la géophysique et, dans une moindre mesure, celui de la régulation de procédés industriels. Parmi ces créneaux, mentionnons celui des appareils de mesure pour l'océanographie, les études du milieu marin, la saisie et l'interprétation de données télédétectées; celui des applications originales des lasers; celui des instruments d'analyse ultra-sensibles pour la détection d'explosifs; et celui des systèmes de surveillance, de contrôle et de saisie des données (SCADA).

Ces entreprises, en plus de leur percée sur le marché américain, ont réussi à placer des commandes en Asie du Sud-Est, en Australie, en Europe et, en moins grand nombre toutefois, dans des pays en voie de développement de l'Afrique, de l'Asie et de l'Amérique latine.

De façon générale, les petites entreprises canadiennes n'ont pas profité, autant que celles d'autres pays, des activités de R&D et des approvisionnements pour la défense ou des retombées que provoquent de telles activités pour la défense.

Avant les années 1970, les marchés mondiaux étaient dominés par la technologie américaine que possédaient des entreprises multinationales comme Honeywell, Foxboro, Fischer and Porter, Bailey Controls et Taylor Instruments. Au cours de la dernière décennie, des sociétés japonaises comme Yokogawa, Toshiba et Hitachi se sont imposées sur ces marchés, et des sociétés de l'Europe de l'Ouest (Siemens, Philips, Hartman et Braun) ont profité de cette période pour renforcer leur position. La dernière estimation du marché de ce secteur industriel, effectuée en 1978 par la Stanford Research Institute, chiffrait sa valeur à 19 milliards de dollars. Les principaux compétiteurs à la fois sur le marché canadien et les marchés d'outre-mer proviennent des É.-U., du Japon, de l'Allemagne, de la France et du Royaume-Uni.

Rendement

En 1984, l'industrie canadienne de l'électronique, forte de ses 100 000 employés environ, a produit des expéditions dont la valeur a atteint presque 8 milliards de dollars. Au sein de cette industrie, le secteur de l'instrumentation compte environ pour 15 à 20 pour cent des expéditions et des emplois.

La rareté des données disponibles sur ce secteur a incité le Ministère, en 1978, à mener une vaste étude de secteur dont les résultats apparaissent sur la fiche d'information annexée au présent profil. Ces résultats ont été mis à jour (en se basant sur les contrats ultérieurs passés jour après jour avec l'industrie), ce qui nous a permis d'en arriver aux estimations de 1983 sur le rendement de ce secteur. D'après ces estimations, on peut conclure que le marché canadien est resté stagnant, même en dollars constants, au cours de cette période de cinq ans, mais qu'entre-temps, les exportations ont presque doublé. Le déficit commercial, même s'il a diminué durant cette période, démontre surtout qu'un grand nombre de systèmes et de produits ne sont pas fabriqués au Canada.

La rentabilité et la santé économique des sociétés constituantes reposent en grande partie sur la répartition des dépenses d'investissement de l'industrie et des organismes publics. Le secteur de l'instrumentation connaît des taux de naissance et de décès relativement importants, ce qui est caractéristique des sociétés oeuvrant dans le domaine de la haute technologie. La dernière récession a provoqué une augmentation dans le nombre de faillites et a quelque peu diminué le rythme de création de nouvelles entreprises, notamment celui de la création d'entreprises par des scientifiques et des entrepreneurs canadiens.

Les grosses sociétés, la plupart des filiales de multinationales américaines, ont réagi à la récente baisse dans leurs carnets de commande en réduisant leurs opérations canadiennes et en rationalisant les usines de la société mère. Les petites et moyennes entreprises à propriété canadienne ont repensé leur action en s'attaquant aux marchés de l'exportation. Un nombre non négligeable de celles-ci ont obtenu des commandes des É.-U., de l'Asie du Sud-Est, de l'Australie et d'autres marchés d'outre-mer. Autre conséquence de la dernière récession, les entreprises ont cessé la fabrication de certains produits, simplifié leur fonctionnement, réduit les frais généraux et abaissé le coût de fabrication de leurs biens. Toutes ces actions ont renforcé l'efficacité de ce secteur et sa compétitivité sur les marchés internationaux.

La majorité des sociétés d'instrumentation appartenant à des Canadiens sont très compétitives comme exportatrices de produits de technologie très spéciaux, en raison de leur taille assez petite, de leurs frais généraux bas, de leur délai d'approvisionnement plus court et de leur rapidité à présenter des devis. En règle générale, elles disposent de la compétence technique d'avant-garde dans des domaines très restreints. Leurs champs d'activité touchent très souvent la poursuite de petits projets, la mise à niveau, l'amélioration et la modernisation de systèmes et la participation à des coentreprises avec des sociétés locales et des entreprises canadiennes.

La force du dollar américain au cours des dernières années s'est avérée un facteur important dans l'accroissement des exportations. Le marché américain demeure la principale zone de concentration de ce secteur industriel. D'ailleurs, les fournisseurs américains sont les principaux compétiteurs sur les marchés mondiaux.

POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

Une tendance très marquée de l'industrie américaine est l'automatisation des usines des sociétés mères et la centralisation des opérations dans ces usines afin d'être plus compétitif. Il en est résulté un déplacement de production du Canada vers les É.-U. Lentement, les usines des filiales canadiennes ont été converties en centres techniques pour les applications locales et en centres de réparation et de services après-vente. Les économies d'échelle indispensables pour être compétitif sur le marché de certains produits normalisés imposent une production accrue par rapport à ce qu'on produisait il y a quelques années. Cette tendance à la consolidation a provoqué une baisse de la main-d'oeuvre ouvrière au Canada, baisse légèrement atténuée par l'embauche d'employés qualifiés

comme des techniciens, des ingénieurs, des informaticiens et des créateurs de logiciels.

Cette tendance à la centralisation s'est renforcée à la suite du remplacement des régulateurs pneumatiques et électromécaniques par des régulateurs numériques transistorisés. D'ailleurs, une des conséquences de ce remplacement est la plus grande dépendance des éléments, des sous-ensembles et des logiciels dans un produit alors qu'avant ces constituants avaient des lignes de production distinctes. C'est la raison pour laquelle il y a une limite à la rationalisation de la production et au mandat de créer des "produits planétaires".

Les entreprises à propriété canadienne, en raison de leurs produits spécialisés et personnalisés fabriqués en petites séries et de la taille assez modeste de leurs opérations, offrent très souvent des produits meilleur marché et une plus grande souplesse pour ce qui a trait à la conception et à la réalisation de commandes spéciales.

Le secteur de l'instrumentation est très fragmenté, plus de 250 sociétés se le partagent, parmi lesquelles 50 % ont des revenus annuels inférieurs à 3 millions de dollars. De plus, bon nombre de ces entreprises offrent des produits équivalents à une clientèle restreinte. C'est notamment le cas du sous-secteur des appareils de mesure en géophysique et de certains systèmes de régulation de procédés industriels.

La main-d'oeuvre affectée à la R&D dans les entreprises indépendantes a augmenté continûment et représente maintenant près de 10 % de la main d'oeuvre totale; c'est ce qui explique d'ailleurs les dépenses plus élevées que consacrent ces entreprises à la recherche et au développement. Ces dépenses se comparent, en proportion, à celles des grandes multinationales. On a remarqué que le contenu canadien d'un gros système clé en main type est d'environ 66 %, et on suppose qu'il augmentera à mesure que s'élèveront les coûts relatifs à l'élaboration du logiciel qui, souvent, constitue l'élément le plus coûteux dans de nombreux systèmes. Un aspect positif très significatif est la croissance soutenue des exportations des sociétés à propriété canadienne. Certaines d'entre elles exportent plus de 90 % de leur production. Celles-ci ont acquis les aptitudes nécessaires à la commercialisation sur les marchés étrangers, peuvent produire certains systèmes clé en main et sont des chefs de file dans la technologie de domaines choisis. Ce recours aux exportations a été stimulé par le ralentissement de la demande au Canada pour des systèmes de régulation de procédés industriels, surtout dans l'Ouest canadien où de nombreux mégaprojets énergétiques ont été annulés. La baisse de la valeur du dollar canadien a encouragé encore plus les ventes aux États-Unis.

b) Facteurs liés au commerce

Les barrières tarifaires ont peu d'importance dans ces marchés d'exportation, car les tarifs douaniers américains sur les appareils de mesure canadiens et les systèmes de régulation sont en moyenne de 7 %, et ils oscillent entre 4 % et 7 % sur les instruments autonomes. Dans le tableau suivant on donne des exemples de tarifs qui montrent bien la fourchette des droits imposés dans ce secteur.

	<u>Au Canada</u>		<u>Au É.-U.</u>	
	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>
Lasers scientifiques (Instruments de laboratoire)	11.3%	10.3%	4.1%	3.9%
Spectromètres (Instruments de laboratoire)	0.9%	hors taxe	6.8%	6.2%
Thermostats (Automatisation des immeubles)	11.3%	10.3%	5.0%	4.7%
Détecteurs de fumée (Automatisation des immeubles)	hors taxe	hors taxe	2.9%	2.7%
Systèmes d'alerte incendie (Automatisation des immeubles)	11.3%	10.3%	3.5%	3.1%
Systèmes de régulation des procédés industriels	0-4%	0-4%	7%	6.7%
Magnétomètres (Appareils de mesure en géophysique)	8.4%	7.5%	5.5%	4.9%
Audiomètres (Électronique médicale)	hors taxe	hors taxe	6.8%	6.2%

Certaines gammes de produits canadiens ont été touchées par les politiques "Achetez américain" de l'Administration fédérale et des administrations des États. Rarement, les entreprises américaines sont-elles soumises au plein tarif douanier canadien, car elles assemblent ou fabriquent quelques produits dans leurs usines canadiennes. Il n'y a pas au Canada d'ONT important qui restreigne le commerce interprovincial ou interfrontière.

Le tarif courant imposé aux systèmes de la CEE est de 11 % et aux instruments, entre 5 % et 8 %.

Le tarif courant imposé aux systèmes de l'Australie est de 2 % et aux instruments, entre 2 % et 15 %.

Le tarif courant imposé aux systèmes du Japon est entre 2,9 % et 4,0 % et aux instruments entre 3,4 % et 3,8 %.

L'Europe de l'Ouest et le Japon ont toujours été considérés comme des marchés secondaires, en plus d'être perçus comme des compétiteurs redoutables dans les pays du tiers monde. Les codes et les normes différents ont empêché les entreprises canadiennes de se lancer à la conquête d'un part importante de ces marchés.

c) Facteurs technologiques

Les changements technologiques que subissent actuellement les entreprises de produits finis ont une caractéristique commune : l'utilisation de plus en plus répandue de logiciels et d'appareils de microélectronique. Il devrait en résulter une automatisation accrue des grandes industries de transformation et des établissements de fabrication secondaires. La conception et la fabrication des systèmes de surveillance et d'automatisation pour ce marché en plein essor nécessiteront de gros investissements en capital et en R&D. Ceci favorisera, il va sans dire, les grandes sociétés bien implantées et leur permettra de consolider et d'augmenter leur emprise sur le marché. En revanche, le besoin de logiciels industriels spécialisés exploités en temps réel et de systèmes personnalisés devrait assurer, à courte et moyenne échéance, la prospérité de sociétés spécialisées plus petites. La rapidité des changements technologiques, comme la vente de micro-ordinateurs plus puissants, de progiciels d'applications, de nouveaux capteurs et les percées en télématique forcent les

sociétés plus petites à investir dans la R&D et dans la création de produits jusqu'à 10 % de leur chiffre d'affaires brut. Ce pourcentage se compare très bien avec la proportion du chiffre d'affaires des multinationales qui est dépensée pour la R&D.

Dans de nombreux domaines technologiques comme les progiciels d'applications industrielles spécialisées, les applications de la télédétection et les appareils de mesure qu'on emploie en géologie et en géophysique pour l'exploration de ressources minérales, les entreprises canadiennes sont les chefs de file mondiaux. Cette domination technologique dans des domaines précis et spécialisés explique en grande partie le succès des entreprises de ce secteur sur les marchés d'exportation.

Les nouvelles techniques sont mises au point ici sur place ou proviennent des États-Unis. Il est très rare qu'on achète pour un montant forfaitaire une technologie ou qu'on en exploite une sous licence étrangère (sauf sous licences américaines).

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

L'industrie a exploité judicieusement les programmes PECT, PEE, PDIR et PDME pour soutenir sa croissance. Nombreuses sont les entreprises qui participent aux expositions et foires commerciales et aux missions commerciales en cours parrainées par le gouvernement. Un grand nombre de sociétés ont pu tirer profit des résultats de recherche du CNRC, du CCT, du MDC et d'autres ministères fédéraux à vocation scientifique.

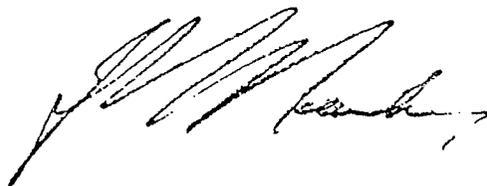
Les entreprises plus petites du secteur, particulièrement celles dont le chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas les 5 millions de dollars, dépendent beaucoup de programmes structurés d'aide à la R&D comme le PDIR et le PARI.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

La croissance des fournisseurs de systèmes de régulation de procédés et de systèmes d'automatisation au secteur primaire comme l'industrie gazière et pétrolière, les industries de la pétrochimie, des pâtes et papiers, des métaux, de la production d'électricité, du transport et d'autres industries est liée à la prospérité de ces dernières. Par contre, les entreprises oeuvrant dans les domaines de l'électronique médicale, des appareils de mesure scientifiques et de laboratoire tirent leurs revenus des dépenses que font les gouvernements pour la santé et l'éducation. La nécessité d'augmenter la production en automatisant, d'économiser l'énergie, d'améliorer la qualité des produits en recourant à des systèmes d'inspection informatisés, de fournir des appareils médicaux plus perfectionnés et de contrôler la circulation de plus en plus dense dans les pays développés crée une forte demande pour les produits du secteur de l'instrumentation. On voit donc que le potentiel de croissance de ce secteur est fonction de nombreux facteurs socio-économiques.

Ce secteur dessert une gamme d'industries de fabrication de produits finis très étendue et très diversifiée, ce qui explique la faible incidence sur l'ensemble de celui-ci d'un éventuel ralentissement important dans une de ces industries.

Pour les mêmes raisons, une récession dans une partie du monde sera généralement contrebalancée par une croissance rapide dans une autre partie. C'est ce qu'on a observé au début



novembre 1986

1980 Base

**MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE
CONFIDENTIEL**

FICHE D'INFORMATION

SECTEUR : INSTRUMENTATION CTI TRAITÉS : 3911

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Établissements	169	194	227	n.d
Emplois	10477	11823	11640	n.d
Expéditions (Millions de dollars)	553	614	706	749
Produit intérieur brut (CTI 391) (millions de dollars constants de 1971)	287.9			
Investissements (millions de dollars)	78.6	89.8	88.3	102.8
Profits nets après impôt (millions de dollars)	84.5	79.6		

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Exportations domestiques	122	119	138	156
Ré exportations	32	27	31	42
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	431	495	568	593
Importations (millions de dollars)	564	588	750	803
Marché canadien (millions de dollars)	963	1056	1287	1354
Exportations en % des expéditions	22.1	19.4	23.9	20.8
Importations en % du marché canadien	58.6	55.7	58.3	59.3

*Sources des importations (5 premières) (millions de dollars)	<u>É.-U.</u>	<u>C.E.E.</u>	<u>R.U.</u>	<u>ASIE</u>	<u>JAPON</u>	<u>AUTRES</u>
1982	509	34	18	11	8	10
1983	519	41	20	13	10	15
1984	656	54	26	18	13	22
1985	686	69	31	21	16	27

*Destination des exportations (5 premières) (millions de dollars)	<u>É.-U.</u>	<u>C.E.E.</u>	<u>R.U.</u>	<u>ASIE</u>	<u>JAPON</u>	<u>AUTRES</u>
1982	100	22	10	9	3	23
1983	104	15	8	6	2	21
1984	124	15	7	6	2	25
1985	150	15	6	14	4	19

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - 1984

	<u>Atlantique</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Prairies</u>	<u>C.-B.</u>
Établissements - % du total	1	18	59	15	7
Emplois - % du total	2	12	76	8	2
Expéditions - % du total	1	11	82	5	1

PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>Nom</u>	<u>Propriété</u>	<u>Emplacement des principales usines</u>
1. Foxboro	É.-U.	Toronto, Calgary
2. Honeywell	É.-U.	Toronto
3. CAE Electronics	Canadienne	Montréal
4. Sentrol Systems	Canadienne	Toronto, Calgary
5. Lumonics	Canadienne	Ottawa

**NOTA : LES DONNÉES CI-DESSUS SONT TIRÉES D'UNE ÉTUDE DE SECTEUR EFFECTUÉE
PAR LE MINISTÈRE.**

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉAUTOCARS1. STRUCTURE ET RENDEMENTa) Structure

Les autocars interurbains et ceux utilisés sur les circuits forfaitaires sont conçus pour être fiables et confortables sur de longues distances. En Amérique du Nord, ils présentent une structure monocoque et sont mûs à l'aide d'un moteur diesel monté à l'arrière. Le Canada compte deux constructeurs de ce type de véhicule: Motor Coach Industries Ltd (MCI), filiale de MCI U.S., propriété exclusive de Greyhound Inc., des États-Unis, et Prévost Car Inc., entreprise canadienne indépendante établie au Québec.

MCI exploite, à Winnipeg (Manitoba), une usine pouvant compter 1 600 employés en période de pointe. Toutefois, on n'en dénombrait qu'environ 600 en 1985. L'usine fait partie d'un réseau nord-américain rationalisé. Elle ne fabrique que des carrosseries d'autocars, dont la valeur représente près du tiers du produit fini. Ces carrosseries sont ensuite expédiées à l'usine de MCI à Pembina (Dakota du Nord) pour le montage et la finition. Une certaine partie des véhicules finis est ensuite vendue au Canada. Cette façon de procéder permet à MCI de profiter des dispositions relatives à la franchise de droits de douane du Pacte de l'automobile. MCI vend des autocars à Greyhound Canada, à Greyhound U.S. et à d'autres compagnies indépendantes de transport interurbain et de circuits forfaitaires.

La société Prévost Car Inc., est située à Ste-Claire (Québec). Son usine peut produire 416 véhicules par année et compter près de 600 employés, mais on n'en dénombrait que 288 en 1985. Prévost n'est affiliée à aucun autre transporteur et n'exploite donc pas de marché captif. La société vend ses produits à des transporteurs interurbains indépendants, à des sociétés offrant des circuits forfaitaires et à des clients spéciaux. Le contenu canadien des autocars Prévost oscille entre 60 et 75 %.

Les États-Unis comptent actuellement deux grands fabricants d'autocars. MCI (U.S.), filiale de Greyhound Inc., exploite sa principale usine au Nouveau-Mexique, en plus de l'usine de montage de Pembina. À partir des carrosseries fabriquées au Canada et d'autres produites aux États-Unis, MCI peut construire jusqu'à 12 véhicules par jour. Fournisseur captif de Greyhound, le plus important transporteur des États-Unis, MCI domine depuis longtemps le marché nord-américain.

Le deuxième constructeur en importance est Eagle International, filiale de New Trails Inc., qui exploite Trailways. Cette dernière entreprise est le deuxième transporteur en importance aux États-Unis. Eagle construit environ 200 autocars par année à son usine du Texas et vend ses produits à Trailways, à des transporteurs indépendants et à des entreprises offrant des voyages nolisés. Il y a quelque temps que Eagle a été active sur le marché canadien, mais une entente conclue avec la société Ontario Bus Industries (OBI), un constructeur d'autobus, permettra à cette dernière d'importer certains produits de Eagle en vertu des dispositions du Pacte de l'automobile.

Ces entreprises et d'autres mises sur pied plus récemment desservent le marché nord-américain. Bien que la capacité de l'industrie soit de 4 000 véhicules, les ventes annuelles courantes sont de moins de 2 000 autocars, dont 100 à 150 sont produits au Canada. Les constructeurs canadiens exportent 75 à 85 % de leurs véhicules aux États-Unis.

En dépit de cette capacité excédentaire, le Mack Bus and Coach Group, qui relève de la société Mack Truck Inc., tente une nouvelle percée sur le marché après une absence de vingt ans. Cette entreprise fabrique aux États-Unis un nouveau type de véhicule dont la construction et la commercialisation sont assurées conjointement avec la société Renault, de France.

Le commerce des véhicules finis entre l'Amérique du Nord et l'Europe, ou le Japon, est peu important. Chacun de ces marchés fixe ses propres caractéristiques concernant la conception des véhicules. Cependant, certains constructeurs européens font maintenant leur entrée sur le marché américain par l'intermédiaire d'usines situées aux États-Unis (Neoplan, Setra, Bova). Cet intérêt manifesté par les Européens découle de la faiblesse des ventes d'autocars en Europe, de la fermeté du dollar américain et de la volonté des entreprises européennes d'exploiter leur capacité inutilisée de fabrication d'autobus urbains aux États-Unis. On pourrait accroître la production d'autocars de façon simple et économique. Les entreprises européennes établies aux États-Unis désirent ardemment augmenter leurs ventes sur ce marché.

b) Rendement

En dépit de la nature cyclique des marchés nord-américain et canadien des autocars et de tentatives de pénétration du marché de la part des fabricants européens, MCI et Prévost ont pu conserver leur part de ces marchés.

Entre 1980 et 1984, la production de carrosseries de MCI a oscillé entre 813 (1984) et 1 144 (1983). Toutefois, en 1983, les ventes de véhicules finis au Canada de cette société ont atteint leur plus bas niveau et se sont établies à 119. Prévost a établi un record de production en 1982, fabriquant 228 véhicules. En 1984, ce chiffre a été réduit de plus de la moitié. Le taux d'utilisation de la capacité de l'industrie nord-américaine atteint en moyenne 50 %. Au cours des deux dernières années, il ne s'est même pas approché de ce niveau. Les constructeurs canadiens ont également souffert de cette situation, mais ils semblent toutefois être demeurés rentables.

En 1985, la production et le niveau d'emploi de l'industrie ont subi une baisse en raison du fait que la déréglementation aux États-Unis et l'activité économique réduite en Amérique du Nord ont exercé des pressions à la baisse sur la demande de nouveaux véhicules. Les principaux transporteurs ont réduit bon nombre de leurs services dans les petites localités et en ont limité la fréquence de façon draconienne. A la suite de la déréglementation, les services de transport interurbain moyens ont diminué en moyenne de 11,6 % par année comparativement à une réduction annuelle de seulement 4,8 % avant 1982. Cette situation a particulièrement touché les services offerts aux petites localités, mais elle a également affecté la demande de nouveaux véhicules de la part des principaux transporteurs. Aussi, la déréglementation de l'industrie américaine du transport aérien a accru la compétitivité des sociétés de transport par ligne d'apport, ce qui a porté un dur coup à l'industrie des autocars. En raison de cette diminution, Greyhound a réduit son parc autocar actif, le faisant passer de 4 400 unités en 1981 à 3 100 en 1985, ce qui a eu pour effet de diminuer la demande de nouveaux autocars fabriqués par MCI et, par la même occasion, permis de remettre à neuf et de revendre un certain nombre de véhicules à des transporteurs assurant un service régulier et offrant des circuits forfaitaires, d'où un accroissement de la concurrence entre les fabricants d'autocars.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLESa) Facteurs structurels

L'échelle ne représente pas un problème pour la production et le montage d'autocars.

MCI possède un marché garanti en raison de son association avec Greyhound. Pour sa part, Prévost a perfectionné et établi ses compétences en matière de commercialisation à titre de fournisseur indépendant, ce que confirme son chiffre d'affaires. Les deux sociétés occupent une position avantageuse sur le marché. Le Canada ne jouit d'aucun avantage et ne souffre d'aucun inconvénient pour ce qui est des coûts des matières premières et de main-d'oeuvre. Toutefois, l'écart prononcé entre les monnaies canadienne et américaine réduit le coût des véhicules canadiens vendus aux États-Unis.

Prévost continue de profiter de programmes de recherche-développement qui lui ont permis d'offrir de nouveaux produits sur le marché en dépit d'une vive concurrence. Ce facteur l'a grandement aidée à conserver sa part du marché. En outre, Prévost n'offre pas de services de transport, ce qui lui confère un avantage dans ses rapports avec de petites sociétés indépendantes.

La plupart des constructeurs nord-américains d'autocars fabriquent leurs propres carrosseries monocoques et conçoivent eux-mêmes l'aménagement intérieur, tandis que les transmissions et les essieux sont fournis par la société GM. La seule exception est la société Mack Coach, qui utilise ses propres moteurs et transmissions. Presque tous les constructeurs nord-américains d'autocars s'approvisionnent en transmissions auprès du même fournisseur, ce qui n'a pas d'incidence sur la concurrence. Toutefois, cela signifie que les fabricants canadiens ne peuvent offrir aucun produit concurrentiel sur les marchés d'outre-mer. Les carrosseries et les éléments d'intérieur peuvent être fabriqués n'importe où, mais c'est la transmission qui confère au produit sa valeur réelle. Inversement, l'usage courant en Amérique du Nord de transmissions fabriquées par GM empêche les constructeurs européens de pénétrer ce marché à l'aide de véhicules pourvus de dispositifs différents. C'est pourquoi ils dotent les véhicules qu'ils fabriquent en Amérique du Nord de transmissions produites par GM.

b) Facteurs liés au commerce

Les constructeurs d'autocars sont soumis au Pacte de l'automobile signé par le Canada et les États-Unis. MCI peut donc, en vertu d'un décret, réclamer une remise de droits de douane pour les pièces et accessoires entrant dans la fabrication de carrosseries d'autocars et pour les importations d'autocars finis, dans la mesure où ces véhicules sont construits à partir de carrosseries fabriquées au Canada par MCI. Les tarifs douaniers sur les autocars sont de 9,2 % au Canada contre 3,1 % seulement aux États-Unis.

La plupart des ventes, qui sont destinées au secteur privé, ne sont pas touchées par les politiques du gouvernement fédéral américain et des États et ne sont pas financées par le secteur public. Toutefois, les exigences de la Federal Surface Transportation Assistance Act au chapitre du programme "Buy America" et les diverses politiques d'État en matière d'acquisition empêchent Prévost de vendre ses véhicules dans le cadre de projets appuyés par le gouvernement fédéral ou ceux des États comme le transport de banlieue. Le segment du marché financé par le secteur public est peu important et risque de diminuer davantage en raison de la privatisation et de la déréglementation. En revanche, cette situation ne touche pas MCI, dont les véhicules présentent un contenu américain de 70 % et sont montés aux États-Unis.

Les tarifs douaniers imposés par le Canada (9,2 %) empêchent les constructeurs non visés par le Pacte de l'automobile de desservir le marché canadien restreint.

En raison de l'utilisation courante en Amérique du Nord de transmissions fabriquées aux États-Unis, les constructeurs canadiens ne disposent pas d'un produit pouvant être écoulé sur les marchés étrangers.

c) Facteurs technologiques

Les entreprises canadiennes sont concurrentielles sur le plan de la technologie des produits et dominant à certains chapitres. Grâce à ses activités de R-D, Prévost a été la première société nord-américaine à mettre au point un nouvel autocar d'une largeur de 102 pouces et cette dimension constitue maintenant la nouvelle norme pour les autocars. Cette société a également fait preuve d'innovation en lançant un autocar articulé spécialement conçu pour le marché nord-américain. Ce nouveau véhicule pourrait concurrencer efficacement les sociétés aériennes et ferroviaires sur les principaux circuits interurbains.

La technologie européenne, axée sur des véhicules dont la vie utile est plus courte, qui sont plus luxueux et destinés à des sociétés offrant des circuits forfaitaires, n'est pas rentable pour les transporteurs offrant un service régulier en Amérique du Nord, où les conditions d'exploitation difficiles et les grandes distances représentent des facteurs importants.

3. POLITIQUES ET PROGRAMME FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Prévost a affecté des crédits consentis en vertu du PDIR à la recherche-développement portant sur le nouvel autocar articulé et à l'agrandissement de son usine en vue d'y construire ce véhicule.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Le marché nord-américain des autocars subit des changements fondamentaux en raison de la déréglementation de cette industrie aux États-Unis, de la concurrence accrue exercée par les transporteurs aériens par lignes d'apport sur les principaux circuits interurbains et de l'évolution des besoins des voyageurs. La réduction des services de transport interurbain par autocar a entraîné une baisse de la demande de nouveaux véhicules. Les transporteurs ont également pris des mesures pour réduire leurs frais d'exploitation en utilisant mieux leurs parcs autocars et en augmentant le nombre de voyageurs par autocar. L'accroissement de l'efficacité dans ces deux domaines a également contribué à réduire la demande de nouveaux véhicules.

Toutefois, du même coup, la déréglementation a ouvert la porte à de nouvelles entreprises, surtout dans le secteur des voyages nolisés. Celles-ci ne dépendent pas d'un constructeur en particulier, ce qui favorise les sociétés indépendantes comme Prévost. En outre, Greyhound offre bon nombre de ses circuits sous forme de franchises, ce qui offre aussi de nouveaux débouchés aux indépendants.

La déréglementation aux États-Unis a également permis aux constructeurs d'autocars de fabriquer des véhicules plus larges, plus confortables et plus luxueux afin de contrer la forte concurrence exercée par les autres moyens de transport. Ici, les constructeurs canadiens, surtout Prévost, sont en bonne position, mais ils devront faire face à la vive concurrence que leur livrent les nouvelles sociétés européennes, qui fabriquent ces véhicules luxueux depuis longtemps et n'ont qu'à les adapter aux besoins du marché nord-américain. On s'attend à une restructuration prochaine de l'industrie, en dépit des pressions exercées par les sociétés américaines en vue de bloquer le versement d'une aide quelconque à Amtrak pour

transport interurbain par autocar d'accaparer une partie de sa clientèle, qui se chiffre à 21 millions de voyageurs par année.

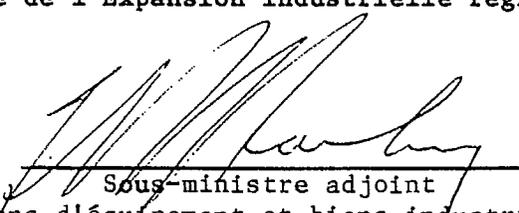
Bien que la déréglementation aux États-Unis présente des problèmes et offre des possibilités aux fabricants d'autocars, la nouvelle situation aura probablement pour effet d'accroître les frais de commercialisation des constructeurs désireux de livrer une concurrence efficace. En gros, le marché canadien devrait demeurer relativement stable dans un avenir prévisible.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

En général, l'industrie canadienne des autocars semble concurrentielle sur le marché nord-américain. Les activités de MCI sont rationalisées à l'échelle de l'Amérique du Nord et l'usine canadienne de cette société produit de façon efficace, compte tenu de l'évolution du marché. Les débouchés sont et demeureront en grande partie aux États-Unis, où de récentes modifications apportées aux lois régissant les activités des transporteurs pourraient avantager Prévost. Pour tirer profit de la déréglementation, toutes les sociétés devront toutefois accroître leurs dépenses de commercialisation.

Sur le marché canadien restreint, les fabricants canadiens sont bien protégés de l'accroissement de la concurrence par les tarifs douaniers, mais il convient toutefois de signaler que les possibilités de croissance sont peu nombreuses.

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 13 août 1986

PRODUITS DE PANNEAUX DÉRIVÉS DU BOIS POUR EMPLOIS INTÉRIEURS

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

a) Structure

Les produits de panneaux de bois cités dans le présent profil comprennent quatre sous-secteurs principaux : le contreplaqué (avec âme de placage) et le placage de bois feuillu, le panneau de fibres dur, le panneau isolant et le panneau de particules. La plupart des produits se vendent sous forme de feuilles de grandeurs normalisées, utilisés dans la fabrication de meubles, d'armoires de cuisine et pour des fins non-structurelles dans les constructions commerciales et résidentielles. Les adhésifs employés pour fabriquer la majorité de ces produits ne sont pas hydrofuges; à l'exception du panneau de fibres dur qui peut être utilisé comme revêtement, la plupart de ces produits sont destinés à un emploi intérieur.

En 1985, les expéditions totales s'élevaient, pour ce secteur, à près de 588 millions de dollars, soit environ 5,3 % de l'ensemble des expéditions de l'industrie des produits du bois. On estime à 6 850 le nombre d'emplois dans la fabrication directe de ces produits, ce qui représente environ 6 % de l'emploi total dans tout le secteur des produits du bois. En 1985, le marché intérieur a consommé 66 % de toutes les expéditions.

Les statistiques pour 1985 sur les sous-secteurs sont les suivantes :

<u>Sous-secteur</u>	<u>Expéditions(e)</u> (en millions \$)	<u>Exportations</u> (en millions \$)	<u>Importations</u> (en millions \$)	<u>Emplois(e)</u>
Contreplaqué/placage en bois feuillu	230	110	59	4 000
Panneau de particules	193	51	16	1 400
Panneau de fibres dur	100	24	25	750
Panneau isolant	<u>65</u>	<u>13</u>	<u>5</u>	<u>700</u>
TOTAL POUR LE SECTEUR	588	198	105	6 850

(e) estimation

Le secteur des produits de panneaux dérivés du bois pour emploi intérieur repose sur une ressource renouvelable, que l'on peut subdiviser en deux groupes principaux : le bois en grumes, c'est-à-dire des billes de bois feuillu de grand diamètre aussi, destinées au placage et d'autres de qualité inférieure utilisées par d'autres sous-secteurs; et les résidus, principalement sous forme de sous-produits du sciage, notamment les copeaux de bois et la sciure, et, dans une certaine mesure, le papier journal recyclé.

L'industrie du contreplaqué/placage de bois feuillu se base principalement sur des grumes de placage importées des É.-U. et, dans une moindre mesure, sur des placages importés. Pour les autres sous-secteurs, la plupart des matières premières utilisées par ces industries proviennent de billes de bois dur de qualité inférieure et de résidus de sciage, du pays.

Le secteur des produits de panneaux intérieurs comprend environ 50 usines de contreplaqué/placage de bois feuillu, 12 usines de panneaux de particules, 6 usines de panneaux isolants et 3 usines de panneaux de fibres durs. Les usines de contreplaqué/placage de bois feuillu appartiennent principalement à de petites entreprises indépendantes, tandis que les autres sous-secteurs relèvent plutôt des grandes sociétés intégrées de produits forestiers. Aucune entreprise individuelle ne joue un rôle dominant dans le secteur.

Le secteur des panneaux intérieurs appartient surtout à des entreprises canadiennes; de fait, moins de 10 % de l'industrie est sous contrôle étranger. En 1985, environ 17 % du total des expéditions du secteur provenaient d'entreprises à propriété étrangères, surtout dans le sous-secteur des panneaux de particules. Deux de ces usines appartiennent à des sociétés américaines, une à une société de l'Allemagne de l'Ouest et une appartient en partie à un groupe de France. Les gouvernements provinciaux participent très peu dans ce secteur; ils se limitent en fait à des investissements dans les sous-secteurs du panneau de particules et du contreplaqué/placage de bois feuillu.

Quoiqu'il y ait des usines installées dans toutes les régions du pays, environ 81 % du nombre total d'entre elles sont installées au Québec et en Ontario.

b) Rendement

Au cours des années 70 et début 80, le rendement global du secteur a baissé alors que des matériaux différents tels le plastique, le revêtement de papier, le carton-gypse et le revêtement en aluminium, ont remplacé plusieurs des produits. De 1973 à 1978, la quantité des expéditions a chuté à un taux annuel moyen de 0,8 % suivi d'une baisse additionnelle à un taux annuel de 1,1 % entre 1978 et 1983. Même si des données pour 1984 et 1985 ne sont pas encore disponibles, tout laisse à croire qu'il y a eu amélioration, si l'on considère les niveaux accrus des exportations.

Depuis la récession, le secteur a constamment amélioré l'utilisation de sa capacité. Pendant la première moitié de la décennie, l'industrie fonctionnait constamment au-dessous de sa capacité, et plusieurs entreprises devaient cesser temporairement leur production pendant de longues périodes. Toutefois, au cours du premier semestre de 1986, le rendement de plusieurs usines s'est accru, en réaction aux conditions améliorées du marché, et ces usines fonctionnent maintenant presque à pleine capacité.

Le secteur a subi une importante rationalisation au cours des dix dernières années, comprenant la fermeture de plusieurs installations de contreplaqué de bois feuillu, celle de trois usines de panneaux de particules, de trois usines de panneaux isolants et d'une grande usine de panneaux de fibres durs. Pendant cette même période, toutefois, trois nouvelles entreprises importantes de panneaux de particules ont été construites, ce qui a fait augmenter la capacité globale du sous-secteur. Dans le cas des placages de bois feuillu, le nombre de producteurs a augmenté et les installations ont été modernisées, offrant ainsi un service spécialisé aux principaux fabricants de placages. L'emploi total durant cette période n'a pas beaucoup changé, mais il y a eu déplacements à l'intérieur du secteur.

Les exportations, qui s'élevaient à 198 millions de dollars en 1985, ont augmenté d'environ 2 % annuellement en termes de quantités, au cours des cinq dernières années, principalement dû au sous-secteur du contreplaqué/placage de bois feuillu qui a dominé l'ensemble du secteur. Depuis quelques années toutefois le sous-secteur du panneau de particules a montré une croissance importante au chapitre des exportations. En 1985, les expéditions aux É.-U. représentaient 91 % des exportations du secteur. Les importations concernent principalement des produits spécialisés, fabriqués d'essences ligneuses que l'on ne retrouve pas au Canada, et leur niveau est demeuré relativement stable au cours des trois dernières années. Les importations représentaient, en 1985, 21 % de la consommation intérieure; le secteur particulier le plus important était celui du contreplaqué/placage de bois feuillu.

En raison de la structure de la propriété dans ce secteur, on ne dispose que de peu de renseignements financiers et les projets d'investissement au début des années 80 ont été limités, sauf pour les sous-secteurs du panneau de particules et du placage. La situation financière semble s'être légèrement redressée en 1984 et 1985.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Structure

La caractéristique de ce secteur de l'industrie est la variété de la dimension des usines. Quoique plusieurs soient de dimensions comparables à celles des É.-U., quelques usines américaines possèdent une capacité beaucoup plus grande. En général, la dimension relative des usines ne constitue pas un obstacle à l'industrie canadienne.

Les sociétés oeuvrant dans les sous-secteurs du panneau de particules, de fibres de bois dur et de fibres de bois isolants sont, pour la plupart, des filiales de grandes sociétés intégrées et diversifiées de l'industrie des produits forestiers; elles profitent ainsi d'une importante connaissance fondamentale du secteur dans son ensemble. A l'inverse, les producteurs de contreplaqué/placage de bois feuillu sont, en général, de petits fabricants indépendants.

Le secteur se caractérise par des usines à forte intensité de main-d'oeuvre, et où le matériel est plutôt désuet, surtout dans le cas du contreplaqué de bois feuillu et du panneau isolant. Quoique le matériel pour fabriquer les panneaux de fibres durs n'ait pas beaucoup changé, les trois usines canadiennes de ces produits ont transformé leurs gammes pour se concentrer sur la valeur ajoutée, en produisant notamment le revêtement extérieur, le lambrissage intérieur et le placage pour portes. D'autre part, plusieurs usines de panneaux de particules et certaines de placage sont modernes et possèdent des équipements nouveaux, ce qui leur permet d'améliorer la productivité, l'utilisation des matières premières et les économies d'énergie.

Le sous-secteur du contreplaqué/placage de bois feuillu repose surtout sur les grumes importées des É.-U. et, par conséquent, la viabilité de ce sous-secteur dépend largement de la disponibilité des grumes nécessaires et de leur coût de livraison. Les sous-secteurs du panneau de particules, de fibres dur et isolant jouissent d'une base suffisante de matières premières sous forme de résidus de sciage et de grumes de bois feuillu de qualité inférieure. Même si l'on ne connaît pas l'estimation détaillée des coûts pour ce secteur de l'industrie, on croit que les fabricants canadiens dans ces quatre sous-secteurs sont en général compétitifs sur le plan des coûts de la matière première, de la main-d'oeuvre, de production et de fabrication, par rapport à leurs homologues américains.

La part du marché de ce secteur a été réduite en partie par des produits de remplacement intérieurs et importés, notamment les placages de contreplaqué de l'Asie, les cartons-gypse, les panneaux isolants non ligneux, etc. qui sont plus économiques. Les sous-secteurs des panneaux isolants et de contreplaqués de bois feuillu ont été les plus touchés, tel qu'en témoigne la fermeture de trois usines de fabrication de panneaux isolants et plusieurs usines de contreplaqué qui fabriquaient des revêtements pour portes à partir d'essences autochtones.

Quoique les frais de transport soient élevés, la plupart des usines canadiennes sont situées à proximité des principaux marchés, tant au Canada que dans le nord-est et le centre-nord des É.-U. La nature de plusieurs des produits rend les frais de transport prohibitifs et nuisent à la pénétration de marchés plus éloignés des É.-U. et outre-mer.

b) Facteurs liés au commerce

La plupart des produits du secteur, sauf les placages, sont assujettis à des tarifs douaniers sur les marchés d'exportation et sont protégés par des tarifs canadiens. Aux É.-U., la plupart des tarifs devraient diminuer à environ 3 % d'ici 1987, sauf pour certains contreplaqués de bois feuillu, dont le tarif restera à 8 %. Dans la CEE, les tarifs sur la majorité des produits baisseront à 10 % en 1987, sauf les placages à 6 %. Au Japon, les tarifs en 1988 se situeront entre 5 % et 10 %. De la même façon, les tarifs canadiens sont à la baisse et seront inférieurs à 8% en 1987 ou 1990, selon le produit en cause. En général, les tarifs ne constituent pas un obstacle important aux exportations canadiennes, particulièrement lorsqu'on tient compte des taux de change actuels.

La plupart des produits d'exportation de ce secteur servent à des fins autres que des éléments de structure et ne sont pas assujettis aux codes du bâtiment. Toutefois, les normes américaines qui comprennent, par exemple, une réglementation sur les émissions de formaldéhyde constituent une menace aux exportations canadiennes de panneaux de particules et de contreplaqués de bois feuillu, qui sont fabriqués avec des résines d'urée formaldéhyde.

c) Facteurs technologiques

En général, le niveau de développement technologique des usines canadiennes ressemble à celui de l'industrie américaine. Ce secteur utilise surtout une technologie européenne, canadienne ou américaine accessible à tous les fabricants.

Quant aux innovations technologiques, les sous-secteurs individuels ont montré des écarts considérables dans le développement et la mise en oeuvre. Les sous-secteurs du panneau isolant et du panneau de fibres dur s'appuient en grande partie sur une technologie développée il y a plus de 20 ans, qui a subi peu de changements depuis. Par contre plusieurs usines du sous-secteur des panneaux de particules ont adopté des innovations technologiques dans le matériel de production, les systèmes de résines, l'utilisation des fibres et l'économie d'énergie. Plusieurs producteurs canadiens, particulièrement dans les nouvelles usines ont implanté de nouveaux équipements pour les placages, tant sur le plan de la production que celui de l'amélioration.

d) Autres facteurs

Sur le marché américain, la relation favorable du taux de change entre les dollars canadien et américain, a aidé le secteur à augmenter ses exportations. Les relations du taux de change touchent, dans une certaine mesure, le niveau des exportations de ce secteur sur tous les marchés.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Le secteur des produits de panneaux a accès à une variété de programmes fédéraux d'aide gouvernementale, notamment le PSDR, le PDIR, le PDME et l'ERIF. Divers programmes des gouvernements provinciaux offrent, également, de l'aide aux entreprises individuelles.

Le Conseil consultatif du secteur forestier (CCSF) offre au gouvernement fédéral des conseils sur une multitude de questions, particulièrement en ce qui concerne la productivité et la gestion/main-d'oeuvre. 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 provinciaux.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Les marchés de la plupart des produits de panneaux pour l'intérieur dépendent de l'activité du secteur de la construction résidentielle. Selon les dernières prévisions, le niveau des mises en chantier devrait demeurer fort jusqu'à la fin de 1988, tant aux É.-U. qu'au Canada.

Après cette date, la demande de nouvelles constructions résidentielles devrait diminuer, en raison surtout de facteurs démographiques.

La rénovation résidentielle, à contrat et de bricolage, dont la valeur excède maintenant les dépenses totales pour la construction résidentielle neuve, continuera à augmenter à un rythme plus rapide que l'ensemble de l'économie, ce qui offrira de nouvelles occasions pour le secteur, particulièrement pour les panneaux de particules et de fibres durs.

S'il n'y a pas de changement important dans le taux de change actuel, les marchés d'exportation devraient fournir d'autres débouchés, du moins à court et à moyen termes, pour les panneaux de particules, de fibres durs et les placages.

Ce secteur fait face aux produits de remplacement. Le contreplaqué de bois feuillu cède la place au panneau de particules, dont la surface est revêtue de placage ou de papier mélamine, et aux panneaux de fibres durs, dans certains procédés de fabrication d'armoires de cuisine et de meubles. Dans le cas du panneau isolant, des panneaux de fibre de verre et de mousse de polystyrène le remplacent dans la construction résidentielle. Le sous-secteur du panneau isolant a mis sur le marché, en réaction à cette demande réduite, des produits spécialisés, notamment des revêtements de toit et des matériaux de joints de dilatation pour le béton, dont le marché en Amérique du Nord pourrait prendre de l'expansion. Toutefois, le rendement en général de ce sous-secteur est en perte de vitesse. Dans le cas du revêtement en panneaux de fibres durs, les produits non ligneux comme la brique et l'aluminium continuent à exercer des pressions sur le sous-secteur.

L'incertitude qui entoure la réglementation éventuelle du formaldéhyde continue à préoccuper les sous-secteurs canadiens du panneau de particules et du contreplaqué de bois feuillu. Cependant, l'industrie canadienne a régulièrement baissé le niveau des émissions de formaldéhyde depuis les trois dernières années.

L'application de la technologie existante et nouvelle devrait améliorer l'utilisation des matières premières et la productivité. L'emploi dans le secteur global ne changera sans doute pas beaucoup, étant donné que la croissance prévue dans le sous-secteur du panneau de particules contrebalancerait toute compression due aux améliorations de la production et à la rationalisation.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

La production du panneau de particules est en pleine croissance et ce produit continue à être concurrentiel au Canada et aux É.-U. Dans les usines des deux pays, des quantités de plus en plus importantes sont transformées à l'aide de traitements en surface comme les placages de bois, la peinture et les papiers mélamine, et le marché du panneau de particules augmente l'étendue de ses applications finales.

Le sous-secteur du contreplaqué de bois feuillu s'est contracté dernièrement, et plusieurs usines ont fermé. L'industrie canadienne est concurrentielle avec celle des É.-U.; toutefois elles font toutes deux face au remplacement croissant par les panneaux de particules et de fibres de bois dur et le sous-secteur semble être de moins en moins concurrentiel, dans les deux pays.

L'industrie du placage de bois feuillu est en général concurrentielle et représente 75 % de la valeur des exportations du sous-secteur du contreplaqué/placage de bois feuillu. Bien qu'une quantité importante de la production repose sur les grumes importées des É.-U., la compétitivité de l'industrie n'en souffre pas, étant donné que d'importantes quantités de placages sont ré-exportées aux É.-U. La productivité devrait continuer à s'améliorer en raison des innovations technologiques dans le matériel de fabrication du placage, particulièrement dans l'industrie de la transformation du placage.

On considère aussi le sous-secteur du panneau de fibres dur concurrentiel, tant sur le marché intérieur qu'aux É.-U. Le remplacement par des produits différents continue à être important. Toutefois, l'industrie fonctionne presque à capacité à cause de la fermeture d'une usine, il y a trois ans et une demande accrue.

Le sous-secteur du panneau isolant perd du terrain depuis plusieurs années. Les usines fonctionnent actuellement à un niveau élevé de production, traduisant le niveau élevé actuel de l'activité dans la construction. Ce sous-secteur est actuellement concurrentiel sur les marchés intérieurs et américains. Cependant, les projets de modernisation sont rares et les matériaux non ligneux prennent de plus en plus d'importance dans certaines utilisations finales.

Les exportations ont augmenté depuis quelques années et toute tendance importante dans le taux de change actuel en faveur des É.-U. entraînerait des incidences négatives sur ce rendement.

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 20 juin 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

FICHE D'INFORMATION

NOM DU SECTEUR : PRODUITS DE PANNEAUX DÉRIVÉS DU BOIS POUR EMPLOIS INTÉRIEURS (Contreplaqué et placage de bois feuillu, panneau de fibres dur, panneau isolant et panneau de particules) CTI : 2592, 2521, 2714
Année de base 1980

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	1973	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Établissements(e)	97	85	74	74	74	74	76
Emplois(e)	6400	7500	6800	6800	6800	6800	6850
Expéditions (millions de dollars)	246	392	417	372(e)	475(e)	529(e)	588(e)
Produit intérieur brut (millions de dollars constants de 1971)	-	-	-	-	-	-	-
Investissements (millions de dollars)	-	-	-	-	-	-	-
Profits après impôt (millions de dollars)	-	-	-	-	-	-	-

(e) estimation

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

Exportations (millions de dollars)	80	125	128	132	165	199	198
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	166	267	289	240	310	330	390
Importations (millions de dollars)	65	76	105	53(e)	108(e)	100(e)	105(e)
Marché canadien (millions de dollars)	231	343	394	293(e)	418(e)	430(e)	495(e)
Exportations en % des expéditions	32	32	31	35	35	38	34 e)
Importations en % du marché canadien	28	22	27	18	26	23	21
Part canadienne du marché international	3	3	3	4	4	4	4

Source des importations	É.-U.	C.E.E.	ASIE	AUTRES
1981	45	1	46	8
1982	53	1	36	10
1983	47	1	42	10
1984	61	1	30	8
1985	61	1	32	6

Destination des exportations	É.-U.	C.E.E.	ASIE	AUTRES
1981	87	10	1	2
1982	89	8	1	2
1983	90	6	1	3
1984	92	4	1	3
1985	91	4	2	3

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements - % du total	7	42	39	4	8
Emplois - % du total	7	41	37	5	10
Expéditions - % du total	5	47	39	3	6

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

Nom	Propriété	Emplacement des principales usines
1. MacMillan Bloedel Limited Vancouver (C.-B.)	Public	C.-B., Ont.
2. G.W. Martin Ltd., Harcourt (Ont.)	Privé	Ont.
3. Commonwealth Plywood Co. Ltée Sainte-Thérèse (Québec)	Privé	Qué.
4. Domtar Inc., Montréal (Québec)	Public	Qué., Ont.
5. Weldwood of Canada Limited, Vancouver	Public	Ont., C.-B.

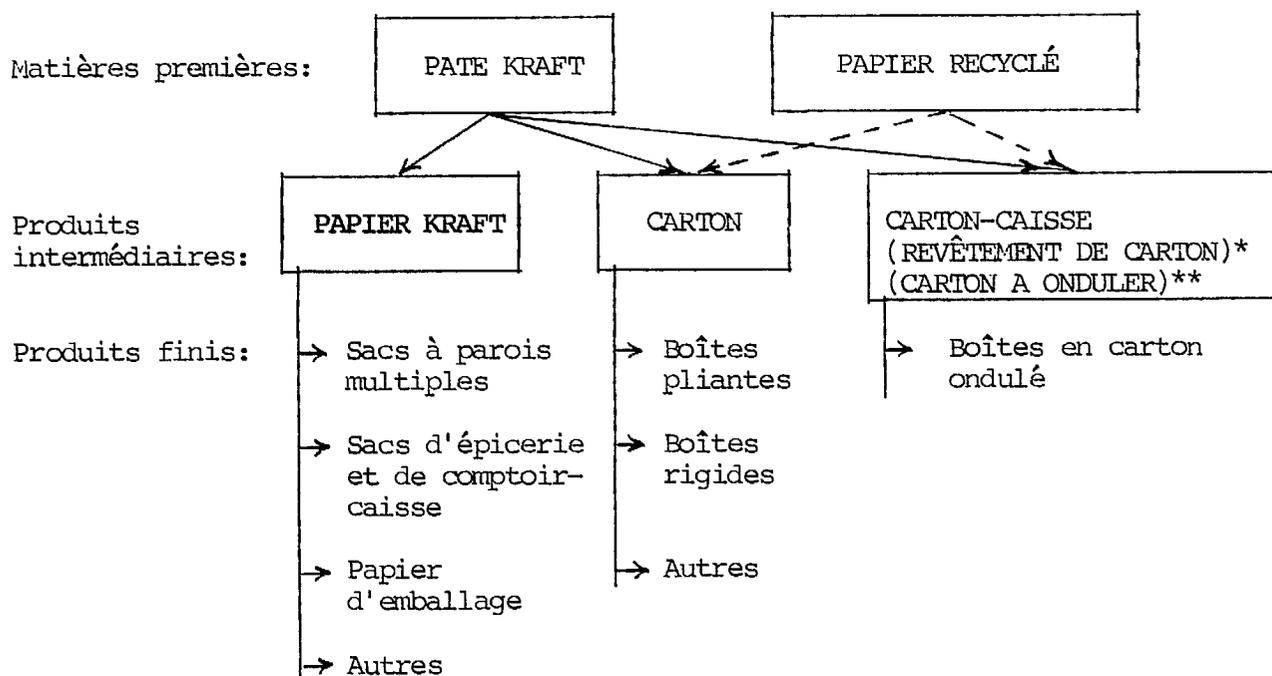
Les données statistiques et financières étant difficiles à obtenir pour ce secteur, elles ont été estimées dans plusieurs cas.

1. Structure et performance

a) Structure

Ce secteur produit un papier écrit, lourd et généralement brun, entièrement à partir de pâte de bois. Le papier kraft est utilisé pour l'emballage, les sacs d'épicerie et de comptoir-caisse, les sacs à parois multiples et d'autres produits à base de papier comme les rubans gommés et les filtres. On en produit une vaste gamme, afin de pourvoir à de nombreuses et diverses applications. La principale est le "sac kraft" utilisé dans la fabrication des sacs à parois multiples (par ex. sacs de ciment). Il constitue plus de 50 % de la production et 70 % des exportations. La relation entre le papier kraft et les autres matériaux d'emballage à base de papier est indiquée dans le tableau qui suit.

MATÉRIAUX D'EMPAQUETAGE A BASE DE PAPIER



*aussi appelé "carton doublure"

**aussi appelé "papier à canneler"

Le secteur comprend neuf usines dont l'activité totale ou partielle est la production de papiers kraft. Certaines de ces usines fabriquent également du carton multicouches, du revêtement de carton, de la pâte commerciale et du papier fin. En 1985, les expéditions de papier kraft atteignaient environ 475 000 tonnes évaluées à 293 millions de dollars, ou 2,2 % des ventes du secteur canadien des pâtes et papiers.

Au niveau des régions, la production nationale se répartit de la manière suivante : 45 % en Colombie-Britannique, 27 % au Québec, 22 % au Manitoba et 6 % en Ontario. En 1985, le secteur fournissait environ 1 250 emplois répartis à peu près dans les mêmes proportions que la capacité de production. D'après la capacité de production, environ 77 % du secteur appartient à des Canadiens.

Toutes les usines canadiennes de papier kraft ont des installations intégrées de mise en pâte du bois. Cependant, aucun fabricant n'a d'installation intégrée de fabrication de sacs à parois multiples ou de sacs d'épicerie et de comptoir-caisse.

Près de 50 % de la production du secteur est exportée. La valeur de ces exportations a été estimée à 128 millions de dollars en 1985. Les principaux marchés d'exportation sont l'Asie (35 % des exportations, surtout à destination du Japon), les États-Unis (29 %) et la CEE (23 %). Tous les produits exportés proviennent des usines de l'Ouest, tandis que les usines de l'Est approvisionnent le marché canadien. Les volumes d'exportation sont demeurés presque constants au cours des cinq dernières années. La demande de papier kraft a augmenté en Asie pendant cette période, ce qui a compensé pour les pertes de marché dans la CEE. Les importations représentent 20 % du marché intérieur.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

b) Performance

La décennie de 1975-1985 a été difficile pour le secteur canadien du papier kraft, particulièrement dans l'est du Canada. Les plastiques ont réalisé des gains substantiels sur le marché canadien des sacs d'épicerie et de comptoir-caisse. Cette substitution de produit a provoqué une baisse de la demande des sacs d'épicerie en papier d'environ 35 % depuis 1975. Les plastiques et les systèmes de transport en vrac des produits chimiques en poudre, comme le ciment et les fertilisants ont aussi réalisé des gains substantiels sur les sacs à parois multiples au Canada. Les expéditions de sacs à parois multiples de papier kraft sont tombées d'environ 28 % au cours de la même période. De plus, la réduction des protections douanières et la concurrence des fabricants à faible coût des États-Unis ont augmenté les problèmes du secteur.

La production des papiers kraft a atteint un sommet en 1975 (à environ 635 000 tonnes métriques par année), marquant la fin d'une période de croissance soutenue durant laquelle la progression moyenne était de 6 % par année depuis le milieu des années '60. A partir de 1980, les expéditions de papier kraft ont baissé sans arrêt jusqu'en 1985, année au cours de laquelle on a enregistré une hausse. Au cours de la dernière décennie, les bas prix et les faibles marges résultant des pressions soutenues des États-Unis sur le marché intérieur ont forcé deux usines de l'est du Canada à interrompre leur production de papiers kraft et retirer ainsi du marché de 80 000 à 85 000 tonnes métriques par année. Ces usines ont été modernisées et transformées pour la fabrication de produits de plus grande valeur comme les papiers fins et les papiers kraft spéciaux.

Les fabricants de l'Est ont connu des baisses de profits limitant leur capacité de procéder à de nouvelles immobilisations. Au contraire, les usines de l'Ouest ont fait de meilleurs profits qui leur ont permis de faire des investissements.

2. Points forts et points faibles

a) Facteurs structurels

En général, les usines canadiennes sont plus vieilles que celles de leurs concurrents finlandais et suédois qui, grâce à de récentes immobilisations, ont une productivité supérieure.

Les économies d'échelle et le degré de spécialisation dans une gamme limitée de produits sont les facteurs clés influant sur la compétitivité dans ce secteur. Il faut faire une distinction entre les usines canadiennes de l'Ouest et de l'Est. Les usines de l'Est ne sont pas particulièrement efficaces, en partie à cause de leur capacité de production relativement faible, mais aussi à cause de la fragmentation de leur production en de nombreuses catégories, surtout les catégories des sacs d'épicerie et de comptoir-caisse. Leur production moyenne n'est que de 125 tonnes par jour, tandis qu'à l'échelle mondiale, les usines scandinaves et américaines produisent de 500 à 600 tonnes par jour. Par opposition, les usines de l'Ouest, même si elles sont au-dessous de l'échelle mondiale, sont assez importantes (300 tonnes par jour en moyenne) pour être efficaces, vu qu'elles se spécialisent dans la production de sacs à parois multiples.

Le coût du bois est très important pour ce secteur. Les usines de l'Ouest où le coût du bois atteint environ 35 % du coût total ont un avantage sur les usines de l'Est où le coût du bois atteint 45 % du coût total, surtout que le coût total des usines de l'Ouest est plus bas. Le coût du bois en Scandinavie est plus élevé que dans l'est ou l'ouest du Canada.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Le coût du transport est aussi important dans le cas de ce produit de valeur relativement faible. Pour le transport vers l'Europe, les usines de l'Ouest doivent payer de 14 à 15 % du prix du papier kraft livré, tandis que les pays scandinaves ne payent que 2 à 3 % du prix de vente. Les usines de l'Ouest ont, par contre, un avantage quant au coût du transport vers le marché asiatique.

Au cours des dernières années, les États-Unis ont considérablement diminué leur production en prévision de la montée du plastique et des systèmes de transport en vrac. Cette réduction de la production semble maintenant avoir été prématurée et peut être plus importante qu'il ne fallait. Ainsi, la demande de papier kraft de la catégorie des sacs à parois multiples reste forte aux États-Unis et les usines de l'Ouest sont bien placées pour tirer profit de cette demande.

Sur le marché intérieur, le prix du papier de la catégorie des sacs d'épicerie et de comptoir-caisse produit par les usines de l'Est est grandement tributaire du marché américain où les prix sont très instables et les profits sont bas. Le problème vient du fait qu'une grande partie de la production américaine est fabriquée par des machines polyvalentes (capables de fabriquer du papier à sacs d'épicerie et de comptoir-caisse ou du revêtement de carton). Cette production intermittente déstabilise le prix du papier à sacs d'épicerie et de comptoir-caisse sur le marché américain. Lorsque la demande de revêtement de carton baisse, les usines fabriquent du papier à sacs d'épicerie et de comptoir-caisse dont le prix chute et cela finit par avoir des répercussions sur le marché canadien.

b) Facteurs liés au commerce

A compter du 1^{er} janvier 1987, les droits de douane sur les principales catégories de papier kraft utilisées pour les sacs à parois multiples, les sacs d'épicerie et de comptoir-caisse seront abolis entre les États-Unis et le Canada. Depuis janvier 1986, les droits de douane canadiens étaient de 1,9 % pour ces catégories. Pour les autres catégories spéciales, les droits canadiens et américains seront de 4 %. Les droits de douane de la CEE seront de 6 % et ceux du Japon, de 3,5 % pour les deux catégories. Il n'y a pas d'obstacles non tarifaires influant sur le commerce entre le Canada et les marchés d'exportation dans ce secteur.

c) Facteurs technologiques

En général, la technologie de production du papier kraft peut s'acquérir partout dans le monde par l'achat de l'équipement de mise en pâte et de fabrication du papier. Dans les cas spéciaux, comme les papiers kraft extensibles, le procédé spécial peut s'obtenir sous licence et deux procédés brevetés ont été accordés sous licence au Canada.

d) Autres facteurs

Les taux de change ont un effet important sur la compétitivité des fabricants. Avant 1980, les usines canadiennes de l'Ouest produisaient à moindre coût que leurs concurrents scandinaves. La dévaluation de la monnaie scandinave au début des années 1980 a complètement renversé cette situation, jusqu'à la fin de l'année 1985. Mais ensuite, la couronne suédoise a repris de la vigueur par rapport au dollar canadien et le taux d'inflation a été plus élevé en Scandinavie qu'au Canada, ce qui a permis aux usines de l'Ouest canadien de redevenir concurrentielles sur les marchés de la CEE et de l'Asie.

3. Programmes et politiques fédéraux et provinciaux

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

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

4. Évolution de l'environnement

De manière générale, l'industrie des papiers kraft peut être décrite comme saturée, avec peu ou pas de perspective de croissance globale. Sur le marché canadien, on a assisté à une importante percée des plastiques et des systèmes de transport en vrac. La montée du plastique se poursuivra provoquant l'érosion lente mais constante de la demande du papier kraft. A court terme, la demande intérieure devrait décroître pour se trouver en 1990 de 8 à 10 % sous les valeurs de 1984. La tendance à la baisse de la demande intérieure devrait continuer au cours des années 1990.

Sur le marché d'exportation, les expéditions canadiennes devraient augmenter lentement, s'il n'y a pas de revirement des taux de change. Cette croissance modeste s'accompagnera probablement d'un déplacement géographique des marchés car les exportateurs, essentiellement les usines de l'Ouest, se concentreront sur les marchés rentables du bassin du Pacifique plutôt que sur le marché européen où les coûts de transport sont élevés.

5. Évaluation de la compétitivité

Les usines de papier kraft de l'Ouest, représentant 67 % de la capacité de production canadienne, sont efficaces et, par suite de changements des taux de change survenus depuis septembre 1985, elles sont concurrentielles sur tous les marchés d'exportation, particulièrement dans les catégories des sacs à parois multiples.

Les usines de l'Est canadien sont plus vieilles, plus petites et moins efficaces que les usines de l'Ouest et des concurrents étrangers, et ne sont pas concurrentielles à l'échelle internationale. Elles se concentrent sur le marché intérieur, principalement dans les catégories des sacs d'épicerie où la concurrence des fabricants américains à faible coût maintient les prix à la baisse. Les faibles bénéfices réalisés ont limité la capacité des ces usines à procéder aux immobilisations nécessaires.

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 : 30 juillet 1986

FICHE D'INFORMATION

 NOM DU SECTEUR : Papiers kraft

 CTI : 2173 (1980)

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	<u>1973</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	Estimation <u>1985</u>
Établissements	11	9	9	9	9	9	9
Emplois	1570	1400	1350	1200	1260	1200	1250(e)
Expéditions (en millions de dollars)	242	327	327	305	280	241(e)	293(e)
(en milliers de tonnes)	572	533	490	453	476	426	475
Produit national brut) (en millions de dollars) constants de 1971))	Non disponible - confidentiel au niveau des sous-groupes						
Investissements (en) millions de dollars))							
Bénéfices après impôt (en) millions de dollars)) (en % du revenu))							

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	<u>1973</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Exportations (en millions de dollars)	60	148	137	118	118	108(e)	128(e)
Expéditions canadiennes (en millions de dollars)	182	179	190	187	162	133(e)	165(e)
Importations (en millions de dollars)	8	17	27	24	37	43	41
Marché canadien (en millions de dollars)	190	196	217	211	199	176	206(e)
Exportations en % des expéditions	25	45	42	39	42	45	44
Importations en % du marché canadien	4	9	12	11	19	24	20(e)
Part canadienne du marché international	n.d.	11	10	11	n.d.	n.d.	n.d.
Source des importations (4 premiers)		É.-U.	CÉE	ASIE	AUTRES		
1981		99	1	0			
1982		99	1	0			
1983		99	1	0			
1984		99	1	0			
Destination des exportations (4 premiers)		É.-U.	CÉE	ASIE	AUTRES		
1981		34	36	19	11		
1982		33	27	24	16		
1983		38	22	28	12		
1984		29	23	35	13		

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des trois dernières années

	<u>Atlantique</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Prairies</u>	<u>C.-B.</u>
Établissements - en % du total	0	45	11	11	33
Emplois - en % du total	0	28	7	23	42
Expéditions - en % du total	----- non disponible -----				

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>Nom</u>	<u>Propriété</u>	<u>Emplacement des principales usines</u>	<u>Concentration (en % du marché canadien)</u>
Manfor Ltd.	canadienne	Man.	Information non publiée
Eurocan Pulp & Paper Co.	américaine/ finlandaise	C.-B.	
Canadian Forest Products Ltd.	canadienne	C.-B.	
Cascades (East Angus) Inc.	canadienne	Québec	

(e) - estimation
n.d. - non disponible

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

FUSION ET AFFINAGE DU PLOMB ET DU ZINC

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

a) Structure

Le secteur canadien de la fusion et de l'affinage du plomb et du zinc se compose de deux sous-secteurs étroitement reliés, celui du plomb et celui du zinc.

Les produits du secteur sont le plomb d'oeuvre (un plomb impur, de qualité marchande) et le plomb affiné sous forme de blocs, gueuses, feuilles et brames. Le zinc se vend sous forme de brames, lingots, poussières, poudres et paillettes. L'argent et le cuivre sont les principaux co-produits, présents également dans les minerais, ainsi que l'acide sulphurique et les engrais. Le zinc sert principalement à la galvanisation des produits d'acier, tandis que le plomb entre surtout dans la fabrication des accumulateurs.

Au Canada, cinq sociétés oeuvrent dans ce secteur: Brunswick Mining and Smelting (BMS), Canadian Electrolytic Zinc (CEZ), Cominco Ltd., Hudson Bay Mining and Smelting (HBMS) et Kidd Creek Mines. Ces entreprises exploitent, en tout, quatre usines de zinc et deux fonderies de plomb primaire situées au Nouveau-Brunswick, au Québec, en Ontario, au Manitoba et en Colombie-Britannique. Il y a, en plus, plusieurs fonderies de plomb secondaire qui recyclent le plomb de ferraille, récupéré surtout des accumulateurs.

L'emploi dans ce secteur a régulièrement baissé depuis dix ans, passant de 8 000 à environ 6 000. Les expéditions ont oscillé entre environ 600 millions et 1,1 milliard de dollars. Le plus grand producteur de zinc au Canada, Cominco, est situé à Trail (C.-B.), et sa capacité annuelle atteint 272 000 tonnes. Cette fonderie est suivie de la CEZ de Valleyfield (Québec), dont la production atteint 218 000 tonnes, de la Kidd Creek située près de Timmins (Ontario) avec une production de 127 000 tonnes et de la HBMS à Flin Flon (Manitoba), avec 73 000 tonnes. La Cominco est le plus important des deux producteurs de plomb primaire et sa capacité s'élève à près de 135 000 tonnes; BMS de Belledune (N.-B.) est le plus petit producteur, ayant une capacité de 68 000 tonnes.

L'association étroite entre les minerais de plomb et de zinc dans les gisements canadiens a donné lieu à une structure industrielle commune aux deux métaux. Dans une certaine mesure, les entreprises sont intégrées verticalement, y compris les activités minières, de fusion et d'affinage. De plus, elles vendent et achètent d'importantes quantités de concentrés de plomb et de zinc.

Le taux de production du plomb primaire est établi par la demande du marché en zinc et en argent, en conséquence du rapport de co-produits qui existe entre ces trois métaux.

L'importance des co-produits est montrée dans le tableau ci-dessous, par la production des principaux métaux de Cominco, en 1985:

	<u>Quantité</u>	<u>Valeur (\$ CAN)</u>
Zinc	290 000 tonnes	345 000 000
Plomb	132 000 tonnes	76 000 000
Argent	10 800 000 oz.	91 000 000
Or	31 000 oz.	13 000 000
		<u>\$525 000 000</u>

Le recyclage de la ferraille de plomb en plomb secondaire représente environ 40 % de la production mondiale totale en plomb. Malgré la fermeture de plusieurs affineries en raison du bas prix du plomb, le plomb secondaire demeurera une source importante de métal. Même s'il est intéressant de refondre et de recueillir le plomb à partir de la ferraille lorsque les prix du plomb sont élevés pendant certaines périodes, les taux de la production de plomb secondaire ont tendance à réagir rapidement à une demande croissante et, par conséquent, à restreindre les variations cycliques des prix pour l'ensemble de l'industrie du plomb. Contrairement

au plomb, le recyclage du zinc est une activité mineure, car la galvanisation du métal, soit l'emploi principal du zinc, le rend irrécupérable.

Environ 50 % de la production canadienne de plomb et 75 % de celle du zinc sont exportés, principalement aux É.-U. (90 000 tonnes de plomb et 325 000 tonnes de zinc), en Europe et en Asie. Les importations au Canada sont quasi inexistantes. Le Canada utilise 40 à 50 % de sa production en plomb et de 10 à 20 % de celle du zinc.

Cominco appartient, à raison de 54 %, aux Entreprises du Canadien Pacifique, tandis que Falconbridge Corp. vient de se porter acquéreur de Kidd Creek. Noranda détient 64 % de BMS et 100 % des actions de CEZ. Inspiration Resources Corp. de New York, gère et contrôle HBMS. Le gouvernement possède un intérêt minoritaire indirect, par la Corporation de développement du Canada, dans Kidd Creek, et une position minoritaire dans la Caisse de dépôt et de placement du Québec à Noranda, filiale de BMS et de CEZ.

La présence d'une fonderie de plomb et zinc dans une région est d'une importance stratégique pour son développement industriel, puisqu'il est alors possible d'y exploiter avantageusement un certain nombre de petits gisements.

b) Rendement

Depuis quelques années, les fonderies de plomb primaire des pays de l'Ouest et le Canada, fonctionnent à environ 70 et 80 % de leur capacité, respectivement. L'usage du plomb secondaire est tombé à 60 % de sa capacité, malgré plusieurs fermetures dans le monde. Les raffineries de zinc primaire des pays de l'Ouest fonctionnent en moyenne à 85 % de leur capacité, tandis que celles du Canada fonctionnent à plus de 95 %.

Depuis 1979, les expéditions de métaux se situent entre 660 millions et plus de 1 milliard de dollars par année, et la part canadienne du marché mondial est passée de 4,7 à 6,4 % pour le plomb primaire et de 11 à 14 % pour le zinc. Quant à l'industrie minière connexe, la production des concentrés de minerais représente 13 % de la production totale mondiale pour le plomb et 24 % pour le zinc. Le Canada se place ainsi comme premier producteur de zinc et troisième pour le plomb parmi les pays de l'Ouest, et il constitue un important exportateur de ces métaux et de leurs concentrés.

Le rendement financier du secteur industriel a chuté radicalement passant de profits de 264 millions de dollars en 1980, à une perte de 37 millions de dollars en 1983 (pour les entreprises qui ont déclaré leurs bilans durant cette période), puis il s'est rétabli à un profit de 51 millions de dollars en 1984. En 1985, le secteur enregistrait une perte de plus de 100 millions de dollars. Les chiffres ci-dessus se rapportent à l'ensemble des exploitations; il n'existe pas séparément de données fiables pour le plomb primaire et le zinc.

Le prix du zinc est tombé de 0,59 \$ au début de 1985 à 0,48 \$ à la fin de cette même année. Celui du plomb a chuté de 0,42 \$ à 0,24-0,26 \$, tandis que celui de l'argent, co-produit important, est passé de 10 \$ à 7,75 \$ l'once (en devises canadiennes). Pendant le premier trimestre de 1986, la chute des prix du zinc et de l'argent a continué, et l'industrie s'est grandement endettée depuis les cinq dernières années et son ratio d'endettement est trop élevé; elle est mal placée pour obtenir des capitaux et effectuer des travaux de modernisation.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

Les exploitations canadiennes de zinc sont parmi les moins coûteuses du monde, et jouissent des avantages d'une exploitation à grande échelle, d'une technologie de pointe, des coûts d'énergie relativement bas et de niveaux de récupération élevés. Les exploitations de zinc de l'Australie et de l'Europe les suivent de près. Le coût d'exploitation moyen des raffineries de zinc canadiennes se situe 0,15 \$ US la livre, soit le plus

bas au monde, alors que la moyenne mondiale s'élève à 0,19 \$ US. La moyenne aux É.-U. est d'environ 0,24 \$ US tandis que le prix actuel sur le marché mondial est de 0,32-0,34 \$ US.

La nouvelle raffinerie de zinc de Cominco est la plus grande au monde, tandis que la capacité de celle de HBMS en est la plus petite. Les capacités de CEZ et de Kidd Creek se classent parmi la moyenne selon les normes internationales.

Pour le plomb primaire, Cominco possède la plus grande fonderie au monde, alors que celle de BMS se classe au bas de l'échelle.

Les fonderies canadiennes de plomb profitent de la vente des co-produits de valeur (argent, or) qui sont obtenus des minerais canadiens. Toutefois, l'extraction de ces minerais obligent les usines et fonderies canadiennes à utiliser des procédés complexes et à investir beaucoup dans des travaux de R-D. Les coûts de transport plus élevés pour les concentrés et les métaux, et une productivité basse en raison d'une technologie désuète, constituent d'autres coûts négatifs importants pour les fonderies canadiennes de plomb. Cependant, les avantages tirés de la vente des co-produits de métaux semblent compenser les coûts négatifs précités, et les fonderies canadiennes de plomb sont concurrentielles parmi les producteurs internationaux. Malgré tout, les fonderies canadiennes de plomb, tout comme les autres dans le monde sans doute, ne sont pas rentables compte tenu des prix actuels des métaux.

Les fonderies américaines de plomb ont l'avantage de l'échelle des opérations d'exploitations; des minerais de qualité supérieure, purs qui permettent un procédé plus simple; de la proximité des sources de coke; des coûts inférieurs de transport entre les mines, les fonderies et les marchés; et des coûts en immobilisations et d'exploitation inférieurs. D'un autre côté, leurs co-produits ont très peu de valeur. Parce que la valeur du plomb est très basse, l'industrie américaine du plomb est en difficulté. Les entreprises américaines subissent, depuis trois ou quatre ans, de sévères mesures de réduction telles la compression du personnel, la fermeture des installations et la vente d'immobilisations. En août 1985, Asarco cessait, pour une période indéfinie, l'exploitation de sa fonderie de plomb d'une capacité de 82 000 tonnes par an, au Texas. En mai 1986, Homestake faisait de même pour son exploitation d'une capacité de 140 000 tonnes par an au Missouri. Les producteurs canadiens ne cesseraient pas leurs exploitations pour les mêmes raisons à cause de la relation étroite avec le zinc, l'argent et l'or.

D'une manière générale, si l'on compare les coûts à la composition des minerais, les exploitations en Australie, au Mexique et en Amérique du Sud détiennent un léger avantage par rapport à celles du Canada parce que leurs minerais sont plus riches en argent. Les minerais canadiens de plomb-zinc ont, en moyenne, moins de plomb et d'argent, mais plus de zinc, de cuivre et d'or que la moyenne des minerais dans toutes les pays occidentaux.

Pour améliorer les marges de profit (ou réduire les pertes), les producteurs de plomb et de zinc doivent améliorer leur productivité. A quelques exceptions près, les exploitations de zinc ont déjà commencé à le faire, mais pas celles de plomb.

Les entreprises canadiennes ont l'avantage, sur leurs principales concurrentes internationales, d'être situées à proximité des marchés américains.

b) Facteurs liés au commerce

Le Canada n'impose pas de droits de douane sur le plomb et le zinc. D'autres pays le font, cependant. En 1987, les droits de douane japonais sur le plomb et sur le zinc auront baissé à 6 % et à 2,1 % respectivement, ceux de la C.E.E. seront de 3,5 % sur le plomb et de 3 % sur le zinc, et ceux des États-Unis de 3 % pour le plomb et de 1,5 % pour le zinc.

Il n'existe pas d'obstacle non tarifaire sur le marché des É.-U., soit le plus grand débouché du Canada. Il est toutefois possible que des droits compensateurs ou des autres mesures restrictives soient imposés par les É.-U. s'ils estiment que les gouvernements fédéraux et provinciaux aident excessivement les fonderies canadiennes de plomb et de zinc. Les É.-U. ont d'ailleurs institué une enquête récemment sur l'industrie du plomb canadien.

c) Facteurs technologiques

Les opérations des fonderies canadiennes de plomb sont intégrées aux autres de l'entreprise en raison de la complexité des minerais et ceci apporte une valeur accrue à l'ensemble des opérations. Ces fonderies, comme la plupart au monde, emploient le procédé de frittage en haut-fourneau, qui est considéré désuet et une cause physique de la faible productivité, des coûts d'exploitation élevés et des conditions de travail insalubres. Une nouvelle technologique de fusion existe et elle pourrait régler ces problèmes, toutefois le rendement éventuel sur l'investissement nécessaire est bas.

En ce qui concerne le zinc, la technologie des usines canadiennes les place généralement en tête dans le monde. Une des exploitations canadiennes, HBMS, est désuète et ses coûts d'exploitation sont relativement élevés.

Les entreprises canadiennes achètent et vendent depuis longtemps la technologie de traitement dans le monde entier.

d) Autres facteurs

La position concurrentielle du Canada est touchée par les taux de change. La chute régulière du dollar canadien par rapport au dollar américain depuis plusieurs années donnent l'occasion aux producteurs canadiens de faire concurrence à leurs homologues américains. Le dollar canadien est encore fort par rapport à la plupart des autres devises mondiales, ce qui constitue un obstacle continu à la compétitivité des producteurs canadiens par rapport à leur principaux concurrents du Pérou, de l'Australie et du Mexique. En mars 1985, alors que les devises américaines et canadiennes étaient très fortes, les producteurs canadiens éprouvaient des difficultés à vendre du zinc en Europe et à concurrencer les producteurs européens sur le marché américain. Depuis cette date, les devises canadienne et américaine ont chuté d'environ 30 % par rapport à presque toutes les autres devises, permettant ainsi aux producteurs canadiens d'être plus concurrentiels.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Il n'existe aucun programme du gouvernement fédéral ou provincial, destiné particulièrement à cette industrie.

Le gouvernement fédéral cherche à recueillir des données sur les marchés de façon plus uniforme et, à cette fin, il soutient le Groupe International d'Études du Plomb et du Zinc.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

La demande du marché en plomb repose sur l'utilisation d'accumulateurs dont la fabrication utilise près de la moitié de tout le plomb exploité. L'augmentation du nombre d'automobiles a constitué un facteur positif, toutefois, une brève chute de la demande en automobiles, la construction de modèles plus petits et la réduction du poids des accumulateurs grâce à un alliage plomb-calcium, ont été des facteurs négatifs. Ces changements s'illustrent par une chute manifeste dans l'utilisation de plomb pour les accumulateurs au cours de 1980-1982, suivie d'une reprise de la tendance traditionnelle ascendante, depuis 1983. On prévoit à long terme une baisse de l'utilisation du plomb-tétraéthyle dans l'essence pour moteurs et d'oxyde de plomb dans les pigments, pour des raisons de santé. Dans l'ensemble, l'augmentation d'accumulateurs a plus que compensé les diminutions des autres applications. La demande en plomb devrait croître au rythme d'environ 1,5 % par année à long terme, à cause de la faible croissance de l'économie et de la maturité des marchés.

Les principales utilisations du zinc demeurent toujours la galvanisation et la coulée sous pression, ce qui représente près de 50 % et 20 %, respectivement, du total mondial. La croissance de la production de tôles d'acier galvanisée a augmenté depuis les années de récession 1980-1982 en Amérique du Nord, en Europe et au Japon par suite d'un important accroissement de l'utilisation, par les manufacturiers automobiles, de tôles d'acier galvanisées dans ces régions du monde. Les marchés de la coulée sous pression ont fortement diminué de 1973 à 1983, surtout pour ce qui est des coulées de zinc, remplacées partiellement par des matériaux de plastique et d'aluminium. Depuis 1983, la contraction de ces marchés semble s'être stabilisée.

Deux pays au moins construisent actuellement une nouvelle génération de fonderies du plomb. L'Italie terminera la construction d'un nouveau type de fonderie en 1986 et la République populaire de Chine en fera autant en 1987. Les entreprises australiennes et allemandes envisagent aussi une nouvelle génération de fonderies. Devant ces développements, les fonderies de plomb du Canada prendront du retard si elles n'adoptent pas de nouveaux procédés de fusion.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

Les opérations du traitement du zinc au Canada sont les plus rentables dans le monde. Les usines canadiennes, à de rares exceptions près, sont en général modernes et jouissent des meilleurs avantages qu'offrent une production intégrée, à grande échelle. Un autre avantage important est le coût minime de l'électricité au Canada, ce qui représente un élément de coût majeur dans la production du métal.

Grâce aux recettes tirées des co-produits, les fonderies de plomb canadiennes sont très concurrentielles. Malgré cela, tout comme dans le reste du monde, les fonderies ne sont pas profitables à cause des cours actuels des métaux. Les coûts d'exploitation des fonderies canadiennes pourraient être réduits grâce à l'adoption des technologies de la fusion du plomb entièrement nouvelles. La modernisation résoudrait aussi les problèmes d'hygiène du travail. Les deux producteurs canadiens évaluent actuellement ces procédés.

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

original original
 signed by signé par
 M-Gee

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

Date: 25 juin 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

FICHE D'INFORMATION

NOM DU SECTEUR: Fonderie et affinage primaires CTI: 295
du plomb et du zinc

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	1974	1980	1981	1982	1983	1984	Estimation partielle 1985
Établissements	n.d.	5	5	5	5	5	5
Emplois	8,200**	n.d.	n.d.	n.d.	7,000**	6,000**	6,000**
Expéditions (millions de dollars)	643	790	887	664	760	1,067	n.d.
Produit intérieur brut*** (millions de dollars constants de 1971)	527	568	568	488	541	606	n.d.
Investissements (millions de dollars)*	n.d.	388	533	302	143	127	n.d.
Profits après impôt (millions de dollars)	n.d.	264	98	8	(37)	51	n.d.
(% du revenu)*	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	1974	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Exportations (millions de dollars)	n.d.	553	601	479	554	648	n.d.
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	n.d.	237	286	185	206	225	n.d.
Importations (millions de dollars)	n.d.	18	5	13	12	3	n.d.
Marché canadien (millions de dollars)	n.d.	255	291	198	218	250	n.d.
Exportations en % des expéditions	n.d.	70	68	72	73	75	n.d.
Importations en % du marché canadien	n.d.	7	2	7	6	5	n.d.
Part canadienne du marché international -plomb %	n.d.	7	8	9	9	8	n.d.
-zinc %	n.d.	16	15	15	14	15	n.d.

Source des importations - %	É.-U.	C.E.E.	ASIE	AUTRES
1981	56	32	--	12
1982	99	1	--	--
1983	51	36	--	13
1984	--	--	--	--

Destination des exportations - %	É.-U.	C.E.E.	ASIE	AUTRES
1981	66	16	6	12
1982	48	20	14	18
1983	59	19	15	7
1984	63	18	7	12

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements - % du total	16	17	17	7	43
Emplois - % du total	8	22	15	8	47
Expéditions - % du total	7	25	16	7	45

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

Nom	Propriété		Emplacement des principales usines	Concentration en % du marché intérieur Production - 1984	
	Société-mère	Propriété		Plomb	Zinc
1. Cominco Ltd.	(54 %) G.P.E.	Canada	Trail (C.-B.)	68	34
2. Cdn. Electrolytic Zinc	(100 %) Noranda	Canada	Valleyfield (Qc)		34
3. Hudson Bay Mining & Smelting	(100 %) Inspiration	S. Africa	Flin Flon (Man.)		12
4. Kidd Creek Mines	(100 %) Falconbridge	Canada	Timmins, Ont.		20
5. Brunswick Mining & Smelting	(64 %) Noranda	Canada	Belledune (N.-B.)	32	
				100	100

- * Les investissements et bénéfices visent Cominco, BMS et HBMS, représentant 100 % de la capacité de plomb et 71 % de celle du zinc.
- ** Estimé.
- *** Le PIB est défini en tant que valeur ajoutée durant la fusion et l'affinage des métaux non ferreux en CTI 295, sauf l'aluminium.

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ**TANNAGE DU CUIR****1. STRUCTURE ET RENDEMENT****a) Structure**

L'industrie canadienne du tannage effectue le tannage et le finissage de peaux brutes (principalement des peaux bovines moyennes et épaisses) afin de produire des cuirs de tous genres, par ex. cuir pour empeignes de chaussures, cuir pour gants et vêtements, cuir pour sacs, gaines et courroies, cuir pour doublures de chaussures et cuir d'ameublement. Dans le marché canadien du cuir, deux principaux segments, celui du cuir pour chaussures et du cuir pour gants et vêtements, détiennent respectivement, en termes de valeur, une part de 50 % et 30 % du total des ventes de cuirs au Canada et une part de 45 % et de 40 % en termes de volume des ventes.

En 1985, la valeur totale des expéditions était évaluée à 200 millions de dollars, les exportations comptant pour 40 millions de dollars et les importations pour 147 millions de dollars. Traditionnellement, les tanneurs canadiens produisent surtout du cuir pour chaussures (ce cuir représente environ 65 % du total des expéditions en termes de volume comparativement à 10 % pour le cuir destiné à la fabrication de gants et de vêtements). En 1985, on évaluait à 2 000 le nombre d'emplois dans cette industrie.

On évalue à 33 le nombre de tanneries, qui sont pour la plupart en Ontario (67 % des emplois et 70 % des expéditions), et au Québec (12 % des emplois et 11 % des expéditions). Trois importantes tanneries (deux en Ontario et la troisième dans l'Ouest canadien) dominent l'industrie car elles représentent 55 % des emplois et leur part de la production nationale est d'environ 60 %. Ce sont des usines de calibre international comparables à celles des autres pays industrialisés. A quelques exceptions près, les autres tanneries sont de petites entreprises employant moins de 50 travailleurs chacune. Certaines d'entre celles-ci se spécialisent dans le tannage ou dans le finissage à contrat de divers types de peaux de veau, de mouton, de chevreuil et d'agneau, etc., principalement pour le marché national et les marchés régionaux. L'industrie est canadienne à 100 %.

L'industrie du tannage est très étroitement liée avec les maisons de préparation des viandes et les abattoirs nationaux (situés principalement à Toronto et en Alberta) desquelles elle dépend pour la plus grande partie de ses approvisionnements en peaux. En fait, une importante maison de préparation des viandes (Canada Packers) possède sa propre tannerie qui est parmi les plus importantes au Canada. Une seule petite tannerie produit à la fois du cuir fini et des chaussures.

L'épaisseur et le poids du cuir de bovins dépend du climat. Ainsi, la plupart des peaux brutes canadiennes sont de moyennes à épaisses et idéales pour la fabrication du cuir pour chaussures. Les tanneurs qui requièrent une plus grande sélection de types de cuirs (poids et qualité) doivent importer le cuir plus fin de pays où le climat est plus chaud. Bien que quelques cuirs fins soient produits au Canada, (la plupart sont fabriqués à partir de peaux brutes ou semi-tannées importées), l'industrie du tannage a su tirer profit de l'abondance des peaux brutes canadiennes en se spécialisant dans la fabrication des cuirs pour chaussures.

b) Rendement

Le segment du marché le plus important, celui du cuir pour chaussures, est dominé par les tanneurs nationaux dont la part actuelle du marché est évaluée à 75 %. Depuis 1971, environ 75 %, en moyenne, des importations de cuir pour chaussures proviennent de pays industrialisés (principalement les États-Unis).

Le second segment le plus important, celui du cuir pour gants et vêtements, est dominé par les importations qui, malgré qu'elles soient demeurées relativement stables depuis 1971, occupent une part du marché qui est

passée de 70 % à près de 80 % par suite d'une diminution des expéditions nationales. Les importations de l'Argentine et du Brésil comptent maintenant pour environ 45 % du total (elles représentaient moins de 2 % en 1971), celles des États-Unis et du Royaume-Uni comptent, ensemble, pour plus de 30 % du total (comparativement à 90 % en 1971). Seulement 4 entreprises canadiennes environ fabriquent ce genre de cuir à l'heure actuelle en utilisant principalement des peaux fines et semi-tannées importées de l'Argentine.

La part des expéditions attribuable aux exportations est passée de 17 % en 1980 à environ 20 % en 1985. On estime que le cuir pour chaussures compte pour environ 70 % des exportations (en termes de valeur) et le cuir pour gants et vêtements pour 8 %. Les États-Unis ont traditionnellement constitué le principal débouché à l'exportation puisque plus de 70 % des exportations canadiennes de cuir y sont expédiées.

Les emplois dans l'industrie du tannage n'ont pas cessé de diminuer depuis le début des années 70. En effet, il y avait 2 885 emplois dans le secteur en 1971, mais l'on en comptait plus guère que 2 000 en 1985, soit une diminution de 31 %.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

Outre les peaux destinées à la fabrication de cuirs fins, le Canada possède d'amples provisions de peaux pouvant être traitées de manière à satisfaire à la plupart des critères d'utilisation du cuir pour la fabrication des chaussures.

L'industrie canadienne du tannage dépend largement de l'industrie de la chaussure puisque celle-ci achète environ 60 % du cuir traité (en termes de valeur). En 1983, le profit après impôt était de 1,8 millions de dollars, soit 3 % du capital utilisé comparativement à 4,5 % pour l'ensemble du secteur de la fabrication. Au cours des deux années précédentes, la rentabilité des capitaux mis en oeuvre dans l'industrie avait été négative.

L'ensemble du marché du cuir au Canada stagne depuis quelques années en grande partie à cause de l'utilisation accrue de matériaux synthétiques à meilleurs prix pour la fabrication de certains produits (chaussures, bagages, sacs à main).

L'industrie a réussi à exporter des quantités considérables de cuirs tannés de sorte qu'en 1985 ses exportations représentaient 25 % des expéditions. Les États-Unis comptaient pour plus de 80 % des ventes à l'exportation.

Environ les deux tiers des approvisionnements mondiaux en cuir sont utilisés pour la production de chaussures, mais ces dernières années la proportion à cet égard tend à diminuer. Parallèlement, la production mondiale de vêtements de cuir (notamment dans les pays à faibles salaires) a quadruplé de sorte que près de 15 % des approvisionnements mondiaux en cuir sont maintenant utilisés pour la fabrication de vêtements. Cependant, il s'agit maintenant d'une tendance à la baisse qui ne devrait pas avoir de conséquences adverses sur l'industrie canadienne du tannage du fait qu'elle se spécialise dans la production du cuir pour chaussures.

L'industrie du tannage est plus fortement utilisatrice de capital que l'industrie de la chaussure comme en témoignent les salaires qui y comptent pour environ 18 % de la valeur des expéditions (comparativement à 23 % pour le secteur de la chaussure), mais son utilisation de main-d'oeuvre demeure encore plus intense que pour l'ensemble du secteur manufacturier (moyenne de 13 %). La moyenne des taux de rémunération horaire au Canada en 1984 était de 8,91 \$ comparativement à 7,63 \$ (9,87 \$ canadiens) aux États-Unis.

Certains obstacles caractéristiques à cette industrie se posent à l'arrivée de nouveaux exploitants. Les établissements d'échelle mondiale sont fortement utilisateurs de capital et requièrent beaucoup de machines et de matériel complexes. Étant donné que de très grandes quantités d'eau sont

utilisées tout au long du processus de tannage, les tanneries doivent avoir accès à un abondant approvisionnement d'eau. Des installations de traitement des effluents ultramodernes sont par ailleurs nécessaires afin de satisfaire à de strictes normes environnementales.

Les règlements canadiens pour la protection de l'environnement sont sévères mais semblables à ceux de la plupart des autres pays développés. Cependant, de nombreux pays en voie de développement possèdent une réglementation moins sévère et les coûts de production du cuir y sont donc moins élevés.

Deux importantes tanneries ont entrepris la modernisation et la restructuration de leurs installations afin de conserver leur position concurrentielle au Canada et dans le monde entier et de diminuer dans une certaine mesure leur dépendance par rapport au secteur de la chaussure par la diversification de leurs produits (c'est-à-dire la fabrication de cuirs d'ameublement et de cuirs pour l'industrie automobile). Des projets de modernisation et de restructuration ont par ailleurs bénéficié à deux tanneries de taille moyenne.

b) Facteurs commerciaux

A compter du 1^{er} janvier 1987, les tarifs canadiens seront d'environ 10 % en ce qui concerne le cuir pour chaussures (55 % des exportations de cuir des États-Unis au Canada) et d'environ 7 % relativement au cuir pour gants et vêtements (30 % des exportations de cuir des États-Unis au Canada). D'autre part, le tarif américain sera de 5 % sur le cuir pour chaussures (représentant à l'heure actuelle 70 % des exportations canadiennes de cuir aux États-Unis). Certains cuirs spéciaux utilisés pour fabriquer des doublures de chaussures et des chaussures de grande qualité pourront être importés en franchise s'ils bénéficient du tarif de la NPF ou du TPG du Canada.

Les restrictions mondiales concernant les importations de peaux non traitées sont peu nombreuses (la CEE, le Japon, le Canada et les États-Unis admettent les importations en franchise pour la catégorie de la NPF), mais les gouvernements de nombreux pays en voie de développement (notamment l'Argentine et l'Inde) imposent des restrictions relatives aux exportations de peaux non traitées afin de favoriser la transformation des peaux dans leur pays. En conséquence, les tanneurs de ces pays ont la possibilité d'obtenir des matières brutes, dont les prix moins élevés sont contrôlés par leurs gouvernements, et peuvent ensuite exporter du cuir à des prix inférieurs à ceux du marché. Les salaires moins élevés dans ces pays constituent en outre un avantage compétitif supplémentaire.

Aux États-Unis, l'industrie de la chaussure est également le principal marché de l'industrie du tannage; elle a consommé environ 59 % des expéditions de cuir en 1985. Bien que les expéditions aient diminué d'environ 13 % en 1985 par rapport à l'année 1984, l'industrie américaine continue de détenir 80 % de son marché du cuir, les exportations représentant environ 20 % des expéditions.

Les contingents globaux à l'importation de chaussures, qui sont en vigueur au Canada depuis 1977, disparaîtront progressivement d'ici 1988. Au cours de la période de transition, l'industrie de la chaussure continuera de se restructurer et d'améliorer ses produits en se spécialisant dans la fabrication de chaussures à la mode à prix moyens (en particulier les bottes d'hiver pour lesquelles il faut davantage de cuir que pour les chaussures).

c) Facteurs technologiques

Dans l'ensemble, la technologie en usage dans l'industrie canadienne est comparable aux niveaux atteints aux États-Unis et dans d'autres pays industrialisés. Les machines et le matériel utilisés par les industries du tannage des pays développés sont disponibles sans restriction sur le marché mondial et de plus en plus perfectionnés. A titre d'exemple, on utilise tout au long du processus du tannage des instruments de contrôle de précision pour surveiller le déroulement des traitements chimiques. On utilise maintenant par ailleurs des machines pour recycler les produits

chimiques et l'eau afin de réduire les coûts de production et les coûts d'élimination des déchets. Éventuellement, les micro-ordinateurs seront utilisés pour effectuer la plupart des opérations de tannage et de finissage et cela aura pour effet de réduire considérablement le nombre d'opérateurs.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Le gouvernement a apporté une aide financière à l'industrie depuis 1973. D'abord l'aide fut accordée au titre du Programme de redressement des industries de la chaussure et du tannage. Plus récemment (depuis 1981) elle le fut aux termes du Programme pour le renouveau industriel canadien et, en général, a pris la forme de contributions monétaires à l'égard des frais de consultation et des coûts d'immobilisations visant à promouvoir la restructuration de l'industrie (les contributions en vertu du programme de l'OCRI se sont élevées à 4,3 millions de dollars). Le PRIC a pris fin le 31 mars 1986 et bien que l'industrie du tannage puisse bénéficier de contributions en vertu du PDIR comme tous les autres secteurs industriels, la plupart des sociétés les plus importantes ne sont pas admissibles du fait qu'elles sont habituellement situées dans les régions les plus avantagées du pays.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Au cours des cinq prochaines années, les facteurs suivants influenceront sur l'industrie du tannage:

- ° Les préoccupations accrues concernant l'environnement obligeront l'industrie à investir dans des systèmes de traitement des effluents plus perfectionnés, ce qui augmentera les coûts de production.
- ° L'utilisation des nouvelles technologies de pointe dans l'industrie du tannage du cuir augmentera à moyen terme.
- ° La demande de cuir pour chaussures devrait se stabiliser, il est même possible qu'elle augmente au fur et à mesure que les producteurs de chaussures nationaux se spécialiseront davantage dans la fabrication des bottes d'hiver.
- ° Les tanneurs canadiens continueront de dépendre beaucoup de l'industrie nationale de la chaussure qui devra continuer de soutenir la concurrence des importations. Le taux de croissance du marché de la chaussure devrait être de 1 à 3 %.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

Les tanneurs canadiens ont tiré profit de l'abondance des peaux brutes d'origine nationale et de leurs liens historiques étroits avec l'industrie de la chaussure afin de se spécialiser dans la production du cuir pour chaussures. L'industrie nationale du tannage soutient la compétition des autres producteurs mondiaux (principalement les producteurs des pays industrialisés) et continue de dominer ce segment du marché canadien. Son succès sur les marchés d'exportation a été considérable (notamment aux États-Unis) et elle possède des compétences suffisantes en gestion et en commercialisation pour lui permettre d'accroître son rendement à cet égard.

A l'heure actuelle, le cuir pour gants et vêtements représente un très faible pourcentage du cuir produit au Canada. Cela est principalement attribuable au fait que l'industrie du tannage produit traditionnellement davantage de cuir pour chaussures et à l'absence d'une source nationale de cuirs fins. En réalité, les quelques tanneurs qui fabriquent encore les cuirs fins importent du cuir semi-tanné de l'Amérique du Sud (principalement de l'Argentine) qu'ils finissent de traiter dans leurs usines. Au cours des dernières années, l'Argentine et le Brésil ont développé leurs compétences dans ce domaine à tel point qu'ils dominent maintenant le marché canadien du cuir pour gants et vêtements dans la catégorie du cuir intermédiaire. Par ailleurs, les pays à faible coût expédient au Canada des quantités importantes de gants et de vêtements de cuir.

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

Original Signed by
 Original signé par

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

Date: le 17 juin 1986

FICHE D'INFORMATION
(CTI 1980)

NOM DU SECTEUR: TANNERIES

CTI: 1711

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	1971	1980	1981	1982	1983	1984(e)	1985(e)
Établissements	32	34	30	37	35	35	33
Emplois	2,885	2,283	2,313	2,091	1,962	2,150	2,000
Expéditions (millions de \$)	71	202	219	183	192	211	200
Produit intérieur brut (millions de \$ constants de 1971)					d.n.d.		
Investissements (millions de \$)	n.a.	9.7	7.2	7.1	6.2	6.4	6.5
Profits après impôt (millions de \$) (% du revenu)					d.n.d.		

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	1971	1980	1981	1982	1983	1984(e)	1985(e)
Exportations (millions de \$)	9	34	39	35	35	38	40
Expéditions canadiennes (millions de \$)	62	168	180	148	157	173	160
Importations (millions de \$)	32	87	112	94	129	151	147
Marché canadien (millions de \$)	94	255	292	242	286	324	307
Exportations en % des expéditions	13	17	18	19	18	19	20
Importations en % du marché canadien	34	34	38	39	45	47	48
Part canadienne du marché international					d.n.d.		

Source des importations	É.U.	C.E.E.	Autres Pays Ind.	Pays a bas Prix de Revient
Part en % des importations totales - 1981	33	22	8	37
1982	31	23	11	35
1983	28	25	10	37
1984	22	29	10	39

Destination des exportations	É.U.	C.E.E.	Autres Pays Ind.	Pays a bas Prix de Revient
Part en % des exportations totales - 1981	74	12	1	13
1982	80	9	1	10
1983	83	5	neg.	12
1984	81	6	1	12

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements - % du total	6	29	40	20	5
Emplois - % du total	(X)	12	67	(X)	(X)
Expéditions - % du total	(X)	11	70	(X)	(X)

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

Nom	Propriété	Emplacement des principales usines	Concentration en % du marché intérieur
A.R. Clarke & Co. Ltd.	Canada	Toronto (Ontario)	d.n.d.
Canada Packers Inc.	Canada	Acton (Ontario)	d.n.d.
		Aurora (Ontario)	
Dominion Tanners	Canada	Winnipeg (Manitoba)	d.n.d.
		Edmonton (Alberta)	
		Toronto (Ontario)	

(e) Estimation
d.n.d. Données non disponibles
(x) Données confidentielles
nég. Négligeable

COMPETITIVITE DU SECTEURMATERIEL FORESTIER1. STRUCTURE ET RENDEMENTa) Structure

Le secteur du matériel forestier comprend des machines, des accessoires et de l'outillage utilisés par l'industrie forestière pour extraire les bois commerciaux des peuplements forestiers, les transformer sous une forme acceptable par l'industrie de transformation secondaire, pour réaliser la reforestation rapide des parterres de coupes, pour traiter les peuplements en croissance et enfin pour assurer la défense et la protection de la ressource.

On peut classer le matériel forestier en deux groupes distincts, soit: les véhicules tout terrain utilisés au débardage formant le premier groupe, et les abatteuses, les ébrancheuses, les tronçonneuses, les accessoires spécialisés, formant le second groupe. Les expéditions canadiennes se composent comme suit: les débardeuses sur roues (60 - 65%), les chargeuses à grumes (4%), les composants ou accessoires d'abatteuses et d'ébrancheuses (15%), les abatteuses, les ébrancheuses, les tronçonneuses (10%). Le reste des expéditions (soit 5% à 10% du total compilé) comprend une large gamme de machines et d'accessoires.

Cinquante-quatre sociétés canadiennes sont enregistrées à titre de manufacturier de matériel forestier. De ce nombre, dix seulement déclarent des ventes annuelles supérieures à dix millions de dollars. En 1985, le secteur offrait 4800 emplois, avait des expéditions de \$256 millions dont \$140 millions vers l'étranger (68% de débardeuses). A l'exception des fabricants de débardeuses sur roues, qui sont des filiales de firmes étrangères, les firmes du secteur sont généralement la propriété de canadiens.

Le marché canadien pour le matériel forestier était estimé, en 1985, à \$241 millions dont \$125 millions provenaient d'importations. Environ 85% de ces importations sont des composants de trains de roulement (des moteurs, des boîtes de vitesse, des embrayages, des axes et des différentiels), qui ne sont pas fabriqués au Canada et dont plus de 55% sont réexportés dans des machines complètes, ou comme pièces de remplacement. Nos principales sources de composants sont les Etats-Unis (95%) et l'Europe, avec le Royaume-Uni en tête. Les importations de machines complètes sont de l'ordre de 15% et comptent surtout des excavatrices, destinées à être transformées en abatteuses ou en ébrancheuses, par des modifications et des additions d'accessoires spécialisés de fabrication canadienne, ou encore, ce sont des machines scandinaves destinées à des essais, et à des études de performance en sol canadien.

Les machines complètes, de fabrication canadienne, incorporent entre 35% et 50% de composants importés, d'où la concentration des manufacturiers de débardeuses dans le sud de l'Ontario, près des sources de composants. Les manufacturiers d'accessoires d'abatteuse et d'ébrancheuse, comptant moins de 10% de composants importés, sont dispersés au coeur des régions forestières de la Colombie-Britannique, du Québec et de l'Ontario.

La plupart des entreprises du secteur ont des moyens de production, dont la capacité dépasse largement la demande du marché domestique. Présentement les entreprises n'utilisent que 75% de la capacité de leurs installations de production. De plus, elles dépendent de l'acceptation

de leurs machines sur les marchés étrangers pour leur expansion. Nos principaux marchés d'exportation sont les Etats-Unis (90%), le Pacifique du Sud (7%), l'Amérique latine, l'Europe et l'Afrique. Nos concurrents sur ces marchés sont les Américains (les Etats-Unis, le Pacifique du Sud et l'Amérique latine) les Scandinaves (l'Europe, le Pacifique du Sud et l'Afrique), et les Brésiliens (l'Amérique latine).

b) Rendement

Le marché domestique et les expéditions totales de matériel forestier étaient égaux en 1973, soit \$118 millions. Depuis 1980, les expéditions du secteur excèdent le marché domestique grâce à l'augmentation plus rapide des exportations. La portion des expéditions totales exportées était de 45% en 1973, a atteint 79% en 1984 et est redescendue à 55% en 1985. Globalement, pour la période de 1973 à 1985 inclusivement, le marché domestique a augmenté de 104%, les expéditions de 117%, les importations de 135% et les exportations de 164%. Cette croissance a toutefois été irrégulière. En effet de 1977 à 1979, les expéditions du secteur ont augmenté à un taux moyen de 39%. Une forte baisse des activités dans l'industrie forestière a fait passer les expéditions compilées du secteur de \$229 millions en 1979 à \$96 millions en 1982. Avec la reprise des activités dans l'industrie forestière, le secteur a connu une recrudescence en 1983, alors que les expéditions ont augmenté de 96%. En 1984 et 1985, les expéditions de matériel forestier augmentèrent de 18% et 15% respectivement pour passer à \$256 millions en 1985.

Chez le premier groupe de manufacturiers (**les fabricants de débardeuses**), il s'est produit une concentration de la production durant la période (1973 à 1985), alors que plusieurs grands manufacturiers de machinerie lourde tels: International Harvester of Canada Ltd., Massey Ferguson Ltd., Bombardier Ltée, Forano Inc., Petibone of Canada Ltd., etc., ont quitté le secteur. Les manufacturiers spécialisés dans le matériel forestier sont demeurés grâce à l'expansion de leurs réseaux de distribution aux Etats-Unis et dans le reste du monde.

Depuis la remontée du niveau de sa production (1984), l'industrie forestière procède au rajeunissement de sa machinerie. Ce rattrapage aux effets temporaires a déjà atteint son apogée en 1984-1985. En effet en 1985 pour certains types de machines, notamment les débardeuses, la demande sur le marché domestique accuse une baisse. Cette baisse est toutefois compensée par une augmentation de la consommation pour d'autres types de machines.

Le second groupe, **soit celui incluant les abatteuses**, grâce à des innovations et de nouveaux développements, a initié une vague de mécanisation des opérations d'abattage et d'ébranchage qu'il a su entretenir et exploiter par la suite. Le mouvement qui a démarré au Québec dès 1970, s'est ensuite poursuivi en Ontario, notamment chez les producteurs de bois à pâtes. L'introduction, en 1980, d'accessoires d'abatteuses à scies a augmenté leur utilisation par les producteurs de bois d'oeuvre et enfin, la mise au point de modèles de plus grande capacité a élargi leur marché aux exploitations forestières d'Alberta, de la Colombie-Britannique et de la Nouvelle-Angleterre. Les manufacturiers de ce groupe sont particulièrement prospères depuis 1979, et ont augmenté leur capacité de production par l'expansion et la modernisation de leurs usines.

Les deux groupes de manufacturiers, favorisés par une baisse relative de notre devise face au dollar américain, ont profité de cette période pour s'accaparer une plus grande part du marché nord-américain et consolider leur position avec une gamme de machines renouvelées.

Considérant les investissements en R&D et les efforts de commercialisation, le niveau des profits nets des entreprises pour les deux dernières années est bon (10%). La forte proportion de compagnies privées, qui compose le secteur ne nous permet pas d'avoir de données vérifiables. Bien qu'il ait connu des jours sombres en 1982-1983, le secteur maintenant consolidé démontre qu'il est en bonne santé financière.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

Chez le **premier groupe** (celui des débardeuses), la concentration des moyens de production dans le sud de l'Ontario, à proximité des sources de composants, la taille imposante des usines de fabrication, l'exploitation de l'économie d'échelle, l'accès à un vaste réservoir de main-d'oeuvre spécialisée dont le coût est concurrentiel, l'utilisation de moyens de production très sophistiqués et de vastes réseaux de distributeurs de machinerie lourde spécialisés dans l'industrie forestière, sont les principaux points forts. En outre, quatre des six plus grands manufacturiers de débardeuses sur roues au monde (dont les deux plus importants) produisent leurs machines exclusivement au Canada. Les manufacturiers canadiens de débardeuses détiennent déjà 50% du marché des Etats-Unis et 60% de celui du reste du monde.

Comme il n'y a pas de composants (des moteurs, des boîtes de vitesses, et des transmissions,) de fabrication canadienne, ils incorporent à leurs machines des composants américains qui représentent de 35% à 50% du coût de fabrication des machines. Sur le marché nord-américain, soit 90% du marché total accessible à nos producteurs, ce facteur est un avantage très marqué puisque les stocks de pièces de remplacement chez les distributeurs sont communs à plusieurs machines et que les techniques d'entretien et de réparation leur sont familières. Cependant, dans le Pacifique du Sud, en Asie et en Europe, où les composants japonais ou européens jouissent des mêmes avantages, l'utilisation des composants américains est un sérieux désavantage.

Le **second groupe** du secteur détient les produits les plus innovateurs et les mieux adaptés aux besoins régionaux des utilisateurs. La fabrication de ces machines utilise moins de composants importés. Les réseaux de distribution de ces produits sont moins développés et souvent greffés à ceux des fabricants de véhicules-porteurs. Cependant, les efforts de R&D des entreprises canadiennes, leur permettent de devancer la concurrence en renouvelant leur gamme de produits très rapidement.

Le matériel en provenance de Scandinavie ne constitue pas une menace, puisqu'il présente surtout des machines à fonctions multiples qui sont moins productives que les chaînes de machines à fonction unique usuelles en Amérique du Nord. Quant à la concurrence japonaise, qui elle aussi est basée sur l'économie d'échelle, elle ne peut que déplacer des importations de composants ou de véhicules-porteurs puisqu'elle n'offre pas de matériel spécialisé. Par conséquent, elle n'est pas une menace pour le secteur.

Le Canada jouit d'un léger avantage sur ses concurrents en ce qui a trait aux principales composantes des coûts de fabrication (la main-d'oeuvre, les matières premières et l'énergie).

Facteurs liés au commerce

Nos exportations aux Etats-Unis sont frappées par un tarif général sur la machinerie de 3.3% en 1986 et qui sera de 3.0% en 1987.

Les importations de matériel forestier sont sujettes à des droits de douane de 8.6% en 1986 et de 8.0% en 1987, et ce seulement si elles portent sur des machines tenues équivalentes à une machine disponible de production canadienne. S'il n'y a pas d'équivalent canadien à cette machine, l'importateur est alors éligible à la remise des droits. En pratique, presque toutes nos importations de matériel forestier sont éligibles à la remise de douane puisque l'industrie forestière utilise d'abord le matériel canadien et importe seulement ce qu'elle ne peut trouver localement. Ces avantages n'ont une contrepartie qu'en Nouvelle-Zélande et en Australie, où les tarifs varient entre 0 et 20% lorsqu'il y a une production locale.

En Amérique latine, nos produits sont soumis à différents tarifs douaniers qui varient selon les pays de 10% à 50%, alors que le Brésil y jouit de tarifs préférentiels. Il n'y a pas de barrière dite non-tarifaire chez nos principaux partenaires commerciaux du secteur.

c) Facteurs technologiques

Les grandes entreprises du secteur sont toutes dotées de systèmes de conception et de fabrication assistées par ordinateur, de machines-outils à contrôles numériques programmables et de systèmes de fabrication équipés d'ordinateur. Certaines sont également dotées de bancs d'essais contrôlés au moyen d'un ordinateur. Dans plusieurs machines, on a également introduit l'utilisation de la micro-électronique pour faciliter la tâche de l'opérateur et maximiser le rendement.

Les manufacturiers du secteur consacrent de 5% à 10% de leurs revenus en R&D et leurs efforts sont intégrés à ceux de l'industrie forestière cliente. Au niveau de la technologie, le secteur canadien est en avance sur ses concurrents tant par sa gamme de produits, que par ses moyens de production et sa capacité d'adaptation aux besoins de l'industrie forestière. Aux Etats-Unis il n'y a pas de manufacturiers aussi spécialisés, travaillant de concert avec les exploitants. Aussi le secteur y est-il plus lent à s'adapter aux changements technologiques.

d) Autres facteurs

L'absence de ressources forestières importantes élimine un grand nombre de pays à titre de clients potentiels. Seules nos débardeuses peuvent être exportées n'importe où sans tenir compte des essences qui composent la forêt. Le reste de notre matériel forestier est adapté à des forêts composées d'arbres de diamètre inférieur à un mètre et dont la densité des bois est relativement faible. Ce matériel ne peut pas être utilisé pour l'exploitation de forêts tropicales de feuillus lourds.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FEDERAUX ET PROVINCIAUX

Le secteur jouit des bénéfices du programme de la machinerie, dont l'objectif est d'accroître l'efficacité dans l'ensemble de l'industrie canadienne, en permettant aux utilisateurs de machines d'acquérir du matériel de production, non disponible chez les fabricants canadiens, au plus bas prix possible, tout en assurant une protection tarifaire aux fabricants de matériel forestier dès qu'ils sont en mesure de fournir des équivalents et la remise des droits de douane sur les composants non-disponibles de production canadienne.

Le secteur bénéficie également, au niveau des entreprises, d'un éventail de programmes visant le développement, l'implantation, l'expansion et la modernisation de leurs moyens de production, le développement de produits innovateurs et la pénétration des marchés étrangers.

4. EVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

La crise du pétrole, la flambée des taux d'intérêt, la politique du Fond monétaire international etc., ont poussé les gouvernements du monde entier à tenter d'améliorer leur balance commerciale. L'un des moyens les plus utilisés est certes la substitution d'importations par une production domestique et ce, même si la qualité des produits en est inférieure. Aussi il apparaît depuis quelques années, dans différents pays, plusieurs nouvelles usines de transformation de produits forestiers et plusieurs nouvelles forêts. Ces nouveaux producteurs, qui convoitent souvent les mêmes marchés que le Canada pour écouler leur production de produits forestiers, se doivent de rechercher du matériel d'exploitation forestière hautement productif, d'où l'ouverture de ces nouveaux marchés au matériel forestier canadien. Cette tendance devrait demeurer stable pour la prochaine décennie et nos exportations en dehors de l'Amérique du Nord devraient s'accroître.

En Amérique du Nord, l'imposition de tarifs douaniers sur les bois canadiens pourrait créer un déplacement de la demande pour le matériel forestier vers les Etats-Unis où la mécanisation des exploitations forestières y est très en retard sur l'industrie canadienne. Au Canada la menace même d'imposition de droits de douane est dommageable à notre marché domestique puisque l'industrie forestière, dans l'incertitude, retarde plusieurs de ses investissements en machines de production. Il est donc très difficile de faire des prévisions à moyen et à long terme sur l'évolution des marchés du matériel forestier au Canada et aux Etats-Unis tant que cette menace existe.

5. EVALUATION DE LA COMPETITIVITE

Sur le marché domestique, le secteur est très compétitif puisqu'il est seul à offrir une gamme complète de machines adaptées aux forêts canadiennes, déjà connues et acceptées par les utilisateurs canadiens.

Aux Etats-Unis, nos débardeuses sont très compétitives et devraient continuer à augmenter leur part de ce marché. Notre matériel d'abattage et d'ébranchage est très compétitif au niveau des prix et son utilisation est déjà répandue en Nouvelle-Angleterre. Par contre, la mécanisation des exploitations forestières est moins avancée dans les autres régions forestières américaines qui constituent un marché potentiel intéressant pour nos fabricants.

Dans le reste du monde, nos débardeuses devraient continuer leur progression et on prévoit une percée prochaine importante de nos abatteuses et de nos ébrancheuses en Australie et en Nouvelle-Zélande.

Le caractère innovateur du secteur dans sa gamme de machines, sa capacité d'adaptation, ses rapports étroits avec l'industrie forestière canadienne et ses installations de production, nous permettent de prévoir qu'il continuera à être compétitif durant la prochaine décennie.

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



Sous-ministre adjoint
Biens d'équipement et industriels

Date: JUL 17 1986

FICHE D'INFORMATION

SECTEUR: MATERIEL FORESTIER

CII (1980): 3192

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	<u>1973</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Etablissements	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	54
Emplois	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	4800
Expéditions (millions de dollars)	118.7	204.9	151.4	95.8	187.9	222.3	256.2
Produit intérieur brut (millions de dollars constants de 1971)	n.d.						
Investissements (millions de dollars)	n.d.						
Profits après impôts (mill. de dollars) (% du revenu)	n.d.						

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	<u>1973</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Exportations (millions de dollars)	53.3	112.1	72.7	68.6	114.2	174.7	140.7
Expéditions canadiennes mill. de dollars)	65.4	92.8	78.7	27.2	73.7	47.6	115.5
Importations (millions de dollars)	52.8	99.5	65.7	27.8	79.8	137.2	125.5
Marché canadien (millions de dollars)	118.2	192.3	144.4	55.0	153.5	184.8	241.0
Exportations en % des expéditions	45%	55%	48%	72%	61%	79%	55%
Importations en % du marché canadien	45%	52%	45%	51%	52%	74%	52%
Part canadienne du marché international	n.d.						

Source des importations (en %)	<u>E.U.</u>	<u>C.E.E.</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>
1981	94.8	3.2	1.8	0.2
1982	94.3	2.5	2.9	0.3
1983	97.2	1.6	0.6	0.6
1984	94.6	3.3	0.1	2.0
1985	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

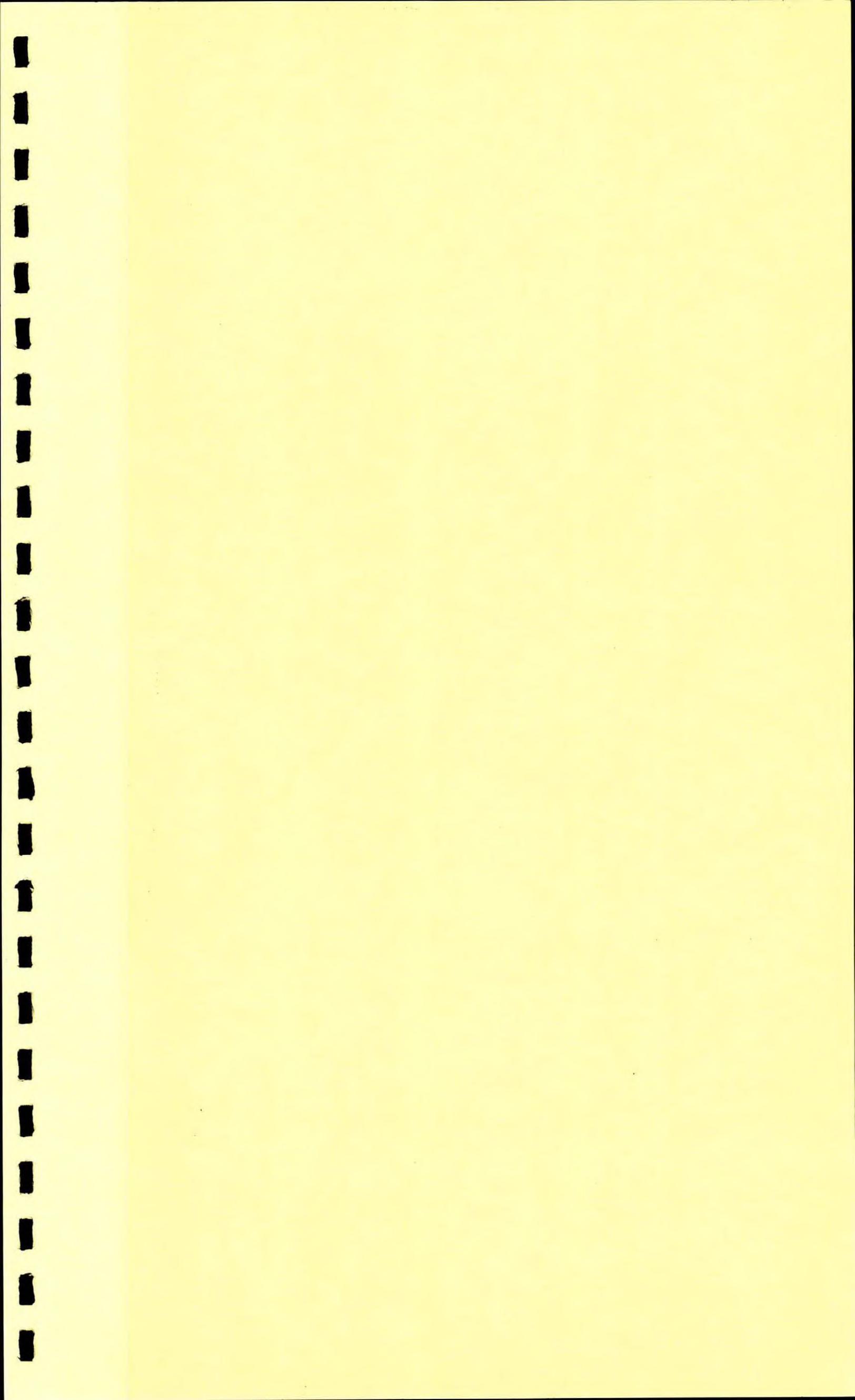
Destination des exportations (en %)	<u>E.U.</u>	<u>C.E.E.</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>
1981	74.4	3.6	0.3	21.7
1982	83.0	1.6	0.2	15.2
1983	94.5	1.1	0.1	4.2
1984	94.4	0.7	0.7	4.2
1985	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

3. DISTRIBUTION REGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	<u>Atlantique</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Prairies</u>	<u>C.B.</u>
Etablissements -% du total	2%	30%	31%	4%	33%
Emplois en % du total	1%	30%	40%	4%	25%
Expéditions en % du total	0%	30%	40%	6%	24%

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>Nom</u>	<u>Propriété</u>	<u>Emplacement des principales usines</u>
1. Industries Tanguay Inc.	Canadienne	St. Prime, Québec
2. Harricana Metal Inc.	Canadienne	Amos, Québec
3. Koehring Canada Ltd.	Canadienne	Brantford, Ontario
4. Clark Equipment of Canada Ltd.	U.S.A.	St. Thomas, Ontario
5. Caterpillar of Canada Ltd.	U.S.A.	Brampton, Ontario
6. Hawker Siddeley Canada Ltd.	U.K.	Mississauga, Ontario
7. Timberjack Inc.	U.S.A.	Woodstock, Ontario
8. CECO Sales Ltd.	Canadienne	Delta, C.B.
9. Chapman Industries Ltd.	Canadienne	Delta, C.B.
10. S. Madill Ltd.	Canadienne	Nanaimo, C.B.



PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ
MACHINES-OUTILS ET OUTILLAGE

1. STRUCTURE ET PERFORMANCE

Structure

Le secteur des machines-outils et de l'outillage englobe deux sous-secteurs distincts, bien qu'apparentés, à savoir les machines-outils et l'outillage destiné à ces machines.

- i) Les **machines-outils** englobent les machines-outils travaillant le métal par enlèvement qui permettent de tailler le métal en le coupant, par exemple les aléseuses, les perceuses, les fraiseuses et les broyeuses, les tours, les raboteuses, les centres d'usinage et les chaînes-transferts pour pièces fabriquées sur demande. Les machines travaillant le métal par formage sont un autre groupe de machines-outils connexe qui taillent le métal par emboutissage, cisailage ou laminage, par exemple des presses, des machines à forger et des machines de moulage sous pression, des machines à percer et à cisailer, et des machines à cintrer, etc. Chaque groupe de machines-outils peut être commandé manuellement ou numériquement, par ruban perforé ou ordinateur. Ces dernières années sont marquées par une forte tendance en faveur des machines à commande numérique par ordinateur (CN). On constate également une tendance croissante en faveur d'une systématisation de la technologie de fabrication fondée sur les machines-outils, en vertu de laquelle les machines-outils CN, les robots destinés à la manutention des matériaux et d'autres machines à commande par ordinateur se combinent en des systèmes de fabrication souples (SFS) ou des systèmes de fabrication assistée par ordinateur (FAO).
- ii) L'**outillage** englobe les outils conçus sur demande, les outils tranchants standard et les accessoires de machines. Les ateliers d'outillage-ajustage fabriquent une grande variété d'outils utilisés avec des machines-outils, comme les outils et matrices, les gabarits et appareils et les jauges. Contrairement aux outils et aux matrices, les outils tranchants comme les forets, et les accessoires de machines sont des articles courants fabriqués par des fabricants spécialisés.

L'industrie des **machines-outils** au Canada compte quelque 75 entreprises qui emploient environ 3 000 personnes et dont les expéditions, pour l'année 1985, s'élèvent à 286 millions de dollars, les exportations, à 144 millions de dollars et les importations, à 555 millions de dollars. La plupart des fabricants canadiens de machines-outils sont de petites entreprises, fortement spécialisées, qui comptent entre 15 et 25 employés et dont les ventes annuelles oscillent entre 2 et 3 millions de dollars. La plupart des grandes sociétés canadiennes de fabrication de machines-outils sont des filiales de compagnies étrangères, essentiellement américaines. Les sept principales sociétés au Canada emploient chacune de 125 à 250 personnes. Il s'agit essentiellement de fabricants de machines sur demande pour l'industrie de l'automobile et leurs expéditions de machines-outils représentent la proportion estimative de 60 %. L'industrie est concentrée dans le Sud de l'Ontario et elle possède plusieurs entreprises dans la région de Montréal. En outre, plusieurs fabricants de machines travaillant le métal par formage sont installés dans la région de Vancouver.

La production internationale de machines-outils s'est élevée à quelque 22 milliards de dollars américains en 1985, le commerce représentant 17 milliards de dollars américains. L'industrie est dominée par le Japon, l'Allemagne de l'Ouest, les États-Unis et l'Italie qui, dans cet ordre, représentent plus de 50 % de la production mondiale et du commerce de machines-outils. Une portion croissante de la production mondiale est assurée par des sociétés plus grandes comme Cincinnati Milacron et Lamb Technicon des États-Unis et Toshiba, Toyota et Yamazaki du Japon. La restructuration de l'industrie des machines-outils s'est accélérée dans les

années 80 lorsque le Japon a pris la place des États-Unis comme principal producteur et exportateur en 1982. En 1985, 12 pays de l'Europe occidentale ont assuré 32 % de la production mondiale, suivis du Japon avec 24 % et des États-Unis avec 12 %. Une étude menée récemment par l'American Machinist Magazine a placé le Canada au 17^e rang pour ce qui est de la production, au 22^e rang en ce qui concerne les exportations et au 6^e rang au chapitre des importations.

Les machines-outils permettent de fabriquer de nombreux produits en métal, dont d'autres machines, et elles constituent le principal élément de la production industrielle. La plupart des pays estiment qu'une industrie moderne et rentable des machines-outils s'impose pour le développement d'un secteur de la fabrication qui soit fort.

L'industrie des **outils et matrices** au Canada comprend, estime-t-on, entre 300 et 350 entreprises qui emploient environ 3 000 personnes et dont les expéditions estimatives se sont chiffrées à 324 millions de dollars, les exportations, à 51 millions de dollars, et les importations à 124 millions de dollars pour l'année 1985. Les ateliers d'outillage-ajustage, généralement de petite taille, sont exploités par leurs propriétaires et ils se spécialisent dans la production d'outillage destiné à des créneaux de marchés.

L'industrie se concentre dans le Sud de l'Ontario. Les ateliers d'outillage-ajustage sont des entreprises canadiennes indépendantes, contrairement aux producteurs d'outils tranchants standard qui sont surtout des filiales de sociétés américaines. Les outils et matrices sont produits par quelques fabricants, pour leur propre utilisation, et ils ne sont pas inclus faute de statistiques.

L'industrie des outils et matrices emploie des ouvriers hautement spécialisés capables de faire fonctionner les machines modernes pour fabriquer des outils à des cotes précises et exactes. Ces aptitudes sont acquises au cours des années d'apprentissage.

Performance

La croissance des expéditions de **machines-outils** s'est accélérée rapidement entre 1979 et 1981 (passant de 208 à 354 millions de dollars, soit 18 % en termes réels) avant de connaître une chute cyclique marquée pendant la récession qui a marqué les années 1983 et 1984. Toutefois, depuis 1984, les expéditions de machines-outils canadiennes s'accroissent à nouveau fermement, atteignant la valeur estimative de 286 millions de dollars en 1985. Dans l'ensemble, la performance généralement bonne du secteur, depuis la fin des années 70, tient aux nombreux programmes de modernisation entrepris par l'industrie automobile nord-américaine.

Les exportations, essentiellement vers les États-Unis, sont demeurées fortes et se sont généralement accrues, en tant que pourcentage de la production. Bien que l'orientation du secteur ait changé considérablement en matière d'exportation, les exportations ont représenté en moyenne 43 % des expéditions de l'industrie entre 1979 et 1985. Même pendant la récession, en 1983-1984, le secteur a maintenu une performance relativement élevée sur les marchés d'exportation laquelle est partiellement attribuable aux arrangements pris par plusieurs fabricants établis aux États-Unis pour partager les commandes existantes de l'industrie de l'automobile des États-Unis avec leurs filiales canadiennes. Bien que les États-Unis représentent 80 % des exportations canadiennes de machines-outils, la part canadienne des importations américaines n'est que de 3 % et ne se place, au mieux, qu'au 6^e rang des fournisseurs.

Les importations de machines-outils sur le marché canadien sont importantes et, ces dernières années, elles se sont accrues car le secteur a connu un rétrécissement de sa base de production. En moyenne, les importations ont représenté 75 % du marché canadien depuis 1980. Dans une large mesure, ces importations représentent des machines-outils de configuration standard, à commande manuelle et CN, et des centres d'usinage perfectionnés qui ne sont pas produits au Canada. Les importations en provenance des États-Unis ont représenté plus de 70 % des importations canadiennes totales. Toutefois, une étude récemment menée par le Canadian Machinery and Metalworking Magazine indique que les Japonais possèdent une part de 30 % des importations de machines-outils CN. On estime qu'une grande proportion des importations

japonaises arrivent au Canada par les États-Unis et sont consignées dans les statistiques canadiennes au chapitre des importations provenant des États-Unis.

Des expéditions d'**outillage** par les fabricants canadiens se sont accrues plus progressivement, pour atteindre le montant estimatif de 324 millions de dollars en 1985, par rapport à 200 millions de dollars vers le milieu des années 70. Les expéditions sont essentiellement dirigées vers le secteur de l'automobile ainsi que les marchés liés à l'aérospatiale et à la défense. Le secteur de l'outillage a une orientation beaucoup plus nationale que le secteur des machines-outils. Les exportations n'ont représenté en moyenne qu'environ 10 % des expéditions pendant les 10 dernières années, bien que depuis les trois dernières années, elles tendent à s'accroître. Les exportations d'outillage sont essentiellement destinées à l'industrie de l'automobile américaine. Les importations d'outillage au Canada ont été assez constantes, représentant en moyenne 25 % du marché intérieur depuis le milieu des années 70. Dernièrement, les outils tranchants standard ont connu une vive concurrence des prix de la part des pays en développement.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

Facteurs structurels

La production de **machines-outils travaillant le métal par enlèvement** au Canada se limite de plus en plus à des types d'équipement choisis, se situant généralement dans une étroite gamme de dimensions. En fait, la capacité de production de machines-outils les plus importantes et compétitives se limite à la fabrication d'équipement spécialisé ou sur demande (chaînes-transferts dans les centres d'usinage) pour l'industrie de l'automobile, de tours standard pour les marchés institutionnels et aux petits ateliers de métallurgie. La production de la plupart des autres machines standard travaillant le métal par enlèvement au Canada a pratiquement disparu face à la vive concurrence de l'Europe et de l'Asie.

Le Canada et les États-Unis et, dans une moindre mesure, les pays européens, estiment que les coûts de la main-d'oeuvre des pays asiatiques sont l'un des principaux obstacles au maintien de la concurrence sur le marché mondial. A ce propos, Ex-Cell-O Corp., des États-Unis, a récemment annoncé qu'elle mettra fin à la production de machines standard et de machines sur demande au Canada et aux États-Unis, dans le cadre de son programme de rationalisation de la fabrication de machines-outils. Le seul autre grand fabricant canadien de machines-outils travaillant le métal par enlèvement, la Standard-Modern Technologies, continue de fabriquer des machines-outils, mais elle a restructuré ses activités après avoir éprouvé de sérieuses difficultés financières.

La production de **machines-outils travaillant le métal par formage** au Canada est assez complète, malgré l'existence de lacunes pour des outils de certaines tailles et destinés à des fonctions bien précises. Les capacités canadiennes englobent les chaînes de production pour le formage du métal par cisailage, refendage et laminage, et la capacité de production est bonne pour les presses hydrauliques et métalliques, les presses plieuses et les cisaille, et ce, dans la plupart des tailles. Toutefois, il n'existe aucune capacité de production de presses plus puissantes, plus rapides et davantage informatisées, et c'est un domaine où la demande du marché devrait être forte. En général, les structures des coûts semblent être en accord avec celles des États-Unis.

La petite taille du marché canadien est la principale raison qui explique la gamme limitée de machines-outils fabriquées au Canada. A l'échelle mondiale, l'industrie est maintenant arrivée à maturité et elle est dominée par plusieurs sociétés ouest-allemandes, américaines et japonaises. L'industrie canadienne a enregistré des profits relativement faibles et des coûts en capital élevés pour approvisionner un marché cyclique. Cet état de choses a rendu difficile le financement du nouvel équipement et des procédés de fabrication, car le milieu financier est souvent porté à considérer l'industrie comme une industrie à risque élevé. Cette situation est aggravée par les pressions que les importations en provenance des producteurs asiatiques à faible coût de production exercent, ces dernières années, sur les

marges bénéficiaires pour ce qui est des machines-outils. Mais le Canada n'est pas le seul à connaître cette situation. Tous les producteurs nord-américains sont soumis à des pressions en matière de coût et de technologie de la part des fournisseurs européens et, plus précisément, japonais.

Les difficultés qu'éprouve actuellement l'industrie américaine des machines-outils (les importations ont représenté 35 % de la consommation américaine en 1984, et 45 % en 1985) illustrent les difficultés que pose la concurrence aux producteurs du Sud-Est asiatique aux faibles coûts et de plus en plus perfectionnés. De même, l'industrie canadienne est maintenant bien placée pour s'implanter sur les marchés plus sophistiqués en dépit de cette concurrence. Bien que le Canada semble compétitif pour ce qui est des chaînes-transferts à usage spécial et de l'outillage spécial requis par l'industrie de l'automobile nord-américaine, les entreprises canadiennes sont d'une capacité limitée pour ce qui est des machines-outils CN. En outre, il n'existe aucune capacité au Canada pour ce qui est des commandes informatisées, ou des robots destinés à des usages généraux que l'on intègre de plus en plus, avec les machines-outils, à des systèmes de production.

Les fabricants canadiens **d'outils et de matrices** sont en position forte dans une vaste gamme d'outils et de matrices, de gabarits et d'appareils, et de jauges fabriqués sur demande, et ils sont réputés pour la qualité de leurs produits. Quant à la capacité de production d'outils tranchants standard, elle est limitée, et la capacité de production d'accessoires de machines-outils est sélective.

Facteurs liés au commerce

Les machines-outils et leurs pièces importées au Canada entrent au pays sous le numéro tarifaire 42700 au droit NPF de 9,9 % (9,2 % en 1987) si des machines équivalentes de fabrication canadienne sont offertes. Toutefois, en vertu du Programme de la machinerie, qui est entré en vigueur dans le cadre du rajustement tarifaire négocié par le Canada pendant la série Kennedy de négociations du GATT, les droits payables sur les importations portant ce numéro tarifaire peuvent être remis. En conséquence, les exportateurs de machines-outils vers le Canada bénéficient d'un accès exempt de droits. En tout, on estime que les deux tiers des importations de machines-outils au Canada ne sont assujetties à aucun droit.

Les droits applicables aux importations de machines-outils aux États-Unis vont actuellement de 4,9 à 7,4 %. Les taux des droits de douane américains applicables aux machines-outils sont généralement plus élevés que les tarifs imposés à d'autres machines, car la production de machines-outils est considérée comme stratégiquement importante pour la défense nationale.

Les obstacles non tarifaires au commerce canado-américain des produits de machines-outils ne sont pas importants. Toutefois, préoccupée par la pénétration massive du marché américain par les importations pendant les années 80, l'industrie américaine des machines-outils a présenté une requête, en mars 1983, pour demander aux autorités américaines de limiter les importations en vertu de la Trade Expansion Act de 1962 concernant la sécurité nationale. La limitation des importations par les États-Unis, même si elle vise essentiellement le Japon, pourrait avoir de sérieuses conséquences sur l'industrie canadienne des machines-outils. Aucune décision n'a encore été prise pour donner suite à la requête.

Comme de nombreux autres pays, le Canada n'exporte pas de machines-outils au Japon. Par exemple, en 1985, les importations japonaises de machines-outils n'ont représenté que 223 millions de dollars américains, comparativement à des exportations en provenance du Japon qui se sont chiffrées à 2,1 milliards de dollars américains. Le Japon n'est pas un grand marché d'exportation pour aucun pays producteur de machines-outils. En ce qui concerne les pays de l'Europe de l'Ouest, le Canada y exporte quelquefois des machines-outils. Cependant, c'est la gamme limitée de produits du Canada, plutôt que les obstacles tarifaires ou non tarifaires qui explique surtout le faible niveau d'exportation vers l'Europe.

Facteurs technologiques

L'industrie des **machines-outils** fait face à des changements radicaux dictés par la technologie de la microélectronique. Des initiatives destinées à améliorer la productivité et à réduire les coûts dans toutes les industries de fabrication auront pour effet d'accroître considérablement la demande de machines-outils automatisées, au détriment de la demande de produits conventionnels. De plus en plus au sein de l'industrie des machines-outils, on cesse de mettre au point des machines-outils CN autonomes au profit de systèmes de production automatisés qui englobent plusieurs machines CN, des robots industriels et des mécanismes automatisés de manutention des pièces. Somme toute, les fabricants de machines-outils devront accroître considérablement les travaux de R & D et faire davantage preuve d'innovation. Toutefois, si en Europe et au Japon, les gouvernements accordent d'importants stimulants à un important volume de travaux de R & D, au Canada, le niveau et l'étendue de ces travaux sont plutôt limités.

Les producteurs **d'outils et de matrices** construisent généralement des outils selon les spécifications des clients. Étant donné que leurs clients recourent de plus en plus à l'informatique pour mettre au point de nouveaux produits, les fabricants d'outils doivent pouvoir fabriquer des outils à partir d'une conception par ordinateur. De nombreux ateliers canadiens possèdent déjà des machines-outils CN, mais ils seront quand même appelés à effectuer d'importantes dépenses d'immobilisations pour améliorer leurs systèmes et leurs contrôles afin de répondre aux nouvelles demandes. La croissance de ce secteur sera également influencée par la tendance suivie à remplacer les pièces de métal travaillées par formage par des pièces de plastique moulé.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Le secteur des machines-outils bénéficie de la demande accrue qu'engendre les vastes politiques-cadres comme l'amortissement cumulé et les crédits d'impôt visant à encourager tous les fabricants à moderniser leurs installations par l'acquisition de machines et d'équipements industriels nouveaux. Toutefois, de tels stimulants axés sur la demande ne favorisent pas particulièrement l'équipement canadien par rapport aux importations.

En outre, les sociétés de fabrication de machines-outils et d'outillage bénéficient toujours des dispositions du Programme de la machinerie, lequel permet de s'assurer que les fabricants reçoivent une protection en fait de droits, sur l'équipement qu'ils font au Canada. De même, un grand nombre de ces entreprises obtiennent de l'aide pour compléter leur gamme de produits en recevant une remise de droits sur les machines importées, non fabriquées au Canada.

Le secteur bénéficie également, à l'échelle des sociétés, d'une gamme complète de programmes d'encouragement du développement des exportations, de la R & D et de l'innovation, et de la modernisation.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Les fabricants canadiens de **machines-outils**, en particulier de chaînes-transferts, sont de plus en plus tenus de répondre à une spécialisation accrue des chaînes d'usinage. Plus précisément, il faut concevoir des systèmes de fabrication plus souples, capables d'usiner des pièces de diverses tailles et des profilés sans devoir adapter l'outillage. Cette tendance vers une automatisation souple amène les sociétés de fabrication d'équipement de calibre mondial à collaborer étroitement avec des fournisseurs de commandes électroniques et les spécialistes de systèmes de logiciels. La demande s'accroîtra pour tous les types de machines-outils informatisées, mais la mesure dans laquelle les entreprises canadiennes relativement petites seront capables de s'implanter sur les marchés en développement est incertaine en raison des coûts d'entrée élevés et des exigences élevées en matière d'économie d'échelle.

Pour ce qui est du secteur spécialisé dans les machines-outils et l'outillage au Canada, il est fort probable que le changement continuera d'être dicté par l'industrie de l'automobile nord-américaine. La croissance des usines de montage nord-américaines par des producteurs automobiles établis à l'étranger et l'approvisionnement accru en pièces automobiles à l'étranger devraient

limiter la demande pour les chaînes-transferts travaillant le métal par enlèvement produits par des entreprises canadiennes.

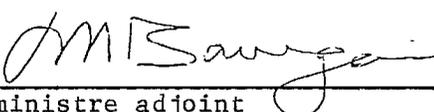
5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

Les forces du marché international ont déjà réduit la gamme de machines travaillant le métal par enlèvement de fabrication canadienne et plusieurs fabricants canadiens ont cessé de produire des machines-outils standard. Les points forts canadiens résident maintenant essentiellement dans la conception et la fabrication de systèmes sur demande à l'intention des marchés automobiles. Pour ces produits, les fabricants canadiens continuent de bénéficier d'une structure des coûts favorable (main-d'oeuvre, matériaux, change) par rapport à leurs principaux concurrents aux États-Unis. En outre, les filiales canadiennes, qui constituent la majorité des entreprises du secteur, sont bien intégrées dans le marché américain. Les sociétés canadiennes d'équipement travaillant le métal par formage demeurent concurrentielles dans leurs sphères d'activités respectives. Toutefois, un certain nombre d'entre elles sont davantage axées sur le marché national et font face à une concurrence étrangère croissante sur le marché canadien. En outre, la capacité de production est limitée dans les secteurs du marché en croissance, comme ceux des machines ayant une plus grande capacité et plus automatisées.

De façon générale, la production de machines-outils conventionnelles en Amérique du Nord est de plus en plus l'affaire des pays européens et asiatiques à faibles coûts. En raison des faibles coûts et de la technologie, la production de machines-outils CN s'oriente vers le Japon qui est devenu le principal producteur et exportateur mondial.

Les entreprises canadiennes d'outils et de matrices continuent d'être rentables sur un marché fort sur le plan cyclique, mais d'assise régionale et assez bien établi. Actuellement, il s'agit d'une industrie axée sur le marché intérieur et le commerce ne joue pas un grand rôle. Les petites entreprises du secteur devront adopter la technologie propre à la conception et aux procédés informatisés afin de rester compétitives et tirer de nouvelles activités des industries américaines et canadiennes qui s'automatisent rapidement.

Préparé 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: 16 juin 1986

FICHE D'INFORMATION

 NOM DU SECTEUR: Machines-outils et outillage

 CTI: 3199/3062*

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	<u>1973</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984**</u>	<u>1985**</u>
Établissements							400
Emplois						6300	6000
Expéditions (millions de dollars)	220	679	654	639	467	553	610
Produit intérieur brut	N.D.	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.	N.D.
Profits après impôt (millions de dollars)	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	<u>1973</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Exportations (millions de dollars)	34	140	157	218	99	200	195
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	186	539	497	421	368	352	415
Importations (millions de dollars)	190	725	929	492	409	561	679
Marché canadien (millions de dollars)	376	1264	1426	913	777	914	1093
Exportations en % des expéditions	15,3%	20,6%	24,0%	34,1%	21,2%	36,2%	32,0%
Importations en % du marché canadien	50,5%	57,3%	65,2%	53,9%	52,6%	61,4%	62,1%
Part canadienne du marché international	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	1%	1%

 Sources des importations
(4 principales)

	<u>É.-U.</u>	<u>CEE(9)</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>
1981	74%	13%	7%	6%
1982	71%	17%	5%	7%
1983	71%	15%	8%	6%
1984	70%	15%	8%	7%
1985	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.

 Destination des exportations
(4 principales)

	<u>É.-U.</u>	<u>CEE(9)</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>
1981	82%	5%	3%	10%
1982	71%	12%	1%	16%
1983	88%	3%	1%	8%
1984	90%	2%	2%	6%
1985	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	<u>Atlantique</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Prairies</u>	<u>C.-B.</u>
Établissements - % du total	0	10%	80%	5%	5%
Emplois - % du total	-	-	-	-	-
Expéditions - % du total	-	-	-	-	-

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>Nom</u>	<u>Propriété</u>	<u>Emplacement des principales usines</u>
<u>Machines-outils:</u>		
F. Jos. Lamb Co. Ltd.	États-Unis	Windsor (Ont.)
Kingsbury Machine Tool Canada	États-Unis	Burlington (Ont.)
Eagle Precision	Canada	Brantford (Ont.)
Standard Modern Technologies	Canada	Toronto (Ont.)
Brown Boggs Foundry & Machine	Canada	Hamilton (Ont.)
<u>Outillage:</u>		
Valiant Machine & Tool	Canada	Windsor (Ont.)
Butterfield Division, Litton Ind.	États-Unis	Smiths Falls (Ont.)
Valenite Modco	États-Unis	Windsor (Ont.)
International Cutting Tools	Canada	Montréal (Québec)
Cochrane Tool & Design	Canada	Toronto (Ont.)

* STI de 1980

**Chiffres estimatifs

**PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ
GROS APPAREILS MÉNAGERS****1. Structure et rendement****Structure -**

L'industrie des gros appareils ménagers fabrique des réfrigérateurs, des cuisinières, des machines à laver, des sècheuses, des lave-vaisselle, des congélateurs, des fours à micro-ondes, des climatiseurs, des humidificateurs et des déshumidificateurs. L'industrie est dominée par trois fournisseurs de toute la gamme de produits qui sont des filiales des trois plus grandes entreprises américaines d'appareils ménagers. Elles comptent dix usines de fabrication, trois au Québec et sept en Ontario, qui approvisionnent 82 pour cent du marché canadien. Ces entreprises fonctionnent comme des succursales, fabriquant surtout des produits destinés au marché national et d'autres produits semblables à ceux fabriqués par les sociétés-mères dans leurs usines aux É.-U. On dénombre sept petites entreprises fabriquant certains produits destinés à des créneaux du marché tant au Canada qu'aux É.-U. En 1985, la production totale a été de 1 milliard de dollars, dont 95 pour cent en Ontario et au Québec.

Cette industrie est arrivée à maturité. Les niveaux de saturation du marché sont élevés et relativement stables: 99 pour cent pour les réfrigérateurs et les cuisinières, 77 pour cent pour les machines à laver et les sècheuses, et 57 pour cent pour les congélateurs. Le four à micro-ondes est le seul nouveau produit depuis les 15 dernières années. Soixante-dix pour cent de la production du secteur va au marché de remplacement où la possibilité de croissance est limitée, étant donné que la durée de vie des produits est, en moyenne, de 15 à 20 ans. Le reste de la production est écoulé dans la construction domiciliaire, et dépend donc beaucoup de la conjoncture économique.

Les usines de fabrication sont importantes, (de 500 à 1 000 travailleurs), sont syndiquées et le degré d'intégration verticale y est élevé. Les principaux procédés de production sont le matriçage, la profilation et la peinture de composantes en tôle, le moulage d'éléments structuraux en plastique, et le montage des pièces. Bien que la plupart des éléments structuraux sont fabriqués dans l'usine même à partir de matières premières de base, l'industrie achète d'autres parties comme les moteurs électriques, les interrupteurs et les dispositifs de commande. En 1984, l'industrie a acheté des matières premières et des pièces pour une valeur totale de 500 millions de dollars, dont la majeure partie auprès de sources canadiennes. L'industrie a surtout axé ses efforts sur les plans international et national à l'accroissement de l'efficacité et de la productivité manufacturière. Par conséquent, bien que les expéditions aient augmenté, des usines se sont consolidées et ont fermé leur porte, et le nombre d'emplois a continué à diminuer.

Les modes de vie ont été des facteurs clés dans l'évolution de l'industrie. Les Nord-Américains ont préféré des appareils plus gros, dans certains cas jusqu'à deux fois la grosseur des modèles équivalents vendus en Europe. Par contre, les appareils plus petits, qui consomment moins d'énergie et qui sont dotés de dispositifs de contrôle électroniques perfectionnés sont beaucoup plus acceptés sur le marché européen. En Amérique du Nord, les Canadiens ont préféré des appareils plus petits avec des dispositifs supplémentaires alors que les Américains ont préféré des appareils plus gros et ont été davantage réceptifs à l'innovation. Ces différences dans la façon de consommer et l'impact des coûts du transport intercontinental ont influé sur les partenaires commerciaux et il y a donc peu d'échanges entre l'Europe, l'Amérique du Nord et le Japon.

Les différences qui existent entre les produits fabriqués au Canada et aux États-Unis ont créé des possibilités d'exportation vers des créneaux commerciaux dans les deux pays. Cependant, les exportations canadiennes de produits comme congélateurs et climatiseurs ne compensent que partiellement les autres produits destinés à des créneaux, les pièces d'appareils et les fours à micro-ondes importés des É.-U.

Rendement: -

Les gros appareils ménagers sont des biens de consommation durables dont les ventes dépendent beaucoup de la conjoncture économique générale. Au tout début des années 70, le marché était particulièrement florissant, mais en raison de la hausse du prix du pétrole à l'échelle mondiale à la fin de cette décennie, la demande a diminué donnant lieu à des problèmes de capacité excédentaire. L'augmentation ultérieure des taux d'intérêt à un niveau encore jamais atteint en 1982 a eu un effet marqué sur la demande, aggravant le problème déjà existant de capacité excédentaire et amorçant des changements au sein de l'industrie. Avant cette période, il y avait eu un certain nombre de fusions, et on visait généralement à améliorer les procédés de fabrication afin de réduire les coûts et soutenir la rentabilité. Par contre, le nombre d'emplois et la productivité de la main-d'oeuvre sont demeurés relativement stables. La chute de la demande en 1982 a suscité la fermeture de certaines usines et l'augmentation du niveau d'automatisation. La demande a récemment augmenté, mais les gains au chapitre de la productivité ont accentué le problème de la capacité excédentaire de façon telle que les usines canadiennes fonctionnent actuellement à environ 65 pour cent de leur capacité, comparativement à 80 pour cent dans les usines américaines. Cette capacité excédentaire et la concurrence suscitée par les importations en provenance des É.-U. ont ensemble apporté de faibles marges de profits, même si le taux de rendement du capital investi a toujours été élevé.

Les usines étrangères installées au Canada ont toujours répondu à la demande nationale avec un petit pourcentage de leur production destinée aux É.-U. Depuis la baisse de la demande en 1982, ces usines ont augmenté leurs exportations, se fiant à des produits mis au point à l'intention du marché canadien pour pénétrer des créneaux aux É.-U. Certaines petites entreprises canadiennes se sont taillé une place sur le marché américain, et en particulier dans l'exportation de congélateurs et de climatiseurs. Les exportations, en dollars courants, sont passées de 8 à 20 millions de dollars entre 1971 et 1985. Toutefois, proportionnellement aux expéditions, les exportations sont demeurées relativement stables.

2. Points forts et points faibles

a) Facteurs structurels: -

Les éléments clés de la compétitivité des fabricants au sein de l'industrie des gros appareils ménagers sont les dimensions, le degré de spécialisation, l'automatisation du processus de fabrication, l'infrastructure d'approvisionnement des pièces et l'accès aux marchés. Les grandes usines canadiennes, bien que cinq fois moins grandes que les usines américaines, sont suffisamment importantes pour réaliser des économies d'échelle si elles se consacrent à un seul produit. Toutefois, les usines sont vulnérables à la concurrence pour les motifs que voici:

Les usines canadiennes sont moins efficaces étant donné qu'elles fabriquent plusieurs produits et qu'elles doivent déplacer les éléments plus souvent pour fabriquer plus de variations de chacun des produits. Au contraire, 75 pour cent des usines américaines ne fabriquent qu'un seul produit. Les heures de production sont plus longues et les montages moins nombreux pour le marché américain plus important. Les petites entreprises canadiennes qui ont connu un certain succès aux États-Unis sont celles qui se sont spécialisées dans une seule gamme de produits comme celle des congélateurs ou des climatiseurs.

Les usines canadiennes ont un certain avantage car elles sont situées près des marchés, et les coûts du transport et de l'inventaire sont donc moindres. Par contre, les grosses usines américaines situées dans le centre des É.-U. ont réalisé des économies d'échelle leur permettant de compenser pour ces coûts et d'approvisionner tout le marché américain. Les marchés canadiens sont plus près de ces usines que certains des grands marchés régionaux américains et sont vulnérables à cette source éventuelle de concurrence.

Le niveau des investissements et de l'automatisation dans les usines américaines est plus élevé que dans les usines canadiennes. L'efficacité de la production et l'utilisation de la main-d'oeuvre

sont donc considérablement plus élevées aux É.-U. Au Canada, les investissements représentent en moyenne 1,4 pour cent des expéditions, et aux États-Unis, 2,1 pour cent. Le problème des fabricants canadiens est que le marché limité et les faibles marges ne suffisent pas pour stimuler les investissements.

Le vaste réseau d'approvisionnement de pièces au Canada a eu des répercussions négatives sur l'efficacité de la production. La plupart des usines sont situées dans des régions où les matières premières comme l'acier en feuilles sont facilement disponibles, et certains, à des prix relativement moindres. Toutefois, il faut importer des pièces dont la valeur est plus élevée comme des compresseurs et des minuteriers. Ce fait est important, car on introduit de plus en plus des programmes de réduction de l'inventaire et de fabrication ponctuelle. Aux É.-U., l'infrastructure est plus élaborée, et la plupart des pièces se trouvent dans un rayon de 150 kilomètres des usines.

Les obstacles à l'introduction sur le marché canadien ont été considérablement réduits grâce à deux facteurs au sein du réseau de distribution canadien. Ces deux facteurs découlent du rôle des grands détaillants (La Baie, Eaton, Sears) qui contrôlent environ 60 pour cent du marché de détail. Premièrement, au Canada, les réseaux de distribution sont dominés par ces détaillants nationaux. En raison de la présence de ces réseaux, les coûts d'entrée pour les nouveaux fournisseurs sont considérablement moindres. Sur le marché américain plus diversifié, ce sont les réseaux des fabricants qui dominent, et le coût entraîné pour établir un réseau de distribution constitue un obstacle important à leur entrée.

Deuxièmement, les fabricants canadiens ont perdu la place de choix qu'ils occupaient sur le plan des marques de commerce au profit des grands détaillants qui ont réussi à établir leur propre marque, en octroyant la fabrication à sous-traitance aux fournisseurs. Il importe que les produits à maturité portent une marque de commerce distincte pour préserver la part du marché. Les fabricants ayant perdu leur leadership dans ce domaine sont donc vulnérables face aux détaillants qui pourraient se tourner vers d'autres sources d'approvisionnement aux É.-U. si les prix au Canada n'étaient plus concurrentiels.

b) Facteurs liés au commerce: -

L'industrie canadienne des usines-succursales doit son existence et sa survie à une barrière douanière protectrice qui se situe actuellement à 14 pour cent, et qui baissera à 12,5 pour cent en 1987. Cette barrière a suffi à minimiser les importations en provenance d'entreprises américaines plus concurrentielles. Les principales importations sont les pièces, les produits non fabriqués au Canada, les produits pour lesquels les fabricants japonais et américains ont des avantages considérables sur le plan des coûts, et les appareils ménagers compacts fabriqués au Japon et en Europe.

Les tarifs douaniers américains qui s'appliquent aux importations de produits canadiens varient de 0,5 pour cent pour les cuisinières électriques à 5,5 pour cent pour les sècheuses. Ces tarifs baisseront et se situeront entre 0 et 5,1 pour cent en 1987, et ne constituent pas un obstacle important.

Aucune barrière non tarifaire importante n'est imposée aux exportations vers les É.-U., mais les exportations vers l'Europe sont soumises à de lourdes procédures de vérification de sécurité et à des processus bureaucratiques d'approbation. En Australie, il y a un petit marché pour les appareils ménagers canadiens, mais l'accès en a été limité par l'établissement d'un tarif de 20 à 30 pour cent.

c) Facteurs technologiques: -

L'industrie des appareils ménagers est en pleine maturité, et comporte peu de technologies exclusives et de nouveaux produits. Comme d'habitude dans une industrie de ce genre, plus d'emphasis est mise sur l'amélioration des procédés en vue de réduire les coûts et d'accroître

les marges de profits. Toutefois, étant donné que les marchés sont saturés et offrent peu de possibilités d'expansion, en particulier au Canada, il y a une réticence générale à effectuer de nouveaux investissements dans ce domaine. Au Canada, en raison de cette réticence à investir dans de nouvelles techniques, l'industrie prête le flanc à l'invasion de fournisseurs américains plus efficaces. Le four à micro-ondes est un bon exemple de cette situation. Les fournisseurs canadiens ont été des innovateurs de première heure dans ce domaine, mais n'avaient pas les capitaux nécessaires et n'ont pu combattre les fournisseurs américains et japonais. Par conséquent, le marché canadien est maintenant dominé par les importations. Par contre, certaines sines canadiennes plus petites et plus spécialisées ont réussi à améliorer leurs procédés afin d'être plus concurrentielles.

3. Programmes fédéraux et provinciaux

En 1980, on a octroyé à l'industrie une aide de 7 millions de dollars aux termes d'un élément du Programme d'adaptation de l'industrie et de la main-d'oeuvre. Cette aide visait à accélérer le processus d'adaptation déjà amorcé. En raison de la baisse de la demande en 1982, les taxes de vente provinciales ont été abaissées en Ontario et au Québec qui regroupent 70 pour cent du marché canadien. En Ontario, cette baisse est demeurée en vigueur pendant un an alors qu'au Québec, on l'a prolongée jusqu'en 1985.

4. Évolution de l'environnement

Deux tendances sont évidentes au sein de l'industrie nord-américaine, soit l'amélioration de plus en plus répandue des procédés et le regroupement continu de certains grands fournisseurs. L'industrie canadienne a mis du temps à adopter de nouvelles techniques, mais a récemment rattrapé le temps perdu. Cependant, étant donné cet élan vers de nouvelles techniques et une meilleure efficacité, certaines usines ont dû fermer et on prévoit d'autres fermetures à mesure que l'industrie se rationalisera afin de réduire la capacité excédentaire.

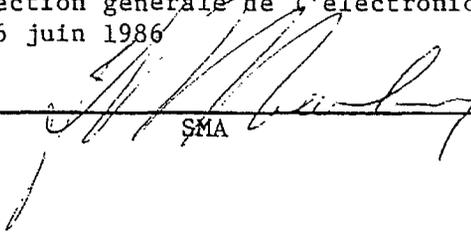
En Amérique du Nord, les grands fournisseurs ont regroupé et ont acquis certains petits fournisseurs. Cette démarche a accru la concentration de l'industrie, et a produit des économies d'échelle dans un marché relativement restreint. A.B. Electrolux, grand fournisseur européen qui est discrètement présent sur le marché nord-américain, a récemment acquis Zanussi (un autre grand fabricant européen d'appareils ménagers) et W.C.I., un des trois plus grands fournisseurs nord-américains. La méthode de commercialisation plus dynamique d'Electrolux pourrait bien accélérer l'évolution au sein de l'industrie. Matsushita et Sanyo commenceront bientôt à produire en Amérique du Nord des réfrigérateurs, et cela pourrait bien poser un autre défi.

5. Évaluation de la compétitivité

L'industrie canadienne des gros appareils ménagers n'est pas concurrentielle sans barrière douanière qui se situe actuellement à 14 pour cent, mais qui sera abaissée à 12,5 pour cent en 1987. L'industrie est dominée par un groupe d'usines-succursales contraint à vendre sur un marché national arrivé à maturité, saturé et offrant peu de possibilités d'expansion. Ces usines-succursales, bien que suffisamment importantes pour réaliser des économies d'échelle, sont moins efficaces en raison de la grande variété de produits qu'elles fabriquent. De plus, les investissements s'y font rares et elles ont mis du temps à introduire de nouvelles techniques. Leur rentabilité est donc désavantagée par rapport aux usines américaines semblables en ce qui a trait à la production de gammes principales de produits. A mesure que de nouvelles techniques seront introduites, d'autres usines pourraient fermer leurs portes, et des emplois seraient ainsi perdus.

Le petit secteur de propriété canadienne où les entreprises se sont spécialisées (congélateurs, climatiseurs) et qui ont amélioré leurs procédés de fabrication, est plus concurrentiel et a réussi à pénétrer certains créneaux du marché américain.

Préparé par: Direction générale de l'électronique et de l'Aérospatiale
Date: le 6 juin 1986


SMA

FAITS SAILLANTS

NOM DU SECTEUR: GROS APPAREILS MÉNAGERS CAE: 332

1. STATISTIQUES PRINCIPALES

	<u>1971*</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Établissements	33	40	35	34	26	24*	24*
Emplois	11895	13824	12843	10271	10719	9000*	7500*
Expéditions (millions de dollars)	349	863	877	762	924	998	1020
Produit intérieur brut (millions de dollars constants de 1971)	145.6	185.3	170.3	125.4	166.9	147.7	
Investissements (millions de dollars)	6.4	18.7	14.8	14.8	24.7	37.5	39.7
Profits après impôt (millions de dollars)	6.0	4.7	12.6	2.5	4.0	n.d.	
(% du revenu)	1.7	.5	1.4	.3	.4		

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	<u>1971</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Exportations nationales (millions de dollars)	9	57	67	57	66	67	70
Re- Exportations (millions de dollars)	1	1	1	2	1	2	1
Expéditions nationales (millions de \$)	340	806	810	705	858	931	950
Importations (millions de \$)	74	229	247	188	244	299	354
Marché canadien (millions de \$)	414	1035	1057	893	1102	1230	1304
Exportations en % des expéditions	2.6	6.6	7.6	7.5	7.1	6.7	6.9
Importations en % du marché national	17.9	22.1	23.4	21.1	22.1	24.3	27.1
Part canadienne du marché international							

Sources des importations (4 principales) (millions de \$)	<u>É.-U.</u>	<u>Japon</u>	<u>Corée du Sud</u>	<u>Taiwan</u>	<u>Total</u>
1981	-	-	-	-	247
1982	-	-	-	-	188
1983	157	59	6	4	244
1984	175	89	7	7	299
1985	201	98	17	11	354

Destination des exportations (4 principales) (millions de \$)	<u>É.-U.</u>	<u>R.-U.</u>	<u>Australie</u>	<u>Arabie saoudite</u>	<u>Total</u>
1981	-	-	-	-	68
1982	-	-	-	-	59
1983	46	5	2	1	67
1984	46	5	3	2	69
1985	52	4	3	1	71

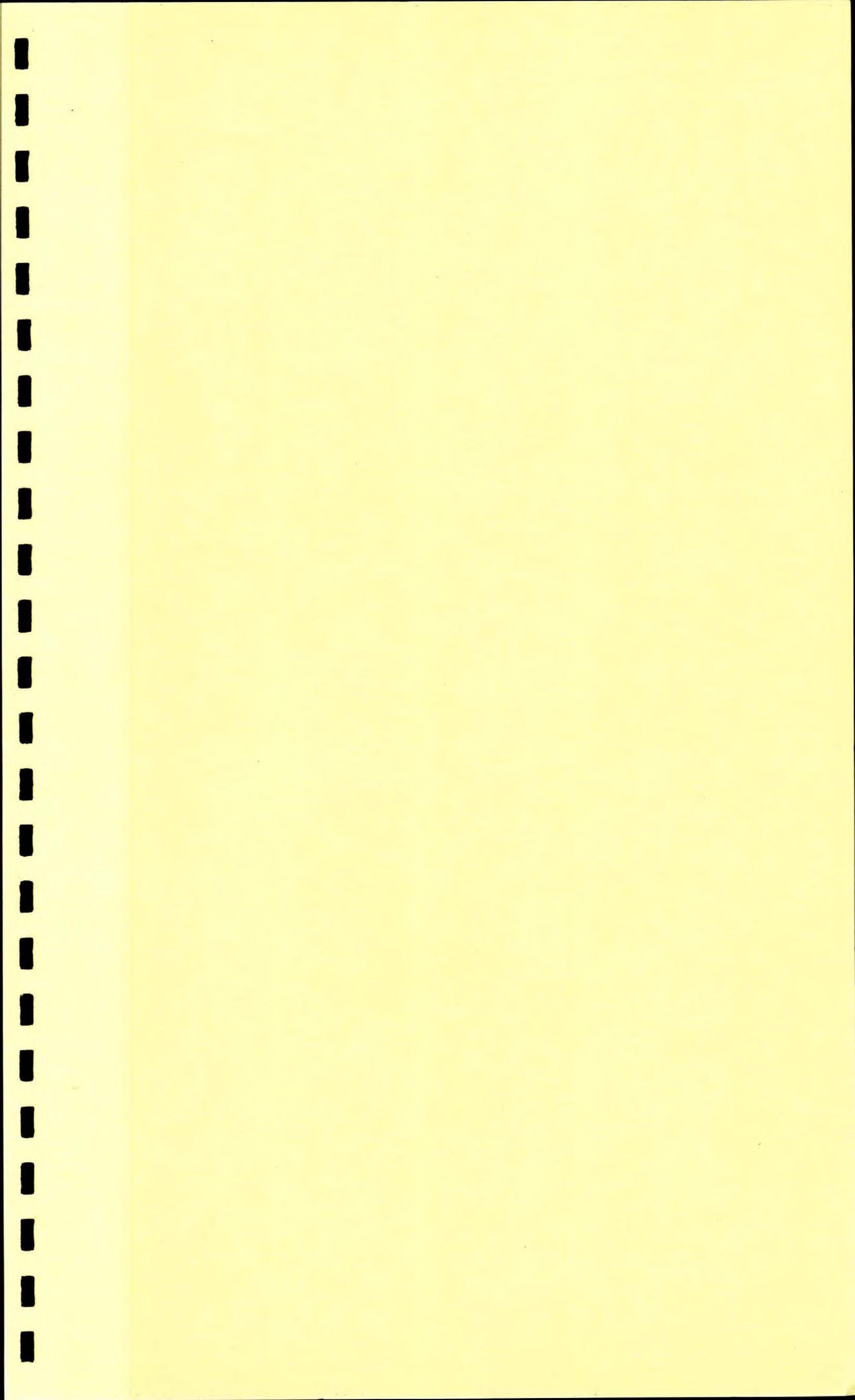
3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne de 1980 à 1982

	<u>Atlantique</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Prairies</u>	<u>C.-B.</u>
Établissements - % du total	3	23	70	-	3
Emplois - % du total	1	22	67	2	2
Livraisons - % du total	-	23	72	-	1

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>RAISON SOCIALE</u>	<u>PROPRIÉTÉ</u>	<u>EMPLACEMENT DES PRINCIPALES USINES</u>	<u>CONCENTRATION (EN % DU MARCHÉ NATIONAL)</u>
1. Camco Inc.	53 % canadienne - 47 % étrangère	Montréal; Hamilton; London; Orangeville	35%
2. Inglis Ltd.	47 % canadienne - 53 % étrangère	Montmagny; Toronto; Port Credit; Stoney Creek; Cambridge	32%
3. W.C.I. Canada Ltd.	100 % étrangère	L'Assomption; Cambridge	15%

* Chiffres estimatifs



PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ PÂTE COMMERCIALE

I. STRUCTURE ET RENDEMENT

a) Structure

On entend par pâte commerciale la pâte qui est séchée et vendue à une autre usine non intégrée où la transformation se poursuivra plutôt que transformée directement en papier dans l'usine même où elle a été produite. Au Canada, 35 % de la pâte produite est vendue comme pâte commerciale, 65 % étant convertie en papier et en carton dans les usines intégrées.

On compte au Canada 53 usines qui produisent de la pâte commerciale. Environ 95 % de la production sont vendus à des producteurs de papier, et 5 %, aux fabricants de rayonne, cellophane, fibres et films d'acétate, couches jetables et autres produits sanitaires.

Sur les 8 millions de tonnes (évaluées à 3,9 milliards de dollars) de pâte commerciale produites au Canada par année, un million de tonnes sont vendues au pays, principalement au Québec et en Ontario, et 7 millions de tonnes sont exportées. Les principales destinations sont les États-Unis (50 % des exportations), l'Europe (25 %) et l'Asie (19 %). Bien que le marché américain soit le plus important consommateur de pâte de bois au monde, il est en grande partie autonome et n'importe qu'environ 7 % de sa consommation. Le Canada est le premier fournisseur étranger aux É.-U. (92 % des importations), mais le quart des expéditions est captif, c.-à-d. va aux entreprises connexes.

Le sous-secteur est principalement concentré en C.-B., 44 % des marchandises étant expédiées à partir de cette région. Le reste est produit au Québec, en Ontario et dans les provinces de l'Atlantique, en proportions plus ou moins égales.

On estime que le sous-secteur (fondé sur la capacité) est canadien dans une proportion de 62 %. Les quatre plus grandes sociétés représentent environ 26 % de la capacité totale. Il s'agit de MacMillan Bloedel Limited, de B.C. Forest Products Ltd., de Westar Timber Limited et de Great Lakes Forest Products Ltd. Très peu de sociétés ne produisent que de la pâte commerciale, la plupart fabriquant également des papiers, des cartons, des sciages ou une combinaison de ces produits, souvent au même endroit.

On estime que ce sous-secteur compte 22 500 employés.

La capacité mondiale de production de pâte chimique commerciale de qualité à papier est de 28,8 millions de tonnes. De plus, la capacité de production de pâte mécanique est d'environ 1,1 million de tonnes. Les principaux producteurs (Amérique du Nord, Scandinavie et Brésil) représentent 73 % de cette première capacité, répartis comme suit: Canada (26 %), É.-U. (19 %), pays scandinaves (22 %), et Brésil (6 %).

b) Rendement

Les taux annuels moyens d'augmentation des exportations de pâte ont été de 4 % (par volume) dans les années 50, de 7,2 % dans les années 60, de 4,3 % dans les années 70, et de 0 % dans les années 80.

Ces dernières années, la poussée mondiale de la demande pour la pâte commerciale a progressivement diminué. Entre 1985 et 1990, la capacité de production de pâte commerciale en Amérique du Nord et en Scandinavie devrait augmenter à un taux annuel moyen de seulement 1,3 %. La capacité de production de papier et de carton (fondamentalement un consommateur de pâte) augmente à un rythme plus rapide, mais devrait se réaliser en majeure partie grâce à l'intégration de l'approvisionnement en pâte.

Les prix ont atteint leur plus haut niveau en 1981, et ont par la suite baissé d'environ 25 % pendant la récession. Ils ont ensuite encore

augmenté au début de 1984, mais à la fin de l'année, ils étaient redescendus presque au niveau de la récession. Ils ont recommencé à augmenter depuis le début de 1986, et on s'attend à ce qu'ils augmentent encore d'ici à la fin de l'année. Il y a toujours capacité excédentaire dans le secteur, mais la plupart des producteurs, ces derniers mois, ont interrompu leurs activités pendant un certain temps, et le marché est maintenant relativement solide.

Au début des années 70, les producteurs canadiens de pâte étaient désavantagés sur le plan des coûts de 20 à 30 % comparativement aux producteurs américains des États du sud et du nord-ouest. Cependant, en raison de la baisse de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain et de l'utilisation accrue de copeaux et de déchets de bois moins chers, les producteurs canadiens ont considérablement amélioré leur situation. De plus, la baisse récente du dollar canadien par rapport aux devises européennes a mis fin à l'avantage sur le plan des coûts dont jouissaient les usines scandinaves au début de années 80. Les producteurs canadiens, spécialement en C.-B., ont maintenant le coût unitaire le moins élevé, en dollars américains courants.

2. Points forts et points faibles

a) Facteurs structurels

Le Canada est le plus important producteur de pâte commerciale au monde. Sur les 53 usines canadiennes, 34 (75 % de la capacité) ont été construites après 1960 et sont toujours relativement efficaces, mais seulement 19 (54 % de la capacité totale), sont de catégorie mondiale. Les usines plus petites et moins récentes sont, pour la plupart, situées dans l'est du Canada. Une plus grande proportion de la production des autres grands producteurs, soit les É.-U., la Suède et la Finlande, se fait dans des usines de catégorie mondiale dont la productivité est plus élevée. La productivité canadienne a toujours été plus faible, et la situation s'est légèrement aggravée au début de 1980 en raison de la dévaluation considérable des devises scandinaves. Ainsi, pendant cette période, les coûts de production des producteurs scandinaves étaient les moins élevés parmi les principaux exportateurs. L'augmentation appréciable des devises scandinaves par rapport aux devises nord-américaines depuis septembre 1985 et le taux d'inflation beaucoup plus élevé de la Suède ces dernières années ont toutefois permis aux producteurs canadiens de reprendre leur avantage.

L'approvisionnement en bois représente environ un tiers des coûts de la pâte en Amérique du Nord, et constitue donc l'élément le plus important des coûts. A l'heure actuelle, c'est à l'intérieur de la C.-B. que le bois est le moins cher parmi toutes les régions productrices en Amérique du Nord, en raison de l'utilisation pratiquement exclusive de résidus des scieries. Le coût du bois dans l'est du Canada est plus élevé que dans les autres régions, mais les coûts inférieurs de la distribution compensent partiellement cet inconvénient.

Jusqu'en 1984, les relations syndicales-patronales dans l'industrie des pâtes et papiers ont été tumultueuses. Cependant, depuis la signature des conventions collectives cette dernière année les relations sont maintenant relativement stables. Cette situation était due en partie à la faible rentabilité de nombreuses entreprises, et au fait que les syndicats ont délaissé les taux salariaux pour accorder priorité à la sécurité d'emploi. Même s'il est difficile d'obtenir des données sur la formation de la main-d'oeuvre, le niveau des compétences des employés d'usines est aujourd'hui considéré comme un problème pour l'industrie. L'industrie et les gouvernements prennent actuellement des mesures en vue d'améliorer les compétences connexes aux emplois.

b) Facteurs liés au commerce

Il y a peu d'obstacles au commerce de la pâte commerciale. Ce produit est habituellement négocié en grande quantité. Les marchandises canadiennes sont exportées en franchise de droits aux É.-U., et aucun autre obstacle commercial ne leur est imposé. De plus, aucun tarif n'est imposé aux marchandises importées au Canada.

Contrairement au papier journal, il n'y a aucun droit ou contingentement des importations de pâte commerciale canadienne vers les pays de la CEE. La pâte commerciale du Canada jouit donc du même niveau d'accès que la pâte commerciale en provenance de la Scandinavie.

c) Facteurs technologiques

La technique de fabrication de la pâte commerciale est partout la même. En ce qui touche la technologie et l'ampleur des installations, la majorité des usines canadiennes sont semblables à leurs concurrents internationaux.

En raison de la mise au point et du perfectionnement du procédé de fabrication de pâte Kraft (ou au sulfate) au cours des 30 dernières années, ce genre de pâte domine actuellement le marché, représentant 84 % de la demande mondiale. La pâte au bisulfite qui a déjà dominé la consommation mondiale ne représente maintenant que 8 %. Les pâtes mécaniques et les pâtes dissolvantes représentent également 8 %. Plusieurs facteurs se sont combinés pour créer l'augmentation relativement rapide de l'utilisation de la pâte Kraft, et en particulier de la pâte kraft blanchie, à l'échelle mondiale, et en outre:

- i) le procédé de fabrication de pâte Kraft est moins polluant que le procédé au bisulfite;
- ii) le procédé de fabrication de pâte Kraft permet d'utiliser presque toutes les essences de bois y compris celles de nombreux bois feuillus, facteur important pour le Canada car plusieurs d'entre elles sont actuellement sous-utilisées. Pour les pays en voie de développement, le procédé de fabrication de pâte Kraft est utile car leurs ressources forestières sont en majeure partie composées de bois feuillus;
- iii) les consommateurs préfèrent des produits de papier de qualité supérieure qui sont surtout fabriqués à partir de la pâte Kraft blanchie.

Le procédé de fabrication de pâte Kraft est une technique qui n'a pas beaucoup changé au cours des 25 dernières années. Les usines modernes sont plus efficaces que les plus anciennes, surtout parce qu'elles sont plus grandes et parce que le contrôle des procédés y est davantage automatisé ou informatisé.

Un des événements les plus importants dans ce secteur a été la mise au point de la pâte thermomécanique (PTM) et de la pâte chimico-thermomécanique (PCTM). Ces pâtes sont fabriquées par un raffinage purement mécanique de copeaux de bois permettant de conserver la majeure partie de la lignine qui constitue la moitié du bois, même dans le cas de la PCTM pour laquelle on utilise une petite quantité de produits chimiques pour ramollir la lignine. En raison de l'utilisation accrue de ces nouveaux procédés, les ressources forestières ont été mieux exploitées. Au fur et à mesure que la technologie sera améliorée, ces pâtes serviront à produire des papiers de qualité supérieure. Pour le moment, elles sont surtout utilisées dans les usines de papier intégrées et représentent seulement un faible pourcentage de l'ensemble de la capacité de fabrication de pâte commerciale.

d) Autres facteurs

Les fluctuations des cours de change ont une grande influence sur la compétitivité de la pâte commerciale. La valeur de la couronne suédoise a baissé par rapport au dollar américain d'environ 50 % de 1980 à 1985 et est passée de 0,25 \$ US à 0,11 \$ US. Pendant cette même période, le dollar canadien n'a baissé que de 15 %, passant d'environ 0,85 \$ US à 0,73 \$ US. Par conséquent, les producteurs suédois sont devenus relativement plus concurrentiels sur les marchés mondiaux que les producteurs canadiens. Depuis la fin de 1985, cependant, la valeur de la couronne a augmenté et atteignait, 0,14 \$ US, en mars 1986, alors que le dollar canadien avait légèrement baissé et oscille maintenant entre 0,70 \$ US et 0,72 \$ US. En raison de cette évolution, et de certaines hausses internes des coûts chez les producteurs scandinaves, l'industrie canadienne est actuellement très concurrentielle, en dépit de l'ancien état de ses usines.

3. Politiques et programmes fédéraux et provinciaux

Dans le cadre du Programme de modernisation des usines de pâtes et papiers, annoncé en 1979 et maintenant terminé, le gouvernement fédéral a signé des ententes avec l'Ontario, le Québec, le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle-Écosse et Terre-Neuve. Le programme avait pour objectif d'inciter les entreprises à remplacer l'équipement désuet et à introduire de nouvelles techniques.

Le Programme de développement industriel et régional (PDIR) vise des objectifs semblables, mais n'oblige pas les provinces à partager les coûts. De plus, il vise tout spécialement à promouvoir la recherche et le développement, et à accroître la valeur des produits provenant des richesses naturelles.

Les ressources forestières au Canada appartiennent surtout aux provinces qui administrent divers programmes de reboisement. Aux fins de l'exploitation forestière, les terrains forestiers sont loués aux sociétés exploitatrices qui versent des redevances par arbre sur pied.

4. Évolution de l'environnement

De plus en plus, à l'échelle mondiale, on a tendance à intégrer les usines de papier, ce qui fera baisser la demande de pâte commerciale, et cela en partie à cause de l'utilisation accrue des nouvelles pâtes mécaniques (PTM et PCTM), qui conviennent bien aux activités intégrées où les coûts de l'électricité sont raisonnables.

Les nouveaux procédés d'impression plus raffinés nécessitent du papier de plus grande qualité et donc de la pâte de plus grande qualité. La préférence des consommateurs évolue également avec le temps, et la demande tend maintenant vers d'autres produits et qualités. Les producteurs canadiens de pâte commerciale se spécialisent dans des pâtes de qualité supérieure et ils sont bien en mesure d'exploiter la demande pour ces produits.

Les médias électroniques influenceront vraisemblablement sur les tendances futures de la demande et de l'utilisation de papier. Bien qu'il soit peu probable qu'un jour la société n'ait plus besoin de papier, il est toutefois raisonnable de prétendre qu'il faudra de nouveaux genres de papier et que certaines catégories actuelles seront moins en demande. Cela, bien entendu, pourrait modifier les catégories de pâte commerciale, et la préférence prévue à l'égard des papiers de qualité supérieure devrait avantager les producteurs canadiens de pâte commerciale.

Étant donné la capacité excédentaire actuelle dans le monde, l'industrie canadienne devra vraisemblablement investir en vue de moderniser et agrandir les installations déjà en place plutôt que de construire de nouvelles usines. Il y aura donc éventuellement moins d'unités de production, mais elles seront plus concurrentielles.

5. Évaluation de la compétitivité

Le Canada est le plus important pays exportateur de pâte commerciale au monde. En fonction du taux actuel de change entre les devises canadienne, américaine et scandinave, l'industrie canadienne bénéficie de coûts unitaires de production plus bas que ses deux principaux concurrents. L'industrie canadienne est actuellement très concurrentielle sur son principal marché, les États-Unis, même si en raison de la capacité excédentaire à l'échelle mondiale, les prix et les profits demeurent peu élevés.

L'industrie canadienne n'a pas réussi à accroître sa productivité au même rythme que ses concurrents étrangers, car elle n'a pas restructuré ou modernisé ses installations dans la même mesure. Néanmoins, en admettant que les taux de change ne subissent aucune baisse importante, les producteurs canadiens devraient demeurer très concurrentiels par rapport aux autres fournisseurs jusqu'à la fin de la décennie, et devraient continuer à dominer le marché américain.

Il importe que l'industrie canadienne de la pâte commerciale se modernise pour assurer sa viabilité à long terme. Cependant, les investissements requis ne seront pas effectués avant que les prix et la rentabilité n'augmentent.

Préparé par: Direction générale des industries de transformation des
richesses naturelles

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Original Signed By,
R. H. McGEE
Original Signé Par

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

Date: 25-6-86

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

FICHE D'INFORMATION

NOM DU SECTEUR: PATE COMMERCIALE

CTI: 2711

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Établissements	53	53	52	50	53	53
Emplois	24,000	24,000	23,000	22,500	22,500	22,500
Expéditions (millions de dollars)	4,140	4,005	3,383	3,519	4,300 ^e	3,900 ^e
(tonnes métriques)	8,165	7,836	6,995	8,223	8,247	8,400
*Produit intérieur brut (millions de dollars constants de 1971)	1,436	1,394	1,254	1,349	1,401	s.o.
*Investissements (millions de dollars)	1,984	2,885	2,597	1,721	1,953	2,471
Profits après impôt (millions de dollars)	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.

* Usines de pâtes et papiers

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Exportations (tonnes métriques)	7,244	6,752	6,122	6,823	7,038	7,023
Exportations (millions de dollars)	3,867	3,820	3,221	3,049	3,908	3,394
Expéditions canadiennes (tonnes métriques)	921	1,084	873	1,400	1,209	1,377
Expéditions canadiennes (millions de dollars) (e)	460	550	420	600	630	640
Importations (millions de dollars)	79	83	88	86	128	131
Marché canadien (millions de dollars)	539	633	508	686	758	771
Exportations en % des expéditions (vol)	89	86	87	83	85	84
Importations en % du marché canadien (vol)	15	13	17	11	16	16
Part canadienne du marché international (vol)	34	33	33	33	33	33

e - estimations

Source des importations % (4 principales)	<u>É.-U.</u>	<u>C.E.E.</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>
1981	95			5
1982	95			5
1983	95			5
1984	95			5
1985	94			6

Destination des exportations % (4 principales)	<u>É.-U.</u>	<u>C.E.E.</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>
1981	51	30	16	3
1982	51	29	17	3
1983	50	27	20	3
1984	51	27	18	4
1985	50	25	19	6

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	<u>Atlantique</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Prairies</u>	<u>C.-B.</u>
Établissements - % du total	17	17	14	8	44
Emplois - % du total	16	12	21	9	42
Expéditions - % du total	16	14	17	9	44

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>Nom</u>	<u>Propriété</u>	<u>Emplacement des principales usines</u>
1. MacMillan Bloedel	canadien public	Port Alberni (C.-B.) Powell River (C.-B.) Nanaimo (C.-B.)

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

- 2 -

2. B.C. Forest Products	18% canadien 41% étranger 41% public	Crofton (C.-B.) Mackenzie (C.-B.)
3. Westar Timber	100% canadien	Prince Rupert (C.-B.) Castlegar (C.-B.)
4. Great Lakes Forest Products	54% canadien 46% public	Thunder Bay Dryden (Ont.)

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

Industrie de la viande et de ses produits

Structure et rendement

Structure

L'industrie de la viande et de ses produits (CTI 101) assure un lien direct entre les éleveurs de bétail et le secteur de la distribution d'aliments en gros et au détail, son activité principale consistant à abattre des animaux et à conditionner la viande. On y fabrique une vaste gamme de produits, notamment des viandes fraîches, congelées, traitées, fumées, mises en conserve ou cuites et des produits de la volaille, de la saucisse et des produits de charcuterie de tous genres et divers sous-produits. Cette industrie divise en deux secteurs relativement distincts, les secteurs de la viande rouge et des produits de la volaille, mais en raison de la facilité de substitution des produits au niveau des consommateurs, on les considère comme une seule industrie tout en tenant compte des différences qui les caractérisent. La commercialisation est axée sur le commerce de détail, quoiqu'une part croissante des ventes s'adresse aux hôtels, restaurants et institutions diverses.

Au Canada, l'industrie de la viande se classe au quatrième rang parmi les industries manufacturières, grâce à des ventes de 9,1 milliards de dollars en 1983. Selon les estimations pour 1984 et 1985, les ventes au cours de chacune de ces années se sont fixées entre 9 et 10 milliards de dollars. Voici une répartition estimative de ce chiffre d'affaires entre les principaux sous-secteurs: 3,4 milliards de dollars pour le boeuf, 2,3 milliards de dollars pour le porc, 2,1 milliards de dollars pour les viandes conditionnées et 1,3 milliard de dollars pour les produits de la volaille et les oeufs.

En 1984, le secteur comprenait quelque 590 établissements inspectés par le gouvernement fédéral et employant environ 42 000 travailleurs. En outre, un grand nombre d'établissements inspectés par les gouvernements provinciaux ou tout simplement non inspectés (ces deux genres d'entreprises ne peuvent vendre leurs produits à l'extérieur de leurs provinces respectives) représentaient moins de 4 % de la production totale de viandes.

La taille des installations de production varie considérablement: certaines n'emploient qu'une ou deux personnes et d'autres en comptent plus de mille. En 1982, 19 % des usines représentaient 77 % du chiffre d'affaires total. Cette industrie est dominée par Canada Packers Inc., qui intervient pour près de 29 % de la production. Les six autres entreprises, relativement moins importantes, accaparent 38 % de la production du secteur. En outre, les niveaux de concentration de l'industrie sont en baisse. En 1965, les quatre plus grandes entreprises assuraient 61,8 % des livraisons, contre 39,8 % en 1982.

Les sociétés étrangères représentent environ 5 % de la production de l'industrie. Dernièrement, certaines entreprises canadiennes ont acheté des usines aux États-Unis pour faciliter la distribution de leurs exportations à l'aide des réseaux déjà en place aux États-Unis.

Le secteur de la viande rouge regroupait au départ des usines intégrées qui assuraient l'abattage de toutes les espèces de bétail et le conditionnement d'une partie des carcasses, ce qui en faisait des grossistes de viande fraîche et de tous les genres de saucisse et de produits de charcuterie.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

- 2 -

Les principales sociétés ont conservé cette structure, mais au cours des vingt dernières années, on a assisté à la spécialisation des activités de telle sorte que maintenant, certaines entreprises ne s'occupent que de l'abattage, d'autres que du découpage, de l'emballage et de la livraison, et certaines autres que du conditionnement des produits de la viande. Cette spécialisation découle de la perception selon laquelle de nouvelles usines de taille réduite qui n'oeuvrent que dans le secteur de l'abattage ou du conditionnement pourraient être plus efficaces et rentables que les vieilles usines intégrées. Vu que l'industrie exploite le marché nord-américain du bétail et de la viande, les entreprises qui ne s'occupent pas d'abattage peuvent donc s'approvisionner sans difficulté et à des prix concurrentiels.

Cette industrie d'envergure nationale est un important employeur dans toutes les régions, mais elle est davantage concentrée au Québec, en Ontario et en Alberta. Il existe des rapports très étroits entre l'emplacement des usines, la production de bétail et la concentration démographique. Règle générale, les usines d'abattage sont situées où l'on produit du bétail en grande quantité et les usines de conditionnement sont concentrées près des grands centres urbains. Les programmes de gestion des stocks ont modifié l'emplacement des installations de production de la volaille. La production de bétail s'effectue dans les régions jouissant d'avantages concurrentiels en raison de la disponibilité ou du coût réduit des terres, des aliments pour animaux et de l'eau. Les programmes provinciaux visant à assurer l'autonomie des régions ont déplacé bon nombre d'installations de production de porc, d'abattage et de découpage, des Prairies vers le Québec.

En 1984 et 1985, l'industrie de la viande rouge et de ses produits a exporté pour plus de 1 milliard de dollars, répartis comme suit: 721 millions de dollars pour la viande rouge, 14 millions de dollars pour la volaille, 43 millions de dollars pour les viandes conditionnées et 375 millions de dollars pour les sous-produits. Les principaux marchés d'exportation sont les États-Unis et le Japon pour le boeuf et le porc, et les États-Unis et l'Europe pour les viandes de fantaisie. Les exportations de viande conditionnée sont relativement peu importantes. Les principaux marchés de la volaille sont les pays de la Ceinture du Pacifique, les Antilles, l'Europe et le Proche-Orient.

La plupart du temps, les importations représentent en moyenne moins de 10 % du total de la production et, dans le secteur de la viande rouge, elles se concentrent dans des produits qui ne peuvent être fournis en quantité suffisante pour répondre à la demande intérieure. La principale importation de viande rouge est le "boeuf de transformation", constitué de boeuf désossé servant à la production de saucisse et de produits de charcuterie, de même que de boeuf haché destiné à la vente au détail et aux restaurants spécialisés dans les hamburgers. Ces importations proviennent de l'Australie, de la Nouvelle-Zélande et de la CEE. Les produits de la CEE, qui ne sont concurrentiels que parce que la politique agricole du Marché commun prévoit des subventions à la production et à l'exportation, ont parfois exercé des pressions à la baisse sur le marché canadien du boeuf désossé, ce qui a entraîné une réduction des prix du bétail canadien et un accroissement des exportations d'animaux vivants vers les États-Unis. Les importations de viande rouge en provenance des États-Unis consistent en grande partie de boeuf de grande qualité destiné aux hôtels, restaurants et institutions diverses, de même que de volaille, et elles sont visées par le programme global et complémentaire de licences d'importation. Le commerce de la viande entre le Canada et les États-Unis a varié considérablement en raison de fluctuations touchant la production de bétail dans ces deux pays.

L'industrie de la viande rouge jouit à toutes fins utiles d'une situation de libre-échange au sein du marché nord-américain, les prix entre le Canada et les États-Unis se suivant de près. Les prix exercés sur le marché sont largement diffusés et les prix imposés au Canada réagissent rapidement aux variations des taux de change. Toute majoration ou chute des prix des produits finis a habituellement une incidence directement proportionnelle sur le revenu des éleveurs.

Les importations de volaille sont relativement stables en raison de l'imposition de contrôles visant à faciliter la gestion des stocks; notons enfin que les exportations sont négligeables.

Rendement

Les principales entreprises du secteur de la viande sont bien établies sur les plans de la structure et des finances, et elles ne ménagent pas leurs efforts pour se diversifier, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du secteur. Comme la plupart des grandes sociétés et presque toutes les petites entreprises appartiennent à des intérêts privés, très peu de données financières sont publiées. La plupart des entreprises d'abattage et de conditionnement de la viande rouge ont enregistré un bénéfice net d'environ 1 % de leurs ventes au cours des dernières années, ce qui correspond en gros au rendement de leurs concurrents américains. Les petites entreprises qui ne s'occupent que du conditionnement semblent connaître un rendement légèrement supérieur. Les bénéfices de l'industrie du conditionnement de la volaille sont quelque peu plus élevés.

Entre 1975 et 1985, la consommation annuelle de viande rouge par habitant est passée de 168 à 154 livres en raison de craintes pour la santé, du vieillissement de la population et de l'accent placé sur la consommation de volaille, qui est passée de 45 à 54,5 livres par année par personne au cours de la même période.

En outre, le nombre d'emplois au sein de l'industrie est passé de 39 000 en 1973 à près de 47 000 en 1981, pour ensuite se stabiliser à environ 42 000.

Depuis 10 ans, le rendement des usines d'abattage de boeuf et de porc a oscillé entre 55 et 90 % de leur capacité et certaines usines ont fermé leurs portes. A l'heure actuelle, ces niveaux varient entre 75 et 90 % et d'autres installations d'abattage de boeuf devront probablement interrompre leurs activités. De son côté, le secteur de la volaille a lui aussi subi des fermetures d'usines au cours de cette même décennie. Le rendement des installations qui restent varie entre 90 et 95 % de leur capacité.

2. Points forts et points faibles

a) Facteurs structurels

On constate une capacité excédentaire au sein des usines d'abattage de boeuf et de porc, et certaines usines sont démodées. L'ensemble de l'industrie utilise de l'équipement et des techniques modernes, même si la taille du marché intérieur ne justifie pas l'acquisition de certaines machines à grand rendement qui, en raison du marché desservi, sont disponibles aux États-Unis et dans les pays de la CEE.

Certaines usines sont incapables de réaliser les mêmes économies d'échelles que leurs concurrentes américaines et doivent offrir des salaires et des avantages sociaux plus importants. Au cours des deux ou trois dernières années, l'industrie américaine du conditionnement de la viande a pris diverses mesures pour contrer les tactiques couramment utilisées par les syndicats pour fixer les salaires dans le cadre des négociations, ce qui a débouché sur une baisse du traitement des employés et la révocation de l'accréditation syndicale des travailleurs de nombreuses usines.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

- 4 -

Jusqu'ici, l'industrie canadienne n'a pas réussi à contrôler ses coûts de main-d'oeuvre aussi efficacement. Compte tenu d'un taux de change de 1 \$ CAN = 0,72 \$ US, le salaire horaire des travailleurs américains varie entre 6,25 \$ et 14,85 \$ CAN, en plus des avantages sociaux pouvant atteindre 15 %, contre 10 \$ à 12 \$ CAN, en plus d'avantages sociaux variant entre 20 et 25 %, pour leurs homologues canadiens. L'écart important des coûts de main-d'oeuvre aux États-Unis indique la différence entre les usines dont les travailleurs sont syndiqués et celles dont les employés ne le sont pas. C'est ainsi que bon nombre d'usines jouissent d'un avantage au chapitre des coûts de main-d'oeuvre. Les salaires, les traitements et les avantages sociaux représentent environ 10 % des frais d'exploitation, tant au Canada qu'aux États-Unis. Certains éléments de ces coûts varient en fonction des volumes de production. En outre, les frais liés au bétail accaparent entre 78 et 80 % des frais d'exploitation dans les deux pays.

Au cours des dernières années, on a vu naître un certain nombre d'entreprises régionales offrant des types de saucisses et de produits de charcuterie spécialisés. Elles ont tendance à être plus rentables que celles qui offrent des produits plus courants comme les saucisses de Francfort, le saucisson de Bologne et le bacon tranché. Bien que certains produits plus chers sont exportés dans les régions frontalières des États-Unis, le volume total n'est pas très important.

Les coûts de transport n'ont qu'une faible incidence sur la compétitivité de l'industrie et se reflètent surtout dans la valeur marchande relative du bétail.

Le ralentissement de la croissance du secteur du conditionnement de la volaille est attribuable dans une certaine mesure au système de gestion des stocks, qui contrôle la production régionale et nationale, ainsi que le prix des animaux vivants. Les entreprises canadiennes de conditionnement paient donc souvent plus cher pour s'approvisionner que leurs concurrentes américaines. L'abolition de ce système entraînerait certes une hausse de la consommation des produits de volaille, mais au détriment des producteurs de viande rouge. Les usines canadiennes de volaille sont habituellement de moindre envergure que celles des États-Unis, et ne peuvent donc pas réaliser les mêmes économies d'échelle. Les coûts de main-d'oeuvre unitaires sont donc plus élevés au Canada que chez nos voisins du Sud.

Vu que l'industrie affiche une rentabilité réduite et doit faire face à une vive concurrence sur le marché intérieur, elle parvient difficilement à accumuler les capitaux dont elle aurait besoin pour moderniser ses installations aussi rapidement qu'elle le voudrait.

b) Facteurs liés au commerce

Dans le cas du commerce du boeuf et sauf dans le cas des produits prêts à être consommés, les tarifs des États-Unis, qui varient entre 0,02 \$ la livre et 4 % ad valorem, sont suffisamment faibles pour ne pas constituer un obstacle.

Le Canada et les États-Unis ont tous deux adopté des mesures législatives sur l'importation de la viande les autorisant à limiter les importations de boeuf et de veau, ainsi que celles de mouton et de chèvre dans le cas des États-Unis.

Les exportations canadiennes de boeuf vers les États-Unis englobent surtout la viande de vache, désossée ou non, et certains bouvillons et génisses non cotés. De son côté, le Canada importe des États-Unis des coupes et des carcasses de meilleure qualité, habituellement "de choix" ou "primeur". La viande de boeuf plus grasse coûte davantage à produire, en raison du

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

- 5 -

prolongement de la période d'engraissement et du coût plus élevé de la main-d'oeuvre et des aliments pour animaux. Le système de cote en vigueur aux États-Unis prévoit une prime plus élevée pour la viande grasse que pour la viande plus maigre, tandis que le système canadien fonctionne en sens inverse. La viande maigre est donc plus abondante au Canada et lorsque les producteurs veulent pénétrer le marché américain, leurs produits sont souvent peu concurrentiels.

Notre principal marché d'exportation de viande de porc et de boeuf de qualité après les États-Unis est le Japon, qui impose des tarifs de 10 et 25 % respectivement. De façon générale, les producteurs canadiens de boeuf n'ont guère de succès au Japon. Le gouvernement nippon impose de stricts contingents sur les importations de boeuf plus gras de qualité, que le pays obtient aisément des États-Unis.

En raison de la production fortement excédentaire de boeuf et de porc au sein de la CEE, attribuable aux subventions axées sur l'élevage et les exportations et aux récentes coupures touchant le programme européen de production laitière, les producteurs canadiens et américains de boeuf et de bétail de transformation et les éleveurs de porcs font face à une vive concurrence déloyale de la part des importations provenant d'Europe, ce qui a tendance à réduire la rentabilité du marché nord-américain. Au cours des récentes négociations MTN, les États-Unis ont réussi à imposer un maximum de 5 000 tonnes métriques sur leurs importations annuelles de boeuf provenant de la CEE.

La viande de porc fraîche et congelée peut entrer en franchise de droits de douane au Canada et aux États-Unis, sous réserve des règlements d'hygiène qui en interdisent l'importation en provenance de pays où sévit la fièvre aphteuse. Au cours des dernières années, le Canada n'a importé de la viande de porc que des États-Unis, du Danemark et d'Irlande, et du boeuf que des États-Unis, d'Australie, de Nouvelle-Zélande, du Danemark, d'Irlande et du Nicaragua.

Le Canada est l'un des grands exportateurs mondiaux de porc. Nos principaux concurrents sont, dans l'ordre, le Danemark et les États-Unis. De son côté, la CEE impose de stricts contingents sur le commerce du boeuf, de même que des tarifs très élevés. Les autres types de viande sont aussi touchés à des degrés divers. Il est donc très difficile pour les producteurs canadiens de viande rouge et de produits de volaille de pénétrer ces marchés.

Depuis le 25 juillet 1985, à la suite du dépôt d'une pétition par le U.S. National Pork Producer's Council, un tarif compensatoire frappe toutes les importations de porcs vivants provenant du Canada, mais non les carcasses. On a donc constaté une baisse du commerce de porcs vivants en direction des États-Unis, mais non de celui des carcasses. Or, la modification récente de la définition de "produits similaires" appliquée aux États-Unis risque de relancer le débat dans ce pays au sujet de l'imposition de tarifs compensatoires sur les importations de carcasses provenant du Canada.

Les activités de l'industrie de la volaille sont à la fois protégées et restreintes par les programmes de gestion des stocks, qui imposent des limites sur la production et les importations et, en contrôlant les prix à l'aide de formules basées sur les coûts de production, font que nos exportations ne sont à peu près pas concurrentielles sur les marchés étrangers.

Au cours des cinq dernières années, grâce à de généreuses subventions au titre de l'élevage et de l'exportation de volailles, le Brésil a accaparé bon nombre de marchés étrangers jadis exploités par les exportateurs américains et canadiens.

La principale forme d'intervention de l'État consiste souvent à imposer périodiquement de strictes mesures de contrôle afin de compenser tout changement appréciable des tendances commerciales.

c) Facteurs technologiques

La technologie en place dans l'industrie canadienne est comparable à celle d'autres pays industrialisés. Bon nombre d'usines aux États-Unis et dans les pays de la CEE utilisent des appareils à haute vitesse et à rendement élevé que l'on ne trouve pas au Canada en raison de la taille restreinte du marché intérieur.

Pour transporter leurs produits d'une province à l'autre ou pour les exporter, les usines doivent se conformer aux règlements fédéraux de salubrité et d'inspection des viandes.

d) Autres facteurs

Le taux de change du dollar canadien par rapport à la devise américaine et au yen a eu un certain effet sur la compétitivité de l'industrie sur ces marchés. Par exemple, dans le cas du Japon, la valeur relative du yen, du dollar canadien et de la couronne danoise en 1985 favorisait l'importation de porc du Danemark plutôt que du Canada.

3. Politiques et programmes fédéraux et provinciaux

Le gouvernement participe étroitement aux programmes de gestion des stocks, qui règlementent la production et le prix de la volaille, mais non à ceux concernant le boeuf et le porc. En outre, il voit à l'application de règlements précis en matière de salubrité et d'inspection des viandes. On a également modifié les normes concernant le découpage des carcasses de boeuf pour les rendre conformes aux pratiques en vigueur à l'échelle internationale.

Au nombre des autres programmes qui ont une incidence directe sur l'industrie de la viande, citons:

- l'aide au développement régional axée sur l'amélioration, la reconstruction ou l'aménagement d'usines;
- les programmes de stabilisation des prix destinés aux producteurs. Ces derniers visent à stabiliser les cycles de production et les quantités de produits disponibles. Bon nombre de provinces ajoutent à ce programme fédéral des initiatives destinées à favoriser l'élevage du bétail sur leur territoire et l'autonomie des producteurs. Par ailleurs, un projet de loi portant sur un programme de stabilisation pour le bétail et le porc financé à parts égales par les gouvernements fédéral et provinciaux et par les éleveurs a été sanctionné à la fin de juin 1985.

4. Évolution de l'environnement

La demande intérieure par habitant pour tous les types de viande devrait continuer de diminuer en raison du vieillissement de la population et de sa capacité réduite de consommation de viande, de l'évolution du mode de vie et de facteurs réels ou fictifs liés à la santé. La substitution de la viande rouge par la chair blanche se maintiendra, bien qu'elle soit partiellement limitée par les programmes de gestion des stocks de volaille. Ces facteurs risquent de limiter la croissance de l'industrie canadienne au même rythme que celui de la population, qui se chiffre présentement à 1,5 % par année.

Grâce aux progrès technologiques, la mise au point de nouveaux produits se poursuivra. Par exemple, le recours accru à l'emballage primaire de pièces de viande effectué près de l'abattoir et l'interruption des livraisons de quartiers de viande vers les principaux marchés accroîtront certes l'efficacité du réseau de distribution, mais rendront sa rationalisation nécessaire. On fait actuellement l'essai des pièces de viande à emballage

primaire prêtes pour un nouveau découpage aux fins de vente au détail sur certains marchés. L'expression "emballage primaire" désigne, dans l'industrie, le processus de débitage des carcasses en morceaux primaires et secondaires, d'emballage sous vide et d'expédition aux grossistes, qui les dépècent davantage afin de les vendre au détail. Cette dernière étape est appelée "emballage détail". Cette méthode constitue la voie d'avenir de l'industrie du boeuf. En outre, il est possible d'améliorer la distribution de la viande de porc et de prolonger sa durée de conservation en utilisant des méthodes semblables. Ces progrès sont déjà utilisés en Europe et aux États-Unis et pourraient éventuellement entraîner la centralisation des activités de débitage et d'emballage de la viande dans des installations autres que l'épicerie elle-même, dotées d'équipement assurant l'emballage dans une atmosphère contrôlée.

5. Évaluation de la compétitivité

La capacité excédentaire de l'industrie demeure, même si la fermeture de certaine usines a permis de corriger en bonne partie cette situation. Les secteurs de l'abattage et du découpage demeurent plutôt concurrentiels par rapport aux autres pays exportateurs parce qu'ils améliorent sans cesse leur efficacité et réduisent leurs coûts de production en dépit d'économies d'échelle limitées. Il faudra continuer de moderniser les usines et de les robotiser et maintenir une capacité adéquate pour préserver cette compétitivité.

Les principaux problèmes de l'industrie sur le plan de la compétitivité sont attribuables aux divers programmes de subvention offerts par les pays de la CEE en vertu de la Politique agricole du Marché commun relative à la viande rouge et à la volaille et par le Brésil à l'intention de son industrie avicole, et aux subventions indirectes offertes en vertu des programmes américains axés sur la production et la promotion des exportations. Grâce à la Politique agricole du Marché commun et à l'accumulation ultérieure de stocks excédentaires de tous les types de viande rouge, la CEE est devenue l'un des principaux concurrents du Canada au chapitre de la production de boeuf et de porc, tant sur le marché intérieur qu'à l'étranger, ce qui a bouleversé les rapports commerciaux établis. Bien qu'il soit à peu près certain que les entreprises canadiennes d'abattage, de découpage et de conditionnement demeureront concurrentielles, elles pourraient avoir de la difficulté à contrer l'effet des subventions dont bénéficient tous leurs concurrents étrangers.

Dans le cas de la volaille, les abattoirs ne peuvent réaliser les mêmes économies d'échelle que leurs concurrents américains, plus importants. En outre, les programmes de gestion des stocks entraînent une hausse du prix des animaux vivants.

Préparé par: Direction générale des produits alimentaires et 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: Juillet 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Juillet 1986

FICHE D'INFORMATION

 SECTEUR: Industries de la viande et de ses produits CTI: 1011 et 1012 * (1980)

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	1971	1980	1981	1982	1983	Estimation partielle	
						1984	1985
Établissements	564	637	594	586	592	590(E)	580(E)
Emplois	38,832	46,042	46,594	44,100	41,803	42,000(E)	42,000(E)
Expéditions (millions de dollars)	2,421	7,933	8,699	9,124	9,110	9,100(E)	9,100(E)
(Volume, p. ex. en tonnes)	S.O.	S.O.	S.O.	S.O.	S.O.	S.O.	S.O.
Produit intérieur brut (millions de dollars constants de 1971)	394.5	485.4	507.6	517.8	522.7	518.0(E)	520(E)
Investissements (millions de dollars)	66.2	191.9	154.2	153.3	167.8	179.8	190.0
Profits après impôt (millions de dollars)	30.7	96.2	60.2	71.6	93.8	94.0(E)	95.0(E)
% des ventes)	1.1	1.2	0.7	0.8	1.0	1.0(E)	1.0(E)

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Exportations (millions de dollars)	159	808	873	1,046	1,103	1,147	1,076
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	2,262	7,125	7,826	8,078	8,007	7,953(E)	8,024(E)
Importations (millions de dollars)	131	527	455	426	480	521	574
Marché canadien (millions de dollars)	2,393	7,652	8,281	8,504	8,487	8,474	8,598(E)
Exportations en % des en % des expéditions	7	10	10	12	12	13(E)	12(E)
Importations en % du marché canadien	5	7	6	5	6	6(E)	7(E)
Part canadienne du marché international	2.02	1.69	2.55	3.23	3.04	3.30	3.27(E)

Source des importations (% du total)	AUSTRALIE ET N.-Z.					AUTRES
	É.-U.	C.E.E.	ASIE	ET N.-Z.		
1981	45.93	2.75	0.44	33.02	17.86	
1982	46.71	3.76	0.14	39.44	9.95	
1983	46.88	5.83	0.21	32.92	14.16	
1984	50.48	11.71	0.12	21.50	16.19	

Destination des exportations (% du total)	AUSTRALIE ET N.-Z.					AUTRES
	É.-U.	C.E.E.	ASIE	ET N.-Z.		
1981	42.96	10.42	28.64	0.007	17.97	
1982	41.13	11.47	26.67	0.14	14.59	
1983	41.61	8.70	23.48	0.27	25.94	
1984	56.84	12.12	20.40	0.44	10.20	

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements - % du total	5.1(E)	25.3	35.8	25.3(E)	8.4
Emplois - % du total	4.4(E)	24.8	39.9	23.5(E)	7.3
Expéditions - % du total	2.6(E)	25.2	34.4	32.4(E)	5.4

(E) = Estimation

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

- 2 -

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>Nom</u>	<u>Propriété</u>	<u>Emplacement des principales usines</u>	<u>Concentration (% du marché intérieur)</u>
Canada Packers	Canada	Ont., Qué., C.-B., N.-B., I.-P.-É., Alb., Man., T.-N., Sask.	29%
Burns Meats Ltd	Canada	Alb., Ont., Man.	15%
J.M. Schneider Inc.	Canada	Ont., Man., Alb., C.-B.	9%
Coopérative fédérée	Canada	Québec	5%
Gainers Inc.	Canada	Alb., Ont.	3%
Salaison Olympia	Canada	Québec	3%
Intercontinental	Canada	Sask., C.-B.	3%

5. RAPPORT ENTRE LA POPULATION ET LE NOMBRE D'ANIMAUX ABATTUS

<u>Province</u>	<u>Population</u> %	<u>Abattage de bétail</u> %	<u>Abattage de porc</u> %	<u>Abattage de poulet</u> %	<u>Abattage de dindon</u> %
C.-B.	11.6	2.5	2.1	9.4	9.7
Alberta	9.4	40.1	12.4	9.6	9.1
Saskatchewan	4.0	7.3	4.1	2.1	2.2
Manitoba	4.2	10.1	8.4	3.9	8.7
Ontario	35.4	29.8	31.5	36.5	43.8
Québec	26.3	8.7	37.3	31.2	23.7
Maritimes	9.1	1.5	4.1	7.3	2.0

Source: Statistique Canada, numéro de catalogue 23-005 et 91-001

PROJET

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉMATÉRIEL DE LAMINAGE ET DE SOUDAGE DES MÉTAUX1. STRUCTURE ET RENDEMENTa) Structure

Le présent profil porte sur le matériel de laminage utilisé dans l'industrie primaire de fabrication des métaux par opposition à l'industrie secondaire (notamment les ateliers d'usinage). Le matériel de laminage comprend toute la machinerie utilisée pour la mise en forme et les traitements subséquents des métaux ferreux et non ferreux (principalement l'acier, l'aluminium et le cuivre) après la coulée. Ce matériel est fourni surtout à l'industrie des aciéries (notamment pour la fabrication de rails et de profilés, de tuyaux, de cylindres et de bobines, etc.) aux fabricants de matériel de construction (revêtement, parement et toiture en aluminium) et aux fabricants de fil métallique.

Dans ce matériel est également inclus le matériel de soudage utilisé dans les ateliers de transformation du métal (notamment soudeuses à main, portatives) et dans les opérations industrielles (notamment lignes de soudure dans les usines d'assemblage de véhicules). Cependant, les matériels consommables utilisés dans les opérations de soudage (notamment fils pour soudure, gaz et décupants) ne sont pas inclus. Les robots et les machines-outils sont également exclus. Les fabricants de voitures et d'appareils ménagers sont les principaux utilisateurs de ce genre de matériels.

Finalement, ce secteur comprend aussi le matériel de finition des surfaces en métal (par ex., le matériel de vaporisation, d'enduction et de plaquage), mais il n'en sera pas question dans le présent profil parce que ce sous-secteur est beaucoup moins important que les deux autres. En règle générale, la partie analytique porte sur le matériel de laminage qui est le plus important des trois sous-secteurs en cause et plus précisément sur le matériel de soudage, le cas échéant. La partie statistique porte sur les trois sous-secteurs.

Quelque 85 entreprises ayant à leur emploi environ 3 500 personnes sont actives dans ces secteurs où l'on note une forte concentration régionale, 80 % des entreprises étant situées en Ontario et la plupart des autres au Québec. En 1985, la valeur des expéditions de ces usines était estimée à 472 millions de dollars dont 55 millions de dollars (12 %) destinées à l'exportation. Les importations s'élevaient à 176 millions de dollars et représentaient 30 % du marché canadien. Ces entreprises sont caractérisées par un faible volume de production, constituée principalement de matériel fabriqué sur demande et adapté aux besoins d'une usine ou d'une ligne d'assemblage en particulier. Il entre une grande part de technique dans la conception du matériel, sa fabrication et son installation selon des spécifications précises. Les niveaux des stocks sont maintenus au minimum. La plupart des fabricants confient en sous-traitance les travaux qui peuvent être faits à moindre coût par les fournisseurs spécialisés comme les fabricants de pièces usinées de précision et de sous-ensembles.

Les deux industries sont majoritairement de propriété étrangère. Le contrôle américain est particulièrement important dans les grandes sociétés engagées dans ce secteur, même s'il n'y a pas domination évidente par une société en particulier. Les plus grandes sociétés comptent environ 250 employés et leurs ventes annuelles s'élèvent à quelque 30 millions de dollars. En 1985, 60 % des expéditions totales de matériel de laminage et 80 % des expéditions de matériel de soudage étaient le fait de sociétés d'appartenance étrangère. Bon nombre de filiales de sociétés étrangères ont débuté comme entreprises de vente et de service avant de devenir des fabricants à part entière. Les droits de douane ont compté pour beaucoup dans cette transition, ainsi que divers facteurs comme le développement du marché canadien, les subventions aux exportations et la proximité des industries nord-américaines utilisatrices (notamment dans la région de Detroit-Windsor), les valeurs relatives des monnaies et la productivité des employés.

Sur le plan international, l'industrie n'est pas dominée par quelques grandes multinationales. Elle est plutôt composée d'un grand nombre de fabricants, de taille petite et moyenne, concentrés aux États-Unis, dans la République fédérale d'Allemagne et au Japon. C'est également de ces pays que nous viennent les nouvelles technologies dans les deux secteurs.

L'industrie canadienne est compétitive sur le marché national pour le matériel destiné aux usines de taille petite et moyenne. Dans ce secteur de l'industrie, nos fabricants possèdent toute la compétence et l'expérience nécessaire. Toutefois, le secteur des matériels de forte envergure (par exemple, les ateliers de coulée continue) est largement dominé par les fabricants japonais et européens. Cette caractéristique peut s'expliquer par la taille du marché canadien qui est trop restreint pour justifier la fabrication de ce matériel. Toutefois, il n'en va pas de même pour le secteur du matériel de soudage où notre capacité de production est excellente à tous points de vue.

Le secteur du matériel de laminage des métaux est tributaire des fluctuations du marché de l'acier nord-américain et décline régulièrement depuis 1981, alors que le secteur du matériel de soudage dépend de l'industrie de l'automobile. L'accès au marché des États-Unis pour les producteurs d'acier canadiens et l'agressivité de la concurrence étrangère ont une incidence directe sur la production des fabricants de matériel. Les pressions toujours croissantes exercées sur le marché mondial par les fabricants de matériel de laminage japonais, allemands, anglais et américains laissent de moins en moins de place aux fabricants canadiens sur le marché des exportations. Cette concurrence est particulièrement évidente sur le lucratif marché américain. Entre 1970 et 1980, le secteur a maintenu ses exportations à un niveau relativement stable, avec un rapport exportations-expéditions variant entre 20 % et 40 %. Ce rapport est faible par rapport à la moyenne de l'ensemble de l'industrie de la machinerie (40 %). Toutefois, l'intérêt pour le marché interne manifesté par les filiales de sociétés étrangères, conjugué avec les efforts de modernisation entrepris par les producteurs d'acier et la reprise des ventes dans l'automobile, ont entraîné en 1985 un marché national d'une taille sans précédent (estimé à 593 millions de dollars) et une part sans précédent du marché national attribuée aux fabricants canadiens, soit 70 %.

Rendement

De 1970 à 1975, les expéditions de matériel de laminage ont connu une croissance rapide (une croissance annuelle moyenne de 24,7 % exprimée en dollars constants de 1985) attribuable en grande partie aux importantes dépenses en capital consenties pour développer l'industrie canadienne de l'acier. Toutefois, la croissance subissait un ralentissement appréciable vers la fin des années 1970 (- 2,44 % CAM exprimée en dollars constants de 1985), tandis que les producteurs d'acier réduisaient leur production face à une capacité fortement excédentaire. Depuis 1980, la production de matériel de laminage a de nouveau connu une remontée rapide, soit une augmentation annuelle moyenne de 16,5 % (CAM en dollars constants de 1985) grâce aux avantages que procuraient aux fournisseurs les importants programmes de modernisation entrepris par les principaux producteurs d'acier canadiens. En conséquence, les expéditions devraient avoir atteint 472 millions de dollars en 1985 et la CAM combinée pour la période allant de 1970 à 1985, en dollars constants de 1985, est de 11,8 %. Cette reprise des affaires a fortement amélioré la situation financière des fabricants et pratiquement tous réalisent actuellement des bénéfices.

De 1981 à 1985, la part des exportations dans les expéditions du secteur est tombée de 17 % à 12 %, pour s'établir à 55 millions de dollars. Les principaux marchés d'exportation pour les fabricants canadiens ont été les États-Unis, la Chine, l'Australie et le Royaume-Uni. Les États-Unis ont été de beaucoup le marché étranger le plus important, ayant acheté plus de 80 % des exportations canadiennes de ce secteur. Toutefois, tandis que les importations de matériel de laminage américain augmentaient régulièrement, la part canadienne de ces importations diminuait constamment, baissant de 16 % en 1981, à 9 % en 1982 et à un maigre 3 % en 1983, dernière année pour laquelle les données sur les États-Unis sont

disponibles. Au cours de cette année, le Canada s'est retrouvé en septième place pour les importations de matériel de laminage américain, derrière le Japon, le Brésil, la République fédérale d'Allemagne, la Suède, le Royaume-Uni et l'Italie*. Cette part décroissante du marché des États-Unis reflète le fait que les fabricants canadiens ont dû céder du terrain à cause de l'agressivité de la concurrence étrangère et parce qu'ils ont concentré leurs efforts sur le marché national. Cela a également été démontré par le brusque revirement des forces du marché survenu en 1980-1981 lorsque nos exportations ont diminué de 41 % des expéditions totales à 17 % par suite de la stagnation dans l'industrie de l'automobile.

Durant la même période, la pénétration des importations sur le marché canadien a également ralenti, diminuant de 41 % à 30 %. Cette tendance à la baisse des importations est à l'opposé de ce qui se passe dans la plupart des autres secteurs de fabrication de machines. Cela peut s'expliquer par le fait que les fabricants canadiens se sont surtout efforcés de répondre à la demande intérieure qui ne cessait de croître et augmentait par la même occasion leur part du marché intérieur, qui passait de 59 % en 1981 à 70 % en 1985.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

Facteurs structurels

Le marasme récent sur le marché mondial de l'acier et la surcapacité de production qui s'en est suivie ont entraîné une augmentation de la demande pour le matériel de laminage. Les aciéries ont entrepris un programme de modernisation qui devrait se poursuivre jusqu'à la fin de la décennie. Les fabricants de matériel de soudage profitent également des faibles taux d'intérêt qui encouragent une consommation accrue d'automobiles et de biens de consommation (notamment les appareils ménagers).

En règle générale, les secteurs du matériel de laminage et du matériel de soudage sont considérés comme des secteurs fortement orientés vers le marché intérieur comme le démontre la part élevée du marché intérieur accaparée par les producteurs canadiens (70 %) et le faible niveau des exportations (12 %) expliqué précédemment. Le fait de dépendre ainsi des conditions du marché local réduit encore davantage les possibilités de croissance du secteur, à moyen et à long terme. La taille relativement petite du marché canadien met également un frein aux investissements dans les domaines où la part des importations est particulièrement importante (notamment les ateliers de coulée continue, certains types particuliers de cylindres). En outre, à cause du fort coefficient de propriété étrangère, la recherche-développement effectuée au Canada est demeurée très faible, malgré le fait que la plupart de ces machines étant fabriquées sur commande, il soit nécessaire d'y apporter constamment des modifications techniques. Le taux de propriété étrangère a également eu un effet négatif sur notre commerce extérieur car, pour bon nombre de filiales, les possibilités d'exportation sont limitées par la société mère, particulièrement vers les marchés des É.-U. qui sont réservés à la société mère américaine. Certaines entreprises de propriété étrangère ne s'intéressent aux exportations vers les pays du tiers-monde que si elles peuvent obtenir une aide financière des institutions gouvernementales.

La plupart des matériels visés dans le présent document sont fabriqués sur commande. Il n'y a donc pas possibilité pour les fabricants importants de réaliser des économies sur les coûts de production dans ces deux secteurs du matériel de laminage et du matériel de soudage. La structure des coûts de l'industrie canadienne est comparable à celle de l'industrie des États-Unis.

* (Source : U.S.A. General Imports, Schedule A, décembre 1983, U.S.A. Dept. of commerce, Bureau of the Census.)

Un important problème auquel doivent faire face les fabricants canadiens de matériel lourd de laminage dont les coûts sont extrêmement élevés est l'obtention d'un financement à des conditions concurrentielles. En raison des coûts élevés en cause, les méthodes de financement et les taux d'intérêt jouent un rôle important dans l'adjudication des contrats. Certains pays comme la République fédérale d'Allemagne et le Japon accordent à leurs fabricants des modes de financement avantageux afin de les aider à pénétrer les marchés étrangers, y compris le Canada.

Facteurs liés au commerce

Depuis toujours, l'industrie canadienne du matériel de laminage et de soudage compte sur un accès favorable au marché lucratif des États-Unis. Contrairement à l'industrie de l'acier qui doit faire face à des barrières tarifaires et non tarifaires, les fabricants de matériel ont toujours eu l'avantage d'un accès relativement facile à ce marché. Les États-Unis représentent plus de 80 % des importations et des exportations canadiennes dans ce secteur. Les obstacles non tarifaires aux États-Unis et dans d'autres pays développés n'ont jamais constitué un facteur important empêchant l'accès aux marchés.

Les tarifs en vigueur pour les importations de matériel de laminage étaient de 9,9 % (1^{er} janvier 1986) et de 9,2 % (1^{er} janvier 1987) au Canada et de 5,2 % (1^{er} janvier 1986) et de 4,9 % (1^{er} janvier 1987) aux États-Unis. Au Japon, ces tarifs étaient de 4,6 % (1^{er} janvier 1986) et de 4,2 % (1^{er} janvier 1987) imposés sur la valeur C.A.F. Dans le cadre de leur "programme de libéralisation", les Japonais ont décidé unilatéralement de réduire ce taux à 3,4 %. Ce taux devrait être maintenu en vigueur jusqu'à nouvel ordre. Dans le cas de la Communauté économique européenne, le taux applicable à ce genre de matériel est de 4,9 % (1^{er} janvier 1987). Étant donné la politique d'application accélérée de la CEE, ce taux est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1986.

Sur le marché intérieur, ces tarifs se sont révélés importants pour protéger les fabricants canadiens de matériel de taille moyenne et petite contre la concurrence étrangère, plus particulièrement européenne et japonaise. La protection douanière et la taille du marché intérieur expliquent dans une large mesure l'importance de la présence étrangère dans ce secteur de fabrication au Canada.

Facteurs technologiques

Dans les deux secteurs du matériel de laminage et du matériel de soudage, les filiales de sociétés étrangères, pour la plupart américaines, ont accès aux technologies mises au point par leurs sociétés mères. Ces technologies sont donc introduites au Canada aussi rapidement qu'aux États-Unis. Cependant, les progrès technologiques ont désormais tendance à venir du Japon, de la République fédérale d'Allemagne et de pays comme la Corée du Sud et c'est la technologie nord-américaine dans son ensemble qui est parfois surpassée sur le marché mondial. Les contrats de licence avec des fabricants étrangers (notamment les Allemands) permettant la fabrication au Canada de pièces importantes d'aciérie ont connu quelques succès dans le passé. Toutefois, la taille du marché conjuguée avec la récession de 1982 ont entraîné l'annulation prématurée de certains de ces contrats.

De plus en plus de contrôles électroniques et automatisés sont intégrés dans les diverses phases des opérations de conversion des métaux. Dans le secteur du soudage, on a de plus en plus recours à l'approche systémique, y compris les systèmes de vision artificielle et la robotique.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Les entreprises de matériels de laminage et de soudage profitent des dispositions du Programme sur la machinerie qui assure à tous les fabricants une protection tarifaire complète contre le matériel équivalent à celui qu'ils fabriquent au Canada. Par la même occasion, bon nombre de ces entreprises peuvent compléter leur gamme de produits, grâce à une remise de douane sur les machines importées non fabriquées au Canada.

Les entreprises des secteurs du matériel de laminage et du matériel de soudage ont accès à la gamme complète des programmes de stimulants pour le développement des exportations, la recherche-développement, la modernisation et l'expansion.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

La modernisation des aciéries et l'expansion de la capacité d'affinage de l'aluminium au Canada se poursuivront jusqu'au début des années 1990. En conséquence, le marché canadien du matériel de laminage continuera d'affecter une bonne tenue pour cette période. L'évolution du marché mondial de l'acier et la durée de vie du matériel sont les principaux facteurs qui ont une incidence sur les fluctuations du cycle économique du marché du matériel. En outre, à mesure que de nouveaux pays s'industrialisent et commencent à produire de l'acier et d'autres métaux, on s'attend à ce que le marché pour ces matériels se déplace vers des pays comme le Brésil et la Corée du Sud.

Il importe de noter que dans le secteur du matériel de laminage, une nouvelle tendance se fait jour parmi certains utilisateurs, principalement sur le marché nord-américain : de plus en plus de ces machines deviennent du matériel de production en petites séries acheté pour un travail en particulier et amorti sur une courte période. Il devient maintenant courant d'acheter du matériel plus petit, moins flexible mais, par la même occasion, moins coûteux et ainsi le concept de petits ateliers se répand de plus en plus. Ce concept gagne également du terrain dans les pays en voie d'industrialisation qui sont encore des importateurs nets d'acier, mais qui veulent améliorer leurs industries. Ce genre de matériel a l'avantage de n'être pas trop coûteux, ce qui constitue un facteur important pour bon nombre de pays qui souffrent d'une pénurie de monnaie forte. On s'attend à ce que cette tendance se maintienne jusqu'à la fin du siècle et elle pourrait signifier une importante modification de l'orientation des exportations canadiennes.

Le secteur du matériel de soudage continuera de profiter des efforts de modernisation tout autant que des nouveaux investissements prévus par les fabricants d'automobiles pour les trois prochaines années, pour faire face à la concurrence étrangère sur le marché nord-américain. Néanmoins, l'expérience démontre que les politiques d'approvisionnement en matériels ont tendance à varier entre les fabricants d'automobiles nord-américains et asiatiques. Les fabricants d'automobiles nord-américains achètent leur matériel de soudage au Canada et aux États-Unis, tandis que les fabricants asiatiques achètent ce matériel de leurs fournisseurs traditionnels. En outre, les ventes d'automobiles devraient connaître un rythme de croissance plutôt lent (1-2 % par année) en Amérique du Nord au cours des cinq prochaines années, et la recrudescence des investissements dans le secteur de l'automobile entraînera une surcapacité. En conséquence, la croissance du secteur du matériel de soudage devrait ralentir et pourrait même connaître un déclin qui se poursuivra au-delà de cette période.

À long terme, les secteurs du matériel de laminage et du matériel de soudage devraient connaître une période de déclin suivie d'une période de stabilité et de maturité sur le marché lorsque les grands changements prévus dans les tendances du marché auront eu lieu et que le marché intérieur sera revenu à des proportions plus faciles à contrôler. La tendance croissante à remplacer l'acier par des matériels composés et des plastiques aura un effet de ralentissement sur les deux secteurs.

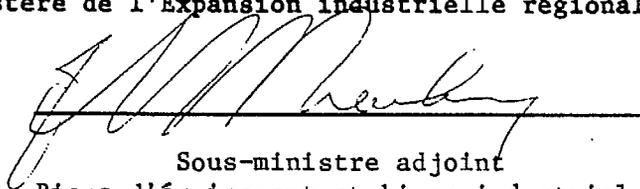
5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

Les secteurs canadiens du matériel de laminage et du matériel de soudage devraient maintenir leur compétitivité sur le marché intérieur où l'on s'attend à ce que la demande demeure élevée au cours des trois ou quatre prochaines années. Dans le secteur du matériel de laminage, certains de nos éléments de coût de fabrication (notamment la main-d'oeuvre, le terrain) sont plus élevés que ceux de certains de nos compétiteurs de pays industrialisés. Cependant, dans un créneau industriel où le financement n'a pas tellement d'importance (par exemple, le matériel de taille petite à moyenne), les fabricants canadiens ne risquent pas d'être remplacés

par les producteurs de ces pays puisque leur capacité de production est inexistante au Canada ou aux États-Unis. Les problèmes sont beaucoup plus aigus avec le matériel de laminage très volumineux et coûteux; dans ce cas, les pays tels que le Japon et la République fédérale d'Allemagne possèdent à la fois la technologie et les moyens financiers nécessaires pour s'emparer du marché canadien. À cet égard, le Programme sur la machinerie contribue pour une grande part à protéger les fabricants canadiens de matériel à moins forts coefficients de capital. Lorsqu'il s'agit de matériel très coûteux, les droits de douane de 9,9 % exigés ne sont pas suffisamment élevés pour compenser les avantages que procurent les modes de financement privilégiés dont disposent certains concurrents étrangers.

Au début des années 1990, après la période d'activités soutenues que l'on connaît actuellement, le marché intérieur devrait se reserrer mais, au même moment, de nouveaux marchés devraient s'ouvrir dans d'autres pays à mesure que ces pays développeront leur infrastructure industrielle. L'industrie canadienne n'est pas compétitive sur les marchés étrangers, en partie à cause de ses coûts de production élevés mais, surtout, à cause du grand nombre de fabricants canadiens qui sont des filiales de sociétés étrangères et qui ne peuvent à ce titre s'attaquer librement au marché de l'exportation. S'ils veulent demeurer rentables, les fabricants canadiens devront modifier leurs habitudes en matière de commerce et s'attacher davantage à pénétrer ces nouveaux marchés qui prennent de l'importance.

Rédigé par : Directeur général de la machinerie et de l'équipement électrique
Ministère de l'Expansion industrielle régionale



Sous-ministre adjoint
Biens d'équipement et biens industriels

Date : _____

FICHE D'INFORMATION

 NOM DU SECTEUR : MATÉRIEL DE LAMINAGE
ET DE TRAVAIL DES MÉTAUX

 CTI : 3199

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	1973	1980	1981	1982	1983	1984	Estimation partielle 1985**
Établissements						85	85
Emplois						3200	3500
Expéditions (en millions de dollars)	57	109	331	370	336	398**	c472
(volume, par exemple, tonne le cas échéant)							
Produit intérieur brut (en millions de dollars constants de 1971)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Investissements (en millions de dollars)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Bénéfices après impôt (en millions de dollars)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
(pourcentage du revenu)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1980	1981	1982	1983	1984	1985**
Exportations (en millions de dollars)	19	45	56	62	45	51	55
Expéditions canadiennes (en millions de dollars)	38	64	275	308	291	347	417
Importations (en millions de dollars)	43	176	195	193	145	158	176
Marché canadien (en millions de dollars)	81	240	470	501	436	505	593
Exportations en % des expéditions	33%	41%	17%	17%	13%	13%	12%
Importations en % du marché canadien	53%	73%	41%	39%	33%	31%	30%
Part canadienne du marché international							

Source des importations (4 principales)	É.-U.	CÉE	ASIE	AUTRES
1981	78%	17%	3%	2%
1982	67%	27%	3%	3%
1983	79%	15%	4%	2%
1984	73%	20%	4%	3%
1985	N/A	N/A	N/A	N/A

Destination des exportations (4 principales)	É.-U.	CÉE	ASIE	AUTRES
1981	75%	8%	6%	11%
1982	68%	11%	4%	17%
1983	75%	5%	2%	18%
1984	87%	5%	1%	7%
1985	N/A	N/A	N/A	N/A

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des trois dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements - % du total	-	20	78	1	1
Emplois - % du total	-	15	84	0.5	0.5
Expéditions - % du total	-	10	89	0.5	0.5

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

Nom	Propriété	Emplacement des principales usines	Concentration (% du marché intérieur)
1. Wean United	Américaine	Cambridge (Ontario)	
2. Pro-Eco	Canadienne	Mississauga (Ontario)	
3. John T. Hepburn	Canadienne	Toronto (Ontario)	
4. CEECO Machinery	Canadienne	Concord (Ontario)	
5. M.A.N. - Lepper Inc.	Allemande	Scarborough (Ontario)	
6. The Bradbury Co.	Américaine	Scarborough (Ontario)	
7. Uniroyal - R.M.S.	Américaine	Kitchener (Ontario)	

* CTI 1980

** Estimation

REMARQUE : Les statistiques utilisées dans le présent profil sont tirées de la classification à quatre chiffres de Statistique Canada concernant le matériel de laminage et de travail des métaux, y inclus le matériel de soudage et de placage. Les machines-outils ne sont pas incluses.

DRAFT - PROJET

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

INDUSTRIE DE L'EMBOUITISSAGE, DU MATRIÇAGE ET DU REVÊTEMENT DES MÉTAUX

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

a) Structure

L'industrie de l'emboutissage, du matriçage et du revêtement des métaux comprend trois sous-secteurs : (i) le revêtement sur commande de produits en métal; (ii) les récipients et les fermetures en métal; et (iii) les autres emboutissages des métaux. Leurs principaux clients en aval sont l'industrie des véhicules automobiles et des pièces d'automobiles, l'industrie des appareils ménagers, l'industrie des aliments et boissons et l'industrie des matériaux de construction.

Les matériaux les plus souvent utilisés dans le sous-secteur du revêtement sur commande sont les peintures et les vernis, le zinc, le nickel et des sels de métaux; dans les deux autres sous-secteurs, les matériaux les plus courants sont les tôles et les feuillets étamés ou galvanisés et l'acier au carbone laminé à froid.

En 1984, la valeur des expéditions du secteur de l'emboutissage, du matriçage et du revêtement des métaux atteignait 3,22 milliards de dollars; celle des exportations s'élevait à 415 millions de dollars, soit 12,9 % des expéditions. Les importations dont la valeur atteignait 388 millions de dollars représentaient environ 12,2 % du marché canadien. Environ 88 % des importations du Canada viennent des États-Unis où sont acheminées environ 70 % des exportations canadiennes. En général, la production de cette industrie est destinée au marché intérieur.

Il n'existe aucune donnée statistique complète et récente sur de nombreux segments de cette industrie. Nous nous sommes donc fiés aux données disponibles et aux renseignements provenant d'autres sources, y compris des échanges avec des représentants de l'industrie, pour procéder à l'analyse que renferme le présent profil.

L'industrie est fragmentée et comprend un grand nombre de petites et de moyennes entreprises dont un bon nombre appartiennent à des intérêts privés. L'industrie est concentrée en Ontario et au Québec et comprend 930 établissements dont 63 % comptent moins de 20 employés. Ces petites et moyennes entreprises ne représentent que 15 % des expéditions, tandis que les entreprises comptant plus de 100 employés sont responsables de 32 % des expéditions. Bien que 80 % des entreprises soient sous contrôle canadien, plusieurs producteurs importants sont des filiales de sociétés mères américaines.

Le sous-secteur du revêtement sur commande de produits en métal englobe des opérations comme le revêtement au pistolet ou au bain, la galvanisation et l'électrodéposition. En 1984, la valeur des expéditions s'élevait à 615 millions de dollars, soit 19 % de l'ensemble des expéditions du secteur. Un pourcentage de 15 % de ces expéditions faisait partie de la catégorie des produits, comme des pièces et des accessoires d'automobiles; le reste des expéditions se classait parmi les travaux effectués sur commande, comme l'électrodéposition (30 %), la peinture (15 %) et la galvanisation (9 %).

Le sous-secteur des récipients et des fermetures en métal englobe la fabrication de tonneaux, de canettes et de fermetures en métal, ainsi que de leurs accessoires et pièces. En 1984, ce sous-secteur a signalé des expéditions d'une valeur de 1,159 milliard de dollars représentant 36 % de l'ensemble des expéditions du secteur. Les canettes en métal sont le produit principal qui représente 62 % des expéditions du sous-secteur des récipients et des fermetures en métal.

Le sous-secteur des autres emboutissages des métaux regroupe les établissements fabriquant surtout des produits en tôle, comme des lattes et des contenants en métal, des auvents en métal, des gaines de chauffage, des platelages de toitures et des gouttières, des pièces matricées, des parements en aluminium et en acier, des bandes en acier, des tuyaux d'appareils de chauffage et des canalisations de ponceaux. En 1984, ce sous-secteur a signalé des expéditions d'une valeur de 1,446 million de dollars représentant 45 % de l'ensemble des expéditions du secteur. Ces expéditions comprennent surtout des produits de fabrication intermédiaire alimentant les industries de la fabrication finale et de la construction. Puisque ce sous-secteur conclut des contrats de sous-traitance, il se caractérise par la production de petites séries d'un vaste assortiment de produits dont la fabrication requiert une grande souplesse. Environ 15 % de la valeur des expéditions de ce sous-secteur est axée sur l'industrie de l'automobile. Étant donné que les pièces découpées sont faites sur commande, la production de ce sous-secteur est généralement destinée au marché nord-américain.

Jusqu'à la fin du présent profil, il ne sera pas question du sous-secteur du revêtement sur commande de produits en métal, ni de l'industrie des monnaies en or. Toutefois, la fiche d'information ci-jointe renferme des statistiques sur ce sous-secteur, bien que les chiffres sur les expéditions et le commerce n'incluent pas les monnaies en or.

b) Rendement

Cette industrie très diversifiée alimente de nombreuses industries de produits de consommation et la réussite de chaque segment tient à divers facteurs. Au cours des cinq dernières années, exception faite de la récession de 1982 et de 1983, le nombre des établissements et celui des emplois sont restés relativement stables, 930 usines employant un peu plus de 32 000 travailleurs.

En dollars constants de 1971, le produit intérieur brut (PIB) a augmenté de 366 millions de dollars en 1971 à 485 millions de dollars en 1981; il a affiché un taux de croissance réelle annuelle moyenne de 3 %. En 1982 (la dernière année pour laquelle il existe des données), le PIB a diminué de 25 % pour tomber à 386 millions de dollars.

Le secteur se caractérise par un faible ratio d'endettement à long terme qui, de 1971 à 1983, a augmenté de 0,09 pour 1 à 0,26 pour 1. Le ratio de l'actif à court terme au passif à court terme a atteint, en moyenne, 1,7 pour 1. La capacité de production utilisée a diminué de 90 % en 1974 à 65 % en 1983. Même si les profits moyens après impôt de l'industrie de la fabrication se situait à 2,4 % au cours de la période 1974-1983, ceux de ce secteur atteignaient 4,4 % de l'ensemble des revenus. En 1982, les profits ont atteint 1,4 % des revenus et, en 1983, 2,9 %.

Pour ce qui est du sous-secteur des réceptacles et des fermetures en métal, les sociétés fabriquant des produits associés à la mise en conserve des aliments ont vu s'aplanir la demande de leurs produits depuis les années 70; ce serait dû aux facteurs suivants : les changements apportés aux techniques d'emballage (comme l'introduction de l'emballage aseptisé); le passage des aliments en conserve aux aliments surgelés, l'adoption des contenants en plastique.

Les segments du sous-secteur des autres emboutissages des métaux qui vendent des produits à l'industrie de la construction ont vu s'accroître, au cours de la seconde moitié des années 70, la demande de leurs produits servant la construction résidentielle, industrielle et commerciale. Toutefois, ces segments ont également souffert de la baisse prononcée, au cours de la récession, des activités de l'industrie de la construction. Depuis 1983, les sociétés fournissant des produits au secteur de l'habitation ont bénéficié d'une hausse de la demande à la suite de la reprise de

la construction domiciliaire. Vers la fin de années 70, lorsque les consommateurs ont commencé à privilégier les petites automobiles et que les automobiles importées sont accaparées une part accrue du marché nord-américain, le segment de ce sous-secteur servant l'industrie de l'automobile a connu un ralentissement assez important. Toutefois, à mesure que l'industrie de l'automobile se remettait de la récession, le sous-secteur du découpage et de la mise en forme directement lié aux produits de l'automobile a aussi vécu une croissance importante.

D'autres segments de ce secteur ont bénéficié de la vigueur de la demande découlant des projets de mise en valeur de l'énergie dans l'Ouest canadien au cours des années 70, mais, depuis 1982, la demande a presque totalement disparu.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

Comme aux États-Unis, au Japon et en Europe, les petites usines comptant moins de 100 employés sont monnaie courante au Canada. Le grand nombre de petites usines au sein de l'industrie a une incidence importante sur certains facteurs liés à sa capacité de production, notamment la facilité de gérer l'industrie, la connaissance technologique de la tenue des métaux à la mise en forme et la capacité d'investir dans un outillage moderne. Au Canada, la production en petites séries d'un vaste assortiment de pièces vient s'ajouter à ces points faibles. Ces facteurs ont une incidence indéniable sur la productivité et sur l'utilisation des matériaux.

Les principaux concurrents du Canada sont les usines des États-Unis qui sont plus spécialisées et plus efficaces; elles produisent de plus grandes séries de produits convenant aux marchés plus vastes des États-Unis. L'industrie américaine affiche une capacité excédentaire dans le cas de la plupart des produits et elle peut alimenter les marchés tant canadien qu'américain.

Dans le sous-secteur des réipients et des fermetures en métal, les coûts de la main-d'oeuvre représentent environ 23 % du coût des expéditions et le salaire moyen versé au Canada atteint environ 75 % du salaire versé aux États-Unis. Les matériaux, surtout la tôle étamée et la tôle d'aluminium, représentent 75 % du coût des expéditions. La tôle étamée est moins coûteuse au Canada et la tôle d'aluminium l'est légèrement plus.

Dans le sous-secteur des autres emboutissages des métaux, les coûts de la main-d'oeuvre représentent environ 20 % du coût des expéditions; en moyenne, les salaires versés au Canada atteignent environ 76 % des salaires en vigueur aux États-Unis. Le coût des matières premières représente 79 % du coût des expéditions et la principale matière première, l'acier laminé à froid, coûte environ 10 % moins cher au Canada.

La productivité du sous-secteur des réipients et des fermetures en métal et du sous-secteur des autres produits métalliques découpés et mis en forme est moins élevée d'environ 30 % au Canada par rapport aux États-Unis.

b) Facteurs liés au commerce

Au cours de chacune des trois dernières années, la valeur des importations canadiennes a été à peu près identique à la valeur des exportations.

Dans cette industrie, les tarifs canadiens ont tendance à être beaucoup plus élevés que les tarifs américains. Voici, pour 1987, une comparaison des tarifs applicables à certains des produits les plus importants du secteur :

PRODUIT	CANADA		ÉTATS-UNIS	
	<u>Acier</u>	<u>Aluminium</u>	<u>Acier</u>	<u>Aluminium</u>
Canettes en métal	de 8 % à 10,2 %	10,2 %	En franchise	En franchise jusqu'à 5,7 %
Tonneaux et barils	<u>Acier</u> de 8 % à 10,2 %	<u>Aluminium</u> 10,2 %	<u>Acier</u> En franchise	<u>Aluminium</u> En franchise jusqu'à 5,7 %
Emboutissage (tout en métal)	<u>PACTE</u> En franchise	<u>Autres</u> 9,2 %	<u>PACTE</u> En franchise	<u>Autres</u> 3,1 %
Appareils de chauffage	<u>Canalisations</u> de 4 % à 4,5 %	<u>Raccords</u> de 6 % à 10,2 %	<u>Canalisations</u> 1,9 %	<u>Raccords</u> 6,2 %
	<u>Autres</u> de 10,2 % à 12,1 %		<u>Autres</u> de 7,5 % à 8 %	
Canalisations de ponceaux	<u>Laminé à froid</u> de 4 % à 4,5 %	<u>A couture et ainsi de suite</u> de 10 % à 12,2 %	<u>Laminé à froid</u> 1,9 %	<u>A couture et ainsi de suite</u> de 7,5 % à 8 %
Parements en acier		10,2 %		5,7 %

A cause de l'éloignement et de l'importance des frais d'expédition, d'autres marchés, comme la CÉE et l'Asie, offrent peu de débouchés aux entreprises canadiennes.

Certains textes de loi en vigueur aux États-Unis, comme la Surface Transportation Assistance Act (STAA) et la disposition des réserves pour petites entreprises de la Buy American Act, limitent la capacité du Canada de livrer concurrence au chapitre de certains produits, comme les canalisations de ponceaux et les garde-fous.

Les ONT en vigueur au Canada n'ont qu'une incidence mineure sur cette industrie. Le Canada autorise les importations d'un nombre limité de grosseurs de canettes stipulées dans la Loi sur les normes des produits agricoles du Canada. Il s'agit de permettre au consommateur de comparer les prix. Dans certaines provinces, les politiques d'approvisionnement ont un effet sur une petite partie du marché du secteur, par exemple, sur certaines ventes de canalisations de ponceaux et de parements en métal.

Environ 15 % des produits du secteur sont transigés en franchise entre le Canada et les États-Unis.

c) Facteurs technologiques

Les changements les plus récents à survenir dans le sous-secteur des réceptifs et des fermetures en métal comprennent l'adoption des canettes bipièce pour boissons (en acier ou en aluminium) faisant appel à une technique informatisée et automatisée de production à volume plus grand et requérant une main-d'oeuvre réduite.

Les industries de l'emboutissage et du matriçage des États-Unis et du Canada utilisent des techniques similaires; une enquête a montré que leur outillage est également du même âge. Cependant, l'industrie japonaise utilise un équipement beaucoup plus récent; de façon générale, la qualité et la productivité augmentent lorsque l'outillage est plus moderne.

Dans l'ensemble, les usines canadiennes accusent un certain retard sur leurs concurrents américains au chapitre de l'adoption des techniques DE CAO/FAO appliquées à la conception de l'outillage et à l'adaptabilité des presses. Dans le même ordre d'idées, la robotique et d'autres formes de manutention perfectionnées des matériaux ne sont pas aussi répandues au Canada. Ce serait dû à une pénurie des investissements et au fait que, d'après certaines sociétés, il n'existerait aucun nouveau marché auquel accéder. Certaines entreprises jugent également difficile de trouver des employés qualifiés.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Le gouvernement fédéral et les provinces ont très peu aidé l'industrie. Par exemple, les fabricants de canettes ont investi plus de 150 millions de dollars au cours des quatre dernières années dans la fabrication d'une canette bi pièce sans que les gouvernements ne leur viennent en aide.

L'Ontario a adopté comme politique de reporter l'introduction des canettes d'aluminium jusqu'en 1987 pour donner à l'industrie le temps de mettre au point une canette en acier susceptible de concurrencer les canettes d'aluminium. Les fabricants d'acier semblent s'être bien servis de ce délai.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

A cause de la grande variété des produits fabriqués par les entreprises, les opinions sont partagées sur les possibilités de croissance de l'industrie.

Pour ce qui est du sous-secteur des réceptifs et des fermetures en métal, certains fabricants de canettes de métal n'envisagent pas l'avenir avec optimisme. Le défi le plus important à relever pour ce sous-secteur semble provenir des diverses formes de produits en plastique. Les contenants en plastique et les emballages aseptisés vont continuer de gruger les marchés traditionnellement servis par les fabricants de canettes en métal. Le poids des canettes en métal ne devrait pas cesser de diminuer. Toutefois, le marché de tubes à paroi mince, des bombes aérosols et des réceptifs, tout en aluminium, pourrait continuer de croître.

Parallèlement, les fabricants du sous-secteur des autres emboutissages des métaux seront touchés par l'introduction de produits de remplacement. La tendance à réduire le poids des automobiles devrait se maintenir; par conséquent, les produits métalliques découpés seront remplacés par des produits en plastique et en plastique et fibre de verre et par d'autres types de matériaux composites.

La nécessité d'importer et les gros investissements de sociétés asiatiques dans des chaînes de montage en Amérique du Nord devraient intensifier la concurrence sur ce marché vers la fin des années 80. Ainsi, jusqu'à 10 usines de montage pourraient voir l'offre de leur production en excéder la demande; les expéditions des fabricants nord-américains de pièces pourraient donc subir une baisse importante. Il est à prévoir que les usines de montage asiatiques n'achèteront pas autant de pièces que le font actuellement les fabricants nord-américains d'automobiles; cela devrait occasionner une capacité excédentaire et des pertes d'emplois.

A cause des changements démographiques qui surviendront au sein de la population canadienne, on estime que le nombre des mises en chantier va continuer de diminuer au cours des 15 prochaines années. Des produits, comme les platelages et les parements en aluminium et en acier, et d'autres produits métalliques de construction de cette industrie devraient ressentir les effets de cette diminution.

Plusieurs tendances importants qui se dessinent au sein de l'industrie devraient faire augmenter le nombre des systèmes de CAO/FAO. Les grands fabricants d'automobiles se sont donnés jusqu'en 1987-1988 pour parachever la conversion à des systèmes de conception et de dessin assistés par ordinateur. Les fournisseurs de pièces devront s'adapter à des dessins à données informatisées au lieu d'utiliser des bleus.

Enfin, pour qu'elle puisse améliorer le niveau de sa productivité, l'industrie est fortement invitée à réduire le temps requis pour la mise au point des outils de matriçage, à réduire le plus possible ses stocks en adoptant des techniques de production basées sur le système du stock zéro, à adopter des techniques statistiques de contrôle de la qualité et à approfondir les éléments théoriques de la mise en forme des métaux.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

Dans le sous-secteur des réceptifs et des fermetures en métal, la modernisation incessante des usines canadiennes réduira, au chapitre de la productivité, le fossé qui sépare les fabricants canadiens des fabricants américains. Les frais d'expédition relativement élevés continueront de protéger la plupart des marchés du Canada, exception faite de ceux qui sont très rapprochés des producteurs américains. Parallèlement, les frais de transport nuiront aux exportations canadiennes de canettes et de contenants vers les marchés éloignés des États-Unis. Les conditions des contrats de transfert technologique signés par certains producteurs canadiens de canettes limitent également les exportations vers les États-Unis. Les canettes occuperont probablement une partie du marché des contenants en verre, mais les emballages de plastique et d'autres formes d'emballage vont accaparer une part du marché des canettes et des barils.

Dans l'ensemble, le sous-secteur des autres emboutissages des métaux est assez concurrentiel avec celui des États-Unis. Les sociétés canadiennes se modernisent sans cesse et, leurs coûts de production devraient donc leur permettre de continuer de rivaliser avec les sociétés américaines. Les frais de transport constituent un facteur qui limite les exportations et les importations de certains produits de ce sous-secteur, comme les pièces découpées de fortes dimensions.

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

original original
 signed by signé par
 R. Harley McGee

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

Date : le 24 juillet 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

FICHE D'INFORMATION

NOM DU SECTEUR : Emboutissage, matriçage
et revêtement des métaux

CTI : 304

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	<u>1971</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984(E)</u>	<u>1985(E)</u>
Établissements	765	944	944	924	931	S/0	S/0
Emplois (en milliers)	28,7	32,3	32,5	29,9	27,9	31,1	32,5
Expéditions (en millions de dollars)	919,5	3381,6	3571,3	3337,4	2862,3	3220,2	3764,3
Produit intérieur brut (en millions de dollars constants de 1971)	203	476	485	386	S/0	S/0	S/0
Investissements (en millions de dollars)	37	149	136	101	112	254	375
Profits après impôt (en millions de dollars)	43,7	180	201,8	53,3	104,2	S/0	S/0
Profits après impôt (en pourcentage des revenus)	4,1	4,3	4,9	1,4	2,9		

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	<u>1971</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984(E)</u>	<u>1985(E)</u>
Exportations (en millions de dollars)	37,4	355,6	429,1	332,9	311,6	415,1	459,1
Expéditions canadiennes (en millions de dollars)	882,1	3026,0	3142,2	3004,5	2550,7	2805,1	3305,2
Importations (en millions de dollars)	59,9	278,0	304,0	268,7	296,3	388,4	431,1
Marché canadien (en millions de dollars)	942,0	3304,0	3446,2	3273,2	2847,0	3193,5	3736,3
Exportations en pourcentage des expéditions	4,0	10,5	12,0	10,0	10,9	12,9	12,2
Importations en pourcentage du marché canadien	6,4	8,4	8,8	8,2	10,4	12,2	11,5

Source des importations (4 premiers pays)

	<u>États-Unis</u>	<u>CÉE</u>	<u>Asie</u>	<u>Autres</u>
1981	87	7	4	2
1982	86	8	4	2
1983	90	6	2	2
1984	88	8	3	1
1985	85	9	3	3

Destination des exportations (4 premiers pays)

	<u>États-Unis</u>	<u>CÉE</u>	<u>Asie</u>	<u>Autres</u>
1981	50	5	2	43
1982	65	6	2	28
1983	74	6	5	16
1984	70	4	6	21
1985	83	3	3	11

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

FICHE D'INFORMATION

- 2 -

NOM DU SECTEUR : Emboutissage, matriçage
et revêtement des métaux

CTI : 304

3. RÉPARTITION RÉGIONALE - (Moyenne des trois dernières années)

	<u>Atlantique</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Prairies</u>	<u>C.-B.</u>
Établissements - % du total	3	23	50	13	11
Emplois - % du total	1	23	60	10	6
Expéditions - % du total	1	26	58	9	6

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>Nom</u>	<u>Emplacement des principales usines</u>	<u>Propriété</u>
Continental Can Canada Inc.	Québec, Ontario	Canadienne
American Can Canada Inc.	Québec, Ontario	Canadienne
Crown, Cork and Seal Canada Inc.	Québec, Ontario	Américaine
Reynolds Aluminum Co. of Canada Ltd.	Ontario	Américaine
Baycoat Limited	Ontario	Canadienne

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ
SECTEUR DU MATÉRIEL D'EXPLOITATION MINIÈRE

1. STRUCTURE ET RENDEMENTa) Structure

L'industrie du matériel d'exploitation minière comprend les entreprises qui fabriquent le matériel nécessaire à l'exploration, au développement et à l'exploitation des mines et du matériel servant à concentrer, raffiner ou fondre les matières extraites des mines. Il existe une grande variété de produits fabriqués au Canada, y compris le matériel d'exploration géophysique et sismique de pointe, les plates-formes de forage, le matériel d'exploitation des mines souterraines et à ciel ouvert, de concentration du minerai, le matériel d'affinage et de préparation du charbon. En tant que pays minier important, le Canada a fait preuve de leadership dans les secteurs de l'exploration géologique, des méthodes d'exploitation minière à main-d'oeuvre réduite et des techniques d'affinage à haute efficacité faisant appel à la technologie de pointe.

Pour 1985, les livraisons de matériel d'exploitation minière fabriqué au Canada sont évaluées à 327 millions de dollars et 71 % (c'est-à-dire 232 millions de dollars) du matériel a été exporté, principalement aux États-Unis et en Amérique du Sud. Les exportations entrent en concurrence avec le matériel fabriqué aux États-Unis, en Europe et au Japon. En 1985, les importations se sont élevées à 391 millions de dollars, ce qui représente 91 % du marché canadien, évalué à 486 millions de dollars. Le Canada importe principalement des États-Unis, de l'Europe et du Japon, et fait venir du matériel et des pièces des États-Unis. Les produits américains représentent 72 % des importations canadiennes. Les États-Unis sont la principale source des pièces importées utilisées dans la fabrication de matériel d'exploitation minière et sont également un important fournisseur de matériel. La plus grande partie du marché canadien du matériel d'exploitation minière est occupée par les importations et aucun changement n'est prévu à cet égard.

Le Canada fabrique une gamme essentiellement complète de produits d'exploitation minière. Seul le matériel suivant n'est pas fabriqué au Canada: les foreuses à trou de mine de plus de 8 pouces, les excavateurs à benne traînante et les pelles mécaniques de plus de 15 verges³. Ces machines n'ont toutefois pas été importées depuis quelques années car elles ne sont requises que pour certains projets précis comme l'exploitation des sables bitumineux. Le reste du matériel importé peut être fabriqué au Canada mais l'industrie canadienne de l'exploitation minière, établie depuis longtemps, bénéficie pour ses achats à l'étranger des meilleures conditions internationales. Le secteur du matériel d'exploitation minière est fortement influencé, sur le plan international, par les subventions et le financement à des conditions de faveur.

L'industrie canadienne du matériel d'exploitation minière se compose d'environ 170 entreprises situées principalement en Ontario, au Québec, en Colombie-Britannique et en Nouvelle-Écosse et elle procure quelque 7 500 emplois directs dont 73 % en Ontario et au Québec. La plupart des entreprises comptent moins de 50 employés et seules huit sociétés ont plus de 200 employés.

Les fabricants canadiens de matériel d'exploitation minière et les entreprises qui vendent divers services à l'industrie minière peuvent se diviser en trois groupes:

1. Les entreprises appartenant à des Canadiens sans limite de produits ou de marchés.

2. Les entreprises étrangères, sans limite de produits ou de marchés, appartenant habituellement à une société dont l'activité principale n'est pas le matériel d'exploitation minière, c'est-à-dire qu'il ne s'agit pas d'une relation verticale.
3. Les usines et les entrepôts de succursales se limitant à vendre au Canada le produit de leur société-mère. Ce type d'exploitation augmente à un rythme important, l'exploitation des usines se limitant à l'assemblage pré-vente. Ces sociétés exportent seulement à partir du Canada lorsque le financement de la SEE leur procure un net avantage de prix par rapport à l'achat auprès de la société-mère étrangère.

Les groupes ci-dessus sont classés par ordre d'importance pour le marché des exportations. Pour le marché canadien, c'est l'inverse.

Les importations en provenance des États-Unis se divisent en deux grands groupes: 1) les pièces utilisées par les fabricants canadiens de matériel d'exploitation minière, notamment les moteurs à diesel, les pièces de rouage d'entraînement, les valves et les pompes hydrauliques; 2) le matériel complet comme le matériel de forage qui était autrefois fabriqué dans les usines de succursales maintenant fermées.

Il existe deux liens principaux en ce qui touche la conception, la production et la vente de matériel d'exploitation minière, le premier étant la relation avec les entreprises d'ingénieurs miniers qui établissent les spécifications du matériel destiné aux grands projets; et le deuxième s'établit avec les entreprises d'exploitation minière qui utilisent le matériel et mettent au point de nouvelles méthodes.

b) Rendement

La part du marché canadien occupée par les importations est passée de 58 % en 1973 à plus de 80 % en 1985. En dollars actuels, celles-ci sont passées de 75 millions de dollars en 1970 à 391 millions de dollars en 1985. Il s'agit d'un taux de croissance réel de 3 % par année, bien que le marché canadien du matériel d'exploitation minière soit demeuré quasiment au même point avec un taux de croissance réel de seulement 0,06 % par année sur la même période.

Les fabricants canadiens ont compensé la part plus faible qu'ils occupaient sur le marché canadien en augmentant les exportations, particulièrement vers les pays d'Amérique latine. Les exportations canadiennes sont passées de 24 millions de dollars en 1973 à 232 millions de dollars en 1985 (en dollars actuels), ce qui constitue un taux de croissance annuelle réel de 9,4 %. Bien que les exportations de matériel d'exploitation minière aient fortement repris après la récession de 1982, la reprise a été particulièrement remarquable dans le secteur du matériel de forage, se traduisant par l'exportation d'environ 80 % de la production. L'accès permanent à un financement concurrentiel des exportations est crucial au succès continu des exportations.

L'avenir du secteur du matériel et des services d'exploitation minière est étroitement lié à la santé de l'industrie de l'exploitation minière et aux prix mondiaux des produits. L'industrie mondiale de l'exploitation minière devrait croître au rythme de 1 à 3 % par année.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

Sur le marché canadien, le plus grave problème du secteur du matériel d'exploitation minière est le fait qu'il soit incapable d'obtenir pour les usagers finals un financement concurrentiel correspondant au financement à des conditions de faveur offert par les fabricants étrangers. Ceux-ci bénéficient également de subventions à l'exportation dans leur pays et, dans la plupart des cas, leurs produits pénètrent en franchise au Canada. L'effet net de ces avantages financiers signifie que pour que les fabricants canadiens puissent être concurrentiels sur le marché domestique, leur prix de vente doit être inférieur d'au moins 20 % à celui des fabricants étrangers. Dans la réalité, la plupart des

manufacturiers fonctionnent aujourd'hui avec une marge de profit brut de moins de 10 %.

L'un des points forts du secteur canadien du matériel d'exploitation minière est sa capacité de répondre à l'exigence de l'industrie minière quant au degré élevé d'innovation en matière de produits. En raison de la faible normalisation dans la conception et la fabrication du matériel d'exploitation minière, les économies d'échelle ne constituent pas un facteur important influençant la productivité. Le nombre d'unités fabriquées en une fois est généralement très restreint, c'est pourquoi la souplesse revêt une grande importance. Cela entraîne l'établissement de contacts étroits entre les fabricants et les usagers du matériel. Il existe un groupe de mines canadiennes très petit mais influent qui appuient très fortement les fabricants de matériel d'exploitation minière canadiens et c'est la relation entre ces mines et les fabricants de matériel qui constitue le principal moyen de développer ce matériel. Ce lien est crucial à la mise au point de nouveaux matériels et à l'amélioration du matériel existant. Ce lien solide entre certains des exploitants de mines et les fabricants de matériel est affaibli par le fait que la plupart des mines canadiennes ne contribuent pas à la mise au point du matériel canadien d'exploitation minière. La majorité des mines canadiennes préfèrent acheter une technologie mise au point aux meilleurs prix et conditions internationaux.

La domination des grandes entreprises étrangères (principalement américaines) d'ingénierie/achats/construction (IAC) pour les gros projets d'exploitation minière et l'absence relative d'entreprises canadiennes concurrentielles dans ce secteur a un effet négatif sur le secteur canadien du matériel d'exploitation minière, particulièrement sur le marché international. En raison d'alliances antérieures et parce qu'elles connaissent les fabricants, les entreprises d'IAC étrangères préfèrent habituellement le matériel fabriqué dans leur propre pays.

b) Facteurs liés au commerce

Bien que les États-Unis demeurent le principal marché d'exportation (soit 76 millions de dollars en 1984) du matériel d'exploitation minière, des gains substantiels sont réalisés en Amérique du Sud, en Australie, dans les pays du Pacifique, en Afrique centrale et au Moyen-Orient. Ces succès reposent sur des motifs fondamentaux, dont le plus important est l'absence relative d'obstacles commerciaux à la pénétration de ces marchés et la possibilité d'obtenir un financement concurrentiel de la SEE.

Dans la plupart des pays industrialisés, les tarifs ne nuisent pas à la compétitivité des manufacturiers canadiens, car ceux-ci sont sur le même pied que les autres manufacturiers étrangers au chapitre de la concurrence. C'est vrai dans les pays où le Canada réussit bien, notamment le Pérou, le Chili, le Mexique, la Colombie, le Zaïre et le Ghana. Dans les pays où nous vendons notre matériel, les droits d'importation se situent entre 4,5 % aux États-Unis et 100 % au Pérou, la moyenne étant de 30 à 40 %.

Les manufacturiers canadiens de matériel peuvent concurrencer les entreprises américaines aux États-Unis puisque le tarif imposé aux États-Unis est en moyenne de 4,5 % et qu'il n'existe pas d'obstacles non tarifaires pour pénétrer aux États-Unis, mais ils sont nettement désavantagés sur le plan financier par rapport aux manufacturiers européens tant au Canada, pour les motifs déjà indiqués, qu'en Europe, en raison des obstacles tarifaires (environ 5 %) et non tarifaires. Les obstacles non tarifaires comprennent notamment l'inclusion requise d'éléments uniques au pays acheteur et, dans de nombreux pays, des pratiques d'achats préférentiels, en raison du fait que le pays est propriétaire des mines. Ces facteurs combinés excluent pratiquement le matériel et les services d'exploitation minière canadiens du marché européen.

Le Canada est le seul pays au monde doté d'une importante industrie minière et fabricant une grande quantité de machines d'exploitation minière qui autorise de nombreux types de machines d'exploitation minière à pénétrer au pays en franchise. Quatre-vingt-sept pour cent du matériel d'exploitation minière a été importé en franchise en 1984. La

plupart de nos concurrents ont profité de la protection tarifaire et des obstacles non tarifaires sur leur marché national tout en ayant le droit d'exporter au Canada sans verser de tarif et en recevant des subventions à l'exportation. Dans le passé, cela a nuí aux manufacturiers canadiens sur leur propre marché. La loi, entrée en vigueur en 1985, qui modifie la liste du matériel d'exploitation minière fabriqué et non fabriqué au Canada pourrait améliorer la situation dans l'avenir. Le faible pourcentage de matériel d'exploitation minière pour usager final à être frappé de droits de douane doit acquitter des droits de 5 ou 9,5 % selon le pays d'origine.

c) Facteurs technologiques

Sur le plan technologique, l'industrie canadienne du matériel d'exploitation minière est concurrentielle à l'échelle internationale car elle offre une technologie aussi avancée que celle de nos concurrents. Jusqu'ici, l'industrie a eu recours surtout à des technologies parvenues à maturité en incorporant peu de robotique et de micro-électronique dans le matériel d'exploitation minière mobile. Les grands procédés stationnaires tels la concentration et l'affinage sont habituellement contrôlés par ordinateur tout comme d'autres procédés d'exploitation minière stationnaires tels le broyage, le hissage, l'enregistrement du niveau d'air, d'eau et de production dans les mines. Les entreprises canadiennes mettent habituellement sur pied une technologie fondée sur la coopération fournie par le petit groupe de mines qui encourage le matériel canadien. C'est ce petit groupe qui met au point de nouvelles méthodes d'exploitation minière et qui crée par conséquent le besoin de nouveaux dessins et concepts de matériel.

Bien que l'industrie du matériel d'exploitation minière réagisse bien aux besoins des usagers en adaptant ses activités de R-D, très peu de sociétés de fabrication ont recours à la CAO/FAO pour raccourcir le temps de livraison. On utilise toutefois de plus en plus le matériel de coupage et d'outillage contrôlé par ordinateur dans les activités de fabrication.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Les manufacturiers de matériel d'exploitation minière bénéficient des programmes normaux de commercialisation et d'aide à la mise au point.

La majorité du matériel d'exploitation minière pénètre au Canada en tant que produit destiné aux usagers finals et ne bénéficie donc pas à cet égard de la protection du programme de la machinerie.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Les principaux problèmes que les manufacturiers canadiens de matériel d'exploitation minière devront surmonter sont les suivants:

- Protectionnisme de plus en plus grand dans les pays où le Canada exporte.
- Concurrence des pays dotés de nouvelles industries de fabrication de matériel d'exploitation minière comme le Brésil, la Corée du Sud, l'Australie et l'Afrique du Sud qui exigeront que le Canada incorpore des technologies de pointe dans les méthodes et le matériel de fabrication. Ces améliorations seront nécessaires pour que le Canada puisse concurrencer ces pays qui bénéficient de coûts de main-d'oeuvre beaucoup plus bas.

La survie de l'industrie canadienne du matériel et des services d'exploitation minière dépend principalement des exportations. Par conséquent, les efforts accomplis dans ce secteur doivent viser l'obtention d'une plus grande part du marché dans les pays où nous pouvons être concurrentiels sur une base essentiellement égale notamment: les États-Unis, le Pérou, le Chili, le Mexique, la Colombie, la Zambie, le Zaïre, le Ghana, l'Indonésie et la Chine.

Il est très probable que la forte concentration de main-d'oeuvre nécessaire dans le secteur du matériel d'exploitation minière constituera une faiblesse à mesure que la concurrence des nouveaux pays augmentera.

Par exemple, le Brésil est maintenant assez concurrentiel en Amérique latine et ailleurs. L'émergence d'infrastructures commerciales sophistiquées jumelées à des salaires habituellement peu élevés entraînera une concurrence accrue dans le secteur du matériel de conception parvenu à maturité.

Les modifications importantes apportées aux méthodes d'exploitation minière donnent lieu à de nouveaux besoins de matériel. Il se produit un changement très important, à savoir l'utilisation accrue de méthodes d'exploitation minière en vrac souterraines. Ces méthodes créent un besoin de nouveaux types de matériel. D'autres progrès comme le matériel contrôlé à distance et les méthodes informatisées se dessinent également. Tous ces processus et le matériel qu'ils nécessitent sont mis au point au Canada et sont disponibles auprès de fournisseurs canadiens. Pour le marché des exportations, il est possible de procurer des dessins pour la fabrication de matériel comme les grosses pelles (plus de 15 verges³) et les draglines. Les débouchés qui s'offrent sur le marché national concernent l'acquisition de licences de fabrication de pièces hydrauliques et d'éléments de machinerie tels les foreuses et les concasseuses hydrauliques.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

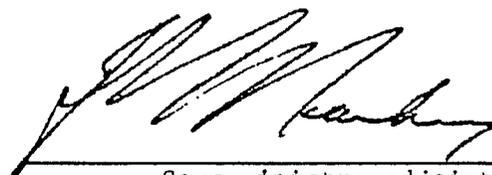
Sur le plan de la technologie et des coûts, l'industrie canadienne du matériel d'exploitation minière réussit à être concurrentielle sur le marché international sauf sur certains marchés tels l'Europe et le Brésil inaccessibles pour les manufacturiers canadiens en raison d'obstacles tarifaires et non tarifaires.

Les manufacturiers canadiens ne sont pas concurrentiels sur le marché national où ils ne jouissent que d'une protection tarifaire réelle limitée et n'ont pas accès à un financement concurrentiel. Compte tenu des réalités en fonction desquelles les manufacturiers canadiens tentent d'obtenir une part du marché canadien il est raisonnable de présumer que les importations accapareront une part de plus en plus importante du marché canadien, rendant ainsi le marché des exportations encore plus important. Cette situation peut être minimisée par des changements apportés à la liste du matériel d'exploitation minière fabriqué et non fabriqué au Canada.

L'industrie canadienne du matériel d'exploitation minière a commencé à incorporer la micro-électronique et la robotique à ses produits et elle est en train de mettre au point le nouveau matériel d'exploitation minière nécessaire pour lui permettre d'être concurrentielle sur le marché des exportations.

Le Canada est actuellement un chef de file dans les secteurs de haute technologie qui sont l'exploration, les méthodes d'exploitation minière faisant appel à moins de personnel et les techniques d'affinage à haute efficacité. La mise au point de nouveaux matériels et de nouvelles méthodes alliée à une commercialisation dynamique ainsi que l'établissement de liens avec les sociétés minières et les entreprises d'IAC devraient permettre aux manufacturiers canadiens de continuer à être concurrentiels et d'élargir leur part des marchés mondiaux.

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: 20 octobre 1986

FICHE D'INFORMATION

SECTEUR: Matériel d'exploitation minière

CTI: 3192 (1980)

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	1973	1980	1981	1982	1983	1984	Estimation partielle 1985
Établissements		120					170
Emplois		6000					7500
Expéditions (millions de dollars)	93	272	313	249	248	285	327
Produit intérieur brut (millions de dollars constants de 1971)	N/A						
Investissements (millions de dollars)	N/A						
Profits après impôt (millions de dollars) (pourcentage du revenu)	N/A						

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Exportations (millions de dollars)	24	205	250	188	141	198	232
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	69	67	63	61	107	87	95
Importations (millions de dollars)	96	372	414	314	263	332	391
Marché canadien (millions de dollars)	165	439	477	375	370	419	486
Exportations en % des expéditions	26%	75%	80%	76%	57%	69%	71%
Importations en % du marché canadien	58%	85%	87%	84%	71%	79%	80%
Part canadienne du marché international							

Source des importations (%)	<u>É.-U.</u>	<u>C.E.E.</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>
1981	72	13	1	14
1982	72	13	1	14
1983	72	13	1	14
1984	72	14	1	13
1985				
Note A				

Destination des exportations (%)	<u>É.-U.</u>	<u>C.E.E.</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>
1981	64	5	6	25
1982	51	4	12	33
1983	29	5	27	39
1984	38	8	15	39
1985				
Note B				

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	<u>Atlantique</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Prairies</u>	<u>C.-B.</u>
Établissements - % du total	3	20	53	12	12
Emplois - % du total	2	28	50	10	10
Expéditions - % du total	1	21	62	5	11

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>Nom</u>	<u>Propriété</u>	<u>Emplacement des principales usines</u>	<u>Concentration (% du marché) canadien)</u>
Jarvis Clark	États-Unis	Burlington (Ontario)	5 %
JKS Boyles	Canada	Toronto (Ontario)	3 %
Boart Canada	Afrique du Sud	Mississauga (Ontario)	3 %
Long Year Canada	Afrique du Sud	North Bay (Ontario)	3 %
Kenroc	Suède	North Bay (Ontario)	2 %
J.S. Redpath	Canada	North Bay (Ontario)	1 %

Note A: La valeur des importations d'Europe est plus élevée que le chiffre cité. On croit que c'est parce qu'une grande partie du matériel est importé via les États-Unis.

Note B: La valeur des exportations vers les autres pays est sousestimée. On croit que c'est parce que la majorité de ces livraisons se font via les États-Unis.

Note C: Principalement l'Amérique latine et l'Australie.

DRAFT - PROJET

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

Secteur : Films

1. Structure et rendement

a) Structure

L'industrie est composée d'établissements spécialisés dans la production artistique et dans la fabrication de films et de vidéos (regroupés sous la désignation générale de films). Les établissements de production s'occupent d'activités telles que l'acquisition des scénarios, la sélection et l'embauchage des artistes et des créateurs et la commercialisation des produits. Les établissements de fabrication, eux, développent et traitent les films et reproduisent les vidéos. Les installations intégrées de production dans les stations de télévision et aux gouvernements sont exclues du présent profil. La distribution ainsi que la projection et la vente au détail des films en sont aussi exclues, mais l'incidence de ces activités sur la production y est soulignée quand il le faut.

Selon les estimations, en 1985, l'industrie cinématographique canadienne comportait 575 établissements (dont une centaine étaient spécialisés dans la fabrication), employait en permanence environ 2 100 personnes (dont 1 000 dans le secteur de la fabrication) et réalisait des revenus de 325 millions de dollars. Les films de langue anglaise intervenaient pour approximativement 70 % de la production totale de films. L'industrie offre des débouchés considérables aux pigistes, notamment aux scénaristes, aux interprètes et aux techniciens.

La vente et la location de films a rapporté autour de 195 millions de dollars en 1985. Les revenus de l'industrie visent trois marchés, soit les marchés publicitaire (spots publicitaires télévisés), récréatif (long-métrages commerciaux) et éducatif. Ils représentaient respectivement 60, 35 et 5 % de tous les revenus de vente et de location. Les films publicitaires sont réalisés à contrat pour les clients, à savoir les annonceurs et leurs agences de publicité. En revanche, l'initiative de faire des films récréatifs et éducatifs est généralement prise par les sociétés de production. Les services de laboratoire tels que le travail de postproduction et les activités connexes telles que la location d'équipement comptaient pour le reste des revenus de l'industrie en 1985.

L'industrie cinématographique est concentrée dans les provinces centrales, particulièrement dans les régions métropolitaines de Toronto et de Montréal. Approximativement 85 % des firmes ont moins de dix employés et un chiffre d'affaires annuel inférieur à 500 000 \$. Par contre, des sociétés ayant un chiffre d'affaires d'au moins un million de dollars (environ 7 % de l'ensemble des sociétés) interviennent pour à peu près 60 % de tous les revenus. La plupart des grosses sociétés s'adonnent à des activités à la fois de production et de fabrication, et alimentent les trois marchés. L'industrie appartient principalement à des intérêts canadiens.

Quelque 150 sociétés produisent des films surtout de langue française et réalisent des revenus d'environ 100 millions de dollars. La société francophone moyenne est beaucoup plus petite que son homologue anglophone et compte beaucoup plus sur les messages publicitaires télévisés comme source de revenu.

L'industrie canadienne est à forte intensité de main-d'oeuvre. Elle emploie essentiellement des travailleurs spécialisés. Une partie importante des surnuméraires employés dans l'industrie sont syndiqués. Au cours des dernières années, l'offre de travail n'a pas été un problème majeur de l'industrie canadienne, malgré le fait que, dans certaines spécialisations, elle ait été parfois limitée.

b) Rendement

Grâce aux conditions favorables du marché et à l'aide gouvernementale, les niveaux d'emplois et d'expéditions de l'industrie ont connu des hausses annuelles moyennes de respectivement 5 et 17 % (en dollars courants) de 1973 à 1985. Au cours de la même période, les exportations canadiennes de films et de vidéos sont passées de un à six millions de dollars, et les importations vers le Canada, de 20 à 34 millions de dollars. A ces échanges de produits doivent s'ajouter le flux des droits de licence associés à l'utilisation des films. L'industrie canadienne a recouvré en moyenne dix millions de dollars tous les ans en droits de licence de comptes étrangers au cours des dernières années. L'industrie a particulièrement bien réussi dans la vente de films récréatifs et éducatifs à budget plutôt petit. La sortie de droits s'élevait à 125 millions de dollars en moyenne tous les ans, surtout pour les longs-métrages commerciaux à gros budget et pour les feuilletons télévisés. Les échanges commerciaux du Canada (qu'il s'agisse de produits ou de droits de licence) se font principalement avec les États-Unis.

Le commerce international des films publicitaires est restreint et se fait surtout entre le siège social d'annonceurs à caractère multinationale et leurs succursales à l'étranger.

Il n'existe aucune statistique financière fiable par sous-secteur. Il semble que le rendement financier du sous-secteur des films publicitaires soit bon. En revanche, les taux moyens de rentabilité et de rendement des investissements ont tendance à être faibles dans les sous-secteurs des films récréatifs et éducatifs.

La production de films de divertissement présente, à l'échelle mondiale, beaucoup de risques. Par exemple, c'est un fait reconnu dans l'industrie que huit longs-métrages commerciaux sur dix feront tout au plus leurs frais. Cependant, ceux qui sont des succès peuvent avoir des taux élevés de rendement. Les préférences des consommateurs sont très imprévisibles. En outre, la majorité de ces produits a une vie utile très courte.

2. Points forts et points faibles

a) Facteurs structurels

Le facteur "contenu" qui est associé au segment de la production cinématographique est le principal instrument d'évaluation de la compétitivité internationale. En revanche, la fabrication est généralement un facteur secondaire dans la détermination du niveau de compétitivité internationale. Dans le cas des films publicitaires (tels que les spots publicitaires télévisés), l'élément contenu est ordinairement fourni par le client qui, à son tour, en contrôle l'utilisation. La production de films publicitaires se fait ordinairement sur place et le client s'attend à une étroite supervision de tout le processus. Néanmoins, le tournage peut être fait en partie à l'étranger pour répondre à des besoins climatiques ou géographiques spéciaux. Dans les films récréatifs et éducatifs, ce sont les sociétés de production qui s'occupent de trouver, de mettre en valeur et de commercialiser scénarios et artistes.

Un écart considérable sépare les industries cinématographiques canadienne et américaine pour ce qui a trait à leurs capacités de mettre en valeur et d'exploiter avec succès et de façon durable leur réservoir respectif de talents. Par exemple, en 1985, la plus importante société canadienne a déclaré que ses activités cinématographiques générales lui ont rapporté 50 millions de dollars (CAN); au cours de la même période, le plus gros producteur américain de films récréatifs et éducatifs a réalisé des revenus mondiaux d'un milliard de dollars (US).

Grâce à leur taille et à des avantages économiques inhérents qui sont le reflet de leur marché, les grosses firmes américaines peuvent acheter les meilleurs scénarios, engager les meilleurs artistes et produire un vaste éventail de films de manière à répartir leurs risques. Par exemple, le budget moyen des longs-métrages commerciaux distribués par d'importantes sociétés américaines a dépassé dix millions de dollars (US) en 1985. De plus, il n'est pas rare que ces sociétés dépensent plusieurs millions de dollars pour promouvoir un film à gros budget.

Au contraire, les sous-secteurs canadiens de la production des films récréatifs et éducatifs souffrent des faiblesses normalement associées aux exploitations à petite échelle. La majorité des sociétés a un financement insuffisant. Les coûts de création et de fabrication réglés, les fonds qui restent aux sociétés sont souvent trop maigres pour leur permettre de lancer adéquatement leurs produits au pays ou à l'étranger. Enfin, la taille de la plupart d'entre elles ne justifie pas financièrement la création d'un véritable groupe de gestionnaires et de spécialistes. L'incidence de ces faiblesses est particulièrement visible au Canada français, compte tenu de la petite taille du marché.

La distribution occupe une position stratégique sur le marché mondial des films de divertissement. Le réseau de distribution de ces produits au Canada est dominé par des sociétés appartenant à des intérêts étrangers, principalement des sociétés américaines dont le siège social est spécialisé dans la production de films. Les succursales s'occupent avant tout de promouvoir les produits de leur société mère et sont, en général, peu intéressées à distribuer des films canadiens. Leurs ressources leur ont permis d'établir des relations étroites avec les grandes chaînes de cinémas au Canada. En conséquence, la plupart de leurs films sont projetés sur les écrans canadiens dans les meilleurs cinémas et aux meilleures dates possibles. L'un de ces distributeurs est intégré à la deuxième plus grosse chaîne de cinémas au Canada.

Les États-Unis se classent au premier rang des producteurs et des distributeurs mondiaux de films récréatifs et éducatifs. Ils ont enregistré une balance commerciale positive évaluée à 1,2 milliard de dollars US en 1985. Même dans des pays tels que le Royaume-Uni et la France dont les marchés internes sont importants et qui peuvent faire vivre plusieurs grandes sociétés, les Américains sont très présents, quoique moins envahissants qu'au Canada.

b) Facteurs liés au commerce

Le Canada, à l'instar des États-Unis et de la plupart des pays industrialisés, permet l'entrée en franchise de droits des films à vocation éducative, scientifique et culturelle. Par ailleurs, les messages publicitaires télévisés, qu'ils soient sur pellicule ou sur bande vidéo, sont assujettis à un taux tarifaire de la N.P.F. de 12,4 % (11,3 % en 1987). En outre, les copies sur pellicule de films récréatifs sont assujetties à un tarif de 1 % le pied linéaire (ce qui représente une moyenne approximative de 9 %) et celles sur bande vidéo, à un tarif de 12,4 %. Ces tarifs ne s'élèveront qu'à respectivement 0,9 % et 11,3 % en 1987. Enfin, les "copies originales" (parfois appelées "copies maîtresses") des films de divertissement importées au Canada à des fins de reproduction ou de doublage sont exemptes de droits.

Aux États-Unis, les taux tarifaires sont actuellement de 0,06 % le pied linéaire de pellicule et de 0,22 % le pied linéaire de bande vidéo. L'année prochaine, ces tarifs seront abandonnés dans le premier cas et s'élèveront à seulement 2,2 % dans le second cas. À titre de comparaison, les taux tarifaires pratiqués, le cas échéant, par la C.É.E se situent entre les taux canadiens et américains.

La réglementation du contenu canadien des émissions diffusées par les stations de télévision est considérée comme une mesure non tarifaire par les États-Unis. La plupart des pays membres de la C.É.E. ont appliqué des mesures non tarifaires, notamment des quotas sur la projection des films et des conditions de doublage. Aux États-Unis, l'industrie n'est pas protégée par de telles mesures.

c) Facteurs technologiques

Pour ce qui a trait aux procédés de fabrication, l'industrie cinématographique mondiale compte généralement sur les fournisseurs de machines et de matériel pour réaliser des progrès technologiques. Les techniques de fabrication sont disponibles à l'échelle mondiale. L'industrie canadienne a suivi le rythme de modernisation des installations de fabrication.

En ce qui concerne les techniques de tournage, l'Office national du film du Canada a été un pionnier dans des domaines tels que les films en relief et les dessins animés. De plus, l'Office a formé de nombreux cinéastes qui oeuvrent maintenant dans le secteur privé.

3. Politiques et programmes fédéraux et provinciaux

Le gouvernement canadien, surtout par l'intermédiaire du ministère des Communications et de ses organismes, a introduit des mesures spéciales pour aider et protéger l'industrie cinématographique, particulièrement le sous-secteur des films de divertissement. L'objectif global a été de favoriser l'épanouissement de la culture canadienne en fournissant aux artistes interprètes et aux créateurs un véhicule d'expression. Les mesures visent la production cinématographique individuelle et non l'expansion des sociétés elles-mêmes. Voici une liste des principales mesures en vigueur :

a) Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes exige que, durant chaque trimestre de l'année civile, au moins 60 % du temps d'antenne des stations de télévision canadiennes conventionnelles, entre 6 h 00 et minuit et entre 18 h 30 et 23 h 30, soit consacré à des émissions canadiennes; à la télé payante, le contenu de la programmation doit être à 30 % canadien. Ces conditions ont été imposées pour favoriser la production de films canadiens.

b) La Loi de l'impôt sur le revenu prévoit une déduction pour amortissement de 100 % pour ceux qui investissent dans des longs-métrages, des courts-métrages et des vidéos certifiés canadiens. Ce régime a été instauré pour inciter les financiers, étrangers à l'industrie, à s'y intéresser afin d'améliorer l'accès de cette dernière aux marchés financiers.

c) Téléfilm Canada offre une aide financière et technique pour la production, la promotion et la distribution de films récréatifs. A l'heure actuelle, la majeure partie des fonds distribués vont aux émissions de télévision plutôt qu'aux films commerciaux.

d) Le gouvernement canadien a négocié des traités de coproduction avec plusieurs pays étrangers. Les films produits aux termes de ces traités sont considérés comme des produits nationaux avec plein droit à tous les avantages qui en découlent, l'objectif étant de répartir les risques financiers et d'augmenter le potentiel des ventes.

Une autre mesure importante est la Loi canadienne sur le droit d'auteur. Entrée en vigueur en 1924, elle n'a subi aucune modification importante depuis. La rédaction d'une nouvelle loi devrait débuter en 1986. A côté, la loi américaine sur le droit d'auteur a été entièrement refondue vers la fin des années 70. Plus particulièrement, les amendes plus sévères qu'elle prescrit assurent une meilleure protection contre le piratage des films.

Plusieurs administrations provinciales et municipales offrent une aide importante à l'industrie, notamment en encourageant les ventes à l'exportation et en incitant les producteurs étrangers à venir tourner leurs films et vidéos au Canada.

Lors d'une rencontre tenue en mars 1986, les ministres responsables des ressources culturelles des gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux ont créé un comité de direction sur le cinéma dont le mandat consiste, entre autres, à étudier des façons d'améliorer l'accès aux marchés financiers et à examiner les solutions aux problèmes structurels de l'industrie, particulièrement la distribution.

4. Évolution de l'environnement

Dans l'ensemble, la demande de films sur le marché devrait, à moyen terme, continuer d'augmenter à un rythme relativement élevé.

Sur les marchés des films récréatifs et éducatifs, des facteurs tels que le temps de loisir et le niveau de scolarité de la population continueront d'avoir des effets positifs importants. En outre, au cours des quelques années à venir, le taux de pénétration du marché de la télévision payante et des magnétoscopes devrait connaître une hausse considérable, ce qui devrait avoir une incidence favorable sur la demande de films. Cette incidence devrait être partiellement neutralisée par un ralentissement des taux de croissance et de la population et du revenu personnel réel disponible. Sur le marché des films de divertissement, les cinémas continueront d'être la cible des stratégies de commercialisation de l'industrie, bien que leurs recettes diminueront au profit de la télévision (conventionnelle, payante et vidéos).

Le niveau des frais de publicité bruts dans tous les médias canadiens continuera d'augmenter à un rythme semblable à celui de l'économie dans son ensemble. Les médias continueront à se disputer farouchement les budgets publicitaires des annonceurs, mais la majorité des analystes voit peu de changement dans le mix-média utilisé par les annonceurs. La télévision devrait continuer d'être le médium à récolter le plus d'argent en publicité après les quotidiens, ce qui est prometteur pour les réalisateurs de messages commerciaux télévisés.

L'organisation de base ou les méthodes d'exploitation fondamentales de l'industrie devraient demeurer essentiellement les mêmes à moyen terme. Pour ce qui a trait à la fabrication, la majeure partie des efforts de R&D porteront sur l'amélioration des techniques existantes.

Le marché mondial des films récréatifs et éducatifs est dominé par les États-Unis. Ce pays est le premier des exportateurs de films au monde et est le port d'attache de la plupart des sociétés multinationales dans ce domaine. Dans la plupart des pays industrialisés, les gouvernements ont réagi en appliquant des mesures visant à protéger leur industrie cinématographique et à lui venir en aide. Cette situation devrait se poursuivre à moyen terme.

5. Évaluation de la compétitivité

Tel qu'il a été mentionné précédemment, la fabrication est généralement un facteur secondaire dans la détermination du niveau de compétitivité internationale de l'industrie. Dans l'ensemble, le segment de la fabrication se porte assez bien. Reflétant la nature des produits, la production de films publicitaires (comme les messages publicitaires télévisés) se fait essentiellement sur place.

Dans les sous-secteurs de la production de films récréatifs et éducatifs, la compétitivité est liée à la capacité d'attirer des scénarios et des artistes très populaires et de les lancer sur le marché. À cet égard, les sous-secteurs canadiens ne sont actuellement pas compétitifs. Leur taille, trop petite en comparaison de leurs voisins américains, leur cause de sérieux handicaps économiques. L'aide gouvernementale, sous forme de subventions et de règlements, est en grande partie responsable de l'expansion de l'industrie.

En mars 1986, les ministres responsables des ressources culturelles des administrations fédérale, provinciales et territoriales ont créé un comité de direction chargé d'examiner des façons de venir en aide à l'industrie cinématographique pour résoudre ses problèmes structurels.

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 11 juillet 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

FICHE D'INFORMATION

SECTEUR: FILMS

CAÉ OU CTI - 9611 and 9613 (1980)

1. <u>PRINCIPALES STATISTIQUES</u>	<u>1973</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Établissements	152	351	443	579	572	575(E)	575(E)
Emplois	1,265	2,007	2,331	2,464	2,041	2,100(E)	2,100(E)
Expéditions/produits (millions de dollars)	53	174	203	238	245	300(E)	325(E)
Produit intérieur brut (millions de dollars constants de 1971)	N/D						
Investissements (millions de dollars)	N/D						
Profits après impôt (millions de dollars)	N/D						
(% du revenu)	N/D						

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

Exportations (millions de dollars)(1)	1	1	1	2	3	3	6
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	52	173	202	236	242	297	319
Importations (millions de dollars)(1)	20	34	37	38	41	34	34
Marché canadien (millions de dollars)	72	206	239	274	283	331	352
Exportations en % des expéditions	1.5	0.8	0.7	1.0	1.2	0.9	1.9
Importations en % du marché canadien	27.5	16.4	15.7	13.8	14.5	10.2	9.6
Part canadienne du marché international	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D

Source des importations (%)	<u>É.-U.</u>	<u>C.É.E.</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>
1981	89.5	8.1	1.7	0.7
1982	89.9	7.7	1.6	0.8
1983	91.1	6.7	1.7	0.5
1984	88.4	9.6	1.4	0.5
1985	86.1	9.6	3.9	0.3

Destination des exportations (%)

1981	78.4	8.6	2.4	10.6
1982	80.6	10.4	1.0	7.9
1983	81.7	6.5	1.4	10.4
1984	68.5	15.4	6.5	9.6
1985	89.3	6.9	1.7	2.2

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	<u>ATLANTIQUE</u>	<u>QUÉBEC</u>	<u>ONTARIO</u>	<u>PRAIRIES</u>	<u>C.-B.</u>
Établissement - % du total	2	25	52	10	11
Emplois - % du total	1	20	60	9	10
Expéditions/produits - % du total	1	20	60	9	10

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

	<u>PROPRIÉTÉ</u>	<u>EMPLACEMENT DES PRINCIPALES USINES</u>
1. Astral Bellevue Pathe	canadienne	Montréal, Toronto et Calgary
2. Sonolab/J.P.L. Production	canadienne	Montréal
3. Glen Warren Productions	canadienne	Toronto
4. VTR Production/Carleton Productions	canadienne	Toronto et Ottawa

(E) : Estimation

N/D : Non disponible

(1) : Comprend uniquement les produits; ne comprend pas les droits de licence versés pour leur utilisation.

DATE : _____

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

SECTEUR : Pâtes et papiers

SOUS-SECTEUR : Papier journal et papier d'impression non couché de pâte mécanique

1. Structure et rendement

a) Structure

Les produits de ce sous-secteur d'activité sont le papier journal et le papier d'impression non couché de pâte mécanique, servant à l'impression d'encarts, de catalogues, d'annuaires et de livres de poche. En 1985, les expéditions de ces produits ont atteint une valeur de 6,6 milliards de dollars, soit environ la moitié des ventes totales de l'industrie canadienne des pâtes et papiers. A moins d'indications contraires, les observations touchant le papier journal s'appliquent également aux papiers d'impression non couchés de pâte mécanique.

Ce sous-secteur regroupe 43 usines appartenant à 21 entreprises dont la capacité de production totale est de 11,2 millions de tonnes métriques, soit environ le tiers de la capacité mondiale. Les régions productrices sont le Québec (46 %), l'Ontario (20 %), la Colombie-Britannique (17 %), les provinces de l'Atlantique (15 %) et les provinces des Prairies (2 %). Au total, ce sous-secteur crée 36 500 emplois directs.

Selon les estimations fondées sur la capacité de production, ce sous-secteur est composé à 70 % d'entreprises canadiennes. Les quatre plus importantes qui possèdent 48 % de la capacité de production du sous-secteur sont des entreprises canadiennes. Très peu d'entreprises produisent exclusivement du papier journal. La plupart fabriquent également d'autres papiers, de la pâte commerciale, des sciages ou une combinaison de ces produits. Puisque les données ne se retrouvent souvent que dans les états financiers consolidés des entreprises, il est difficile de faire des études de coûts et des analyses financières en fonction du sous-secteur.

La capacité mondiale de production de papier journal est de 31 millions de tonnes. Puisque la demande actuelle atteint 27 300 000 tonnes, la capacité de production excédentaire s'élève maintenant à 13 % après avoir fluctué entre 8 et 18 % au cours des cinq dernières années.

Le Canada exporte environ 87 % de sa production de papier journal. Des 8,8 millions de tonnes exportées par le Canada en 1985, 7,4 millions de tonnes (environ 85 %) ont été livrées aux États-Unis. Le reste, soit 1,4 million de tonnes, a été exporté en Europe (4,2 %), en Amérique latine et aux Antilles (3,7 %), en Asie (5,3 %) et ailleurs (1,9 %). Le Canada n'importe pas de papier journal. Les principaux pays concurrents sur les marchés d'exportation sont la Suède et la Finlande.

La taille du sous-secteur canadien du papier journal est déterminée en grande partie par la demande sur le marché américain. En 1965, le Canada fournissait environ 70 % du volume consommé aux États-Unis. En 1984, les États-Unis devenant de plus en plus autosuffisants, la part canadienne du marché américain était tombée à 60 %. En dépit de cette contraction de la part du marché, le volume des exportations canadiennes a continué de croître. Selon les variations du taux de change, les fournisseurs étrangers arrivent parfois à occuper jusqu'à 5 % du marché américain.

b) Rendement

Le taux de croissance annuel des exportations de papier journal (en tonnes) a atteint, en moyenne, 4 % au début des années 1960. Depuis 1966, il y a eu fléchissement du taux de croissance annuel moyen qui n'a atteint que 0,9 % entre 1975 et 1984.

Bien que les effets de la récession mondiale de 1981-1982 se soient depuis longtemps résorbés, le secteur du papier journal n'a pas bénéficié des avantages normalement associés à une reprise économique. La demande a été relativement forte, surtout sur le vaste marché américain, mais les prix n'ont guère dérogé des niveaux enregistrés durant la récession à cause de la capacité excédentaire persistante. Les producteurs canadiens sont incapables d'influencer les prix mondiaux, en dépit du fait qu'ils possèdent le tiers de la capacité de production mondiale et qu'ils occupent une part dominante du marché américain. Les caractéristiques financières de la production du papier journal sont telles que l'exploitation de la capacité doit se maintenir à des taux élevés pour que l'activité soit rentable. Ainsi, les petites quantités exportées aux États-Unis à faibles prix par les producteurs européens influent sur les prix acceptés par les principaux fournisseurs qui cherchent à maintenir des taux élevés d'exploitation de leur capacité.

A cause des bas prix, les bénéfices des producteurs canadiens sont demeurés faibles. Puisque les prix du papier journal sur le marché nord-américain sont exprimés en dollars américains, la baisse de valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain, surtout en 1983, a gonflé le prix en dollars canadiens et a amélioré quelque peu les marges bénéficiaires. Au cours de la même période, les producteurs canadiens ont aussi bénéficié d'une faible baisse des coûts du bois. Par conséquent, les coûts de production unitaires des produits canadiens, exprimés en dollars américains, ont subi une baisse entre 4 et 7 %. Toutefois, les producteurs canadiens continueront de réaliser de faibles bénéfices jusqu'à ce que le prix du papier journal augmente de façon marquée.

2. Points forts et points faibles

a) Facteurs structurels

Ces dernières années, deux facteurs ont influé sur les coûts de production relatifs des pays exportateurs, à savoir l'efficacité technique et la variation des taux de change. Les avantages considérables dont ont bénéficié les producteurs canadiens par rapport à leurs concurrents durant les années 1960 se sont effrités pendant les années 1970 lorsque les producteurs scandinaves ont investi des sommes importantes pour moderniser et agrandir leurs installations. Les entreprises américaines ont aussi modernisé leurs usines. Au Canada, les grands projets de modernisation n'ont été entrepris qu'en 1979. En chiffres absolus, les producteurs canadiens ont investi beaucoup plus que ceux de la Suède et de la Finlande mais, en termes relatifs, le Canada a été devancé par ses concurrents à cause du très grand nombre d'installations à moderniser.

Dans l'ensemble, l'industrie canadienne accuse un retard par rapport à ses concurrents étrangers du point de vue de l'âge des usines, de l'adoption de nouveaux procédés de fabrication de la pâte mécanique, et de la rapidité et de la taille des machines à papier. En 1983, par exemple, la capacité moyenne des machines à papier journal en Suède et en Finlande dépassait de 45 % celle des machines utilisées au Canada. La même année, aux États-Unis, la capacité moyenne des machines dépassait de 30 % celle des machines au Canada. Sur le plan de la productivité, les usines canadiennes se sont donc laissées distancer par celles des pays concurrents.

Au problème de la faible productivité des usines canadiennes est venu s'ajouter, au début des années 1980, celui de la forte dévaluation des monnaies scandinaves par rapport aux dollars canadien et américain. Malgré une certaine hausse des coûts attribuable à l'inflation dans les pays scandinaves, les producteurs de ces pays ont néanmoins enregistré, durant plusieurs années, les plus faibles coûts de production de tous les pays exportateurs.

Cependant, compte tenu du raffermissement marqué des monnaies scandinaves par rapport aux devises canadiennes et américaines, depuis septembre 1985, les producteurs canadiens ont retrouvé un certain avantage. Bien que la modernisation et la productivité des usines canadiennes ne progressent pas au même rythme que dans les pays concurrents, la variation des taux de change a contribué à abaisser les coûts de production au Canada (notamment en Colombie-Britannique et au Québec) au point où ils sont les plus faibles de tous les pays exportateurs. Bien que les coûts de production en C.-B. et au Québec, soient à la hausse les producteurs de ces provinces devraient pouvoir faire concurrence à ceux de la Scandinavie et des États-Unis jusqu'à la fin de la décennie. Toutefois, le taux de change du dollar demeurera un facteur déterminant.

Jusqu'en 1984, les relations de travail dans l'industrie des pâtes et papiers ont été troublées. Par suite des conventions négociées cette année-là, les relations sont devenues relativement sereines. Cette situation découle en partie du fait que la faible rentabilité de nombre d'entreprises a incité les syndicats à mettre plutôt l'accent sur la sécurité d'emploi. Il est difficile d'obtenir des données sur le degré de qualification des travailleurs d'usine mais le niveau de formation des employés est définitivement un problème auquel se heurte l'industrie à l'heure actuelle. Des programmes de formation ou de perfectionnement ont été mis sur pied.

Le papier journal se vend surtout en vertu de contrats à long terme. En outre, les producteurs fabriquent souvent du papier présentant des caractéristiques conformes aux exigences des usagers. Les clients témoignent donc, à l'égard des fournisseurs, d'une certaine fidélité qui contribue à maintenir les achats constants même lorsque les prix au comptant tombent en deçà des prix convenus dans les contrats. Toutefois, les producteurs sont souvent appelés à faire un compromis en réduisant leurs prix.

b) Facteurs liés au commerce

Le commerce du papier journal et du papier d'impression non couché de pâte mécanique est entièrement libre entre le Canada et les États-Unis et assujéti à quelques barrières seulement, entre le Canada et le reste du monde.

En 1967, par suite de la série de négociations du GATT dite "Kennedy Round", les pays de la Communauté économique européenne (CEE) ont convenu d'établir, pour le papier journal, un contingent annuel en franchise de droits de 625 000 tonnes. En 1973, lorsque s'est accru le nombre de pays adhérant à la CEE, le contingent en franchise a été porté à 1,5 million de tonnes, soit une augmentation de 875 000 tonnes. En 1984, le contingent du Canada a été fortement réduit lorsque les pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE) ont obtenu libre accès aux marchés de la CEE. Le Canada s'est vu accorder un contingent en franchise de 650 000 tonnes et un tarif de 4,9 % a été fixé pour les quantités supplémentaires de papier journal à lignes d'eau et de 9 % pour le papier d'impression non couché de pâte mécanique.

En 1984 et en 1985, la valeur élevée du dollar canadien par rapport aux devises européennes est un des principaux facteurs qui ont empêché les ventes canadiennes d'atteindre le contingent fixé. Puisque la convention permet à la CEE de rajuster le contingent à la baisse s'il n'est pas atteint durant trois années consécutives, le contingent pourrait être réduit en 1987. Il est possible qu'en conséquence d'un raffermissement des devises européennes par rapport au dollar canadien, le nouveau contingent de la CEE devienne un obstacle réel aux exportations canadiennes.

c) Facteurs technologiques

Les techniques de fabrication du papier journal sont semblables partout dans le monde. Toutefois, la technologie a évolué rapidement au cours des vingt dernières années de sorte que les usines nouvelles ou modernisées sont beaucoup plus efficaces que celles dont l'équipement est désuet. L'évolution technologique de l'industrie peut donc être mesurée en fonction du niveau relatif des investissements au cours des dernières années.

Au cours des 10 à 15 dernières années, l'implantation de nouvelles techniques de fabrication de pâte, par exemple, la pâte thermomécanique et la pâte chimico-thermomécanique, a permis de substituer aux billes les copeaux provenant des résidus des scieries. Le coût des matières premières est donc réduit. En outre, l'adoption de ces nouvelles techniques a permis de remplacer les hydrocarbures par l'électricité dans le processus de fabrication. En périodes de fluctuation des prix du pétrole, cette source d'énergie stable peut permettre de mieux contrôler le coût de production total.

Jusqu'en 1970, la plupart des journaux étaient encore imprimés à l'aide d'une machine d'impression typographique. L'impression typographique (à caractères en relief) ne nécessitait pas un papier de très grande qualité de sorte que le produit fini était également de qualité moyenne équivalente. Les nouveaux procédés, dont l'impression en offset et la flexographie, exigent un papier journal de meilleure qualité dont les feuilles sont plus uniformes et la surface plus lisse, etc. Toutes les usines devront se conformer à ces exigences pour assurer leur survie. La plupart des usines ont maintenant subi les transformations nécessaires mais il reste encore à convertir les usines qui ne disposent pas des fonds nécessaires.

d) Autres facteurs

La variation des taux de change a un effet déterminant sur la compétitivité. Entre 1980 et 1985, la valeur de la couronne suédoise a diminué de plus de 50 % par rapport au dollar américain, tombant de 0,25 \$ US à 0,11 \$ US. Au cours de la même période, le dollar canadien a fléchi de 15 % seulement, soit d'environ 0,85 \$ US à 0,73 \$ US. En conséquence, les producteurs suédois sont devenus relativement plus concurrentiels que les producteurs canadiens sur les marchés américains et européens. Depuis la fin de 1985, la valeur de la couronne suédoise est remontée à 0,14 \$ US (mars 1986) tandis que le dollar canadien a diminué quelque peu et se situe maintenant entre 0,70 et 0,72 \$ US. En conséquence de ces changements et d'une hausse des coûts de production en Scandinavie, l'industrie canadienne est maintenant beaucoup plus en mesure de soutenir la concurrence en dépit d'un retard sur le plan de la modernisation des usines.

3. Politiques et programmes fédéraux et provinciaux

En conséquence du Programme de modernisation de l'industrie des pâtes et papiers mis sur pied en 1979, le gouvernement fédéral a conclu des ententes auxiliaires avec les provinces de l'Ontario, du Québec, du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse et de Terre-Neuve. L'aide globale fournie en vertu des ententes de partage des coûts s'est élevée à 517 millions de dollars. Le programme avait pour but d'inciter les entreprises à remplacer le vieil équipement et à adopter de nouvelles techniques. Environ 60 projets ont été mis sur pied et tous les fonds prévus ont été alloués.

L'industrie peut également obtenir de l'aide en vertu du Programme de développement industriel et régional (PDIR). Les provinces ne sont pas tenues de partager les coûts des projets et certaines entreprises ont eu recours au programme.

Au Canada, les richesses forestières appartiennent surtout aux provinces qui administrent divers programmes de reboisement. L'exploitation forestière est confiée aux entreprises qui louent les terres et paient des droits de coupe.

4. Évolution de l'environnement

En Amérique du Nord, le principal marché du Canada, l'industrie du papier journal est essentiellement parvenu à son plein développement. Selon les prévisions, son potentiel de croissance serait de l'ordre de 2 % par année. La "société sans papier" qui devait résulter de l'avènement des médias électroniques ne s'est jamais matérialisée et cette prédiction est maintenant jugée irréaliste. Il pourrait néanmoins se produire des changements dans la composition de la demande de papier journal et de papier d'impression non couché de pâte mécanique qui se traduiraient par une diminution de la demande de certains types de papier et un accroissement de la demande d'autres sortes. Par exemple, la demande de papier journal pourrait fléchir mais elle pourrait s'accroître dans le cas du papier utilisé dans le domaine de l'informatique. Les producteurs canadiens de papier journal seraient toutefois en mesure de s'adapter aux nouvelles exigences.

Ces dernières années, les prix du papier journal n'ont pas été suffisamment élevés pour permettre aux producteurs de réaliser les bénéfices nécessaires aux nouvelles dépenses en immobilisations. Les grands projets de modernisation, une fois achevés, pourraient créer un chômage temporaire. Les dépenses considérables qu'entraînent ces projets et la lenteur avec laquelle les fonds sont accumulés laissent croire que les changements seront apportés graduellement.

5. Évaluation de la compétitivité

L'industrie canadienne du papier journal et du papier d'impression non couché de pâte mécanique possède le tiers de la capacité de production mondiale. Compte tenu des taux de change actuels des dollars canadien et américain et des monnaies scandinaves, les coûts de production unitaires de l'industrie canadienne sont actuellement les plus faibles des principaux pays exportateurs. A l'heure actuelle, l'industrie canadienne soutient très bien la concurrence sur son principal marché d'exportation, les États-Unis, en dépit de la capacité de production excédentaire à l'échelle mondiale et de la faiblesse des prix et de la rentabilité.

La productivité de l'industrie canadienne ne s'est pas améliorée au même rythme que celle de ses principaux concurrents parce que sa restructuration ou la modernisation de ses usines ne sont pas aussi poussées. Néanmoins, en l'absence d'importantes fluctuations défavorables des taux de change, les producteurs canadiens devraient généralement pouvoir soutenir la concurrence d'autres fournisseurs jusqu'à la fin de la décennie et maintenir leur part dominante du marché américain où ils répondent à plus de la moitié de la demande.

Toutefois, la modernisation dont dépend la croissance à long terme de l'industrie canadienne n'aura pas lieu à moins d'une augmentation importante des prix du papier journal et de la rentabilité.

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

Original Signed By
R. H. McGEE
Original Signé Par

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

Date: le 5 juin 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALEFICHE D'INFORMATION

SECTEUR : Papier journal et papier d'impression
non couché de pâte mécanique CTI : 2712 (1980)

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	<u>1971</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Établissements	s.o.	43	43	43	43	43	43
Emplois*	s.o.	37500	37500	37000	37000	37000	36500
Expéditions (en millions de dollars)*	1113	3918	4616	4509	4648	5557	6674
Expéditions (en milliers de tonnes)*	7286	8979	9286	8732	9231	9986	10088
Produit intérieur brut	s.o.						
Investissements	s.o.						
Profits après impôt	s.o.						

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	<u>1971</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Exportations (en millions de dollars)*	1111	3827.	4504	4358	4329	5345	5815
Exportations (en milliers de tonnes)*	7229	7984	8276	7495	7997	8794	8789
Expéditions canadiennes (en millions de dollars)*	97	466	566	643	660	790	859
Importations							pas d'importation
Marché canadien (en millions de dollars)*	97	466	566	643	660	790	859
Exportations en % des expéditions (en tonnes)	99	88	89	86	87	88	87
Importations en % du marché canadien							pas d'importation
Part canadienne du marché international (selon le volume)	62	63	63	63	63	63	63
Sources des importations							pas d'importation
Destination des exportations	É.-U.	C.E.E.	ASIE	AUTRES			
	1981	79	8	4	9		
	1982	81	9	3	7		
	1983	83	8	3	6		
	1984	85	6	4	5		
	1985	85	4	5	6		

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	<u>Atlantique</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Prairies</u>	<u>C.-B.</u>
Établissements - en % du total	17	49	23	2	9
Emplois - en % du total	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Expédition - en % du total	17	46	20	2	17

*estimation

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

- 2 -

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>Nom</u>	<u>Propriété</u>	<u>Emplacement des principales entreprises</u>
1. Abitibi-Price	canadienne (100 %)	Grand Falls (T.-N.), Stephenville (T.-N.), Alma (Qué.), Beaupré (Qué.), Fort William (Ont.), Iroquois Falls (Ont.), Thunder Bay (Ont.), Pine Falls (Man.).
2. CIP	canadienne (100 %)	Dalhousie (N.-B.), Gatineau (Qué.), Trois-Rivières (Qué.)
3. Consolidated-Bathurst	canadienne (84 %) étrangère (16 %)	Shawinigan (Qué.), Port-Alfred (Qué.), Trois-Rivières (Qué.), Grand'Mère (Qué.)
4. MacMillan Bloedel	canadienne (100 %)	Powell River (C.-B.), Port Alberni (C.-B.)

DRAFT - PROJET

Le 27 mars 1986

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

Secteur de la fonte et de l'affinage du nickel - CTI 2951. Structure et RendementStructure:

Les établissements de fonte du nickel transforment les minerais concentrés en métal brut, alors que les établissements d'affinage épurent le métal.

Environ 80 % de la production canadienne de nickel provient de l'Ontario, et le reste, du Manitoba. Cependant, à en juger par les réserves, ce rapport finira par se rapprocher de 70/30.

L'industrie canadienne du nickel compte trois entreprises. La première, Inco, la plus grande, est entièrement intégrée; elle traite ses minerais, extraits de quelque 14 mines en Ontario et au Manitoba, dans deux installations de fonte et d'affinage situées à Sudbury, en Ontario et à Thompson, au Manitoba. Falconbridge, le deuxième en importance des producteurs de nickel, fait fondre ses minerais concentrés à Sudbury et transporte sa matte de nickel-cuivre à sa raffinerie de Kristiansand, en Norvège. La troisième entreprise, Sherritt Gordon Mines, n'exploite pas de mines de nickel, mais traite des concentrés de nickel provenant de l'usine de Thompson d'Inco pour les transformer en poudre et en briquettes de nickel dans son usine de Fort Saskatchewan, en Alberta. Contrairement à Inco et à Falconbridge, Sherritt Gordon Mines n'est pas tributaire du marché du nickel, étant donné qu'environ 70 % de ses ventes sont réalisées par sa division de production d'engrais et de produits chimiques.

Les deux principales entreprises, soit Inco et Falconbridge, sont des sociétés canadiennes dont les actions sont réparties entre de nombreux actionnaires, alors que Sherritt Gordon Mines est contrôlée par la Newmont Mining des États-Unis. Les sociétés Inco et Falconbridge au Canada emploient maintenant, à elles seules, environ 14 000 personnes.

Rendement:Exportations de nickel
(en tonnes)

	<u>Production</u>	<u>En matte</u>	<u>En oxyde</u>	<u>Métal affiné</u>	<u>Total</u>	<u>Importations de nickel affiné</u>	<u>Consommation</u>
1973	244,461	91,259	59,835	125,424	286,518	15,731	10,783
1980	184,802	42,647	16,989	88,125	147,761	4,344	9,676
1981	160,247	53,891	14,390	79,935	148,166	2,335	9,440
1982	88,795	27,037	13,127	62,314	102,478	2,431	6,637
1983	121,836	40,087	11,167	66,949	118,203	2,357	4,800
1984	161,831	59,410	20,080	80,414	159,904	3,479	4,800
1985 est.	171,725	59,950	17,972	81,687	159,604	3,336	n.d.

De 1946 à 1973, la consommation annuelle de nickel du monde occidental s'est accrue de plus de 6 % par année. Le taux de croissance a brusquement changé après la crise du pétrole en 1973, à cause de la chute du rendement global de l'économie mondiale. A part une brève période à la fin des années 70, la consommation de nickel n'a pas encore dépassé le sommet de 1974.

Le Canada a été le plus grand producteur de nickel du monde depuis le début du siècle. Dans les années 1950, il a fourni plus de 76 % de la production mondiale de nickel, mais vers 1977, sa part est tombée à 37 %. Elle a encore diminué ces cinq dernières années, pour aboutir à environ 30 %.

Si le Canada a perdu son titre de plus grand fournisseur de nickel du monde, pour n'être plus qu'un fournisseur occasionnel, c'est en grande partie parce que de nouveaux pays en voie de développement sont apparus sur le marché mondial du nickel et que les États ont accru leur part et leur contrôle de la production de ce secteur dans les années 1970. Plus de 40 % de la capacité de production du monde est, directement ou indirectement, régie par l'État. Dans ce contexte, les industries ne réagissent pas selon les rapports habituels prix-coût, parce que leur objectif premier est d'attirer des devises étrangères et de maintenir les emplois. Au cours de la dernière récession, des entreprises d'État, dont les coûts étaient élevés, ont maintenu la production, provoquant la baisse des prix et imposant aux producteurs du secteur privé des réductions hors de proportion.

Les deux plus grandes entreprises canadiennes de nickel ont subi des pertes considérables de 1981 à 1983. Falconbridge, redevenue rentable en 1984, a amélioré son rendement en 1985, accusant des bénéfices de 39 millions de dollars. Pour sa part, Inco, après avoir subi des pertes pendant 13 trimestres consécutifs, a réalisé un léger bénéfice le dernier trimestre de 1984, puis des profits de 52 millions de dollars en 1985. L'année 1986 ne semble pas aussi prometteuse, étant donné que les prix sont tombés et que l'on a annoncé des réductions de la production.

La récente récession a eu de profondes répercussions sur l'emploi: Falconbridge a réduit son effectif de 38 %, Inco, de 35 %. Alors que les réductions de la production sont à l'origine de certaines de ces mises à pied, la majeure partie de ces dernières était attribuable à la hausse de la productivité et à la rationalisation des activités partout dans ces organismes.

La valeur des exportations de nickel primaire a baissé d'environ 35 % en 1982-1983, pour tomber au-dessous de 750 millions de dollars. La récupération s'est faite lentement, étant donné que les prix du nickel sont demeurés bas. Néanmoins, les exportations s'améliorent et ont atteint 1 030 millions de dollars en 1985.

2. Points forts et points faibles

a) Facteurs structurels:

Il est généralement admis que les coûts des producteurs de nickel sulfuré (comme ceux du Canada) sont inférieurs à ceux des producteurs de nickel latéritique (ceux des pays tropicaux). En fait, selon certaines estimations, la production du nickel latéritique coûte de 1,6 à 2 fois plus cher lorsque le prix du pétrole dépasse 30 \$ US le baril. Cette grande différence est attribuable en partie à la quantité d'énergie nécessaire pour faire fondre le nickel. Les dépenses d'énergie représentent environ 15 % et 60 %, respectivement, des coûts de production du nickel sulfuré et du nickel latéritique. Les prix du pétrole étant tombés à moins de la moitié des sommets atteints et continuant à tomber, les producteurs de nickel latéritique peuvent s'attendre à améliorer sensiblement leur compétitivité. On estime qu'une réduction de 1 \$ US du prix du baril de pétrole fait baisser de 5 ¢ le coût de production d'une livre de nickel latéritique. (Le coût de production du nickel canadien est d'environ 2 \$ US la livre.)

Une autre partie de la différence des coûts de production est attribuable aux crédits que les producteurs de nickel sulfuré obtiennent de la vente de sous-produits tels que le cuivre, le cobalt, le minerai de platine et d'autres métaux précieux.

Les coûts de la main-d'oeuvre ne représentent qu'environ 40 % des coûts d'exploitation canadiens, alors qu'ils étaient de 50 % il y a à peine quelques années. Les taux de salaires canadiens sont sensiblement plus élevés que ceux des pays producteurs de nickel latéritique. Cependant, une main-d'oeuvre bien formée, des méthodes minières modernes, telles que l'extraction en vrac et des installations de transformation perfectionnées aident l'industrie canadienne à obtenir de faibles coûts de production à l'unité.

Les taux d'intérêt élevés applicables à une dette énorme constituent une charge considérable pour les producteurs canadiens.

Les règlements relatifs à l'environnement au Canada entraînent des dépenses que n'ont pas à subir certains producteurs étrangers. Les nouveaux décrets de contrôle de l'anhydride sulfureux (SO₂) augmenteront les coûts d'exploitation et les charges de capital des établissements canadiens. Aux termes des restrictions plus sévères concernant les émissions de SO₂ des fonderies de métaux non ferreux, ce gaz doit être converti en acide sulfurique, ce qui accroîtra de 1,2 million de tonnes par année la production d'acide des fonderies vers 1994. Les sociétés canadiennes devront alors vendre ce surcroît annuel d'acide à des marchés nouveaux et plus éloignés. Pour donner un exemple, la vente d'acide aux marchés de Floride coûterait 25 \$ la tonne (soit 8¢ la livre de nickel) de plus que sa vente aux marchés traditionnels.

b) Facteurs liés au commerce:

Le nickel canadien est exporté surtout sous forme de métal affiné, de matte de nickel-cuivre et d'aggloméré d'oxyde de nickel. Environ 55 % de ces exportations sont constituées par du nickel affiné, destiné surtout aux États-Unis et à la Communauté économique européenne (CEE). La matte (minerai partiellement fondu) de nickel-cuivre, qui représente environ 30 % des exportations, est expédiée à la Norvège et au Japon. Les exportations d'aggloméré d'oxyde de nickel, représentant environ 10 %, sont expédiées aux États-Unis et au Royaume-Uni.

Les exportations de nickel canadien n'ont à affronter aucune barrière tarifaire ou non tarifaire importante, mais elles connaissent quelques autres difficultés. Les gouvernements de certains nouveaux pays industriels (NPI) maintiennent l'exploitation de fonderies peu économiques, leurs décisions étant déterminées par des critères plutôt sociaux que commerciaux. L'imprévisibilité des expéditions soviétiques en Europe occidentale constitue également un facteur de déstabilisation. Un dollar canadien fort par rapport à de nombreuses monnaies étrangères a, par ailleurs, nui à la compétitivité des producteurs canadiens.

c) Facteurs technologiques:

Inco a été longtemps la pionnière dans l'élaboration de procédés de production et d'applications du nickel dans le monde. Ces dernières années, toutefois, elle n'a pu conserver ce rôle, concentrant plutôt ses efforts dans la recherche et le développement de nouvelles technologies en matière d'exploitation minière, de broyage et de fusion. Par ailleurs, Sherritt Goldon Mines a été jusqu'à présent le leader en matière de procédés d'hydrométallurgie et de métallurgie des poudres. Enfin, Falconbridge a axé ses activités de recherche et de développement sur l'accroissement de sa productivité et sur la réduction de ses émissions d'anhydride sulfureux.

Le défi technologique que doivent relever Inco et Falconbridge dans le proche avenir consiste à élaborer des processus abordables qui leur permettront de réduire leurs émissions de SO₂ aux niveaux stipulés par les nouveaux règlements de l'Ontario. Ceux-ci correspondent aux attentes de Falconbridge, alors qu'Inco est requise de réviser à la baisse ses objectifs de contrôle des émissions. Il sera peut-être difficile pour les producteurs canadiens de nickel de maintenir leurs faibles coûts de production, étant donné la nouvelle réglementation en matière d'environnement, qui risque de nécessiter d'importantes dépenses de capital et d'accroître les coûts d'exploitation.

3. Politiques et programmes fédéraux et provinciaux

Le gouvernement ontarien possède, en vertu de la Loi sur l'exploitation minière de l'Ontario, les pouvoirs législatifs nécessaires pour obliger les entreprises à accroître leurs opérations de transformation du minerai au Canada, mais il a accordé certaines exemptions particulières. Ainsi, Falconbridge a reçu jusque-là l'autorisation d'exporter la matte de nickel-cuivre à son usine d'affinage en Norvège, étant donné les biens qui l'unissent définis longtemps à celle-ci.

Aux termes de l'exemption qui lui a été accordée, Inco peut expédier une quantité indéterminée d'aggloméré d'oxyde de nickel à son usine de Clydach, au pays de Galles, aux fins de transformation, conformément à des relations d'affaires qui remontent très loin. Il lui est également permis d'expédier du sulfure de nickel, en vertu d'un contrat à long terme, à deux usines japonaises d'affinage dans lesquelles elle avait investi des fonds.

A la suite de l'entente fédérale-provinciale concernant les pluies acides et visant à réduire les émissions de SO₂ de 50 % d'ici 1994, le gouvernement ontarien a récemment émis de nouveaux décrets dans ce sens à l'intention d'Inco et de Falconbridge. En vertu des nouveaux règlements, les deux entreprises seront tenues de réduire leurs émissions de SO₂ à 365 000 tonnes par année jusqu'en 1994, alors que le niveau actuel est de 882 000 tonnes.

4. Évolution de l'environnement

On s'attend à ce que la demande de nickel dans le monde occidental augmente de 1,5 à 2,5 % par année, jusqu'à la fin de la présente décennie. Or le taux de croissance annuel moyen était de plus de 6 % de 1946 à 1973, mais de 1 % seulement de 1974 à 1982. Les principaux facteurs de ces prévisions de faible croissance sont la "maturation" du marché du nickel et les prévisions de croissance modérée de l'économie des pays occidentaux. Bien qu'il existe actuellement peu de succédanés du nickel, des progrès rapides, réalisés dans les domaines de la céramique, du plastique et de l'acier haute résistance faiblement allié, pourraient influencer, à long terme, les marchés du nickel. D'autre part, les producteurs ont constitué le Nickel Development Institute pour trouver et promouvoir de nouvelles applications pour le nickel.

Vers l'an 2000, la consommation totale de nickel dans les pays occidentaux pourrait se rapprocher des 658 000 tonnes. En revanche, les possibilités d'approvisionnement dans ce domaine sont actuellement de 850 000 tonnes et pourraient augmenter si Cuba et l'URSS mettent à exécution les plans d'expansion qu'ils ont annoncés. De même, par suite de la chute précipitée des prix du pétrole, de nombreuses usines de nickel latéritique pourraient être remises en exploitation l'année prochaine.

Malgré les coûts concurrentiels des producteurs de nickel canadiens, ce secteur a peu de chances de revenir au niveau de production connu dans les années 1970. Ce niveau sera influencé par la surcapacité d'approvisionnement globale, par un ralentissement de la demande mondiale et par les taux de change des monnaies.

5. Évaluation de la compétitivité

Même si l'on s'attend à ce que les producteurs canadiens maintiennent le record des coûts inférieurs de production dans le monde occidental, l'expérience de la récession de 1982 indique que la compétitivité à ce chapitre ne leur garantit pas leur part du marché. De fait, ce sont eux qui ont subi le plus les récentes baisses de production, alors qu'ailleurs les établissements régis par l'État ont continué à exploiter des installations peu rentables. Inco et Falconbridge ont réduit leur production de 48 % en 1982, alors que la baisse de la production mondiale n'était que de 20 %.

Dans ce contexte, Inco et Falconbridge ont tous deux rationalisé leurs établissements à tel point que les coûts de production nets s'élèvent à environ 2 \$ US la livre. Les prix du nickel demeurant à 1,70-1,85 \$ US la livre, les mesures de réduction des coûts se poursuivent. La persistance de la surcapacité de production continuera probablement à faire baisser les prix.

Préparé par : LA DIRECTION DE LA TRANSFORMATION DES RICHESSES NATURELLES

original original
signed by signé par
R. Marley McGee

Sous-ministre adjoint

Date : Le 27 mars 1986

FICHE D'INFORMATION

SECTEUR: Industries de fusion et d'affinage du nickel CTI: 295 (part.) 1980*

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	1971	1980	1981	1982	1983	Estimations partielles	
						1984	1985
Etablissements*	7	7	7	7	7	7	6
Emplois**	n.d.	24,000	20,000	16,000	18,000	17,000	14,000
Expéditions (millions de \$)*** (volume, tonnes)	728 266	1,182 152	1,181 157	759 109	784 123	1,069 168	n.d. n.d.
Produit intérieur brut**** (millions de \$ constants de 1971)	507	568	568	488	541	607	n.d.
Investissements (millions de \$)	300	870	997	807	745	1,114	1,236
Profits (pertes) après impôt (millions de \$)	n.d.	328	(482)	(299)	(249)	(59)	n.d.
(% du revenu)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

* L'usine d'affinage du nickel de Port Colborne a été fermée définitivement le 17 décembre 1984.

** On ne peut déterminer la part des emplois du segment des fonderies et des usines d'affinage; ainsi, les estimations incluent également les emplois de l'exploitation minière et des usines de broyage.

*** Les totaux des expéditions réelles ne sont pas publiés. On a obtenu les chiffres indiqués en additionnant les exportations et la consommation intérieure, étant donné que le marché intérieur est approvisionné par les producteurs canadiens.

**** Valeur totale du secteur CTI 295, qui inclut tous les établissements de fusion et d'affinage des métaux non ferreux, à l'exception de l'aluminium. Les chiffres du nickel ne sont pas indiqués séparément.

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Exportations (millions de \$)	704	1,097	1,106	715	741	1,013	1,031
Expéditions canadiennes (millions de \$)	24	85	75	44	43	56	n.d.
Importations (millions de \$)*	39	21	18	17	15	6	21
Marché canadien (millions de \$)	24	85	75	44	43	56	n.d.
Exportations en % des expéditions	97	93	94	94	95	95	n.d.
Importations en % du marché canadien	162	24	24	39	35	11	n.d.
Part canadienne du marché international	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Sources des importations (%)		<u>É.-U.</u>	<u>C.E.E.</u>		<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>	
	1981	35	2		n.d.	63	
	1982	31	3		n.d.	66	
	1983	28	28		n.d.	44	
	1984	27	3		n.d.	70	
	1985	32	3		n.d.	64	
Destination des exportations (%)		<u>É.-U.</u>	<u>C.E.E.</u>		<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>	
	1981	39	26		n.d.	35	
	1982	25	34		n.d.	41	
	1983	30	33		n.d.	37	
	1984	26	36		n.d.	38	
	1985	33	33		n.d.	34	

* Les importations ont peu de répercussions sur le marché intérieur, parce que ce sont les producteurs canadiens qui effectuent le gros des importations.

* Prière d'indiquer si vous utilisez la CAE de 1970 ou la CTI de 1980.

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	<u>Atlantique</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Prairies</u>	<u>C.-B.</u>
Établissements - % du total	0	0	57	43	0
Emplois - % du total	0	0	86	14	0
Expéditions - % du total	0	0	61	39	0

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>Nom</u>	<u>Propriété</u>	<u>Emplacement des principales usines</u>	<u>Concentration (% de la production intérieur)</u>
Inco. Ltd.	Très diversifiée: 35% appartenant à des Canadiens	Fonderies et usines d'affinage à Sudbury et à Thompson	
Falconbridge Ltd.	Très diversifiée: 95% appartenant à des Canadiens, 31,5% contrôlés par Dome Mines, Ltd.	Fonderie à Sudbury	
Sherritt Gordon Mines	34,7% appartenant à Newmont, des É.-U.	Usine hydrométallurgique à Fort Saskatchewan	

Rendement d'Inco

Métaux primaires (millions de dollars)	1984	1983	1982	1981
Ventes par produit				
Nickel primaire	\$ 720	\$ 603	\$ 552	\$ 891
Cuivre affiné	170	98	117	194
Métaux précieux	110	56	68	103
Cobalt	24	10	24	58
Autres produits	28	19	24	24
Ventes nettes aux clients	\$1,052	\$ 786	\$ 785	\$1,270
Revenus (pertes) d'exploitation	\$ 100	\$ (138)	\$ (130)	\$ 283
Livraisons (millions de livres)				
Nickel primaire et produits intermédiaires	316	278	216	298
Nickel contenu dans les alliages	40	36	35	44
Nickel, total	356	314	251	342
Cuivre	273	140	167	240

Rendement de Falconbridge

Métaux primaires (millions de dollars)	1984	1983	1982	1981
Ventes par produit				
Nickel primaire	\$ 252	\$ 212	\$ 151	\$ 232
Cuivre affiné	63	46	40	53
Métaux précieux	7	6	5	8
Cobalt	33	12	13	35
Autres produits	43	37	37	40
Ventes nettes aux clients	\$ 398	\$ 313	\$ 246	\$ 372
Revenus (pertes) d'exploitation	28.7	(18)	(85)	(4)
Livraisons (millions de livres)				
Nickel, total	83	80	51	62
Cuivre	79	53	48	56

RAPPORTS FINANCIERS CHOISIS

	INCO			FALCONBRIDGE		
	Couverture de l'intérêt	Rendement net sur le capital	Dettes/capital	Couverture de l'intérêt	Rendement net sur le capital	Dettes/capital
1973	9.2 (fois)	19.1%	27:63	4.9 (fois)	21.1%	51:49
1980	3.9	11.1	38:62	5.2	21.8	38:62
1981	1.5	(2.1)	45:55	.8	(1.8)	50:50
1982	(1.0)	(18.9)	44:56	(1.1)	(19.1)	55:45
1983	(1.8)	(22.8)	47:53	(0.2)	(3.6)	54:46
1984	n.d.	(10.9)	46:54	1.4	12.6	38:62
1985	n.d.	n.d.	43:57	n.d.	n.d.	n.d.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

INDUSTRIE DE FABRICATION INTERMÉDIAIRE DES PRODUITS DE MÉTAUX NON FERREUX

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

a) Structure

Cette industrie fabrique des produits de laminage, d'extrusion et de moulage à partir de l'aluminium, du cuivre, du zinc, du plomb, du nickel et de leurs alliages. Les produits fabriqués comprennent les tôles, les feuilles, les feuillards, les barres, les tiges, les moulages, les tuyaux, les tubes et d'autres produits d'extrusion. Le secteur se subdivise en trois grands sous-secteurs : celui de l'aluminium, celui du cuivre et celui des autres produits non ferreux de fabrication intermédiaire (surtout des moulages de métaux non ferreux comme l'aluminium, le zinc, le cuivre, le magnésium et le plomb). Ces sous-secteurs représentent respectivement 51 %, 21 % et 28 % des livraisons totales.

Le laminage est la principale activité de transformation intermédiaire et il représente 49 % de l'activité totale. Le laminage exige des installations à forte intensité de capital et seules les sociétés de grande taille construisent des usines de laminage. L'extrusion, qui englobe la production de tuyaux, de tubes et d'autres formes, représente 34 % de l'activité. Le 17 % qui reste correspond presque entièrement au moulage, y compris le moulage sous pression. Les activités de laminage et d'extrusion se déroulent dans des usines de production d'aluminium ou de cuivre tandis que, dans les usines de moulage sous pression, trois métaux sont surtout utilisés : l'aluminium, le zinc et le magnésium.

Les produits de cette industrie sont typiquement des articles produits en grande quantité dont la marge bénéficiaire est faible. Les principaux marchés des produits non ferreux de transformation intermédiaire sont les industries de l'emballage, de la construction, des appareils électriques, des transports et des produits de consommation durables.

Pour 1983, la valeur des livraisons de l'industrie de la fabrication intermédiaire des produits non ferreux se chiffrait à 2,2 milliards de dollars. L'industrie employait environ 14 000 personnes dans 200 établissements. Une proportion importante des entreprises sont de petite taille, 78 % d'entre elle employant moins de 100 personnes. En 1984, les exportations du Canada se chiffraient à 778 millions de dollars et dépassaient les importations (760 millions de dollars). Les États-Unis ont acheté 77 % des exportations canadiennes et ont fourni 80 % des importations canadiennes.

On constate qu'une forte concentration de la production est entre les mains de quelques corporations. Dans le sous-secteur de l'aluminium, les quatre principaux producteurs représentent 88,1 % des expéditions; dans celui du cuivre, les quatre principaux producteurs totalisent 79,3 % des expéditions, dans celui des autres produits non ferreux de transformation intermédiaire, les quatre premiers producteurs totalisent 38,6 % des expéditions.

Globalement, l'industrie appartient à des intérêts canadiens dans une proportion de 80 % environ. L'importance de la propriété étrangère ne varie pas beaucoup d'un sous-secteur à l'autre. Les principales sociétés sont les Produits Alcan Canada Limitée et la Société d'Aluminium Reynolds (Canada) Limitée pour l'aluminium; les Industries de métaux Noranda Ltée et Métaux Arrowhead Limitée pour le cuivre et les alliages de cuivre; Amcan Castings Limited et Burlington Die Castings Company Limited pour les moulages sous pression.

L'industrie de fabrication intermédiaire de métaux non ferreux est concentrée en Ontario, au Québec et, dans une moindre mesure, en Colombie-Britannique.

b) Rendement

L'activité de l'industrie réagit au cycle des affaires et son rendement est lié de près à celui des secteurs de l'automobile, de la construction et des produits de consommation. Actuellement, l'industrie utilise une proportion relativement importante de sa capacité de production (75 %).

Au cours de la période de 1973-1983, le produit intérieur brut (PIB) de l'industrie a augmenté d'environ 0,5 % par année en moyenne. Cependant, le PIB du sous-secteur du cuivre a diminué de 3 % par année environ. Pour les sous-secteurs de l'aluminium et des produits de transformation intermédiaire d'autres métaux non ferreux, les taux de croissance du PIB ont été de 1 % et de 2 % par année, respectivement.

Entre 1973 et 1983, la pénétration des importations s'est accrue, les importations ayant passé de 20,0 % à 22,6 % du marché canadien apparent. Par comparaison, les exportations comme pourcentage des expéditions ont diminué pour la période, passant de 34,6 % en 1973 à 23 % en 1983, en raison surtout de la baisse d'activité dans l'industrie automobile au début des années 80.

Au cours de la période 1973-1983, la consommation par habitant de produits de transformation intermédiaire de l'aluminium s'est accrue. L'aluminium a remplacé le cuivre dans certaines applications comme les radiateurs d'automobile et le zinc dans le moulage sous pression. Les plastiques ont enlevé certains marchés à l'aluminium, au cuivre et au zinc au cours des dix dernières années. Des réductions d'emploi importantes ont eu lieu chez Industries de métaux Noranda à Montréal et chez Métaux Arrowhead, à Toronto, les plus importantes sociétés de transformation intermédiaire du cuivre.

L'industrie continue de moderniser et de rationaliser ses installations. Environ le dixième de la capacité de production de l'industrie a été rationalisé depuis 1982. La société Noranda a centralisé la production de tubes en cuivre et modernisé son usine de Montréal-est. La société Alcan a fermé ses installations d'extrusion à Kingston, en Ontario, et elle a déplacé une partie de cette capacité vers le centre et l'ouest du Canada.

L'industrie de la transformation intermédiaire des métaux non ferreux ne peut faire l'objet d'une évaluation financière distincte étant donné que les informations qui existent englobent les activités de fonte et d'affinage.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES**a) Facteurs structurels**

L'industrie de transformation intermédiaire de métaux non ferreux du Canada a été établie en bonne partie pour approvisionner un marché intérieur de petite taille, jouissant d'une protection tarifaire, et pour tirer parti du tarif de préférence britannique, qui lui donnait accès au Royaume-Uni et aux marchés qui en dépendaient.

L'industrie canadienne produit en courtes séries une multitude de produits destinés à un marché intérieur restreint. Les principaux concurrents du Canada sont des usines américaines, généralement plus grosses, plus spécialisées et plus efficaces, dont les plus longues séries de production correspondent à la taille plus considérable du marché américain. Pour la plupart des produits de fabrication intermédiaire, l'industrie américaine dispose d'une capacité excédentaire qui pourrait servir à approvisionner aussi bien le marché canadien que le marché américain. La concurrence des producteurs hors continent est également importante et elle s'est intensifiée au cours des dernières années.

Les coûts de production varient selon les techniques de production utilisées, l'âge de l'outillage et les métaux entrant dans la fabrication des produits de transformation intermédiaire. Ces coûts varient considérablement d'un sous-secteur à l'autre et d'une usine à l'autre. Les coûts des matières premières (métaux) représentent entre 50 % et 65 % du total des coûts de

production, mais les prix des métaux à la livraison sont à peu près les mêmes dans tous les marchés mondiaux, après correction du taux de change. Sur le plan des coûts énergétiques, qui représentent entre 5 % et 10 % des coûts de production, il se peut que l'industrie canadienne bénéficie d'un léger avantage par rapport à ses concurrents des États-Unis.

Les coûts horaires de la main-d'oeuvre canadienne, représentant entre 20 et 35 % des coûts de production, sont plus élevés que ceux de la plupart des concurrents européens et asiatiques. Les coûts de main-d'oeuvre des fabricants canadiens sont également plus élevés que ceux de leurs concurrents américains, sauf dans le cas de grands établissements intégrés de laminage et d'extrusion, où les coûts sont comparables et dans celui des usines de moulage sous pression, qui ont un avantage sur le plan des coûts de main-d'oeuvre par rapport à leurs concurrents du nord-est des États-Unis.

Les produits de transformation intermédiaire de métaux non ferreux ont tendance à avoir une valeur relativement faible par unité de poids, de sorte que les coûts d'expédition peuvent représenter une proportion importante du prix du produit. Ainsi, l'emplacement de production le plus économique est généralement celui qui est le plus proche du marché principal. Les coûts de transport ne nuisent pas aux exportations canadiennes à destination des grands marchés américains des États du Nord. Par contre, les coûts d'expédition élevés attribuables à la distance ont un certain effet dissuasif sur les ventes canadiennes hors continent et, dans une certaine mesure, protègent le marché canadien de la concurrence des producteurs hors continent. Cependant, les économies liées aux forts volumes de production des fabricants hors continent peuvent compenser ces coûts.

Pour la plus grande partie de la capacité de production canadienne d'aluminium de laminage et d'extrusion, la production se fait à plus petite échelle qu'aux États-Unis, sauf dans le cas du laminoir de feuilles de l'Alcan à Kingston, une installation d'envergure mondiale. Étant des entreprises multinationales, les sociétés Alcan et Reynolds disposent d'importantes ressources en matière technique et financière et sur le plan de la gestion et ce sont elles qui produisent la majeure partie de la production et des exportations de l'industrie. Le Canada est concurrentiel sur le marché américain pour ce qui est d'une petite gamme de produits de laminage et d'extrusion en aluminium et de pièces moulées au sable.

Les usines du sous-secteur du cuivre sont vieilles, exception faite de l'usine de production de tubes de Montréal des Industries de Métaux Noranda, qui a été modernisée récemment. Des investissements considérables seraient nécessaires pour moderniser le reste de l'industrie mais, en raison de la baisse de la consommation mondiale, il se peut que ces investissements aient un rendement insuffisant. Des fermetures ont touché une partie importante de l'industrie américaine récemment et on modernise les installations restantes pour accroître leur compétitivité. Les avantages du sous-secteur canadien sont ses coûts de transport plus bas, comparativement à ceux qui s'appliquent aux produits importés au Canada et aux États-Unis de l'extérieur du continent et l'aptitude à fournir une réponse rapide aux besoins des divers clients du marché intérieur et des marchés américains avoisinants. Certains produits canadiens comme les feuilles, les feuillards, les barres et les tubes de dimension normales sont concurrentiels aux États-Unis.

En matière de moulage sous pression, les sociétés canadiennes ont comme principal atout la capacité d'adapter la technologie moderne à la production de nouveaux produits destinés à un marché cyclique et ce, à des coûts concurrentiels (p. ex. : moulage d'aluminium destiné à l'industrie automobile nord-américaine). Le principal désavantage du sous-secteur réside dans le fait que le reste de l'industrie est composé de petites entreprises dont les ressources sont limitées et dont la production est axée sur le court terme. Globalement, les établissements canadiens de moulage sous pression sont concurrentiels dans le nord des États-Unis.

b) Facteurs liés au commerce

Dès 1987, la majeure partie des tarifs NPF américains s'appliquant aux importations de produits non ferreux de transformation intermédiaire seront inférieurs à 5 %. Les droits canadiens qui s'appliquent aux produits de transformation intermédiaire non ferreux varient mais ils ne seront pas supérieurs à 10 %. Les autres grands marchés, le Japon et la CEE, dont les tarifs s'échelonnent actuellement entre 0 % et 13 %, offre peu d'occasion aux sociétés canadiennes, même en l'absence de tarifs, à cause des longues distances à parcourir et de l'importance des coûts d'expédition.

La production des produits de moulage (p. ex. : les produits moulés par coulage, les produits de moulage de faible et forte pression et les produits de moulage en sable) sont soumis au numéro tarifaire du produit fini auxquels ils sont destinés. Il s'agit dans la plupart des cas de produits échangés en franchise de droits en vertu du pacte canado-américain de l'automobile. De façon analogue, les moulages destinés aux produits de défense et aux outillages agricoles sont échangés en franchise de droits entre le Canada et les États-Unis.

Il n'existe pas de barrières non tarifaires importantes limitant l'accès au marché des États-Unis, de la CEE, du Japon ou du Canada. L'exigence américaine selon laquelle l'identification du pays d'origine doit figurer sur les produits importés constitue un sujet d'agacement mineur.

c) Facteurs technologiques

Dans cette industrie, la cadence du changement technologique est faible. En général, bien que l'industrie canadienne soit caractérisée par les usines à échelle plus réduite et des séries de production plus courtes, son avance technologique est à l'égal de celle des États-Unis, sauf peut-être pour les produits plats en cuivre.

L'Alcan mène d'importantes activités de recherche et de développement au Canada dans plusieurs laboratoires. L'Alcan a notamment fait porter son effort de recherche sur la production de feuilles d'aluminium par coulée continue de métal liquide provenant directement de la fonderie. La société applique désormais le procédé, ce qui pourrait lui permettre d'accroître ses exportations de feuilles d'aluminium aux États-Unis.

A ses installations de recherche de Pointe-Claire, au Québec, la Société Noranda exécute plusieurs programmes de R&D liés à la production et aux applications de produits en cuivre. La société Cominco, dans ses laboratoires de Sheridan Park, en Ontario, a consacré d'importants efforts de R&D à l'amélioration du moulage sous pression du zinc et à la recherche de nouvelles applications du zinc.

d) Autres facteurs

Au cours de la période de 1981-1984, les exportations canadiennes et japonaises de produits en aluminium de transformation intermédiaire vers les États-Unis ont fortement progressé en raison de la valeur relativement élevée du dollar américain.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

L'industrie a reçu très peu d'aide financière fédérale ou provinciale. L'aide fédérale visait l'innovation ainsi que l'établissement et la modernisation d'installations.

Le pacte canado-américain de l'automobile a eu une importance considérable pour l'industrie de moulage sous pression de l'aluminium. En ouvrant l'accès en franchise de droits à l'important marché américain, l'accord sur l'automobile a permis aux établissements canadiens de moulage sous pression de réaliser des économies d'échelle.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Le sous-secteur de l'aluminium perd certains marchés au profit des plastiques (p. ex. : dans les domaines des fenêtres et du revêtement). Le sous-secteur se taille par contre une part croissante du marché des canettes et du marché des papiers d'emballage métallique.

L'Alcan, le plus important fabricant intermédiaire intégré de l'industrie, est à l'origine de la plus grande partie des échanges de produits d'aluminium entre le Canada et les États-Unis. On s'inquiète de la possibilité de mesures de restriction des importations de certains produits en aluminium de fabrication intermédiaire de la part des États-Unis, en vertu de l'article 201 (clause de sauvegarde).

Le cuivre continue de subir une concurrence de plus en plus grande de la part des plastiques dans des domaines comme les tuyaux d'évacuation, d'écoulement et d'évent et de la part de l'aluminium pour ce qui est des radiateurs d'automobile. La commercialisation du cuivre comme composant de toiture rencontre un certain succès. Le seul champ d'application du cuivre qui est en expansion rapide est celui du ruban plat semi-conducteur.

La demande de pièces de zinc moulées sous pression pour l'industrie automobile a diminué progressivement en raison de la réduction des dimensions de véhicules, mais la croissance se maintiendra dans le domaine du moulage sous pression de précision d'éléments miniatures entrant dans la fabrication de matériel de bureau et de matériel de défense perfectionnés. Bien que les moulages d'aluminium continueront de trouver de plus en plus d'applications dans le secteur de l'automobile, les occasions d'application les plus évidentes auront déjà été exploitées pour la plupart dans les nouveaux moteurs et les nouvelles transmissions qui seront introduites au cours des quelques prochaines années. D'après les prévisions de l'industrie automobile, dès 1990, l'automobile moyenne contiendra jusqu'à 91 kilogrammes de moulage non ferreux, comparativement à 59 kilogrammes environ en 1982. Toutefois, la plupart des nouvelles usines japonaises et coréennes de fabrication d'automobiles au Canada exécuteront initialement leurs activités de montage en important d'Asie des moteurs et des jeux d'essieu et d'arbre de transmission complets, ainsi que d'autres composants. Cela menace de réduire le marché auquel l'industrie canadienne du moulage sous pression aura accès.

Il est probable que la CAO/FAO et la robotique auront une importance grandissante dans l'industrie du moulage sous pression au Canada. Les principaux fabricants d'automobiles ont décrété que, dès 1987-1988, les fournisseurs de pièces devront être en mesure d'accepter des données de conception informatisées plutôt que des plans sur papier s'ils souhaitent continuer à agir à titre de fournisseurs. Dans l'ensemble, l'industrie sera en mesure de s'adapter à ces exigences.

Pour s'adapter à cette évolution, il est probable que les fabricants de l'industrie réduiront le nombre de séries de production et se spécialiseront davantage, qu'ils consolideront leurs activités et participeront à des entreprises conjointes en vue d'assurer leur compétitivité.

Compte tenu de ce qui précède, il semble que, sur le marché intérieur, l'industrie de la transformation intermédiaire des métaux non ferreux connaîtra une croissance limitée et continuera d'affronter la concurrence internationale. Sur le marché américain, l'industrie canadienne devra faire face à un climat de protectionnisme accru ainsi qu'à la concurrence internationale. Il est prévu que les exportations vers les États-Unis continueront de croître à une cadence raisonnable, mais que les exportations vers d'autres pays demeureront probablement faibles.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

Les coûts de transport, les services à la clientèle et la capacité de fournir des produits à brève échéance sont les principaux facteurs qui rendent la plupart des produits canadiens concurrentiels sur le marché intérieur. Aux États-Unis, ces mêmes facteurs, auxquels vient s'ajouter le cours favorable du dollar canadien par rapport au dollar américain, contribue à la compétitivité de certains produits canadiens. L'industrie canadienne de transformation intermédiaire des métaux non ferreux n'est généralement pas concurrentielle dans les marchés hors continent, sauf pour un nombre restreint de produits très spécialisés comme les moulages sous pression miniatures.

Le Canada est concurrentiel aux États-Unis pour une gamme restreinte de produits laminés plats en aluminium. Cependant, dans l'ensemble, la balance commerciale en matière de produits laminés plats est nettement à l'avantage des États-Unis et il est peu probable qu'il en soit autrement à court et moyen terme, quelle que soit l'évolution de la valeur relative des devises canadienne et américaine. On prévoit néanmoins que les exportations de produits laminés s'accroîtront à l'avenir, en raison notamment de l'expansion prévue de la production en coulée continue de l'Alcan au Québec. Le besoin en capital des laminières favorise la stabilité des échanges commerciaux.

Sur le marché des produits d'extrusion en aluminium, les aspects les plus importants sont habituellement le prix, les délais de livraison et le contact avec la clientèle. Les producteurs s'efforcent de choisir des emplacements de production qui sont situés à proximité de clients à fort volume d'achat. En général, les producteurs américains ont un avantage sur les concurrents canadiens.

En matière de produit de moulage en sable d'aluminium, le Canada est concurrentiel dans le marché du nord des États-Unis et il le demeurerait si la valeur du dollar canadien se maintenait en deçà de 85 cents US.

Le sous-secteur canadien du cuivre n'est généralement pas concurrentiel sur le plan international, sauf pour certains produits sur le marché américain. Partout dans le monde, il s'agit d'une industrie qui a atteint le stade de la maturité. A court terme, une contraction des activités canadiennes est probable et, à long terme, les perspectives commerciales des produits en cuivre sont incertaines.

Les produits de moulage sous pression sont généralement concurrentiels dans le nord des États-Unis. La plus grande partie de la production canadienne de pièces moulées sous pression est destinée à l'industrie automobile, un marché où l'industrie canadienne est concurrentielle par rapport à sa contre-partie américaine. Il est prévu que l'industrie s'adaptera au progrès technologique et qu'elle demeurera vraisemblablement concurrentielle à l'avenir.

REMARQUE:

Le présent profil est fondé sur des données restreintes obtenues auprès de Statistique Canada, en consultant un certain nombre de rapports annuels de sociétés et grâce au rapport qu'entretiennent les agents du MEIR avec certaines sociétés et associations en regard de certains aspects particuliers de leurs activités commerciales. Par conséquent, certains aspects de ce secteur très varié ne sont pas abordés en profondeur. Le présent rapport sera mis à jour à mesure que de nouveaux renseignements deviendront disponibles.

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

Original signed by
Original signé par: R. H. McGee

Sous-ministre adjoint

Biens de consommation, services et transformation des richesses naturelles

Date: June 5/86

FICHE D'INFORMATION

2 juin 1986

SECTEUR: Produits métalliques non ferreux de transformation intermédiaire

CTI de 1980: 296, 297, 299

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	<u>1973</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Établissements	190	218	210	205	200	n.d	n.d
Emplois (milliers)	14.8	15.5	14.7	13.5	13.9	n.d	n.d
Livraisons (millions de dollars)	937	2,227	2,325	1,783	2,236	n.d	n.d
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)	55.2	97	115	107	105	133	136
Profits après impôt (millions de dollars)	n.d.	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
(% du revenu)	n.d.	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	<u>1973</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Exportations (millions de dollars)	325	589	545	449	515	778	n.d
Livraisons canadiennes (millions de dollars)	612	1,638	1,780	1,334	1,721	n.d	n.d
Importations (millions de dollars)	153	522	593	434	503	760	n.d
Marché canadien (millions de dollars)	765	2,160	2,373	1,768	2,224	n.d	n.d
Exportations en % des livraisons	34.7	26.4	23.4	25.2	23.0	n.d	n.d
Importations en % du marché canadien	20.0	24.2	25.0	24.5	22.6	n.d	n.d
Part canadienne du marché international	négligeable						

Sources des importations	<u>É.-U.</u>	<u>C.E.E.</u>	<u>JAPON</u>	<u>AUTRES</u>
1981	84.9	11.2	1.3	2.6
1982	80.8	13.9	1.5	3.8
1983	80.2	14.1	2.5	3.2
1984	74.3	20.2	2.5	3.0

Destination des exportations	<u>É.-U.</u>	<u>C.E.E.</u>	<u>JAPON</u>	<u>**AUTRES</u>
1981	68.4	7.0	0.5	24.1
1982	69.6	5.8	0.5	24.1
1983	77.5	4.4	0.3	27.8
1984	76.0	2.8	0.3	20.9

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

Atlantique Québec Ontario Prairies C.-B.

Établissements - % du total Données existantes pour cette catégorie
 Emplois - % du total Voir chacune des catégories CTI
 Expédition - % du total

**Ces exportations sont destinées a plus de 40 pays, aucun d'entre eux ne constituant un client important pour plus d'un seul produit.

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>Nom</u>	<u>Propriété</u>	<u>Emplacement des principales usines</u>	<u>Concentration (% du marché canadien)</u>
Produits Alcan Canada Limité	Canadienne	Kingston Jonquière	n.d. n.d.
Société d'Aluminium Reynolds (Canada) Limitée	Américaine	Cap-de-la-Madeleine	n.d.
Industries de métaux Noranda Limitée	Canadienne	Montréal-est	n.d.
Métaux Arrowhead Limitée	Canadienne	Toronto	n.d.
Amcan Castings Limitée	Canadienne	Hamilton	n.d.
Burlington Die Castings Co. Ltd.	Canadienne	Burlington	n.d.

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ

Secteur : INDUSTRIE DE LA CHAUSSURE (CHAUSSURES AUTRES QU'EN CAOUTCHOUC)

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

Structure:

Les principaux produits de l'industrie sont les bottes, souliers et sandales pour hommes, femmes et enfants, en cuir, plastique ou grosse toile*. En 1985, les expéditions de quelque 172 établissements étaient évaluées à 785 millions de dollars et les exportations à 56 millions. Les importations pour la même année s'élevaient à un total estimatif de 465 millions de dollars. Les fabriques de chaussures sont les principales clientes des tanneries et des fabricants de crépins pour chaussures (lacets, talons, etc.) et de grandes consommatrices de tissus enduits d'autres tissus fabriqués par l'industrie textile.

En 1985, environ 48 % des entreprises du secteur (54 % des employés) étaient situées en Ontario, 45 % (43 % des employés) au Québec et 7 % (3 % des employés) dans d'autres parties du pays. Au Canada, les principaux centres de production de la chaussure sont la ville de Québec et la région avoisinante, Montréal, Toronto et la région de Kitchener/Cambridge.

Les quatre et huit principales entreprises représentent près de 22 et 36 % respectivement des expéditions du secteur, et cette concentration a eu tendance à s'accroître quelque peu avec le temps. Dans l'ensemble, les grandes et moyennes entreprises de fabrication de chaussures (c'est-à-dire celles qui comptent plus de 150 employés) atteignent la taille minimale d'efficacité, comparable à celle des entreprises analogues situées dans d'autres pays. Il existe cependant un petit nombre d'établissements de très grande taille, notamment dans l'extrême est du pays, qui réalisent des économies d'échelle additionnelles en se spécialisant dans la fabrication d'un ou deux produits autres qu'en cuir destinés au marché mondial.

Six fabriques de chaussures au Canada sont de propriété étrangère (4 %) et leur taille est dans l'ensemble supérieure à la moyenne puisqu'elles expliquent quelque 15 % de l'emploi du secteur. Certaines multinationales, spécialisées dans la fabrication d'une gamme variée de chaussures, possèdent et exploitent des magasins de vente au détail au Canada (par exemple, Bata, Kinney, Church et Florsheim), ce qui leur permet de mieux faire connaître leur marque commerciale et d'être plus rapidement au fait des préférences des consommateurs. Cette intégration "en aval" a aussi été observée aux États-Unis et dans certains autres pays industrialisés.

La plupart des entreprises canadiennes ne sont pas très actives ou très connues sur les marchés internationaux. Cependant, Bata, la plus importante entreprise de chaussures au monde (environ 700 travailleurs au Canada), est une société multinationale de propriété canadienne qui emploie au total environ 79 000 personnes et qui exploite 97 fabriques et 6 000 magasins de vente au détail dans 91 pays. Parmi les autres entreprises de taille moins importante en activité hors du Canada, il y a Natural Footwear (Roots), qui possède des magasins de vente au détail dans le monde entier, et Bastien Brothers et Genfoot qui occupent une place importante sur le marché américain (Bastien exploite également une usine en France).

En raison du coût peu élevé de la technologie de base et comme il est possible de louer le matériel et l'outillage plus coûteux, les obstacles à l'entrée dans l'industrie sont pratiquement inexistants et on y enregistre depuis toujours une surcapacité de production globale.

* Classification type des industries (CTI), n° 1712, à l'exclusion des chaussures en caoutchouc

Rendement

Au cours de la période 1973-1984, le volume des importations s'est accru de 32 % et la production a accusé une baisse de 10 %. Toutefois, le nombre des travailleurs dans l'industrie de la chaussure n'a diminué que de 800 (5 %) s'établissant à 16 000 la dernière année. Cette stabilité relative de l'emploi au cours d'une période caractérisée par une baisse du volume de production peut être attribuable à la restructuration constante que l'industrie a connue depuis 1974. Les entreprises canadiennes ont peu à peu rehaussé la qualité de leurs gammes de produits en réduisant leur production d'espadrilles de sandales faites dans des matériaux autres que le cuir, car ces chaussures font directement concurrence aux importations à bas prix, et en mettant plutôt l'accent sur la fabrication de chaussures de cuir à la mode et de haute qualité dont la composante main-d'oeuvre est peut-être plus élevée sur une base unitaire, mais moins quand elle est exprimée en pourcentage de la valeur totale du produit. Par cette spécialisation accrue et le relèvement du marché, le secteur a enregistré une croissance de 22 % depuis 1973, par rapport au PIB en dollars constants.

Les profits après impôt réalisés sur le capital investi dans l'industrie ont été inférieurs à la moyenne établie pour l'ensemble des industries manufacturières au cours de la période 1974-1977. C'est cependant le contraire qui s'est produit de 1978 à 1982, la période la plus récente pour laquelle on dispose de données.

Depuis toujours, le Canada exporte entre 6 et 7 % de sa production de chaussures, presque en totalité vers les marchés américains. L'industrie canadienne a toujours maintenu un excédent commercial avec les États-Unis (21 millions de dollars en 1985, selon les estimations).

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

Au Canada, comme partout au monde, la production de chaussures est à très forte intensité de main-d'oeuvre. Par exemple, dans l'industrie canadienne, les salaires représentent 23 % de la valeur des expéditions, comparativement à 13 % pour l'ensemble du secteur de la fabrication. Par conséquent, les coûts de la main-d'oeuvre influent grandement sur la compétitivité du secteur. D'autres facteurs, notamment les économies d'échelle, ont aussi beaucoup d'importance.

En 1983, l'année la plus récente pour laquelle il existe des données détaillées, les coûts unitaires de main-d'oeuvre (par unité de production) étaient d'environ 8,5 % plus élevés au Canada que dans l'industrie américaine. Cet écart peut sans doute être attribué aux économies d'échelle réalisées aux États-Unis où chaque établissement a une gamme de produits plus restreinte. Cette différence a été plus que compensée par la réduction de 10,7 % de la valeur du dollar canadien en 1985 (de 1,365 \$ à 1,00 \$ U.S.).

Les entreprises canadiennes de plus petite taille sont structurées de façon à soutenir uniquement la concurrence du marché intérieur; elles visent un créneau restreint et misent sur des frais généraux peu élevés, leur capacité de réagir rapidement à l'évolution du marché et leur connaissance spécialisée de la clientèle dans l'application des techniques de marketing.

La production de l'industrie canadienne est principalement axée sur les chaussures de cuir et, bien que la concurrence des pays où les salaires sont peu élevés (à l'exception du Brésil et de l'Europe de l'Est) ne constitue pas une menace directe, elle a des retombées secondaires importantes. En raison du déclin, en termes de paires de chaussures, du segment des articles en cuir du marché de la chaussure, au Canada (et dans le monde entier), les

chaussures de cuir représentent maintenant moins de la moitié du total des chaussures vendues au Canada. Ce revirement du marché a une incidence considérable sur la compétitivité des fabriques de chaussures des pays industrialisés lorsque l'utilisation de matières moins coûteuses accentue l'avantage des fabricants de pays où les salaires sont moins élevés au regard des coûts de la main-d'oeuvre.

En grande partie à cause de la popularité croissante des chaussures de sports et de loisirs autres qu'en cuir que produisent les pays d'Asie, la valeur des importations a plus que quadruplé au cours de la période de 1973-1984 et la part du marché intérieur de l'industrie, exprimée en volume, a régressé de 53 % à 43 %. Si on exclut la catégorie des chaussures de sports et de loisirs (compte tenu de la très faible production canadienne), la part du marché intérieur s'élèverait à 53 % pour 1984.

Avec la restructuration et la spécialisation qui ont eu lieu - dans nombreux cas grâce à l'aide du gouvernement - l'industrie canadienne a amélioré sa compétitivité et, de façon générale, soutient avantageusement la concurrence des importations en provenance des États-Unis et des pays membres de la CÉE. Il lui a fallu cependant abandonner presque tout le marché des chaussures de sports et de loisirs autres qu'en cuir face à la concurrence des importations en provenance de l'Extrême-Orient. En 1985, les pays où les coûts de production sont peu élevés ont fourni 73 % de l'ensemble des chaussures importées au Canada, la majorité étant fabriquées dans des matières autres que le cuir (Taiwan et la Corée du Sud représentent à elles-seules plus de 50 % des importations totales de chaussures du Canada).

Dans un récent rapport détaillé sur la situation de l'industrie canadienne de la chaussure, le Tribunal canadien des importations concluait que les entreprises du pays peuvent réussir à soutenir la concurrence des importations en provenance de l'Europe et des États-Unis. On estime toutefois que les fabricants de chaussures en cuir continuent d'être désavantagés par rapport aux importations du Brésil (chaussures pour femmes), en raison principalement des faibles taux de salaires dans ce pays, et par rapport aux importations des pays de l'Europe de l'Est (chaussures pour hommes) où les prix ne sont pas fixés, dans de nombreux cas, en fonction des coûts totaux.

La compétence des cadres s'est beaucoup améliorée, depuis 1974, dans tous les secteurs de l'industrie de la chaussure, particulièrement en ce qui a trait à la production et au contrôle financier. Bien que de nombreuses entreprises aient sensiblement amélioré leurs techniques de marketing, il s'agit d'un domaine avec lequel l'ensemble de l'industrie doit se familiariser davantage afin de tirer profit des possibilités d'expansion nationale et internationale.

b) Facteurs liés au commerce international

Contrairement à l'industrie du vêtement et à l'industrie textile, l'industrie de la chaussure est assujettie aux règlements habituels du GATT qui exige que tout contingent d'importation soit appliqué aux importations provenant de toutes les sources (et non seulement aux importations des pays où les salaires sont plus élevés). Suivant les recommandations du Tribunal canadien des importations, le contingent global d'importations qui était en vigueur sous une forme ou une autre depuis la fin de 1977 a été remplacé au mois de novembre 1985 par un contingent de trois ans qui s'applique uniquement aux chaussures habillées et tout-aller pour femmes et fillettes (représentant environ 40 % du marché canadien de la chaussure exprimé en nombre de paires vendues et 42 % des ventes totales de l'industrie).

L'Australie, la Nouvelle-Zélande et le Japon maintiennent des contingents d'importation globaux sur les chaussures. Dans le cas des pays membres de la CÉE, les restrictions quantitatives officielles se limitent aux importations en provenance des pays de l'Europe de l'Est et de la Chine.

Des accords bilatéraux ont été conclus entre le Royaume-Uni, la Corée du Sud et Taiwan ainsi qu'entre la France et Taiwan. L'industrie américaine de la chaussure ne bénéficie actuellement d'aucune mesure spéciale de protection douanière, malgré que la part des importations ait atteint 73 % du marché intérieur.

Au Canada, les droits de douane qui s'appliquent à la plupart des importations de chaussures autres qu'en caoutchouc s'élèvent actuellement à 22,8 % (les chaussures autres qu'en caoutchouc sont exclues du Tarif de préférence générale [TPG]). A titre de comparaison, les taux se situent entre 7 et 8 % dans les pays membres de la CEE et entre 8 et 10 % aux États-Unis, bien que la structure des tarifs douaniers de ce dernier prévoit des droits de douane pouvant atteindre 37,5 % dans le cas d'articles comme les pantoufles à semelle de caoutchouc.

Près de 60 % des coûts des intrants du secteur sont ceux liés à l'acquisition du cuir dont environ le quart provient des États-Unis qui appliquent des droits de douane de 12,5 %. Les tissus enduits de plastique expliquent un autre 7 % des coûts d'intrants et sont soumis à des droits de douane d'environ 25 % (vinyle) ou de 7,5 % (polyuréthane). La plupart des autres matériaux utilisés sont d'origine intérieure et assujetties à des droits de douane qui oscillent en moyenne entre 10 et 15 %.

c) Facteurs technologiques

La technologie est rudimentaire et les fabricants de chaussures de tous les pays achètent le plus souvent leur équipement des fabricants de machines spécialisées, qui font des travaux de R&D pour l'industrie mondiale de la chaussure.

Comme en témoigne une main-d'oeuvre qui reste prédominante dans la production mondiale de chaussures, la technologie évolue lentement. Contrairement à ce qui s'est passé dans l'industrie textile primaire, il n'y a pas eu de percées technologiques importantes qui auraient pu compenser quelque peu l'avantage des fournisseurs du Tiers-Monde au chapitre des coûts de la main-d'oeuvre. Cependant, au cours de la prochaine décennie, il est possible que l'application de la robotique à la production de chaussures et que le perfectionnement des systèmes automatisés de fabrication et de contrôle de la production des divers autres produits de la chaussure contribuent à une réduction considérable de la composante main-d'oeuvre dans les coûts totaux.

d) Autres facteurs

L'industrie est très sensible au prix des peaux de vaches, qui fluctue beaucoup sur le marché international.

Comme les coûts de la main-d'oeuvre augmentent rapidement dans les pays nouvellement industrialisés tels que Taiwan et la Corée du Sud, il est à prévoir que ces pays mettent davantage l'accent sur la production de chaussures de cuir de meilleure qualité, ce qui créera une concurrence plus directe pour l'ensemble de la production canadienne.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES GOUVERNEMENTAUX

Outre les contingents d'importation et une tarification sévère, le gouvernement a accordé son soutien financier à l'industrie, depuis 1973, en vertu du Programme de redressement des industries de la chaussure et du tannage et, depuis le milieu de l'année 1981 jusqu'au 31 mars 1986, par l'entremise de l'Office canadien pour un renouveau industriel (OCRI). Dans l'ensemble, l'aide de l'OCRI a pris la forme de contributions aux frais de consultation et aux coûts d'immobilisations de projets axés sur la restructuration de l'industrie. (Au mois de février 1986, les engagements et versements de l'OCRI à l'industrie de la chaussure s'élevaient à 21,4 millions de dollars et 4,0 millions respectivement.) Le mandat de

l'OCRI étant terminé, les entreprises du secteur pourront bénéficier de l'aide accordée en vertu du Programme de développement industriel et régional (PDIR), lequel s'applique à tous les secteurs d'activité économique, l'aide variant cependant en fonction de l'emplacement du projet.

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Au cours des cinq prochaines années environ, les facteurs suivants devraient avoir une incidence sur l'orientation de l'industrie :

- ° Une faible croissance des marchés variant de 1 à 3 % (le taux le plus élevé serait atteint s'il y avait une augmentation de l'offre de chaussures étrangères bon marché n'ayant pas été importées au cours de la période du contingentement global).
- ° Une légère diminution de l'emploi en 1986 et 1987, attribuable à l'élimination de la plupart des contingents et à la réduction progressive des contingents encore en vigueur sur les chaussures pour femmes et fillettes. La situation de l'emploi devrait demeurer relativement stable en 1988 et les années suivantes (la réduction serait essentiellement attribuable à des gains de productivité).

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

L'industrie canadienne de la chaussure a été l'objet de nombreux changements importants au cours des dix dernières années : plus grande spécialisation des gammes de produits, accroissement du niveau des connaissances en gestion, amélioration de la production, des contrôles financiers et du marketing intérieur. Bien que l'industrie ne soit pas concurrentielle dans de nombreux secteurs de production, notamment le marché des produits de qualité inférieure où sont concentrées les importations en provenance des pays où les salaires sont peu élevés, elle réussit à soutenir la concurrence et à occuper une place importante sur les marchés américains dans certains créneaux d'articles de qualité supérieure comme les bottes d'hiver en cuir. De plus, compte tenu du tarif des douanes actuel, elle soutient très bien la concurrence des importations en provenance des pays industrialisés sur le marché intérieur et elle est en mesure de conserver cet avantage dans un contexte de libéralisation.

Sauf pour certains produits comme les chaussures en plastique moulé par injection qui exigent relativement peu de main-d'oeuvre, le tarif des douanes actuel n'est pas suffisamment élevé pour compenser l'avantage dont jouissent les pays où les salaires sont peu élevés. Les importations de chaussures autres qu'en cuir des pays où la main-d'oeuvre est bon marché et les importations de chaussures en cuir habillées et tout-aller, en provenance du Brésil et des pays de l'Europe de l'Est continueront, à moyen terme, d'inciter les fabricants canadiens à se spécialiser davantage et à produire des chaussures de plus grande qualité.

Au chapitre des exportations, la récente restructuration et l'amélioration du style et de la qualité des chaussures ont contribué à établir la renommée de certains sous-secteurs, comme la fabrication des bottes de travail et la fabrication de bottes d'hiver en cuir. On constate toutefois un manque général de compétence dans le domaine du marketing international, qui peut être attribué en grande partie à la petite taille de la moyenne des entreprises, laquelle est peu favorable à des efforts de marketing coûteux et soutenus. On estime qu'un peu moins du cinquième des fabricants de chaussures peuvent être considérés comme des exportateurs réguliers, mais ce ratio devrait augmenter à mesure que seront levés les contingents d'importation.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

- 6 -

PRÉPARÉ PAR : Direction des textiles, vêtements et chaussures
Bureau de l'adaptation industrielle

original	original
signed by	signé par
R. Harley McGee	MEIR

R.H. McGee
Sous-ministre adjoint
Biens de consommation, services
et transformation des richesses
naturelles

DATE : le 25 mars 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

FICHE D'INFORMATION

INDUSTRIE DE LA CHAUSSURE (SAUF EN CAOUTCHOUC)

1. Principales statistiques	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Établissements	162	158	162	168	168 (e)	168 (e)
Emplois	15,496	16,494	14,355	15,200 (e)	16,000 (e)	16,000 (e)
Expéditions (millions de dollars)	618.7	704.4	651.0	698.3(e)	843.0(e)	850.4(e)
Exportations (millions de dollars)	36.9	35.8	49.3	46.8	52.1	52.1(e)
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	581.8	668.6	601.7	651.5	790.9	798.3(e)
Importations (millions de dollars)	306.0	372.6	373.0	403.5	460.4	465.0(e)
Marché canadien (millions de dollars)	887.8	1,041.2	974.7	1,055.0(e)	1,251.3(e)	1,263.0(e)
Exportations - en % des expéditions	6.0	5.1	7.6	6.7(e)	6.2(e)	6.1(e)
Importations - en % du marché canadien	34.5	35.8	38.3	38.2(e)	36.8(e)	36.8(e)

2. Distribution régionale - 1985(e)	Atlantique	Québec	Ontario	Ouest
Établissements - % du total	1	45	48	6
Emplois - % du total	2	43	54	1
Expéditions - % du total	2	43	54	1

3. Commerce international (\$)(e)

	Ensemble des pays industrialisés	É.-U.	C.É.E.	Autres pays industrialisés	Pays à faibles coûts
Importations - % du total 1981	41	10	25	6	59
1982	45	7	31	7	55
1983	43	6	30	7	57
1984	45	6	31	8	55
Exportations - % du total 1981	98	75	19	4	2
1982	98	83	11	4	2
1983	98	86	10	2	2
1984	99	92	6	1	1

4. Principales entreprises

NOM

1. Greb Industries Ltd. (Mississauga, Ontario)
2. Bata Ltd. (Don Mills, Ontario)
3. Susan Shoe Industries Ltd. (Hamilton, Ontario)
4. H.H. Brown Show Co. (Canada) Ltd. (Richmond, Québec)
5. Bastien Bros. Inc. (Saint-Émile, Québec)

Source : Publications n^{os} 33-002, 65-004 et 65-207 au catalogue de Statistique Canada et estimations du Bureau de l'adaptation industrielle

Textiles, vêtements et chaussures
Bureau de l'adaptation industrielle
Mai 1986

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉMATÉRIEL DE GISEMENTS PÉTROLIÈRES ET GAZIFÈRES1. STRUCTURE ET RENDEMENTStructure

L'industrie canadienne de la fabrication de matériel de gisements pétrolifères et gazifères produit une gamme étendue de machines et de pièces utilisées pour l'exploration, le forage, l'entretien des puits de pétrole et de gaz ainsi que la production et le traitement du pétrole et du gaz. Cela comprend le matériel de prospection géophysique, les appareils de forage et leurs accessoires, les unités de pompage, les groupes de cimentation et les installations de fracturation, de même que les déshydrateurs, les séparateurs, les purificateurs et d'autres appareils de traitement préliminaire. Dans ce secteur est inclus le matériel de forage et de traitement utilisé sur les plates-formes de forage, mais non pas les plates-formes elles-mêmes ni l'équipement sous-marin.

Cette industrie est constituée d'environ 300 petites et moyennes entreprises qui emploient à peu près 5 500 personnes dont un grand nombre de travailleurs spécialisés et de professionnels. En outre, les entreprises de ce secteur font souvent appel à de petits ateliers locaux pour leur confier en sous-traitance la fabrication de pièces et de montages. L'industrie fabrique sur demande du matériel comme des appareils de forage et de traitement préliminaire de même que des produits standard très divers et des articles de grande série, dont la plupart doivent satisfaire aux normes de l'API (Américain Petroleum Institute). La fiabilité démontrée et la possibilité d'obtenir facilement des services d'entretien du matériel d'exploitation pétrolière et gazière sont des facteurs très importants pour les acheteurs et les utilisateurs. Beaucoup de pièces d'équipement sont considérées comme très importantes, en ce sens que la rupture d'une seule d'entre elles peut mettre en panne toute une installation de forage ou d'entretien.

L'industrie fait appel à des fournisseurs de plusieurs secteurs pour acheter de l'acier, des pièces coulées ou forgées, des pompes, des moteurs, des châssis de véhicule et des instruments de mesure. Ses principaux marchés sont les fournisseurs de matériel de gisements (distributeurs), les entrepreneurs de forage et les sociétés pétrolières.

Les expéditions du secteur en 1985 ont été évaluées à 650 millions de dollars¹ dont 200 millions ou 31 pour cent en exportations. Le marché américain représentait environ 25 pour cent des exportations canadiennes, tandis que l'Union soviétique, le sud de l'Asie et la Chine représentaient ensemble à peu près 50 pour cent et l'Amérique du Sud, le Moyen-Orient et l'Afrique, un autre 25 pour cent. La valeur des importations a atteint environ 450 millions de dollars et représentait à peu près la moitié du

1. Les données de Statistique Canada apparaissant sur la fiche d'information sont celles qui concernent le numéro 3192 de la CTI. Les données sur le secteur du pétrole et du gaz en sous-estiment la taille, c'est-à-dire le volume d'expéditions, d'importations et d'exportations. Par exemple, les tours de forage montées sur patins, qui représentent une part appréciable des expéditions et des exportations du secteur, ont souvent été assimilées au matériel de forage du sol et d'exploitation minière et ne sont pas comptées dans les données sur le matériel de gisements pétrolifères et gazifères. Sont également exclus des données sur le secteur les tours de forage mobiles et les tours d'entretien, les trépons et certaines vannes et pompes communément utilisées dans

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

marché intérieur. Environ 95 pour cent des produits importés venaient des États-Unis, principal concurrent du Canada sur le marché intérieur comme sur les marchés d'exportation. Les principaux concurrents sur les marchés internationaux sont les États-Unis, le Royaume-Uni, la France, l'Italie et le Japon.

Depuis deux ou trois ans, il y a à l'échelle mondiale une réelle surcapacité de production dans le secteur du matériel de gisements pétrolifères et gazifères, et la concurrence est très forte sur les marchés d'exportation. La chute récente des prix du pétrole et du gaz a aggravé un ralentissement général qui s'était produit sur le marché américain par suite de la baisse de la consommation de pétrole au début des années 1980. Il y a donc eu une concurrence beaucoup plus forte des États-Unis, où beaucoup de matériel neuf ou usagé ne sert pas et est offert à vil prix, parfois au quart de la valeur à l'achat.

Dans ce secteur, 50 à 55 pour cent des entreprises appartiennent à des intérêts étrangers, étant pour la plupart des filiales de fabricants américains. Ces sociétés représentent environ 55 pour cent de la totalité des expéditions canadiennes. Beaucoup d'entreprises canadiennes du secteur étaient à l'origine des ateliers d'entretien et de réparation et ont profité de l'ouverture d'un créneau sur le marché pour se lancer dans la fabrication. Certaines ont depuis mis au point d'excellentes techniques et, au moment de la récession du début des années 1980, ont pu pénétrer sur les marchés d'exportation d'outre-mer où elles ont eu un succès considérable. Un grand nombre d'entre elles sont toutefois mal financées et vulnérables aux ralentissements de l'économie.

Sur le marché intérieur, plus de 70 pour cent du matériel de gisements pétrolifères et gazifères est vendu aux entrepreneurs de forage et aux sociétés pétrolifères par l'intermédiaire de maisons de distribution. A quelques exceptions près, les grandes maisons de distribution canadiennes sont des filiales d'entreprises américaines du même genre. Dans bien des cas, celles-ci sont elles-mêmes associées à de gros fabricants de matériel de forage. La plupart des maisons de distribution considèrent leurs filiales canadiennes comme un prolongement de leur activité aux États-Unis et ont tendance à centraliser leurs politiques d'achat à leur siège social aux États-Unis. Aussi, un fabricant canadien qui souhaite mettre en marché un produit au Canada doit-il dans bien des cas obtenir l'aval de la société mère américaine. Il est donc difficile pour beaucoup de petites entreprises canadiennes de vaincre les préférences des entrepreneurs de forage comme des grandes pétrolières qui veulent acheter du matériel portant des marques américaines connues. Les ventes qui ne sont pas effectuées par l'intermédiaire des maisons de distribution (moins de 30 pour cent) sont faites à des fabricants de matériel d'origine ou directement à des sociétés pétrolifères.

1. (suite)

l'industrie. Une étude récente (avril 1986) des fabricants du secteur montre que des installations de forage d'une valeur totale de 60 millions, non incluses au numéro 3192, ont été vendues sur le marché intérieur, tandis que du matériel semblable d'une valeur de 64 millions a été exporté en 1985. En outre, les données sur les importations du secteur ne tiennent pas compte des 50 à 60 installations de forage, certaines d'occasion, qui ont été importées des États-Unis en 1985.

Les données ajustées pour 1985 apparaissent sur la fiche d'information et ont été utilisées pour l'analyse du secteur.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

De façon générale, les maisons de distribution se montrent peu disposées à tenir des produits fabriqués par des concurrents mais le feront à l'occasion pour obliger un entrepreneur de forage qui le leur demande. La plupart des entrepreneurs de forage et des sociétés pétrolières achètent toutefois des produits de marque.

Rendement

L'industrie canadienne de la fabrication de matériel de gisements pétrolières et gazifères est relativement jeune. Il y a vingt ans, la capacité de production était pratiquement nulle. A l'heure actuelle, le secteur exporte environ 31 pour cent de sa production et approvisionne à peu près la moitié du marché canadien. Il a une influence directe sur la santé de l'industrie pétrolière dans son ensemble, dont l'activité a toujours eu un caractère cyclique marqué.

Le marché canadien a connu une croissance rapide pendant les années 1970. Les exportations ont augmenté lentement pendant cette période, mais la pénétration des importations sur le marché canadien a été importante, d'environ 73 pour cent en moyenne. Les expéditions du secteur ont atteint un sommet en 1981 pour connaître ensuite une baisse marquée, principalement en raison d'un fléchissement de la demande de pétrole brut.

La plupart des entreprises qui ont survécu au ralentissement de l'économie après 1981 ont dû rationaliser en profondeur leur activité. Le nombre total d'emplois dans le secteur est passé de 9 000 en 1981 à 5 500 en 1985 tandis que les expéditions ont baissé d'environ le tiers. Depuis trois ans, il y a eu un certain nombre de fusions et de prises de contrôle, dans la plupart des cas sur initiative d'entreprises américaines.

Bien que les expéditions et exportations du secteur aient augmenté en 1985 à cause d'une intensification du forage au Canada, l'industrie continue de fonctionner à la moitié de sa capacité, le tiers de sa production étant destinée à l'exportation. Mais les recettes des pétrolières ont beaucoup baissé après la chute rapide des prix du pétrole qui s'est produite en novembre 1985. Les dépenses d'exploration et de production ont donc été réduites et de nombreux puits marginaux ont été fermés. Tout cela a un effet négatif sur le secteur de la fabrication et de l'entretien. En juin 1986, beaucoup de fabricants d'Alberta avaient procédé à d'importantes coupures de personnel ou créé des programmes de partage d'emplois.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

Facteurs structurels

L'industrie canadienne du matériel d'exploitation pétrolière est assez mal développée si on la compare à celle des États-Unis. Cela s'explique par sa jeunesse mais aussi par le fait que, ces dernières années, certains fabricants américains de matériel de gisements ont cessé tout transfert technologique et par conséquent réduit les possibilités d'expansion au Canada afin de protéger les usines américaines fonctionnant très en deça de leur capacité.

Le secteur est toutefois solide dans le domaine de la technologie et de l'entretien du matériel, particulièrement en ce qui concerne l'équipement spécial mis au point pour être adapté au climat, à la topographie et aux ressources du Canada. Le matériel spécialement conçu au Canada pour le traitement de l'huile lourde et du gaz naturel acide peut être vendu dans d'autres pays qui ont des ressources semblables, par exemple l'Inde, la Chine et l'Union soviétique.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Le ralentissement du secteur du pétrole et du gaz depuis 1982 a entraîné une rationalisation assez poussée de l'industrie de la fabrication du matériel de gisements. En réduisant leur taille et en investissant dans l'automatisation, la plupart des entreprises sont devenues plus efficaces. Toutefois, les salaires, le prix des matériaux et les frais généraux sont plus élevés pour les entreprises canadiennes que chez leurs concurrents américains. En outre, le secteur ne bénéficie pas des mêmes économies d'échelle que beaucoup de ses concurrents qui possèdent des usines destinées à l'approvisionnement du marché mondial.

Plus de la moitié des entreprises du secteur appartiennent à des intérêts étrangers, et ces entreprises n'ont pas pour mission d'exporter. Elles font en outre très peu de recherche-développement au Canada. Par contre, beaucoup ont accès à la technologie de leur société mère et bénéficient de sa solidité financière.

Dans leur recherche d'un créneau particulier, les entreprises appartenant à des intérêts canadiens ont acquis beaucoup d'expertise et mis au point de nombreuses techniques. Toutefois, comme beaucoup sont de taille relativement petite, manquent de capital et ont encore de lourdes dettes contractées au début des années 1980, elles manquent souvent des ressources nécessaires pour faire de grands travaux de R-D et mettre sur pied des programmes de promotion des exportations. La vulnérabilité financière de beaucoup de ces entreprises en cas de ralentissement de l'activité est la principale faiblesse de l'industrie canadienne du matériel de gisements pétrolifères et gazifères.

Facteurs liés au commerce

Presque tous les produits importés au Canada viennent des États-Unis et la plupart (environ 70 pour cent en termes de valeur) entrent au pays en franchise en vertu de tarifs déterminés par l'utilisation finale. Le matériel américain imposable est assujéti à des taux de 2,8 à 9,9 pour cent, selon le produit. L'équipement canadien exporté aux États-Unis est imposé à des taux variant de 2,8 à 8,5 pour cent.

Certaines grandes sociétés pétrolières (par exemple Esso Ressources, Shell, Petro-Canada et Nova) ont des politiques d'achat officielles destinées à favoriser le développement de l'industrie canadienne et donnent la préférence aux fournisseurs canadiens qui sont compétitifs et dont les produits ont un contenu canadien élevé. Certaines pétrolières et firmes d'experts-conseils américaines établies au Canada préfèrent, elles, acheter de l'équipement fabriqué aux États-Unis. Cela constitue pour les fabricants canadiens une barrière importante à l'entrée sur le marché.

Les sociétés pétrolières appartenant à l'État, comme celles de la France, de l'Italie, du Brésil et du Mexique, ont toutes une politique qui favorise les fabricants du pays. La loi dite Buy America Act est une autre barrière non tarifaire à laquelle doivent faire face les exportateurs canadiens; cette loi favorise l'approvisionnement sur le marché intérieur dans le cas de grands projets où un financement est offert par l'État. Le Royaume-Uni et la Norvège ont également mis en place des mécanismes qui favorisent les producteurs nationaux.

Par son Administration du pétrole et du gaz des terres du Canada (APGTC), le Canada possède une réglementation destinée à favoriser l'approvisionnement sur son marché intérieur. Terre-Neuve possède également un mécanisme en vue de l'achat de biens et de services produits dans la province.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Facteurs technologiques

Les fabricants canadiens de matériel de gisements pétrolifères et gazifères possèdent une expertise technique poussée. Du point de vue technologique, l'industrie canadienne soutient la comparaison avec ses principaux concurrents internationaux.

Une grande partie du matériel de gisements produit aujourd'hui est de conception classique et n'est pas vulnérable au changement technologique rapide. Des progrès techniques sensibles ont néanmoins été accomplis ces dernières années par des entreprises canadiennes, dans le domaine non seulement de l'électronique appliquée mais aussi des appareils à pile inclinable, des tiges de pompage continues et des vannes de réglage.

Le domaine le plus prometteur pour le développement de produits est celui des techniques de forage où seront utilisés la robotique, le matériel informatisé, les systèmes de contrôle et les techniques évoluées de télémétrie. Ces progrès rendront l'exploitation des gisements plus efficace et plus économique et amélioreront la sécurité des travailleurs.

Certains fabricants canadiens utilisent des machines informatisées à commande numérique et la conception assistée par ordinateur (CAO) dans leurs procédés de fabrication. Il y a encore beaucoup de possibilités d'amélioration par l'automatisation.

Autres facteurs

La faible valeur du dollar canadien depuis quelques années a aidé à faire contrepoids aux coûts de main-d'oeuvre élevés dans le pays. Si la valeur du dollar augmentait sensiblement, la compétitivité du Canada pourrait être sérieusement entamée sur les marchés d'exportation comme sur les marchés intérieurs.

3. POLITIQUES ET PROGRAMMES FÉDÉRAUX ET PROVINCIAUX

Il n'existe pas de programmes gouvernementaux expressément conçus pour le secteur de la fabrication de matériel de gisements pétrolifères et gazifères. Mais le secteur bénéficie indirectement des politiques et programmes suivants destinés à stimuler l'activité de l'industrie du pétrole et du gaz en général.

Depuis un an, le gouvernement fédéral a signé avec les provinces productrices d'énergie quatre ententes destinées à favoriser la création d'emplois et l'auto-suffisance énergétique : l'Accord de l'Ouest (avec les provinces de l'Ouest), l'Accord Atlantique (avec Terre-Neuve et le Labrador), l'Entente sur les marchés et les prix du gaz naturel et l'Énergie des régions pionnières canadiennes : un cadre d'investissement et de création d'emplois. Outre ces accords, une entente signée en 1984 par le gouvernement fédéral et la Nouvelle-Écosse est actuellement mise à jour.

L'APGTC encourage l'industrie du pétrole et du gaz à découvrir, à mettre en valeur et, finalement, à produire du pétrole et du gaz sur les terres du Canada. En 1984 par exemple, l'exploration a amené onze découvertes, deux fois plus qu'en 1983. Quelque quarante-sept nouvelles ententes d'exploration ont également été conclues dans le cadre de la réglementation de l'APGTC.

Le gouvernement de l'Alberta a récemment approuvé une aide supplémentaire à court terme de 200 millions de dollars, ce qui porte à 700 millions le chiffre total de l'aide financière accordée au secteur du pétrole et du gaz dans la première moitié de l'année 1986. Cette aide est destinée au forage, à l'entretien des puits et à la prospection géophysique.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

4. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Il y aura vraisemblablement très peu d'investissements pour l'agrandissement d'usines dans le proche avenir, étant donné la faiblesse de la demande de matériel d'exploitation de gisements et la surcapacité de production du secteur. Il pourrait toutefois y avoir des investissements dans le domaine des machines-outils en vue de la modernisation des usines et de la fabrication de nouveau matériel d'exploitation des sables asphaltiques et de l'huile lourde. Le gros des investissements se fera sans doute en Alberta.

Si les prix mondiaux du pétrole remontent à plus de 20 \$US le baril, la hausse annuelle de production de pétrole et de gaz pourrait atteindre 20 pour cent pendant les quinze prochaines années, les projets d'exploitation des sables asphaltiques et de l'huile lourde étant les principaux moteurs de cette croissance. Si, au contraire, les prix restent à leur niveau actuel, l'industrie du pétrole et du gaz dans son ensemble, y compris le secteur de la fabrication, va continuer à réduire son activité, ce qui va entraîner de nouvelles mises à pied et d'autres fermetures. Le fléchissement des prix pétroliers va entraîner une baisse des exportations étant donné que la situation sur le marché international est la même qu'au Canada.

Une possibilité de développement industriel s'offre au secteur canadien de la fabrication de matériel de gisements du fait que, sur les marchés de l'Inde, de la Chine et de l'Union soviétique, on s'intéresse de plus en plus aux techniques mises au point au Canada pour le traitement du gaz naturel acide et de l'huile lourde.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

Le secteur n'est, de façon générale, pas compétitif du point de vue des coûts, mais ce facteur est en grande partie compensé par la faible valeur du dollar canadien. Si cette valeur allait augmenter sensiblement, les fabricants canadiens verraient diminuer proportionnellement leur capacité de soutenir la concurrence dans le pays comme sur les marchés d'exportation. En outre, avec les stocks importants de matériel neuf et usagé actuellement inutilisé aux États-Unis et qui est offert à des prix d'écoulement, les producteurs canadiens devront faire face à une concurrence de plus en plus forte dans le proche avenir.

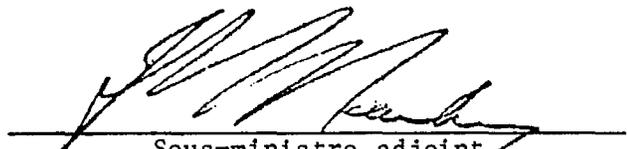
Certaines entreprises se sont taillé une place sur le marché en mettant au point un matériel et des techniques d'exploitation spéciaux adaptés au climat, à la topographie et aux ressources du Canada. Ces entreprises ont réussi à vendre leurs produits sur les marchés des États-Unis et d'outre-mer qui ont les mêmes caractéristiques. Les entreprises canadiennes ont une réputation mondiale dans le domaine des techniques d'exploitation du gaz naturel acide et de l'huile lourde.

Les entreprises les plus prometteuses sont celles qui possèdent l'expérience et la technologie nécessaires pour développer et exploiter un créneau particulier sur le marché et celles qui peuvent produire sur demande de petites installations pour des séries de fabrication uniques ou petites. Par contre, les sociétés qui produisent en grande série du matériel standard et subissent la concurrence d'entreprises qui ont de plus grandes économies d'échelle connaîtront certainement des difficultés.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Abstraction faite de la qualité des produits, la préférence accordée aux produits de marques très connues est souvent un handicap pour les entreprises canadiennes plus petites dont les marques sont moins répandues.

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 : 9 juillet 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

FICHE D'INFORMATION

SECTEUR : Matériel de gisements
pétrolières et gazifères

CTI : 3192 *

1. PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES

	<u>1973</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	Aj.** <u>1985</u>
Établissements							300	
Emplois							5500	
Expéditions (en millions de dollars)	20	316	525	472	276	327	377	650

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	<u>1973</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1985**</u>
Exportations (en millions de dollars)	8	34	112	115	46	50	42	200
Expéditions canadiennes (en millions de dollars)**	12	282	413	357	231	277	335	450
Importations (en millions de dollars)	33	555	451	409	292	269	375	450
Marché canadien (en millions de dollars)***	45	837	864	767	522	546	710	900
Exportations en % des expéditions	39	11	21	24	17	15	11	31
Importations en % du marché canadien	74	66	52	53	56	49	53	50

Source des importations

	<u>É.-U.</u>	<u>CÉE</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>		
1981			94	4	2	2
1982			87	6	6	1
1983			90	4	5	1
1984			95	4	--	1

Destination des exportations

	<u>É.-U.</u>	<u>CÉE</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>		
1981			79	4	3	14
1982			50	6	15	29
1983			39	7	17	37
1984			42	10	15	33

3. RÉPARTITION RÉGIONALE - Renseignements fondés sur les données du secteur

	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Alberta</u>	<u>Autres</u>
Établissements - % du total	5	10	80	5
Emplois - % du total	5	15	75	5
Expéditions - % du total	5	10	80	5

*CTI de 1980

**Données ajustées selon la note de la page 1.

***Chiffres arrondis; leur somme peut ne pas correspondre aux totaux indiqués.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>Nom</u>	<u>Propriété</u>	<u>Emplacement des principales usines</u>
Dreco Energy Services	Can.	Edmonton
National Supply Ltd.	É.-U.	Red Deer
Smith International	É.-U.	Edmonton
Legrand Industries Ltd.	Can.	Calgary
Canadian Fracmaster	Can./R.-U.	Calgary
Porta-Test Systems Ltd.	Can.	Edmonton
Stream-Flo Industries Ltd.	Can.	Edmonton
Western Rock Bit	Can.	Calgary

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

PROFIL DE COMPÉTITIVITÉ
INDUSTRIE DE TRITURATION DES OLÉAGINEUX

1. STRUCTURE ET RENDEMENT

a) Structure

L'industrie de trituration des oléagineux (CTI 106) transforme les oléagineux en huile végétale brute et en tourteau à forte teneur en protéines. L'huile est par la suite raffinée et transformée, par exemple, en huile à salade et en margarine. L'huile végétale raffinée entre dans la composition d'une grande variété de produits alimentaires. Le tourteau à forte teneur en protéines entre dans la composition des aliments pour animaux.

Le soja et le colza Canola (variété améliorée de colza) sont les deux principales plantes oléagineuses transformées au Canada. Le lin et le tournesol sont aussi transformés au pays, mais en quantités assez négligeables. L'industrie canadienne de la transformation utilise pratiquement toute la récolte de soja produit au pays et de 40 à 50 p. 100 de la récolte de colza Canola. Le reste de la récolte de colza Canola est exporté en grande partie au Japon, dont la structure tarifaire, favorable à l'importation de grains oléagineux, permet aux exploitants d'installations de trituration de verser des primes.

Le Canada n'est pas un grand producteur mondial d'oléagineux. Sa production de soja et de colza Canola ne constitue en effet que 1 p. 100 et 10 p. 100 respectivement de la production mondiale, et la proportion de la récolte triturée au Canada ne représente respectivement que 1 p. 100 et 8 p. 100 des produits triturés dans le monde. L'intervention des gouvernements des divers pays dans la commercialisation à l'étranger des oléagineux et de leurs dérivés est souvent importante, que ce soit en termes de subventions, de tarifs spéciaux, de contrôle des importations ou sur d'autres plans.

Le colza Canola, qui donne 30 p. 100 d'huile et 59 p. 100 de tourteau, est trituré principalement pour son huile, tandis que le soja (qui donne 78 p. 100 de tourteau et 18 p. 100 d'huile) est trituré surtout pour le tourteau. La rentabilité des exploitants de triturateurs dépend donc beaucoup de la différence entre le prix de l'huile et du tourteau et le coût des grains. En raison des fluctuations du prix des produits, le marché est axé parfois sur l'huile, parfois sur le tourteau.

La production canadienne d'oléagineux est concentrée dans des régions bien précises. Le colza Canola est cultivé et transformé principalement dans les provinces de l'Ouest, et le soja est cultivé et transformé dans le sud-ouest de l'Ontario. Cette répartition change lentement, suite aux travaux d'hybridation. Le colza Canola se cultive maintenant de plus en plus dans l'est du Canada, et le soja est cultivé commercialement à l'extérieur de l'Ontario.

Les exploitants de triturateurs de l'Ouest produisent pour leur marché, l'est du Canada et le marché international, alors que les exploitants installés en Ontario ne produisent que pour le marché intérieur à l'est du Manitoba.

L'industrie canadienne de trituration des oléagineux compte neuf sociétés, dont six sont installées dans l'Ouest et trois, en Ontario. Ces compagnies emploient plus de 1 300 personnes, dont environ 500 dans l'Ouest. Quatre exploitants de triturateurs raffinent une partie de leur production, ce qui explique que Statistique Canada ait inclus une partie de l'huile raffinée dans la production totale des exploitants de triturateurs. Les diverses variétés d'huile brute sont cependant raffinées en grande partie dans des établissements distincts des installations de trituration.

En 1983, les expéditions de l'industrie, évaluées à 834 millions de dollars, se divisaient comme suit: huile de colza brute, 23 p. 100; huile brute d'autres plantes (surtout le soja), 13 p. 100; huile raffinée, 13 p. 100; tourteau à forte teneur en protéines, 44 p. 100; et autres produits, y compris la lécithine, les écales et les déchets de prètamisage, 7 p. 100. Les proportions relatives de soja et de colza Canola triturés varient d'une année à l'autre.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

L'huile et le tourteau de colza Canola sont les principaux produits d'oléagineux exportés. En 1985, les exportations ont atteint 279 millions de dollars, dont l'huile de colza Canola représentait 213 millions et le tourteau de colza Canola, 40 millions. Le Canada est un exportateur net d'huile, mais un importateur net de tourteau. Le tourteau de soja est le principal produit d'oléagineux exporté par le Canada, les exportations ayant représenté 144 des 248 millions de dollars des exportations totales en 1985. Le tourteau de soja est expédié à parts presque égales dans l'Ouest et dans l'est du Canada. Parmi les autres produits importés, notons l'huile de palme, l'huile d'olive et d'autres huiles comestibles.

L'Inde et l'Algérie sont les principaux acheteurs d'huile de colza Canola produite au Canada. Le tourteau de colza Canola en provenance du Canada se vend surtout aux États-Unis, en Norvège et en Corée du Sud.

Les États-Unis, la Communauté économique européenne (CEE), le Brésil, l'Argentine et la Malaisie sont les principaux concurrents du Canada sur le marché international des produits d'oléagineux. L'huile de soja et de colza canola font concurrence à d'autres huiles, comme l'huile de palme, l'huile d'arachide et l'huile de graine de coton. Dans le cas de nombreux produits, la concurrence est fonction surtout du prix.

b) Rendement

L'industrie compte de moins en moins d'emplois, car les usines ne cessent de se moderniser en adoptant des méthodes plus efficaces de raffinage de l'huile et des techniques qui leur permettent de réduire leurs ressources humaines et leur consommation d'énergie.

La rentabilité est très cyclique, et l'industrie vient de traverser une période de pertes sérieuses. La marge de trituration, l'un des indices de productivité, a tendance à varier énormément, en raison des grandes fluctuations du prix des produits ou des matières premières.

L'industrie canadienne de trituration des oléagineux est fonction de l'offre et de la demande sur le marché international du soja, du colza Canola et des autres oléagineux. De la même façon, le prix de l'huile végétale et du tourteau à forte teneur en protéines est établi sur le marché international des biens de consommation. Dans l'ensemble, les produits de ces catégories sont interchangeables, et le prix est un facteur décisif quant à la part du marché de chacun. Les autres grands pays exportateurs offrent des subventions ou des taux préférentiels de financement à l'exportation qui ont pour effet de maintenir les prix du marché international des biens de consommation. Même s'il n'est pas rentable d'effectuer la trituration à un prix aussi bas, les usines le font quand même pour compenser leurs frais fixes, et les installations canadiennes le font souvent, même si elles perdent de l'argent.

Les travaux d'hybridation menés en usine ont permis d'améliorer la qualité de l'huile et du tourteau de colza Canola, et ces deux produits se sont taillés, ces dernières années, une plus grande part du marché intérieur de l'huile et du tourteau. En 1984, l'huile de colza Canola et l'huile de soja représentaient respectivement 55 p. 100 et 29 p. 100 du marché de l'huile végétale, alors que la part du marché de ces deux produits en 1975 était de 33 p. 100 et de 36 p. 100 respectivement. D'autres huiles végétales, comme l'huile de maïs, l'huile de tournesol et l'huile d'arachide, se partagent le reste du marché. Le tourteau de colza Canola représente environ le quart du marché du tourteau à forte teneur en protéines végétales, et le tourteau de soja occupe le reste du marché, alors qu'il y a dix ans, ces produits occupaient respectivement 18 p. 100 et 82 p. 100 du marché.

2. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

a) Facteurs structurels

Du fait que de 65 à 75 p. 100 de l'huile produite est employée comme produit intermédiaire sur le marché intérieur, les exploitants de triturateurs d'oléagineux sont touchés par la compétitivité et la viabilité des industries de raffinage et de transformation plus poussée. A l'heure actuelle, les raffineries canadiennes sont généralement plus petites et moins spécialisées que les raffineries américaines, mais il faut préciser, à leur décharge, que l'industrie canadienne traverse une période de rationalisation.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Les pénuries périodiques de graines d'oléagineux à triturer, en raison des mauvaises conditions climatiques ou des décisions prises par les agriculteurs quant à l'ensemencement ou aux ventes, ont causé de sérieuses difficultés, notamment à l'industrie de l'huile de colza Canola, ce qui a nui énormément aux exploitants canadiens de tritrateurs de colza Canola dans leurs efforts pour se lancer sur les marchés d'exportation et préserver les débouchés qu'ils réussiraient à obtenir les exploitants japonais de tritrateurs leur faisant concurrence pour le colza canadien. Grâce aux tarifs très protectionnistes adoptés par le Japon à l'égard des produits d'oléagineux, les exploitants japonais de tritrateurs sont en mesure de payer une prime pour les grains oléagineux canadiens.

Dans l'ensemble, l'industrie canadienne a fonctionné à environ 65 à 80 p. 100 de sa capacité. Cette situation est attribuable surtout à l'aide gouvernementale à l'essor industriel et à une surestimation des débouchés possibles. Le nombre total d'installations n'a pas tellement varié depuis 1980, mais leur capacité a presque doublé en moyenne, tandis que les installations de l'Ouest auraient triplé, mais les installations situées dans l'Est demeurent en moyenne deux fois plus grosses que celles de l'Ouest. Les installations peuvent transformer de 50 à 1 800 tonnes ou plus par jour.

Les grandes installations canadiennes de trituration sont aussi efficaces que les installations américaines comparables, mais ces dernières sont souvent plus grandes. Quelques grandes installations américaines de trituration du soja peuvent produire environ 3 000 tonnes par jour. Les installations canadiennes de trituration du colza Canola sont cependant parmi les plus grandes au monde.

Les installations de trituration de colza Canola de l'ouest du pays sont assujetties à des tarifs marchandises réglementés, appliqués en vertu de la Loi sur le transport du grain de l'Ouest à certains céréales et à certains de leurs produits expédiés à destination des ports d'exportation de l'ouest du Canada et de la région de Thunder Bay et d'Armstrong, en Ontario.

Les exploitants d'installations de trituration de l'Ouest profitent aussi de taux réduits (ou tarifs compensatoires minimaux) pour le transport de produits à partir de Thunder Bay jusque dans l'est du Canada, ce qui leur donne un avantage par rapport aux exploitants de tritrateurs de l'est du pays. Le résultat? Les exploitants d'installations de trituration de l'Ontario obtiennent de moins bons prix pour leurs produits et se taillent une part moins importante du marché. Les expéditions des exploitants de tritrateurs de l'Ouest à destination de l'est du pays peuvent être réduites lorsque les tarifs compensatoires minimaux augmentent en même temps que les tarifs généraux.

Même si le tourteau de soja et le tourteau de colza Canola sont en grande partie interchangeables, la proportion de tourteau de colza Canola qui entre dans la composition d'aliments pour animaux au Canada est limitée, pour des raisons de nutrition et à cause de la préférence du consommateur pour le tourteau de soja. Ce dernier, importé des États-Unis pour des raisons de transport, se vend donc toujours très bien dans l'ouest du pays (environ 200 000 tonnes). Dans l'Est, les installations de trituration ont une capacité plus que satisfaisante pour répondre à la demande de tourteau de soja, évaluée à près de 200 000 tonnes. La trituration de cette quantité amènerait cependant un surplus d'huile de soja, qui devrait être écoulé sur le marché international à un prix peu économique. Les exploitants de tritrateurs de l'est du pays ont donc limité délibérément leur production, et la quantité manquante de tourteau de soja est importée.

b) Facteurs liés au commerce

Afin de protéger les exploitants locaux d'installations de trituration et de raffinage et, dans certains cas, les producteurs locaux, d'importantes mesures de protection ont été adoptées à l'égard des huiles végétales brutes et raffinées, et on a assisté à une escalade des tarifs applicables sur le marché mondial. D'ici 1987, les tarifs douaniers de la nation la plus favorisée (NPF) seront ramenés respectivement à 7,5 p. 100 et à 15 p. 100, mais les tarifs applicables à l'huile de colza Canola seront ramenés à 10 p. 100 et à 17,5 p. 100. Les tourteaux et les grains oléagineux bruts peuvent être importés au Canada en franchise de droits. Des tarifs préférentiels sont également appliqués dans le cas des huiles importées des pays en voie de développement, comme l'huile de palme et l'huile de noix de coco.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

L'interdiction d'importer de la margarine est avantageuse pour les raffineries canadiennes et, indirectement, pour les exploitants d'installations de trituration.

Les tarifs douaniers en vigueur aux États-Unis varient de 4 p. 100 (huile de maïs brute ou raffinée) à 22,5 p. 100 (huile de soja brute ou raffinée). Les tarifs applicables au tourteau, pour leur part, varient de 0,12 \$ à 0,30 \$ la livre. Certains pays interdisent carrément les produits dérivés du colza Canola, comme c'est le cas de la Corée du Sud, où il est interdit d'importer l'huile de colza Canola, tandis que d'autres pays ne délivrent que des licences restreintes d'importation (notamment au Maroc, où seules les huiles raffinées sont importées), possèdent leur propre agence de commercialisation (comme c'est le cas de l'Algérie) ou imposent des tarifs élevés (comme au Japon, où les tarifs applicables à l'huile végétale varient de 17 à 28 yens le kilogramme).

Le Canada, qui exporte actuellement de 25 à 35 p. 100 de sa production d'huile végétale, ne peut guère espérer accroître ses exportations, pour les raisons suivantes: (1) la faiblesse des marchés d'exportation; (2) le taux de change actuel, favorable aux autres pays exportateurs; (3) les programmes d'auto-suffisance adoptés par les importateurs traditionnels; (4) les politiques énergiques d'exportation mise en oeuvre par les autres pays, qui accordent notamment des tarifs réduits d'exportation; (5) les barrières tarifaires élevées (notamment au Japon) et autres (comme l'interdiction d'exporter des produits en Afrique du Sud); et (6) les produits disponibles en assez grandes quantités dans d'autres pays exportateurs.

A l'heure actuelle, les tarifs marchandises réduits de la Loi sur le transport du grain de l'ouest s'appliquent également à l'exportation de tourteau et d'huile de colza Canola aux États-Unis, à partir de Vancouver et de Thunder Bay. Les États-Unis menacent d'imposer des droits compensateurs à ces exportations, en pleine croissance.

Les pays membres de la CEE, qui importaient auparavant du colza, pourraient, grâce à une augmentation de leur production, exercer une vive concurrence sur le marché canadien. Ces pays pourraient en effet devenir concurrentiels sur les marchés mondiaux grâce aux subventions que leurs gouvernements respectifs accordent à leurs producteurs et à leurs exploitants d'installations de trituration, et grâce aussi à l'augmentation de leurs exportations.

Les États-Unis et les pays membres de la CEE, qui se font concurrence sur les marchés d'exportation, adoptent de plus en plus de programmes de crédits à l'exportation. Ils se livrent une concurrence très vive pour s'emparer des débouchés qui s'offrent sur les marchés extérieurs. Au Canada, ce n'est que tout récemment que la Société pour l'expansion des exportations a adopté un programme de crédit à moyen terme pour les produits agricoles en vrac en vertu duquel elle offre, pour une durée maximale de trois ans, une assurance-crédit à l'exportation pour les ventes d'huile végétale et de tourteau, avec participation équivalente de l'industrie.

Une concurrence plus vive est à prévoir sur les marchés internationaux, et les débouchés qui s'offrent aux producteurs canadiens d'huiles végétales risquent de diminuer, du fait que les pays en voie de développement augmentent leur production (par exemple, le Brésil et l'Argentine augmentent leur production de soja, et la Malaisie produit une plus grande quantité d'huile de palme).

c) Facteurs technologiques

La plupart des techniques de trituration et de raffinage ont été mise au point à l'étranger. Les plus récentes sont introduites dans les usines pendant leur construction ou à l'occasion de leur modernisation.

La mise au point d'une variété améliorée de colza (désignée sous le nom "colza Canola") est un progrès marquant des années 70, et cette variété de colza est devenue l'une des sources d'huile comestible et de tourteau à forte teneur en protéines au Canada. Le colza Canola s'est taillé sa part du marché au détriment du soja.

Les spécialistes de l'hybridation ont développé des variétés de colza et de soja capables de mieux s'adapter à une plus grande variété de conditions

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

de transformation dans les nouvelles régions de production. Il n'est pas nécessaire que les installations de trituration soient situées dans les environs immédiats de la région de production, mais plus les exploitants sont situés à proximité des installations de trituration, plus le rendement net de leurs investissements est élevé.

La majorité des entreprises actuelles, qui ont subi d'importantes pertes financières ces dernières années, ne sont pas prêtes, pour le moment, à effectuer d'elles-mêmes des investissements assez élevés. La plupart des investissements qui seront faits viseront à accroître la productivité - au niveau de la transformation, les mesures qui seront prises devraient permettre aux entreprises d'économiser des frais de main-d'oeuvre et d'énergie.

5. ÉVALUATION DE LA COMPÉTITIVITÉ

La compétitivité de l'industrie canadienne de trituration doit être perçue dans le contexte de politiques généralisées d'aide aux producteurs et aux exploitants locaux d'installations de trituration et de raffinage, compte tenu du surplus d'huile végétale brute et raffinée qui en résultera. L'industrie canadienne de trituration produit de l'huile brute et du tourteau à bon prix pour le marché intérieur, mais elle devient de moins en moins concurrentielle sur les marchés d'exportation, étant donné les programmes de subvention adoptés par les autres pays.

Cette situation diminue les possibilités d'exportation, réduit le rendement des investissements des exploitants d'installations de trituration et contribue à hausser la production à un niveau supérieur à la capacité de production. Dans un rapport commandé par les exploitants d'installations de trituration de l'Ouest et présenté au gouvernement fédéral et aux provinces, un groupe de travail a confirmé que l'industrie des provinces de l'Ouest doit restructurer et rationaliser ses activités si elle veut demeurer viable. Les exploitants d'installations de trituration, qui dépendent des marchés d'exportation, sont particulièrement vulnérables.

Il faut aussi reconnaître que l'industrie canadienne de raffinage achète de 65 à 75 p. 100 de la production des exploitants d'installations de trituration. Or, cette industrie, même si elle a récemment entrepris de rationaliser ses activités, n'est généralement pas jugée concurrentielle par rapport à l'industrie américaine de raffinage.

A mesure que le Japon augmentera ses sources d'approvisionnement et que les États-Unis augmenteront leur production de colza Canola, il faut s'attendre à une diminution progressive de la prime versée par les exploitants canadiens d'installations de trituration pour le colza Canola brut. Une baisse des coûts du colza pourrait signifier une plus grande marge de trituration et des profits plus élevés.

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

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

Original Signed by
Original signé par
D. P. DEMELTO

Date: le 17 juin 1986

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

le 13 Juin 1986

SECTEUR: INDUSTRIE DE TRITURATION DES OLÉAGINEUX

CTI: 1061 (1980)

1. PRINCIPALES STATISTIQUES

	<u>1971</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Établissements	10*	10	11	12	10	10	10
Emplois	750	1460	1515	1504	1342	s/o	s/o
Expéditions (millions de dollars) (volume, p. ex. tonnes, le cas échéant)	136	739	829	722	834	s/o	s/o
Produit intérieur brut** (millions de dollars constants de 1971)	468.5	621.2	655.4	632.0	653.7	s/o	s/o
Investissements (millions de dollars)	6.2	17.6	42.2	53.0	21.6	13.6	22.8E
Profits après impôt (millions de dollars)***	68.9	169.9	183.5	161.2	220.5	s/o	s/o
(% du revenu)	4.5	3.1	2.9	2.5	3.2	s/o	s/o

* Y compris l'exploitant d'un petit établissement de trituration du lin, non inclus dans les statistiques des années subséquentes.

** Y compris tous les exploitants d'installations de transformation du CTI 108 (1970)

*** Y compris les autres secteurs de la transformation alimentaire des CTI 131, 133, 135 et 139 (1960).

2. STATISTIQUES COMMERCIALES

	<u>1971</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Exportations (millions de dollars)	32	200	202	152	121	258	274
Expéditions canadiennes (millions de dollars)	104	539	627	570	713	s/o	s/o
Importations (millions de dollars) ¹	53	195	193	173	205	286	248
Marché canadien (millions de dollars)	157E	734E	820E	743E	918E	s/o	s/o
Exportations en % des expéditions	24	27	24	21	15	s/o	s/o
Importations en % du marché canadien	34	27	24	23	22	s/o	s/o
Part canadienne du marché international	-	-	-	-	-	-	-

1 Surestimation des expéditions, à cause de l'inclusion des produits transformés davantage qui ne sont pas inclus dans les statistiques sur les expéditions.

E Chiffres estimatifs

	<u>É.-U.</u>	<u>EUROPE DE L'EST</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>
Source des importations (4 principales)		Chiffres estimatifs		
Part en % des importations totales				
1981	80	6	13	1
1982	81	6	12	1
1983	80	6	13	1
1984	80	5	14	1

	<u>É.-U.</u>	<u>EUROPE DE L'EST</u>	<u>ASIE</u>	<u>AUTRES</u>
Destination des exportations (4 principales)		Chiffres estimatifs		
Part en % des exportations totales				
1981	9	34	37	20
1982	10	23	20	47
1983	21	14	37	28
1984	21	11	55	10

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

FICHE D'INFORMATION (SUITE ET FIN)

3. DISTRIBUTION RÉGIONALE - Moyenne des 3 dernières années

	<u>Atlantique</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Prairies</u>	<u>C.-B.</u>
Établissements - % du total	--	--	27	73	--
Emplois - % du total	--	--	31	69	--
Expéditions - % du total	--	--	49	51	--

4. PRINCIPALES ENTREPRISES

<u>Nom</u>	<u>Propriété</u>	<u>Emplacement des principales usines</u>	<u>Concentration (% de la capacité de production)</u>
1. CSP Foods Ltd.	canadienne	3 en Sask. & Man.	19
2. Canadian Vegetable Oil Processing Ltd.	canadienne	Hamilton (Ontario)	19
Apple Leaf Monarch Ltd.	étrangère	Windsor (Ontario)	15
4. Victory Soya Mills Ltd.	étrangère	Toronto (Ontario)	13

