

## **Les matériaux**

*Exportations : 15 milliards \$*

### **Aperçu général :**

- Le secteur des matériaux s'occupe notamment des métaux de première fusion et des métaux ouvrés, du plastique et des polymères, et des produits minéraux non métalliques, y compris la céramique.
- En raison de leurs coûts de production peu élevés, les entreprises nord-américaines ont toujours dominé le marché des matériaux de base. Cependant, elles doivent maintenant affronter la concurrence de plus en plus vive de compagnies japonaises et européennes et des entreprises des pays côtiers du Pacifique, et composer avec de nouvelles sources d'approvisionnement, notamment dans les pays en développement qui écoulent leurs produits à perte pour accumuler des devises étrangères.
- Les entreprises japonaises ont accordé une place importante à la R-D, ce qui leur a permis de passer d'un rôle de fournisseur de produits de base à un rôle de fournisseur de «matériaux». Elles ont adopté une nouvelle stratégie de marketing visant la promotion de produits à valeur ajoutée destinés à des créneaux précis.
- À cause des obstacles commerciaux et des coûts de transport, il est difficile pour les exportateurs canadiens de se mesurer aux autres sur les marchés européens et japonais.
- À court et à moyen terme, les perspectives sont bonnes dans le secteur des matériaux conventionnels et des produits concurrentiels de qualité.
- Alors que les fournisseurs multinationaux de matériaux de pointe mènent peu de recherche-développement au Canada, quelques petites entreprises sont très axées sur la recherche. Si le Canada est en avance dans certains secteurs des matériaux de pointe, il y a encore beaucoup d'efforts à déployer pour atteindre le potentiel que peut offrir ce secteur à plus long terme.

### **Produits établis :**

- Acier, métaux non ferreux, produits ouvrés et produits de pointe en plastique et en céramique.

### **Marchés prioritaires :**

- Les États-Unis, chez qui nous dirigeons plus de 90 p. 100 de nos exportations.