

doc
CA1
EA9
S03
FRE
1979

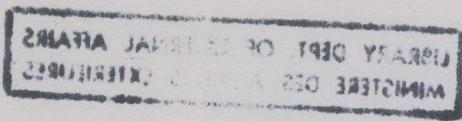
L'industrie sidérurgique canadienne

200-10-21

L'industrie sidérurgique canadienne

*Texte préparé par la Division de la
sidérurgie, Direction de la
transformation des richesses
naturelles, ministère de l'Industrie et
du Commerce*

43-271-907.



Direction des programmes d'information
à l'étranger
Ministère des Affaires extérieures
Ottawa (Ontario)
Canada K1A 0G2

© Ministre des Approvisionnements
et Services Canada 1979

Richelieu Graphiques Ltée

N° de contrat 08KT. 08008-78-007

On peut reproduire cette brochure en toute liberté, qu'il s'agisse du texte intégral ou d'extraits (prière d'indiquer la date de parution).

Les brochures appartenant à la série *Documents* peuvent s'obtenir auprès des ambassades, hauts-commissariats ou consulats canadiens. Dans les pays où le Canada ne jouit d'aucune représentation diplomatique, prière de s'adresser à la Direction des programmes d'information au Canada du ministère des Affaires extérieures (Ottawa, Ontario K1A 0G2).

L'industrie sidérurgique canadienne

L'industrie sidérurgique canadienne a fait beaucoup de chemin en peu de temps. De 1736, époque à laquelle les Forges du Saint-Maurice de la Nouvelle-France fondaient déjà des pièces, jusqu'aux années quarante, elle a été presque inexistante, la production annuelle de pointe ne s'élevant alors qu'à environ 909 090 tonnes. * Mais, depuis, elle a connu un essor rapide et spectaculaire, grâce à une forte demande sur le plan national et international; c'est ainsi qu'en 1974, la production atteignit un sommet: environ 13 636 363 tonnes.

A l'échelle internationale, la production sidérurgique canadienne est considérée comme moyenne; elle se classe au onzième rang et représente environ 2 p. cent de la production mondiale totale. La plus importante société sidérurgique du Canada, *The Steel Company of Canada Ltd.* (STELCO), se classe au vingtième rang dans le monde. Dans le passé, l'industrie sidérurgique canadienne a connu un taux de croissance à long terme d'environ 7 p. cent par année, c'est-à-dire un taux supérieur à la moyenne mondiale qui dépasse à peine 6 p. cent. Grâce à une gestion novatrice et à l'adoption rapide de nouvelles techniques, elle a su maintenir un haut taux de productivité et d'excellentes normes qualitatives.

De plus, ses prix peuvent concurrencer ceux des aciéries de la plupart des autres pays fortement industrialisés.

L'industrie sidérurgique canadienne produit habituellement à 90 p. cent de sa capacité totale, ce qui constitue une moyenne extrêmement élevée d'après les normes internationales. D'un rendement excellent, elle est à la fois dynamique et moderne. A conditions égales, ses prix sont aussi concurrentiels que ceux des autres producteurs; toutefois, elle se trouve souvent désavantagée par des frais de transport maritime élevés et par le dumping pratiqué parfois dans l'industrie sidérurgique mondiale. Néanmoins, elle a été la première à adopter certaines techniques nouvelles, par exemple les fours L.D, la coulée continue et la réduction directe.

Au Canada, l'industrie de l'acier se divise en deux secteurs de base: celui des aciéries intégrées et celui des aciéries non intégrées. Les grands ensembles intégrés regroupent des installations permettant la fabrication du fer et de l'acier et sont souvent «intégrés à rebours», en ce sens que la production de minerai de fer et de houille cokéifiable constitue la phase d'intégration finale. Les ensembles non intégrés alimentent leurs fours à arcs électriques en grande partie avec de la ferraille. On compte, en tout, cinq usines intégrées, dont trois en Ontario, une

*Toutes les quantités exprimées en tonnes dans ce texte le sont en tonnes métriques.

au Québec et une en Nouvelle-Écosse. S'ajoutent à celles-ci, disséminées à travers le pays, 12 usines non intégrées produisant de l'acier à partir de ferraille. De ce nombre, 10 fabriquent des aciers ordinaires et concurrencent les usines intégrées. Les deux autres, dirigées par *Atlas Steels*, produisent des aciers spéciaux destinés au marché national et à l'exportation. La production d'aciers spéciaux diffère grandement de celle de l'acier vendu à la tonne et il faut donc les distinguer.

Les aciers spéciaux comprennent l'acier inoxydable, l'acier à outils et les aciers à haute performance utilisés dans l'aérospatiale, la fabrication d'armes et les applications de l'énergie nucléaire. A la différence des aciers ordinaires qui sont vendus à la tonne, les aciers spéciaux sont évalués au kilogramme. Les conditions de rentabilité ne sont pas les mêmes pour les usines d'aciers spéciaux que pour les « mini-usines » qui fabriquent de l'acier vendu à la tonne. La compétence technique, une mise en marché efficace et le service à la clientèle sont des facteurs d'importance dans ce domaine; il faut, en outre, pour assurer des livraisons rapides, que tous les grands marchés disposent de stocks représentant un large éventail des diverses catégories d'acier à outils. Contrairement à la plupart des usines d'acier à tonnage, celles qui

produisent des aciers spéciaux approvisionnent tout le marché canadien.

Emplacement des aciéries

L'industrie sidérurgique canadienne est présente dans toutes les provinces, à l'exception du Nouveau-Brunswick, de l'Île-du-Prince-Édouard et de Terre-Neuve. Cependant, environ 80 p. cent de la capacité de production canadienne est concentrée en Ontario, en majeure partie entre les mains de trois producteurs intégrés: *The Steel Company of Canada Ltd.* (STELCO), *Dominion Foundries and Steel Ltd.* (DOFASCO) et *Algoma Steel Corporation*. Les autres producteurs intégrés se trouvent au Québec (*Sidbec-Dosco Ltée*) et en Nouvelle-Écosse (*Sydney Steel Corporation*). La plupart des usines non intégrées munies de fours à arcs électriques sont situées au Québec et en Ontario, mais on en trouve également au Manitoba, en Saskatchewan, en Alberta et en Colombie-Britannique*.

La production de l'industrie sidérurgique canadienne sert, en grande partie à répondre aux besoins nationaux. Les petites usines non intégrées munies de fours à arcs électriques se font concurrence sur les marchés locaux et fabriquent des produits spéciaux, par exemple

*Voir le tableau illustrant la capacité sidérurgique canadienne au 1^{er} janvier 1976 (Annexe I). L'Annexe II donne la ventilation, par province, des usines de laminage au Canada.

barres d'armature, cornières et tiges. Les usines intégrées, beaucoup plus importantes, alimentent également les marchés locaux, mais tendent à posséder un plus vaste marché, c'est-à-dire qu'elles expédient des produits d'acier fini aux quatre coins du Canada, aux États-Unis et, en quantité limitée, outre-mer.

Propriété et rentabilité

L'industrie sidérurgique canadienne est en grande partie, aux mains du secteur privé. Les investissements étrangers ne sont importants que dans deux sociétés, la *Burlington Steel Company* et l'*Atlas Steels* (aciéries non intégrées), qui, ensemble, n'assurent qu'une faible part de la production canadienne. Les cinq grands producteurs intégrés (STELCO, DOFASCO, ALGOMA, SYSCO et SIDBEC) appartiennent en totalité ou en grande partie à des Canadiens. Les sociétés STELCO, DOFASCO et ALGOMA appartiennent au secteur privé et fournissent 75 p. cent de la production canadienne. La *Sydney Steel Corporation* (SYSCO) et la *Sidbec-Dosco Ltée* sont des sociétés d'État, la première appartenant en totalité à la Nouvelle-Écosse, la seconde au Québec. Le gouvernement de la Saskatchewan et celui de l'Alberta, se partagent la propriété de la société *Interprovincial Steel and Pipe Corporation Ltd.* (IPSCO).

Si l'on peut dire que, dans l'ensemble, l'industrie sidérurgique canadienne est parmi les plus rentables du monde, il faut préciser que, de toute façon, le taux de rendement de cette industrie est, généralement, modeste. D'une part, on observe des fluctuations marquées dans les profits, ce qui s'explique par le fait que les cours de l'acier sont étroitement liés aux cycles économiques; d'autre part, ces profits varient beaucoup d'une société à l'autre. Par le passé, les trois grands producteurs intégrés de l'Ontario ont, en général, retiré des profits plus élevés que ceux des petites usines non intégrées munies de fours à arcs électriques. Par contre, les sociétés d'État SYSCO (Nouvelle-Écosse) et SIDBEC (Québec) ont, en règle générale, accusé de lourdes pertes ces dernières années.

L'instabilité des profits, en partie attribuable aux fluctuations de la demande associées aux coûts fixes élevés de la production de l'acier, peut créer une conjoncture favorisant le dumping par certaines sociétés étrangères. Ainsi, la courbe des taux de rendement peut facilement passer d'un extrême à l'autre au cours d'un même cycle économique.

Le niveau de participation des gouvernements dans l'industrie sidérurgique mondiale constitue également un important facteur de rentabilité. Selon les dernières esti-

mations de l'*American Iron and Steel Institute*, 72 p. cent de l'industrie sidérurgique mondiale appartient à des États ou fait appel à une certaine participation de l'État; au Canada, cependant, plus de 90 p. cent de l'acier provient du secteur privé. Les gouvernements fondent souvent leurs décisions sur la rentabilité d'une usine sur le plan social. C'est ainsi que l'on peut considérer qu'il y va de l'intérêt national de subventionner une aciérie qui, du point de vue purement financier, n'est pas rentable.

Investissements

Ces dernières années, les sociétés sidérurgiques canadiennes ont fait des investissements importants au chapitre des installations sidérurgiques. La capacité de production canadienne s'établissait à environ 11 818 181 tonnes en 1970, et il est prévu qu'elle sera de 18 181 818 tonnes environ d'ici 1980. Les cinq producteurs intégrés continuent d'investir des sommes considérables; ce sont les sociétés *Algoma Steel Corporation* de Sault-Ste-Marie (Ontario), *Dominion Foundries and Steel Ltd.* (DOFASCO) de Hamilton (Ontario), *The Steel Company of Canada Ltd.* de Hamilton et Nanticoke (nouvel emplacement) en Ontario, *Sidbec-Dosco Ltée* de Contrecoeur (Québec), et *Sydney Steel Corporation* de Sydney (Nouvelle-Écosse). De nombreuses aciéries non

intégrées munies de fours à arcs électriques ont également fait des investissements importants sous forme d'immobilisations: la *STELCO* à Edmonton (Alberta) et à Contrecoeur (Québec), la *Ivaco Industries Ltd.*, à L'Orignal (Ontario); la *Manitoba Rolling Mills*, à Selkirk (Manitoba) et la *Western Canada Steel Ltd.*, à Vancouver (Colombie-Britannique). D'autres sociétés canadiennes, dont l'*Atlas Steel*, l'*Interprovincial Steel and Pipe Corporation Ltd.* et la *Slater Steel Industries Ltd.* (*Burlington Steel Company*), ont également lancé des programmes d'expansion au cours de la dernière décennie, mais en raison de la conjoncture économique incertaine, elles ont dû en ajourner la réalisation.

A l'exception des laminoirs de tubes et tuyaux, des usines de fils et d'attaches, et des forges, les petites industries de produits secondaires de l'acier au Canada ont relativement peu investi au titre de l'expansion. Par contre, les grandes sociétés qui produisent les aciers de base ont augmenté leurs investissements dans le secteur secondaire et ont ainsi plus que doublé leurs envois de produits manufacturés, particulièrement dans le secteur des composantes de pièces d'automobiles et des profilés. On a également fait des investissements considérables en vue de rationaliser la gestion et de lutter contre la pollu-

tion. Les fonderies de fer et d'acier investissent d'énormes sommes au titre du matériel destiné à réduire la pollution, tandis que les fabricants de pièces d'acier modernisent leurs installations.

Le gros des investissements a servi à l'expansion de la capacité de production des laminés plats, surtout en Ontario, au Québec et en Nouvelle-Écosse; le résultat net sera peut-être, d'ici 1980, une capacité de 20 millions de tonnes de lingots, dont 10 millions seront destinés à la fabrication des laminés plats.

Les autorités provinciales de l'ouest du Canada travaillent actuellement à l'expansion des industries sidérurgiques de base. Le gouvernement de la Colombie-Britannique, en collaboration avec la *Nippon Kokan*, deuxième producteur d'acier du Japon, a entrepris des études détaillées portant sur l'établissement dans cette province d'une importante usine d'acier dont les produits seraient destinés à l'exportation. Des conditions défavorables ont cependant relégué ce projet aux oubliettes. Le gouvernement de l'Alberta s'est ingénié à diversifier son économie axée sur l'exploitation de ses ressources naturelles en développant son secteur manufacturier. Dans le cadre de cette politique, il a participé à la création de la société *Steel Alberta* qui doit donner un certain essor à l'industrie sidérurgique de l'Alberta. L'*Alberta Gas Trunk*

Lines Ltd. et l'*Alberta Energy Company* sont propriétaires, à parts égales, de cette société, l'*Alberta Energy Company* étant elle-même, à 50 p. cent, propriété du gouvernement de l'Alberta. En Saskatchewan, on a mis sur pied le *Western Steel Implementation Committee* afin de stimuler l'accroissement de la capacité de production d'acier dans cette province.

Investissements étrangers

Les investissements étrangers dans l'industrie sidérurgique canadienne sont limités. Deux des sociétés sidérurgiques engagées dans la fabrication d'aciers spéciaux et dans les opérations de forge (*Atlas* et *Crucible*) appartiennent intégralement à des capitalistes étrangers. La *Rio Algom*, filiale en propriété entière de la *Britain's Rio Tinto Group*, possède la société *Atlas*. Quant à la *Crucible*, elle appartient à la *Colt Industries* des États-Unis. La société *Stanton Pipe*, filiale de la *British Steel Corporation*, possède 51 p. cent des actions de la *Slater Steel*, qui, en retour, est propriétaire de la *Burlington Steel* à Hamilton (Ontario). La *British Steel Corporation* a acquis, par l'intermédiaire de la *Slater Steel*, environ 20 p. cent des actions de l'IPSCO. L'*Algoma Steel Corporation* a acheté les biens de la *Mannesmann Tube Ltd.* à Sault-Ste-Marie (Ontario) et a loué l'usine de tubes sans soudure de cette même société pour une

période de quinze ans, avec option d'achat. La société *Mannesmann* d'Allemagne détenait auparavant 25 p. cent des actions mises en circulation par la société *ALGOMA*, mais celles-ci ont, depuis, été acquises en grande partie par la société *Canadian Pacific Investments* qui, désormais, contrôle *ALGOMA*. La *Cansteel Corporation* est une société d'État de la province de Nouvelle-Écosse. De concert avec la société *Estel N.V.* des Pays-Bas, la *Thyssen International* d'Allemagne, la *National Steel Corporation* des États-Unis et *DOFASCO*, elle avait envisagé d'installer une nouvelle usine sidérurgique intégrée au Cap Breton (Nouvelle-Écosse). Mais, en 1977, le premier ministre Regan devait annoncer que le projet était abandonné, pour une durée illimitée, en raison de l'affaissement des marchés mondiaux de l'acier.

Gamme des produits

Au Canada, la gamme des produits sidérurgiques la plus étendue est celle de *STELCO*. Bien que cette société ne fabrique pas de rails ou de profilés lourds, la variété de sa production couvre presque tout l'éventail possible. Ses principaux produits sont les plaques, les tôles laminées à chaud et à froid, les tôles de fer-blanc, les barres laminées à chaud et à froid, les barres d'armature, les fils et les tiges de fils, les tuyaux et les

tubes, les attaches et les pièces forgées.

La production de *DOFASCO* se limite principalement aux produits laminés plats et aux pièces coulées. Les pièces coulées d'acier au carbone et d'acier allié et des moulages d'acier – pesant jusqu'à 25 000 livres (environ 11 340 kg) – englobent des produits et fournitures pour wagons de chemin de fer, des boîtes de soupape et des pièces de matériel d'exploitation minière. Parmi les laminés plats on trouve des tôles et des feuillards laminés à chaud, des bandes à tube, des tôles d'acier, des tôles de varangue, des tôles et des feuillards laminés à froid, des tôles d'acier électrique, des tôles à émailage, des tôles galvanisées et plusieurs types de fer-blanc, de même que des tôles peintes, produites dans une usine qui appartient en copropriété à la *DOFASCO* et à la *STELCO*.

Installée sur la rivière Sainte-Marie, qui relie le lac Supérieur au lac Huron, l'aciérie de l'*Algoma Steel Corporation* se classe actuellement au troisième rang des producteurs canadiens. Sa situation géographique présente à la fois des avantages et des inconvénients. C'est ainsi que, de par cette situation, la société est bien placée pour exporter ses produits vers les grands marchés du mid-west américain et, que, par conséquent, elle exporte un plus fort pourcentage de sa production aux

États-Unis que STELCO ou DOFASCO. En outre, elle a plus facilement accès au marché de l'ouest canadien. Par contre, elle est moins bien située par rapport aux grandes régions industrielles du sud de l'Ontario et de l'ouest québécois. L'ALGOMA offre une gamme de produits vraiment différente de celle de STELCO et de DOFASCO, et met nettement l'accent sur les profilés lourds destinés à l'industrie du bâtiment. C'est donc dire que la récession observée récemment dans le secteur de la construction lui a nuí. La gamme complète des produits de l'ALGOMA comprend des tôles et des feuillets laminés à chaud et à froid, des tôles d'acier, des bandes à tube, des rails lourds et légers, des attaches, des poutres et des profilés lourds, des barres d'armature et des profilés légers.

La société SYSCO est le plus grand fabricant de rails de chemin de fer au Canada. Elle produit, en outre, des bandes de raccordement et des produits sidérurgiques semi-finis. Elle est favorisée par l'emplacement de ses installations côtières grâce auxquelles elle a aisément accès aux marchés mondiaux. Malheureusement, les coûts de production élevés et la vétusté de ces installations limitent sérieusement sa capacité concurrentielle sur les marchés mondiaux; par conséquent, SYSCO fonctionne actuellement en-deçà de ses capacités et a connu des pertes

financières importantes ces dernières années.

SIDBEC-DOSCO a entrepris depuis quelques années de donner de l'envergure à ses installations. Cette expansion lui a valu, en 1977, de se placer au quatrième rang des producteurs d'acier canadiens. A la différence des autres aciéries intégrées canadiennes qui utilisent des hauts fourneaux, des fours à gaz, des fours à sole ou des fours L.D., la SIDBEC est parvenue à la fabrication intégrée d'acier en employant des fours à arcs électriques et des procédés de réduction directe. La gamme de ses produits englobe des tôles laminées à chaud et à froid, des billettes, des brames, des tiges de fils et des barres.

Technologie

Un des principaux facteurs ayant contribué à donner un caractère concurrentiel à l'industrie sidérurgique canadienne fut l'adoption rapide de nouvelles techniques. Par exemple, la DOFASCO a été la première en Amérique du Nord à adopter les fours L.D., en 1954. Cette évolution rapide sur le plan technique contraste nettement avec celle des États-Unis, où des tonnages d'acier importants sont encore fabriqués à l'aide de fours à sole, installations périmées de nos jours. La coulée continue et la réduction directe figurent parmi les autres procédés

techniques importants acceptés d'emblée au Canada.

Les fours L.D. fournissent environ 55 p. cent de la production sidérurgique du Canada, les fours à sole environ 25 p. cent et les fours à arcs électrique environ 20 p. cent. L'industrie sidérurgique canadienne a été l'une des premières à adopter le procédé de la coulée continue, et on s'accorde généralement pour dire qu'à long terme, ce procédé jouera un rôle capital du point de vue de l'efficacité de la fabrication. Comme toute innovation technologique, celle-ci s'est accompagnée d'un cortège de problèmes techniques et de problèmes liés aux produits et à l'acceptation de ces derniers par les clients, problèmes qui, pour la plupart, ont cependant été résolus.

La réduction directe est un procédé de fabrication du fer relativement récent. L'industrie canadienne a joué un rôle important dans sa mise au point et son application. En 1977, le Canada occupait le deuxième rang au monde pour la capacité de production de ses installations sidérurgiques appliquant le procédé de réduction directe. La société STELCO, l'une des premières à utiliser ce procédé, est devenue membre d'un consortium international qui a fait des recherches sur le procédé de réduction directe SL-RN (STELCO-Lurgi-Republic-National) et l'a mis au point. En 1975, STELCO installait une usine sur l'emplace-

ment de sa mine de fer de Griffith, à Red Lake (Ontario).

La société SIDBEC-DOSCO Ltée, qui a été l'une des premières au monde à appliquer le procédé de réduction directe Midrex, a réussi à perfectionner ce procédé. A l'heure actuelle, SIDBEC exploite deux usines de réduction directe Midrex et sa capacité de production annuelle dépasse un million de tonnes de fer réduit. Des efforts considérables ont également été déployés au Canada en ce qui concerne la recherche et le développement d'autres techniques de réduction directe acceptées sur le plan international, des procédés Allis Chalmers (ACCA) et FIOR en particulier.

Facteurs influençant le marché

Deux facteurs principaux conditionnent le marché de l'acier: le cycle économique, qui joue un rôle dominant quant à la demande, et les prix en cours à l'échelle mondiale, prix qui, fréquemment, ne couvrent pas les coûts totaux moyens des exportateurs. (La marge de rendement permettant de pratiquer le dumping, c'est-à-dire d'établir une différence entre le coût marginal et le coût total moyen, représente 30 ou 40 p. cent des prix normalement rémunérateurs; dans certains cas, elle dépasse 50 p. cent.) Chacun de ces facteurs a eu jusqu'à maintenant une incidence considérable sur le développement de l'industrie

sidérurgique canadienne, et il est probable qu'il en sera de même à l'avenir.

La demande, sur le marché de l'acier, est étroitement liée à la production de biens d'équipement (matériaux de construction, pipelines, matériel de transport et machines). Or, on enregistre d'importantes fluctuations de la production des industries fabriquant des biens d'équipement, ces besoins étant d'autant plus irréguliers que leurs stocks connaissent des variations cycliques. Il en résulte que le cycle de la demande est plus court que celui de l'utilisation, particulièrement en ce qui concerne les principaux produits utilisés par les industries de biens d'équipement, à savoir les profilés et les tôles destinés à la construction. Ces variations périodiques posent un problème dans tous les pays mais, là où l'industrie est étatisée, on tend, malgré de lourdes pertes financières, à maintenir la production d'acier pour des raisons d'ordre social, ce qui n'est pas le cas au Canada où, l'industrie sidérurgique appartenant généralement au secteur privé, les fluctuations de la demande peuvent avoir de graves répercussions.

Afin de pallier les fluctuations de la demande, l'industrie sidérurgique canadienne a, en règle générale, maintenu sa capacité à un niveau inférieur à celui qu'exigerait celle-ci lorsqu'elle est à son maximum, ce

qui a permis d'obtenir des rapports élevés de capacité-utilisation et d'enregistrer des fluctuations de la production moins importantes que celles de la demande. Lorsque la demande dépasse la capacité nationale, on a recours à des fournisseurs étrangers. Les niveaux de production conservent ainsi une certaine stabilité. Cependant, cette mesure de stabilisation a amené à réduire les prix du marché intérieur afin de concurrencer les importations lorsque la demande est à la baisse, ce qui, en retour, occasionne des fluctuations cycliques marquées au chapitre des profits.

Il arrive souvent que des producteurs d'acier augmentent leur capacité, non seulement pour répondre à la demande nationale en période de pointe, mais également pour se réserver une marge de capacité supplémentaire leur permettant d'alimenter les marchés d'exportation traditionnels. Dans le cas des producteurs européens, il est clair que les profits qu'ils ont retirés de l'exportation au cours des dix-neuf dernières années ne justifiaient pas les investissements leur ayant permis d'acquérir cette marge de capacité supplémentaire. Le manque de rentabilité des ventes à l'exportation (exception faite des années où la demande mondiale était très forte) a abaissé la rentabilité moyenne des investissements dans les aciéries européennes, les bas prix à l'expor-

tation ayant, en général, fait décroître les cours mondiaux de l'acier et, par voie de conséquence, la rentabilité des investissements dans ce secteur à l'échelle mondiale.

En effet, si l'acier produit dans les divers pays du monde est destiné, avant tout, à satisfaire les besoins du marché national, il reste que l'importation de produits d'acier, même s'il s'agit de faibles tonnages, peut perturber ce marché si ces produits sont vendus à des prix très bas. En fait, quatre années sur cinq, l'acier exporté est vendu sur les marchés mondiaux à des prix inférieurs à ceux du marché intérieur du pays producteur.

Contrairement aux industries européennes et japonaises, l'industrie sidérurgique canadienne non seulement maintient sa capacité en-deçà des niveaux maximaux de la demande, mais elle se concentre sur le marché national et sur les marchés américains auxquels elle a facilement accès. Le total des exportations canadiennes d'acier avoisine habituellement les 10 p. cent de la production nationale, la plupart des produits étant vendus à des entreprises américaines établies dans la région des Grands Lacs. Les importations varient d'année en année, suivant un cycle, mais elles se situent aux environs de 15 p. cent de la consommation canadienne.

Demande nationale

L'industrie de la construction est la plus grande consommatrice d'acier, car elle utilise environ de 28 à 30 p. cent de l'acier vendu sur le marché intérieur. De ce total, 20 p. cent sont envoyés directement aux chantiers de construction et environ 10 p. cent aux entrepôts. Ces dernières années, la croissance réelle de l'industrie de la construction n'a été que marginale, ce qui a grandement contribué à la faible augmentation de la demande d'acier canadien.

Les produits destinés à l'industrie de l'automobile et à l'industrie aéronautique représentent environ 11 p. cent de l'ensemble de l'acier vendu sur le marché national. On estime que les grandes sociétés d'automobiles achètent, directement ou par l'intermédiaire des fournisseurs de pièces de rechange, plus de 90 p. cent de ces produits. Un accord conclu en 1965 entre le Canada et les États-Unis concernant les produits de l'industrie automobile a servi de tremplin à cette croissance. Du point de vue de l'industrie sidérurgique, le succès de cet accord se mesure aux augmentations constantes qu'ont connu, depuis sa signature, les chiffres annuels des quantités de ces produits vendues à l'industrie canadienne de l'automobile.

Représentant 15 p. cent de la demande d'acier au Canada, les tuyaux et tubes constituent un autre secteur important du marché canadien, sec-

teur particulièrement prometteur puisque l'on prévoit l'utilisation de tuyaux de grand diamètre dans la construction de pipelines destinés à acheminer vers les marchés de consommation du Sud le pétrole et le gaz naturel découverts dans l'Arctique. Les sociétés STELCO et IPSCO sont en bonne position pour répondre à la majeure partie de la demande de tuyaux à soudure en spirale destinés aux pipe-lines de l'Arctique. En outre, si elles éprouvaient des difficultés au stade de la fabrication de bandes à tube, on pourrait faire appel à ALGOMA, qui possède un nouveau laminoir à plaques de 166 pouces capable de respecter les caractéristiques des bandes à tube destinées à la fabrication des tuyaux utilisés dans l'Arctique.

Ensemble, les industries de la construction, de l'automobile, de l'aéronautique et de l'acheminement des combustibles représentent environ 55 p. cent du total de la demande nationale, 45 p. cent de la demande provenant des industries fabriquant d'autres catégories de produits finis (fils et produits qui en sont dérivés, conteneurs, appareils ménagers, matériel agricole, machinerie, outils, rails, wagons de chemins de fer et locomotives), des industries axées sur l'exploitation des ressources naturelles, et des chantiers navals.

L'expansion du marché intérieur et les exportations sont vitales pour

l'avenir de l'industrie sidérurgique canadienne. En effet, le marché intérieur est appelé à se transformer considérablement, la majorité des produits laminés étant maintenant fabriqués au pays et les produits importés étant vendus à des prix réellement concurrentiels, ce qui, désormais, ne permet pas de les remplacer aisément par d'autres ou même de résister à la croissance des importations.

Concurrence

Le rendement de l'industrie sidérurgique canadienne, comparé à celui de la plupart des autres pays, a été fort honorable au cours de ces vingt dernières années. Il y a à cela diverses raisons.

Le taux de croissance est sans doute un facteur déterminant en ce qui concerne la position des producteurs d'acier à l'échelle internationale, ceux qui connaissent une expansion rapide étant le plus à même d'adopter de nouvelles techniques. Le taux de croissance de la production canadienne a dépassé celui de la consommation nationale, étant donné que, ces 20 dernières années, le Canada a diminué ses importations au profit de son industrie sidérurgique. La production canadienne d'acier entre 1956 et 1975 a connu un taux annuel de croissance d'environ 6 p. cent, alors que celui des États-Unis était de 2 p. cent, celui de la Communauté

européenne du charbon et de l'acier, de 5 p. cent,* et celui du Japon, de 14 p. cent. Cependant, comme on le verra par la suite, le taux de croissance de l'utilisation de l'acier au Canada diminue graduellement.

Grâce à des taux de croissance élevés, l'industrie canadienne a pu, dès le début, adopter de nouvelles techniques et, en fait, jouer un rôle de pionnier dans certains domaines. Il convient de remarquer, cependant, qu'elle ne dépense pas autant au titre de la recherche et du développement que ne le font nombre de ses compétiteurs: elle s'en remet à la technologie mise au point par d'autres à qui elle paie des redevances. A long terme, cette attitude est plus avantageuse puisque le développement de nouvelles techniques sert davantage aux producteurs d'acier qui fabriquent également du matériel de sidérurgie, ce qui n'est généralement pas le cas des producteurs canadiens. La force de l'industrie canadienne au regard de la technologie réside donc davantage dans sa promptitude à appliquer les résultats de recherches poursuivies à l'étranger que dans ses propres recherches.

L'adoption de nouvelles techniques et l'expansion rapide des marchés ont permis aux producteurs canadiens d'augmenter la productivité moyenne par employé d'environ 5 p. cent par année, le taux d'augmentation étant de 3 p. cent

aux États-Unis, de 8 p. cent dans les pays de la Communauté européenne du charbon et de l'acier* et de 10 p. cent au Japon. Si l'Europe a connu un accroissement de productivité supérieur à celui du Canada et des États-Unis, il faut noter qu'elle est partie d'un niveau beaucoup plus bas et que sa production est de beaucoup inférieure à celle des aciéries nord-américaines.

Tout en augmentant judicieusement sa capacité de production en fonction de l'augmentation de la demande, l'industrie sidérurgique canadienne a su se protéger, en partie, des fluctuations cycliques de la demande, son taux de capacité-utilisation restant élevé. Ces vingt dernières années, les aciéries canadiennes ont fonctionné à environ 90 p. cent de leur capacité théorique, alors que le pourcentage correspondant était de 80 p. cent aux États-Unis, 82 p. cent dans les pays de la CECA* et de 84 p. cent au Japon. Durant cette même période, l'augmentation annuelle des prix de l'acier a été d'environ 4 p. cent au Canada, 4 p. cent aux États-Unis et de 5 p. cent dans les pays de la CECA.

Les tarifs protecteurs canadiens sont modérés, et leur moyenne pondérée s'établit à environ 7 p. cent. Quant aux barrières non

*Ce chiffre concerne les six pays fondateurs de la CECA: la France, l'Italie, la République fédérale d'Allemagne, la Belgique, le Luxembourg et les Pays-Bas.

tarifaires, elles sont plus nombreuses aux États-Unis, au sein de la CECA et au Japon qu'au Canada.

Position concurrentielle des producteurs canadiens sur les marchés mondiaux

Il en coûte moins cher d'acheminer du minerai de fer de Sept-Îles (Québec) vers les aciéries côtières de l'Europe que vers celles de Hamilton (Ontario). Cela est dû en partie à la nécessité d'utiliser sur la voie maritime du Saint-Laurent des navires beaucoup plus petits que les navires de transport océanique. D'autre part, les coûts de transport du charbon américain à Hamilton sont plus élevés que ceux du transport de ce charbon aux aciéries de Pittsburgh, de Cleveland et de Detroit (tout en étant comparables, toutefois, au prix de revient du transport de charbon à Gary et à Chicago). Enfin, comme le charbon et le minerai de fer sont acheminés par les Grands Lacs et que ceux-ci sont gelés en hiver, les aciéries canadiennes doivent emmagasiner d'importants stocks de matières premières en prévision de l'hiver, ce qui entraîne des coûts de stockage supplémentaires.

Les aciéries des Prairies sont également aux prises avec les prix de revient élevés du transport des matières premières, de sorte que leur développement est lié à la possibilité de se procurer de la ferraille sur place et aux États-Unis.

Commerce extérieur

On a enregistré, durant les 20 dernières années, une augmentation constante des exportations d'acier canadien, les quantités les plus importantes étant exportées aux États-Unis et dépassant de beaucoup les exportations destinées à l'Amérique latine et les tonnages relativement faibles acheminés vers les pays européens et l'Asie du sud-est. Signalons qu'en retour, le Canada représente le plus gros marché d'exportation d'acier pour les États-Unis.

Les producteurs d'acier alimentent principalement leurs marchés nationaux. La concurrence sur les marchés mondiaux est forte, et les prix à l'exportation sont souvent de beaucoup inférieurs à ceux qui ont cours sur les marchés nationaux. Le pays exportant la plus forte proportion de sa production est le Japon, avec un pourcentage d'environ 40 p. cent. (Celui de la Communauté européenne est habituellement d'environ 20 p. cent.) Les États-Unis sont importateurs nets d'acier, leurs importations représentant plus de 10 p. cent de l'acier qu'ils utilisent. Le Canada, lui aussi, est habituellement un importateur net d'acier. (Ses importations consistent, entre autres, en certains articles qu'il ne fabrique pas.)

Les États-Unis (notamment la région des Grands Lacs) constituent le plus important marché étranger du

Canada puisqu'ils absorbent une moyenne d'environ 66 p. cent de ses exportations depuis 1968. La plus grande partie des produits exportés aux États-Unis – approximativement 33 p. cent – est, jusqu'alors, destinée à l'industrie de l'automobile. Les possibilités d'expansion des marchés non américains semblent incertaines; cependant, l'augmentation prévue de la capacité de production canadienne pourrait inciter les producteurs canadiens à chercher davantage à percer sur les marchés d'exportation.

Les gouvernements ont joué un rôle de soutien actif dans la bataille que se livrent l'Europe et le Japon pour les marchés mondiaux de l'acier. Le gouvernement japonais et ceux de plusieurs pays européens exercent un contrôle sur leurs industries sidérurgiques. Celui-ci touche les objectifs sociaux, le développement industriel, les gains et la mise en réserve de devises étrangères. La concurrence internationale dans l'industrie sidérurgique se traduit donc par l'achat collectif de matières premières, par la disparité et la réglementation des prix, par l'octroi de subventions gouvernementales aux producteurs et par des accords bilatéraux restreignant le commerce.

Bien que l'industrie sidérurgique canadienne ait connu une expansion rapide ces dernières années, il est arrivé que sa production n'ait pas été assez importante pour satisfaire la

forte demande enregistrée durant les périodes d'intense croissance économique, ou pour fournir la totalité des produits requis. Il a donc été nécessaire d'importer des produits de caractéristiques ou de dimensions spéciales qu'il n'était pas rentable de produire au Canada, pour des raisons d'économies d'échelle. Ces importations ont permis de répondre aux exigences de la demande lorsque celle-ci dépassait la capacité de production canadienne, ou lorsque des grèves dans les usines canadiennes ont entraîné des arrêts de production.

Commerce international

La CECA et le Japon qui, ensemble, produisent environ les deux tiers de l'acier exporté dans le monde, dominent le marché international, ce qui ne signifie pas nécessairement que leur industrie sidérurgique soit concurrentielle, puisque d'une façon générale, cette industrie se caractérise par une rentabilité des investissements inférieure à la moyenne des exportations non rentables et le soutien des gouvernements, à l'échelle nationale. (Le gouvernement canadien, cependant, n'intervient que très peu dans les activités de l'industrie sidérurgique, s'étant borné, jusqu'à maintenant, à imposer des restrictions à l'exportation de ferraille et d'acier, lorsqu'il y a pénurie.)

A l'heure actuelle, le commerce mondial de l'acier est en butte à des difficultés. Il se caractérise par le déversement d'un excédent sur les marchés mondiaux et par une concurrence acharnée; cette situation a donné lieu à des discussions bilatérales entre nombre des grands pays consommateurs. On organise des rencontres et on lance des études sous les auspices de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) dans l'espoir de résoudre les principaux problèmes structureux inhérents au commerce mondial de l'acier.

Les audacieux projets mis sur pied par de nombreux pays en voie de développement désireux de créer chez eux une capacité sidérurgique devant leur permettre d'exporter une partie de leur production ajoutent encore à la complexité de la situation. Ces projets vont dans le sens de la politique préconisée au cours de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) et lors de la deuxième Conférence générale de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUUDI) tenue au Pérou en mars 1975. La « Déclaration de Lima » et le « Plan d'action concernant le développement et la coopération industriels », tous deux adoptés par l'Assemblée générale des Nations Unies lors de sa septième Session extraordinaire, ont réaffirmé le rôle de l'industrie

comme instrument de croissance dynamique essentiel à l'avancement économique et social accéléré des pays en voie de développement. On a alors proposé de s'efforcer, d'ici l'an 2 000, de porter le pourcentage de la production industrielle mondiale fournie par les pays en voie de développement de 7 p. cent, son niveau actuel, à 25 p. cent au minimum. L'industrie sidérurgique étant considérée comme essentielle à la diversification industrielle d'un pays, son expansion devient une exigence première pour nombre de pays en voie de développement (PVD). Si, bien souvent, les audacieux projets d'investissement dans d'importantes usines sidérurgiques ne dépassent pas le stade de la conception, il n'en reste pas moins que les efforts ont parfois porté fruit. Or, il arrive souvent alors que la production excède la demande nationale, de sorte que d'importants tonnages de produits sidérurgiques en provenance des PVD peuvent se trouver sur les marchés mondiaux. Grâce à leurs nouvelles usines, dont certaines sont encore en cours de construction, plusieurs pays en voie de développement vont devenir d'importants exportateurs d'acier dans un avenir immédiat; citons, à titre d'exemple, la Corée du Sud, le Brésil, l'Iran et le Venezuela. Cette évolution ne manquera sans doute pas d'envenimer une situation déjà tendue sur les marchés mondiaux de l'acier.

Le Canada a déjà perdu certains marchés dans des pays en voie de développement qui, grâce à leurs nouvelles installations, parviennent à se suffire à eux-mêmes en ce qui concerne certains produits, et même à exporter vers les pays industrialisés. Le marché de la tôle de fer-blanc au Pérou en est, à cet égard, un exemple.

Il n'y a donc pas lieu de s'étonner si, compte tenu du climat qui règne actuellement sur les marchés de l'acier, le dumping est devenu un problème d'importance. L'industrie sidérurgique étant de plus en plus une industrie à fort coefficient de capital, la marge de manœuvre pour la pratique du dumping s'est accrue. Et, s'il s'agit maintenant d'un phénomène d'envergure mondiale, le marché nord-américain semble bel et bien être le premier à en subir les conséquences. En effet, la marge permettant de pratiquer le dumping est ici plus grande que dans d'autres régions du monde, en raison du fait que les gouvernements n'appliquent que des mesures de protection limitées et que les sociétés sidérurgiques privées, axées sur les profits, sont moins portées à réduire leurs prix.

Expansion du commerce

Au Canada, la Division de la sidérurgie du ministère de l'Industrie et du Commerce est responsable de la promotion industrielle et commerciale des produits sidérurgiques et des produits primaires et secondaires de l'acier, de même que de la formulation de recommandations à l'égard de la politique canadienne du fer et de l'acier. Par ailleurs, elle est le centre de contrôle des activités du Comité de l'acier de la Commission économique européenne (CEE) et du Comité spécial de l'acier de l'OCDE. Il y va en effet de l'intérêt de l'industrie sidérurgique canadienne d'être tenue au courant des progrès de la construction de toute nouvelle usine sidérurgique étrangère et, d'une façon générale, des activités reliées au secteur de l'acier.

ANNEXE I

Capacité sidérurgique au 1^{er} janvier 1976

	Capacité annuelle (nombre de tonnes)
Lingots:	
Fours à sole	3 742 137
Fours à arcs électriques	3 894 997
Fours L.D.	9 267 799
Total	16 904 933
Moulanges d'acier	418 938
Lingots et moulanges d'aciers – total	17 323 871

ANNEXE II

Usines de laminage

Société et adresse du siège	Emplacement de l'usine	Produits	Capacité*
NOUVELLE-ÉCOSSE			
Enheat, Ltd. 100, Main Street Sackville (Nouveau-Brunswick) E0A 3C0	Amherst (Nouvelle-Écosse) Usine no 4	Barres d'armature du béton, fers marchands, écrous de quai et de machine	Environ 20 000 t.p.a. nettes
Sydney Steel Corporation Sydney (Nouvelle-Écosse)	Sydney (Nouvelle-Écosse)	Blooms, billettes et brames, rails, bandes de raccordement, goujons de voûte de mine et barres d'armature	Environ 900 000 t.p.a. nettes
QUÉBEC			
Atlas Steel Division of Rio Algom Mines, Ltd. Welland (Ontario)	Tracy (Québec)	Tôles minces et feuillards d'acier inoxydable (jusqu'à 48 pouces de large)	
Sidbec-Dosco, Ltée Usine de Montréal 5870, rue St-Patrick C.P. 67 Montréal (Québec) H4E 1B3	5870, rue St-Patrick Montréal (Québec)	Fers marchands et barres d'armature, profilés; écrous, boulons, rivets forgés à chaud et à froid, écrous et boulons de haute résistance forgés à chaud et à froid; crampons de rails; fils à haute et à basse teneur en carbone, fins et gros, vis, clous en acier et en aluminium, tuyaux et manchons continus soudés bout à bout	

*Certains chiffres de capacité n'ont pu être obtenus.

Société et adresse du siège	Emplacement de l'usine	Produits	Capacité
Sidbec-Dosco, Ltée Usine de Contrecoeur C.P. 100 Contrecoeur (Québec) J0L 1C0	Contrecoeur (Québec)	Fers marchands et barres d'armature sous forme de barres et de rouleaux; tiges en rouleaux refroidies sous contrôle; feuillards et tôles minces laminés à froid et à chaud	
Steel Company of Canada, Ltd., The Hilton Works Hamilton (Ontario) L8N 3T1	Usine McMaster Contrecoeur (Québec)	Tuyaux et tubage creux de construction, fers marchands, barres d'armature et profilés légers de construction	
ONTARIO			
Algoma Steel Corporation, Ltd., The Steelworks Division Sault-Ste-Marie (Ontario)	Sault-Ste-Marie (Ontario)	Lingots pour les produits en acier, blooms, billettes et brames, profilés à larges ailes, poutres et poteaux à larges ailes soudées, raccords en H pour tuyaux, cornières standard, fers en U et poutres, fers en T pour ascenseurs, fers en Z et profilés spéciaux pour la construction d'automobiles, barres à bords biseautés pour lames de niveleuse, rails lourds et légers, bandes de raccordement et éclisses, barres laminées à chaud, barres d'armature, boulets de broyage forgés, barres de broyage, feuillards et tôles laminés à chaud et à froid, tôles corrogées et coupées au gaz (plaques larges, plats et tôles de varangue)	

Société et adresse du siège	Emplacement de l'usine	Produits	Capacité
Atlas Steels Division of Rio Algom Mines, Ltd Welland. (Ontario)	Welland (Ontario)	Acier à outils, acier allié et acier inoxydable, barres, billettes, acier rapide, acier creux et plein pour perforation des roches, aciers mécaniques, acier pour l'aéronautique; aciers inoxydables: tôles laminées à froid et à chaud allant jusqu'à 48 pouces de large, feuillards allant jusqu'à 18 pouces de large, barres, fils et pièces forgées spéciales et profilés usinés.	250 000 t.p.a. nettes
Burlington Steel Company Division of Slater Steel Industries, Ltd. Sherman Avenue N. Hamilton (Ontario) L8L 6N2	Hamilton (Ontario)	Fers marchands et barres d'armature du béton, fers ronds, carrés, plats et en U, cornières profilées pour machines agricoles, poteaux de clôture en acier et boulets de broyage en acier	250 000 t.p.a. nettes
Dominion Foundries and Steel, Ltd. Burlington Street E. P.O. Box 460 Hamilton (Ontario) L8N 3J5	Hamilton (Ontario)	Plaques d'acier, bandes à tubes; tôles, rouleaux et bandes laminés à chaud et à froid, galvanisés et en acier électrique; tôles, rouleaux et bandes à émaillage; plaques en acier bleu, fer-blanc, tôles minces et rouleaux électrolytiques, tôles minces noires, rouleaux et bandes de tôles noires, aciers pré-enduits	350 000 t.p.a. nettes
Lake Ontario Steel Company, Ltd. Hopkins Street S. Whitby (Ontario) L1N 5T1	Whitby (Ontario)	Barres d'armature du béton, fers marchands laminés, barres en acier à faible alliage, lames de niveleuse, cornières et fers en U de construction	350 000 t.p.a. nettes

Société et adresse du siège	Emplacement de l'usine	Produits	Capacité
Stanley Steel Company, Ltd., 57 Gerrard Street Hamilton (Ontario) L8L 4E7	Hamilton (Ontario)	Bandes d'acier laminé à froid	89 085 t.p.a. nettes
Steel Company of Canada Ltd., The Hilton Works Hamilton (Ontario) L8N 3T1	Hamilton (Ontario)	Blooms, billettes, brames, tiges de fil, produits laminés à chaud, y compris les fers marchands d'acier au carbone et d'acier allié, tiges pour écrous, boulons et crampons, profilés légers, crampons de rails, bandes de raccordement, barres d'armature, rondelles et autres produits; coques de bateaux, profilés de citernes, plaques corrogées et larges, plats; rouleaux, tôles minces et feuillards laminés à chaud; pièces réduites à froid, y compris les rouleaux, les tôles minces et les feuillards galvanisés; tôles minces noires, rouleaux et feuillards de tôle noire; rouleaux, tôles minces et bandes de fer-blanc électrolytique; rouleaux, tôles minces et feuillards d'acier électrique et à émaillage	

Société et adresse du siège	Emplacement de l'usine	Produits	Capacité
<i>MANITOBA</i>			
Dominion Bridge Company, Ltd. Manitoba Rolling Mills Division, P.O. Box 2500, Selkirk (Manitoba) R1A 2B4	Selkirk (Manitoba)	Fers marchands d'armature, fers plats, ronds et carrés, cornières, etc.	165 000 t.p.a. nettes
<i>SASKATCHEWAN</i>			
Interprovincial Steel and Pipe Corporation, Ltd. P.O. Box 1670 Regina (Saskatchewan)	Armour Siding Regina Saskatchewan	Tôle d'acier, bandes à tube, feuillards; tôles, plaques et rouleaux laminés à chaud	600 000 t.p.a. nettes
<i>ALBERTA</i>			
Steel Company of Canada, Ltd., The Edmonton Steel Works P.O. Box 2348 Edmonton (Alberta)	Edmonton (Alberta)	Éventail complet des produits de l'acier marchand	235 000 t.p.a. nettes
Western Canada Steel, Ltd., 450 Marine Drive SE., Vancouver (Colombie-Britannique) V5X 2S9	52nd Street & 26th Ave. S.E., Calgary (Alberta)	Barres d'armature du béton, fers marchands, boulets de broyage	65 000 t.p.a. nettes
<i>COLOMBIE-BRITANNIQUE</i>			
Pacific Continuous Steel, Ltd., 7690 Hopcott Road Delta (Colombie-Britannique) V4K 3N3	Delta (Colombie-Britannique)	Boulets de broyage	25 000 t.p.a. nettes
Western Canada Steel, Ltd., 450 Marine Drive SE., Vancouver 15, (Colombie-Britannique) V5X 2S9	Vancouver (Colombie-Britannique)	Fers marchands, barres d'armature du béton, profilés légers	200 000 t.p.a. nettes

ANNEXE III

Fer et acier sur le marché national* (nombre de tonnes)

Année	Capacité au 1 ^{er} janvier	Production**	Importations	Exportations
1970	11 542 905	10 938 971	1 175 073	1 301 477
1971	12 198 005	10 767 808	1 736 231	1 255 569
1972	13 528 440	11 602 625	1 735 647	1 270 090
1973	13 984 020	13 094 298	1 775 180	1 216 639
1974	16 146 720	13 315 896	2 688 639	1 280 822
1975	16 596 500	12 706 340	1 291 297	1 308 633
1976	16 771 050	12 866 836	1 029 523	1 417 090

*Lingots, blooms, billettes et brames sont compris dans les chiffres de production, d'importations et d'exportations.

**La production n'inclut pas les pièces coulées.

Source: Capacité et production - Catalogue no 41-001 (mensuel) de Statistique Canada

Importations - Catalogue no 62-007 (mensuel) de Statistique Canada

Exportations - Catalogue no 62-004 (mensuel) de Statistique Canada

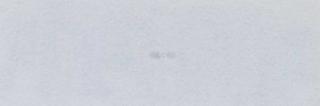
ANNEXE IV

Usines de produits primaires et secondaires de l'acier, par province
(nombre de tonnes)

	Intégrées	Non-intégrées	Capacité de production d'acier brut	Pourcentage de la capacité totale
Nouvelle-Écosse	1	—(*)	1 000 000	6.0
Québec		5	1 380 000	8.3
Ontario	3	4	13 100 000	78.4
Manitoba		1	167 000	1.0
Saskatchewan		1	545 000	3.3
Alberta		2	318 000	1.9
Colombie-Britannique		1	180 000	1.1
Total	4	14	16 690 000	100.0

(*) Une petite usine d'Amherst a fermé ses portes pour une période indéfinie.





1900
No. 100 100 100
100
100
100

ANNEXE IV

Usines de production primaires et secondaires de papier, par province
(nombre de tonnes)

	Intégrées	Non intégrées	Capacité de production d'après 1967	Pourcentage de la capacité totale
Nouvelle-Écosse	1	—	1 000 000	6,0
Québec	5	—	1 200 000	8,0
Ontario	3	4	15 000 000	78,4
Manitoba	1	—	100 000	1,0
Saskatchewan	1	—	500 000	2,5
Alberta	1	—	2 000 000	10,1
Colombie-Britannique	1	—	100 000	0,5
Total	14	4	19 600 000	100,0

(*) Capacité selon l'Annuaire canadien de l'industrie papetière, 1967.

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



3 5036 01007134 1

DOCS

CA1 EA9 S03 FRE

1979

L'industrie siderurgique canadienne

~~5036025~~

43-271-907

B3151724



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada