

**Le
Commerce de
distribution
au Canada:**

**Debouchés
et
perspectives**

COMITÉ CONSULTATIF SUR LE SECTEUR DES SERVICES
DE DISTRIBUTION

Thomas G. Bolton, président

TABLE DES MATIÈRES

Le Comité consultatif sur le secteur des services de distribution	iv
Introduction	vii
SECTION I	\
Résumé à l'intention des directeurs	ix
SECTION II	
Rapport en date du 31 mars 1982	
Nécessité de former un comité consultatif permanent sur les services de distribution (Recommandation 1)	1
Environnement économique (Recommandations 2-8)	6
Débouchés (Recommandations 9-28)	16
Circuits de distribution (Recommandations 29-40)	29
Ressources humaines (Recommandations 41-51)	46
Énergie (Recommandations 52-62)	60
SECTION III	
Rapport provisoire en date de septembre 1981	68
Résumé à l'intention des directeurs	74
Amortissement accéléré (Recommandation 1)	76
Comptabilisation de l'inflation (Recommandation 2)	78
Loi sur les prêts aux petites entreprises et obligations pour l'expansion de la petite entreprise (Recommandation 3)	79

Indexation de l'impôt sur le revenu des particuliers (Recommandation 4)	81
Le Programme énergétique national (Recommandation 5)	82
Réaction aux propositions d'amendements de la Loi sur les coalitions (Recommandation 6)	84
Suppression de la réglementation du secteur des transports routiers (Recommandation 7)	86
Amélioration du regroupement et de l'analyse de données statistiques de la part de Statistique Canada (Recommandation 8)	88
Participation du secteur de la distribution aux organismes d'ajustement (Recommandation 9)	89
Recommandation relative à la taxe d'accise sur les cosmétiques et le réemballage	91
SECTION IV	
Aperçu du secteur	92
SECTION V	
Annexes	
1 Centres de responsabilités auxquels sont adressées les recommandations	122
2 Réponse du gouvernement fédéral au rapport provisoire soumis par le comité consultatif sur le secteur des services de distribution	134
3 L'étendue des règlements au Canada	140
4 Recommandations émises par l'honorable juge H.F. Gibson relativement aux négociations de la commission canadienne du lait avec les exportateurs du secteur privé	145
5 Réponse du gouvernement aux recommandations du comité d'examen de la promotion des exportations et autres initiatives gouvernementales d'aide aux exportateurs	147

6	Lettres à l'Institut canadien des comptables agréés	158
7	Programme de formation de la main-d'oeuvre canadienne et coûts des programmes de formation industrielle de la main-d'oeuvre canadienne dans les commerces de détail et de gros	161
8	Entente de planification de la main-d'oeuvre entre "l'association" et Emploi et Immigration du Canada	166
9	Description de tâches. Emplois: gérant de magasin/superviseur/propriétaire	170
10	Documents à l'appui du rapport provisoire	173

COMITÉ CONSULTATIF

M. Thomas Bolton (Président)
Vice-président
Dominion Stores

M. J. Dean Muncaster, vice-président
Président-directeur général
Canadian Tire Corporation

M. Miller Ayre
Président
Ayre & Sons Ltd.

M. Claude Beaulieu
Président-directeur général
Sports Experts

Mlle Rebecca Brill
Directrice des ventes et de la promotion
Brill's Interiors

M. Hugh Buchanan
Directeur pour le Canada
Retail, Wholesale and Department Stores Union

M. Robert Cherot
Sous-directeur
Alberta Grocers Wholesale Ltd.

M. Martin E. Goldberg
Président
Mareval Windsor Ltd.

M. Walter J. Hachborn
Président-directeur général
Home Hardware Stores Ltd.

M. George E. Hodge
Directeur général
Drug Trading Company Ltd.

M. Jean-Pierre Laviolette
Vice-président, Commercialisation
Groupe Cantrex Inc.

M. Roger Légère
Président
I & R Reg'd

M. G.W. MacLaren
Président
Woodward Stores Ltd.

M. Ruby I. Osten
Président
The Shoe Shoppe Ltd.

M. Richard Poirier
Vice-président administratif et directeur général
Armdale Wholesalers Inc.

M. Harvey L. Secter
Président
Ricki's Canada Ltd.

M. C.R. Sharpe
Président-directeur général
Simpsons-Sears Ltd.

M. Boerries Terfloth
Président
B. Terfloth and Co. (Canada) Ltd.

M. Douglas Tigert
Doyen de la Faculté d'études administratives
professeur en commercialisation
Université de Toronto

M. Frank M. Warnock
Président
E.S. Fraser Equipment Ltd.

M. Robert Yorston
Président
S.R.M. Pharmacy Ltd. (Shopper's Drug Mart)

Secrétariat

M. John Dawson
M. Vernon Smith
M. John Inns
M. Guy-André Gélinas
M. Fred Oxtoby
M. Tom Van Camp
Mme Patricia Morrison

Observateur délégué par le gouvernement fédéral

M. Norman Lévesque
Secrétariat de la petite entreprise

Observateur délégué par l'association professionnelle

M. Alasdair McKichan
Président
Conseil canadien du commerce de détail

Observateurs délégués par les gouvernements provinciaux

M. R.J. Cole
Ministère de l'Industrie et du Tourisme
Gouvernement de l'Ontario

M. Patrick Duggan
Ministère du Développement
Gouvernement de Terre-Neuve

M. Kevin Malone
Ministère du Commerce et du Développement
Gouvernement du Nouveau-Brunswick

Mme Ruby Samlaleingh
Ministère de l'Industrie et du Tourisme
Gouvernement de l'Ontario

M. Len Weeks
Ministère du Commerce et du Développement
Gouvernement du Nouveau-Brunswick

Le Comité remercie M. Alasdair McKichan et le personnel du Conseil canadien du commerce de détail, notamment J.P. Carter, M. Fruitman et P. Porth de la contribution qu'ils ont apportée à ces travaux.

Le Comité souhaite également remercier les nombreux hommes d'affaires canadiens ainsi que les représentants d'associations et des gouvernements qui ont participé aux travaux des cinq sous-comités.

**RÉSUMÉ A L'INTENTION DES
ADMINISTRATEURS**

pourrait se traduire par une altération du contexte favorable dont bénéficient actuellement les investisseurs canadiens dans le secteur des services de distribution à l'étranger.

Formulation des politiques et problèmes de réglementation

"Le Comité consultatif sur le secteur des services de distribution (dont l'opinion est partagée par tous les membres du secteur de la distribution) s'oppose avec la plus grande fermeté à la proposition, contenue dans le budget déposé en novembre dernier, qui vise à soumettre le domaine de la vente en gros à la taxe fédérale sur les ventes qui était auparavant perçue auprès des fabricants. Il estime que cette mesure aurait des effets extrêmement perturbateurs sur l'activité commerciale, qu'elle serait très coûteuse et qu'elle accaparerait vraisemblablement du temps et de l'énergie que les responsables de la gestion des entreprises doivent consacrer à d'autres domaines prioritaires. Cette mesure, qui serait déplorable en tout temps, serait particulièrement inopportune en ce moment, puisqu'elle risque d'entraîner une importante aggravation de l'inflation dans le secteur des biens touchés par elle. On admet qu'il existe des inégalités entre les produits - particulièrement entre les produits importés et les produits canadiens en raison du renchérissement découlant de l'imposition de droits de douane. Nous croyons cependant qu'il est possible de résoudre ces problèmes par d'autres moyens moins susceptibles de perturber l'activité. Le Comité recommande fortement que le ministère des Finances renvoie à un comité parlementaire la proposition introduite dans le budget de novembre 1981 visant à transférer la taxe de vente fédérale du fabricant au grossiste.

Selon le Comité, la politique de restrictions commerciales observée par le gouvernement dans les secteurs de la chaussure et de l'habillement a nui à l'activité des secteurs de la distribution. Il est nécessaire que le gouvernement, lorsqu'il met au point des programmes de restructuration et d'ajustement, s'efforce de les appliquer à l'industrie dans son ensemble, en demandant à des représentants de tous les secteurs industriels d'évaluer les conséquences de telles politiques dans l'immédiat et pour l'avenir. Il serait possible de mettre en oeuvre une stratégie axée sur l'ensemble de l'industrie en constituant des groupes d'experts ou des comités conseillant le ministre en matière de politique commerciale.

La politique gouvernementale définie en réponse aux pressions exercées par des groupes défendant des intérêts particuliers peut également aller à l'encontre des conditions de liberté du marché. C'est la conséquence directe des pouvoirs attribués par le gouvernement fédéral des offices de commercialisation des oeufs, des dindes, des poulets et du lait industriel. Ces organismes de gestion des approvision-

nements ont maintenu artificiellement des prix élevés au bénéfice des agriculteurs canadiens sans tenir compte des conséquences de cette politique pour les fabricants, les distributeurs et les consommateurs. Dans le cas des services de distribution, cette politique a eu pour conséquence une diminution de leur capacité de mettre sur le marché des produits à des prix raisonnables pour le consommateur.

L'un des aspects les plus nocifs du système de gestion des approvisionnements utilisés pour les offices de commercialisation est le maintien du système des quotas qui limite la production en rendant illégale la commercialisation des produits alimentaires sans permis du gouvernement. Le Comité recommande que le gouvernement commence à abandonner la politique de commercialisation mise en oeuvre par ces offices, qui dénature sans raison les relations entre le marché et la production.

Tout en éprouvant des inquiétudes à l'égard du rythme relativement élevé des fusions et des acquisitions au Canada et à l'égard des difficultés que présente la législation actuelle en matière d'évaluation du caractère bénéfique ou non de cette tendance, "le Comité fait part d'une inquiétude aussi grande quant à la nature et à l'orientation des propositions d'amendement de la législation actuelle. Les recommandations contenues dans le rapport provisoire portent sur les propositions d'amendement de cette législation."

Les membres du secteur de la distribution estiment que les consommateurs canadiens bénéficieraient d'une plus grande uniformité en matière de protection du consommateur. En raison de la mobilité des Canadiens, une meilleure uniformisation des lois provinciales dans ce domaine est souhaité, si l'on veut que les consommateurs comprennent parfaitement leurs droits et obligations. Nous reconnaissons toutefois que cette législation doit être compatible avec d'autres aspects des lois provinciales. Toutefois, à l'heure actuelle, des lois, de par leur diversité, entravent l'activité des distributeurs et freinent leur expansion à l'échelle nationale.

Le Comité recommande donc que tous les règlements provinciaux et fédéraux concernant la protection du consommateur soient résumés et rassemblés dans un seul document et que le mandat d'exécuter cette tâche soit confié à un groupe de travail fédéral-provincial.

Une kyrielle de règlements fédéraux et provinciaux touche également l'industrie du camionnage, notamment les parcs de camions privés et de camions effectuant le transport de marchandises pour le compte d'autrui. Cette situation est à l'origine de l'inefficacité des trajets de transport aller-retour et, par voie de conséquence, d'une augmentation des

RAPPORT EN DATE DU 31 MARS 1981

Recommandation 45

Compte tenu de ses préoccupations face au besoin de compétences en matière de gestion dans les organisations de détail et de gros, et ce particulièrement dans les petites entreprises au niveau des responsabilités de premier plan, le comité recommande que la question de la formation des gestionnaires soit abordée dans le cadre de l'entente de planification proposée en matière de ressources humaines.

Formation: Meilleure connaissance des programmes de formation disponibles et des méthodes à suivre

Bon nombre d'entreprises appartenant au commerce de détail et de gros, tout particulièrement les gérants de petits commerces, manquent d'informations au sujet des programmes de formation fédéraux et provinciaux relatifs à leur industrie.

Les programmes de formation ne sont, réellement utiles que s'ils atteignent l'audience visée. À l'heure actuelle, nombreux sont ceux qui ignorent l'objet, voire l'existence, de l'aide à la formation en matière de main-d'oeuvre qu'offrent le fédéral et le provincial. Le comité est d'avis que, même si des programmes de formation plus appropriés devaient être élaborés par le truchement des ententes de planification en matière de ressources humaines, ils s'avèrent tout aussi inefficaces, à moins qu'ils ne soient offerts sur une grande échelle géographique et que les plus démunis soient non seulement informés de leur existence, mais aussi fortement encouragés à y participer.

Recommandation 46

On recommande à la CEIC et aux associations industrielles d'élaborer et de distribuer conjointement de la documentation exposant le choix et l'objet des programmes de formation relatifs aux services de distribution, sans perdre de vue les publications commerciales comme moyen efficace de diffusion pour de telles informations.

Relations de travail

Dans le secteur des services de distribution, peut-être davantage que dans tout autre secteur, les employés sont la plus précieuse ressource d'une entreprise. Quoique cette opinion soit largement admise, il reste d'importantes améliorations à apporter aux relations de travail. Le comité tient à faire remarquer que, bien que les relations de travail se déroulent généralement sur une base bipartite: patronat/salariat, les lois gouvernementales délimitent, de leur côté, les champs de ces activités. Aux fins du présent document,

l'expression "relations de travail" est synonyme de l'expression "relations avec les employés".

Le Comité appuie la reconnaissance, par les employeurs, du fait que le mouvement syndical fait partie intégrante de la société canadienne et qu'il a un rôle légitime à jouer dans la vie économique et sociale du pays.

Il appuie la reconnaissance, par les travailleurs, du fait que la prospérité des services de distribution est vitale au bien-être de l'employé comme à celui de l'employeur et que le patronat et les syndicats ont la responsabilité d'améliorer les connaissances des travailleurs concernant les aspects économiques des entreprises pour s'assurer que l'industrie et le commerce demeurent viable, assurant ainsi les emplois dans ce secteur.

Le Comité reconnaît que les travailleurs des services de distribution -- tout comme ceux des autres secteurs - ont le droit fondamental de former des syndicats ou de joindre leurs rangs et de négocier collectivement avec leurs employeurs. Le Comité reconnaît aussi que c'est au patronat d'abord qu'incombe la responsabilité de créer des relations saines et progressives avec les travailleurs, syndiqués et non syndiqués.

Le Comité a fait part de la recommandation du Comité de synthèse II, qui demandait que les syndicats et le patronat entreprennent des discussions beaucoup plus poussées et actives à tous les niveaux afin de dégager des terrains d'entente ou des terrains où l'entente est possible et, lorsqu'il y a désaccord, de permettre une meilleure compréhension.

Recommandation 47

Nous recommandons qu'un comité sur les ressources humaines soit formé en tant que sous-comité du Comité consultatif proposé sur le secteur des services de distribution qui a été suggéré et que des représentants syndicaux siègent dans ces deux comités.

Le principal mandat du sous-comité sur les ressources humaines que l'on a proposé de créer serait d'étudier les implications, pour les relations de travail, de toutes les questions débattues devant l'organe consultatif proposé, questions telles que la productivité et les changements technologiques. En outre, le Comité consultatif permanent devrait se pencher sur un certain nombre de préoccupations mentionnées par le représentant syndical et qui comprennent:

- le nombre d'heures de travail et les horaires;
- les conditions de travail, surtout celles qui concernent les employés à temps partiel;
- les taux élevés de roulement de la main-d'oeuvre;
- la sécurité et la santé des employés.

Si ces préoccupations ou d'autres doivent être résolues, employés et patrons devront prendre des mesures pour mettre en place une forme de structure qui améliorera la communication et motivera les employés. Le travail d'équipe semble être la bonne façon de résoudre les problèmes décelés sur les lieux de travail et de mettre en pratique avec autant d'efficacité que possible les solutions acceptées par les deux parties.

Une meilleure circulation des données relatives aux services de distribution

Les entreprises du secteur des services de la distribution ont besoin de données récentes sur le marché du travail pour assurer une planification efficace et rentable de la main-d'oeuvre. Bien que les gouvernements à tous les niveaux recueillent une vaste gamme de renseignements auprès des compagnies oeuvrant dans la distribution, très peu de renseignements ou d'études fondées sur les résultats des analyses gouvernementales sont renvoyés au secteur. Même lorsque de tels renseignements deviennent publics, les petites entreprises en sont rarement informées. Les informations utiles au secteur comprendraient des prévisions démographiques, des analyses des tendances par secteur et des prévisions quant aux modes de dépenses et d'épargne adoptés par les consommateurs.

Recommandation 48

Pour que le secteur puisse utiliser plus efficacement les renseignements relatifs à la planification de la main-d'oeuvre qui ont déjà été recueillis par les gouvernements, le Comité recommande:

- (a) la création d'un Service de renseignements sur le marché du travail au sein du ministère de l'Emploi et de l'Immigration. (Voir plus loin la discussion portant sur Le travail de l'avenir.) Ce Service aurait pour tâche de rassembler des données, de les comparer à d'autres faits économiques et de donner aux résultats la plus grande diffusion possible;
- (b) que l'on se serve principalement des revues commerciales pour véhiculer les renseignements au sein du secteur de la distribution.

Autres questions: déductions d'impôt pour les membres
des professions libérales

La réglementation fiscale actuelle favorise les membres des professions libérales indépendants et peut être discriminatoire à l'égard des non-indépendants qui désirent mettre à jour leurs connaissances et assimiler les nouveautés dans leur domaine.

Le Comité est d'avis que tous les membres des professions libérales qui pratiquent actuellement, qu'ils aient le statut d'indépendant ou non, devraient pouvoir obtenir une concession fiscale dans le but de mettre leurs connaissances à jour.

Tous les contribuables ont le droit de déduire leurs frais de scolarité lorsque ceux-ci dépassent 25 \$ et sont payés à des établissements d'enseignements accrédités. Les membres des professions libérales indépendants peuvent aussi déduire les frais engagés pour assister à des congrès (maximum de deux par an) pourvu que ceux-ci aient un rapport avec leur profession. Par contre, ceux qui sont employés par des sociétés ne peuvent le faire. Dans la mesure où ces conférences sont souvent importantes pour la mise à jour des connaissances et des compétences, il est discriminatoire de ne pas faire bénéficier les employés rémunérés de ces déductions de façon que les employés rémunérés bénéficient du même traitement que leurs homologues indépendants.

Recommandation 49

Nous recommandons que les directives et exigences administratives afférentes aux concessions fiscales actuelles soient modifiées de façon à reconnaître les frais engagés par tous les membres des professions libérales, indépendamment de leur statut, lorsqu'ils prennent part à des programmes destinés à mettre à jour leurs connaissances et à assimiler les nouveautés dans leur domaine.

Autres questions: le travail à temps partiel

Au cours de la décennie qui vient de s'écouler, le taux d'employés à temps partiel dans les services de distribution a considérablement augmenté par rapport à celui des employés à plein temps. Dans certaines entreprises, et surtout dans le secteur de l'alimentation, jusqu'à 50% du personnel travaille à temps partiel et 45% à plein temps. Cette augmentation rapide est directement reliée aux avantages que le travail à temps partiel offre tant à l'employé qu'à l'employeur.

RAPPORT PROVISOIRE EN DATE
DE SEPTEMBRE 1981

LE PROGRAMME ÉNERGÉTIQUE NATIONAL

Les questions

Le programme national de l'énergie, bien qu'il soit progressif dans ses intentions et dans sa portée, a eu jusqu'ici des effets très négatifs sur l'économie en portant atteinte à la crédibilité du Canada tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du pays. Bien que notre pays qui dispose d'énormes ressources et qui soit pourtant importateur net de pétrole à prix élevé, la situation qui prévaut actuellement est considérée comme inacceptable.

Recommandation 5

(Formulées avant les récents accords sur le prix du pétrole - voir note ci-dessous)

- a) Le programme national de l'énergie devrait être modifié de sorte que les prix du pétrole brut à la sortie du puits atteigne 75% du prix international F.A.B. vers 1985 (soit, d'après les prévisions, 62,99 \$), et suivant ensuite les cours mondiaux selon ce rapport.
- b) Tous les efforts devraient être faits pour trouver une solution au problème du prix de l'énergie, ainsi qu'à la répartition des revenus entre le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux et les producteurs, dans les plus brefs délais.
- c) Les projets portant sur les sables bitumineux (Alsands, Cold Lake et Petro Canada) devraient être entrepris aussitôt que possible et l'on devrait obtenir des engagements d'échéance de la part des compagnies intéressées à ces projets, compte tenu des prix du pétrole plus élevés, et des revenus et coûts en hausse.
- d) En raison des énormes changements exigés pour atteindre l'auto-suffisance, la répartition des usages de l'énergie devrait être surveillée de près et les programmes nécessaires devraient être mis en place pour veiller à ce que les objectifs relatifs à la substitution du pétrole soient atteints.

Les justifications (voir également l'annexe 10, article 3)

Le Comité estime que le programme de l'énergie a accordé une place excessive à la défense des consommateurs contre le prix élevé du pétrole et menace les objectifs de sécurité des approvisionnements et d'auto-suffisance. Le Comité considère que la politique actuelle ne permet pas d'encourager la

conservation, la substitution, l'exploration et le développement. Une analyse approfondie, effectuée au moyen du modèle Candide, a montré que les prix du pétrole élevés avaient un impact négatif important sur les dépenses des consommateurs, mais que cet effet était plus que compensé par les avantages constitués par la réduction du déficit fédéral, la croissance de l'économie à long terme et un climat plus sain dans le domaine des investissements, en même temps qu'une évolution plus rapide vers l'auto-suffisance énergétique.

NOTE: A la suite de l'accord récent sur le prix du pétrole conclu entre le gouvernement fédéral et l'Alberta, certaines de nos préoccupations ont été prises en considération. Le Comité considère en particulier le règlement du conflit sur les prix du pétrole et l'accroissement des prix du pétrole canadien, qui atteignent maintenant des niveaux plus réalistes, comme des décisions essentielles à la santé économique du Canada. Ces prix plus élevés auront certainement des effets négatifs sur les dépenses des consommateurs, et donc sur le secteur de la distribution. Le Comité est cependant convaincu que l'ensemble des membres du secteur de la distribution sont prêts à payer ce prix pour être en mesure d'obtenir une sécurité d'approvisionnement et, par voie de conséquence, la stabilité économique.

ANNEXE 1

CENTRES DE RESPONSABILITÉ AUXQUELS SONT ADRESSÉES LES RECOMMANDATIONS

Les recommandations énumérées ci-dessous ont été condensées de façon à occuper moins d'espace. Aussi ne traduisent-elles pas toujours l'intégralité des objectifs énoncés dans l'ensemble de la recommandation et le texte d'accompagnement que contient le rapport. Présentées sous cette forme condensée, elles permettent d'identifier facilement les secteurs de responsabilités auxquels elles s'adressent.

Recommandation	Gouvernement fédéral	Gouvernement provincial	Industrie	Recommandation Complète
1. Le ministère de l'industrie et du Commerce crée un comité consultatif permanent des services de distribution afin de rendre compte aux gouvernements des questions relevant de la compétence du gouvernement fédéral et frappant le secteur de la distribution.	X			Page 1
2. L'AEIE devrait reconnaître qu'un traitement excessivement sévère des investisseurs étrangers dans ce secteur pourrait nuire aux chances d'expansion internationale des exportateurs canadiens.	X			Page 2
3. La Loi sur l'examen de l'investissement étranger devrait permettre que les multinationales étrangères prennent en charge des compagnies quant il en va de l'intérêt du Canada et/ou des canadiens.	X			Page 3
4. L'AEIE devrait revoir ses décisions antérieures, évaluer leur incidence sur l'économie et l'emploi au Canada et s'appuyer sur ses conclusions en prenant des décisions futures.	X			Page 4

Recommandation	Gouvernement fédéral	Gouvernement provincial	Industrie	Recommandation Complète
5. Le ministère de l'Industrie et du Commerce devrait s'assurer que, au niveau de sa formation et de sa mise en application, la politique gouvernementale tient compte du potentiel du secteur de la distribution afin que celui-ci puisse contribuer plus largement à l'économie canadienne.	X			Page 10
6. Le ministère de l'Industrie et du Commerce devrait accorder la priorité absolue à l'analyse des principaux règlements fédéraux et programmes d'action qui touchent les services de distribution.	X			Page 10
7. Le secteur de la distribution devrait être admis à participer à tous les programmes fédéraux qui favorisent le secteur manufacturier au détriment des services de distribution.	X			Page 14
8. On devrait procéder à un examen de tous les programmes fédéraux et provinciaux susceptibles d'être utiles aux services de distribution pour s'assurer que ces derniers sont habilités à participer auxdits programmes.	X	X		Page 14
9. Le gouvernement fédéral devrait s'attacher à stimuler la participation du secteur de la distribution à l'expansion des exportations de biens et de services.	X			Page 17
10. La portée de programmes tels le Système de repérage des débouchés (BOSS) et le regroupement de données par Statistique Canada devrait être étendue aux intérêts du secteur de la distribution.	X			Page 17

Recommandation	Gouvernement fédéral	Gouvernement provincial	Industrie	Recommandation Complète
11. Les recommandations émises par l'Honorable juge H.F. Gibson au sujet des négociations de la Commission canadienne du lait avec les exportateurs du secteur privé devraient être adoptées pour l'ensemble des offices ou organismes de mise en marché subventionnés par le gouvernement.	X			Page 17
12. La mise sur pied de cours de commerce international devrait être vivement encouragée grâce à la publication d'un annuaire répertoriant les institutions d'enseignement et autres moyens.	X	X		Page 18
13. Le gouvernement et l'industrie devraient prendre des mesures plus radicales pour assurer un traitement et une inspection convenables des produits d'alimentation destinés à l'exportation.	X		X	Page 18
14. Les attachés commerciaux devraient être encouragés à transmettre rapidement aux exportateurs canadiens des renseignements sur la fiabilité des acheteurs étrangers.	X			Page 19
15. Les polices d'assurance de la Société pour l'expansion des exportations devraient être modifiées de façon à prendre les besoins spécifiques du secteur de la distribution également en considération.	X			Page 19
16. Le gouvernement devrait promouvoir une meilleure compréhension des entreprises commerciales.	X			Page 19

Recommandation	Gouvernement fédéral	Gouvernement provincial	Industrie	Recommandation Complète
17. Le gouvernement devrait poursuivre ses efforts actuels pour mettre sur pied, à l'intention des exportateurs, un meilleur système de récompenses qui se traduirait par exemple par des allègements fiscaux et une reconnaissance officielle qui prendrait la forme de prix, de plaques et de publicité.	X			Page 19
18. Les recommandations du Comité d'examen des services de promotion des exportations devraient être appuyées, à la condition que soit reconnue la contribution des entreprises commerciales et autres compagnies relevant du secteur de la distribution.	X			Page 19
19. Afin de s'assurer que la formulation de la politique gouvernementale est véritablement représentative des intérêts de l'ensemble du secteur, fournisseurs, fabricants, grossistes, importateurs, détaillants et représentants de tous les secteurs d'emplois devraient participer à l'évaluation des conséquences des restrictions commerciales.	X		X	Page 22
20. Les programmes de restructuration et de reclassement mis en place pour pallier les problèmes résultant d'une politique commerciale précise devraient pouvoir s'appliquer à l'ensemble du secteur.	X			Page 23
21. Un calendrier des quotas devrait accompagner toute décision des comités consultatifs en matière de quotas d'importation.	X		X	Page 23

Recommandation	Gouvernement fédéral	Gouvernement provincial	Industrie	Recommandation Complète
22. Le gouvernement devrait étroitement contrôler les secteurs auxquels s'appliquent des restrictions sur le volume des importations afin de s'assurer que les sous-secteurs aidés par ces mesures atteignent bel et bien les objectifs pour lesquels ce programme a été conçu.	X		X	Page 24
23. Toute mesure commerciale spéciale visant à limiter les importations au Canada devrait être prise après consultation des comités de l'ensemble du secteur.	X		X	Page 24
24. Les programmes de restructuration du marché national conçus pour permettre aux producteurs d'accéder à la concurrence internationale devraient mettre l'accent sur les exportations et inciter les efforts entrepris dans ce sens par les producteurs nationaux.	X			Page 24
25. Le comité de direction du ministre pour les vêtements et les produits du textile est censé représenter un consensus uniquement entre les membres du secteur de la fabrication. Aussi devrait-il être remplacé par un organisme représentatif de l'industrie du vêtement.	X		X	Page 24
26. Les lois provinciales et fédérales en matière de protection du consommateur devraient être résumées dans un seul document.	X	X		Page 26

Recommandation	Gouvernement fédéral	Gouvernement provincial	Industrie	Recommandation Complète
27. Un groupe d'étude fédéral-provincial devrait être créé dans le but d'éliminer toute divergence et d'établir des normes uniformes en matière de protection du consommateur.	X	X		Page 26
28. Le gouvernement devrait commencer à supprimer ces types d'offices de commercialisation qui dénaturent sans raison les relations entre le marché et la production.	X	X		Page 28
29. La Conférence des commissaires canadiens sur l'uniformisation des lois au Canada* devraient établir une loi "modèle" sur les concessions.		X	X	Page 31
30. Le comité consultatif permanent sur le secteur des services de distribution, dont on recommande la création, devrait entreprendre une étude pour évaluer les répercussions, au niveau de la distribution, de l'implantation de l'électronique dans les techniques marchandes.			X	Page 37
31. Les détaillants devraient participer activement aux expériences de télévente effectuées dans le cadre de Télidon.			X	Page 37
32. Les propriétaires devraient être encouragés à continuer de tirer leurs profits du loyer plutôt que des charges locatives.			X	Page 39
33. Les associations industrielles devraient être encouragées à collaborer avec les associations de propriétaires afin d'élaborer un cadre directeur pour les charges locatives des centres commerciaux.			X	Page 39

Recommandation	Gouvernement fédéral	Gouvernement provincial	Industrie	Recommandation Complète
34. Les conseils de l'Institut canadien des comptables agréés devraient être sollicités pour réviser des normes comptables types utilisées pour le calcul des charges locatives qui sont à divulguer et pour élaborer des normes et leur application.			X	Page 39
35. Une fois que le Comité du Conseil canadien du commerce de détail aura rédigé ses suggestions de "clauses de protection" destinées à être incluses dans les baux, lesdites clauses devraient être tenues à la disposition des détaillants avec un mode d'emploi type.			X	Page 39
36. Les fabricants, les fournisseurs et l'Association canadienne de normalisation* devraient s'entendre pour normaliser les formats des caisses de façon que ces dernières s'adaptent aux unités de chargement lors du transport par palettes.			X	Page 41
37. Le Comité consultatif permanent sur le secteur des services de distribution (dont le présent comité a recommandé la création) devrait promouvoir l'idée du recensement du commerce au sein du secteur.			X	Page 42
38. Détaillants et grossistes devraient attacher une attention toute particulière au fret aérien, comme méthode de transport de marchandises. Ils devraient également s'informer du programme de recherche en matière de systèmes de distribution mis à leur disposition par Air Canada.			X	Page 38

Recommandation	Gouvernement fédéral	Gouvernement provincial	Industrie	Recommandation Complète
39. Les efforts du gouvernement fédéral pour augmenter la productivité et le rendement du secteur de détail devraient être appuyés et poursuivis avec dynamisme. Le gouvernement devrait envisager la réalisation d'études semblables sur le commerce de gros.	X			Page 44
40. Le Comité consultatif permanent du secteur des services de distribution devrait étudier, pour l'ensemble du secteur, la rentabilité offerte par les ouvertures de commerces les dimanches, ou par l'extension de leurs heures ouvrables et l'incidence de tout changement sur la société.			X	Page 45
41. Les associations industrielles devraient rechercher des ententes de planification en matière de ressources humaines avec la Commission Emploi et Immigration Canada de façon à déterminer les possibilités d'application des programmes de formation actuellement en vigueur et leur pertinence par rapport aux besoins du secteur.	X		X	Page 48
42. Le ministre de l'Industrie et du Commerce et/ou le ministre d'Etat à la Petite entreprise et au Tourisme devraient cosigner, comme il se doit, des ententes de planification en matière de ressources humaines.	X			Page 49
43. Des fonds devraient être alloués aux associations industrielles afin de contribuer aux coûts d'élaboration de nouveaux programmes, d'instruments de formation et séminaires.	X	X		Page 49

Recommandation	Gouvernement fédéral	Gouvernement provincial	Industrie	Recommandation Complète
44. La CEIC et les gouvernements provinciaux devraient examiner les programmes de formation actuellement en vigueur afin de déterminer si les stagiaires se retrouvent bien assignés dans les branches pour lesquelles ils ont été préparés.	X	X		Page 49
45. La question de la formation des gestionnaires devrait être abordée dans le cadre des ententes de planification en matière de ressources humaines.	X		X	Page 51
46. La CEIC et les associations industrielles devraient élaborer et publier des renseignements sur les programmes de formation par le biais par exemple des publications commerciales.	X		X	Page 51
47. Un comité sur les ressources humaines devrait être formé en tant que sous-comité du Comité consultatif permanent dont on recommande la création et des représentants syndicaux devraient siéger dans ces deux comités.	X		X	Page 52
48. Un Service de renseignements sur le marché du travail devrait être constitué au sein du ministère de l'Emploi et de l'Immigration afin de recueillir et de diffuser des données par le biais notamment des publications commerciales.	X			Page 53

Recommandation	Gouvernement fédéral	Gouvernement provincial	Industrie	Recommandation Complète
49. Les concessions fiscales actuelles devraient être modifiées de façon à inclure tous les membres de professions libérales désireux de participer à des programmes de formation, et ce indifféremment de leur statut professionnel.	X			Page 54
50. Les ministères et organismes fédéraux et provinciaux devraient étudier la possibilité d'étendre les programmes de formation aux employés permanents à temps partiel et établir des statistiques plus complètes sur l'emploi à temps partiel.	X	X		Page 55
51. Les implications de l'introduction du matériel électronique au niveau de l'emploi devraient être étudiées dans le contexte des accords de planification en matière de ressources humaines.	X		X	Page 56
52. Le gouvernement fédéral et le secteur devraient appuyer la mise sur pied immédiate d'un groupe d'étude sur la conservation de l'énergie pour le secteur des services de distribution.	X		X	Page 61
53. On devrait multiplier et promouvoir activement les programmes de conservation de l'énergie, ainsi que la recherche et le développement conçus spécialement pour répondre aux besoins des grossistes et des détaillants.	X	X		Page 62

Recommandation	Gouvernement fédéral	Gouvernement provincial	Industrie	Recommandation Complète
54. Le gouvernement et le secteur devraient accorder plus de subventions pour la recherche et le développement en matière de conservation de l'énergie.	X	X	X	Page 62
55. Le gouvernement devrait élargir la gamme des équipements et appareils qui servent à économiser l'énergie et qui sont exemptés de la taxe de vente.	X	X		Page 63
56. On devrait poursuivre activement la mise au point de mécanismes visant à adapter les programmes technologiques de conservation de l'énergie aux grossistes et détaillants.	X	X		Page 63
57. Le gouvernement, en collaboration avec le secteur devrait déployer davantage d'efforts pour planifier les pénuries au niveau des approvisionnements en énergie.	X			Page 64
58. Afin d'exploiter au maximum la capacité de charge des camions, les provinces devraient chercher à uniformiser davantage leurs règlements en ce qui concerne, par exemple, le poids et les essieux des véhicules.	X	X	X	Page 65
59. On doit appuyer, encourager et accorder la priorité absolue au travail amorcé sur la normalisation des véhicules par le Conseil des Ministres responsables du Transport et de la Sécurité routière, auquel participe le Conseil consultatif sur la recherche et le développement du transport routier du ministère du Transport.	X	X		Page 65

Recommandation	Gouvernement fédéral	Gouvernement provincial	Industrie	Recommandation Complète
60. Pour économiser l'énergie, le gouvernement devrait permettre l'augmentation des longueurs de camion et alléger les règlements relatifs au transport pour les camions rentrant à vide, une fois leur voyage terminé.			X	Page 65
61. Les gouvernements et le secteur devraient encourager et appuyer la formation des chauffeurs de véhicules utilitaires dans l'intérêt du programme de conservation de l'énergie.	X	X	X	Page 66
62. Les travaux sur la formation des chauffeurs, entrepris par le Centre de développement des transports de Transport Canada dans le cadre du programme d'économie d'énergie devraient être poursuivis activement en collaboration avec les provinces et le secteur tout particulièrement grâce à l'élaboration de programmes de formation et de démonstration.	X			Page 66

TOTAL TOUS SECTEURS

Entreprises dont l'actif total est d'au moins 10 millions \$

	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>
1. Stock d'ouverture (000 000\$)	26,175*	27,915	29,973	36,933
2. 3% du stock d'ouverture (000 000\$)	785	837	899	1,108
3. Revenu avant provision pour impôt sur le revenu (000 000\$)	13,168	15,885	23,197	25,771
4. Revenu rajusté avant impôt (000 000\$)	12,383	15,048	22,298	24,663
5. Taux de l'impôt sur le revenu déclaré	30.9%	27.7%	27.7%	26.5%
6. Impôt à payer sur le revenu rajustable (000 000\$)	3,826	4,168	6,177	7,029
7. Plus-value des stocks (000 000\$)	1,832	1,787	3,087	3,878
8. Provision de rajustement des stocks exprimés en % de la plus-value des stock.	42.8%	46.8%	29.1%	28.6%

* A la fin du premier trimestre de 1977

SECTEUR DE LA VENTE EN GROS

Entreprises dont l'actif total est au moins égal à 10 millions \$

	Alimentation				Produits du bois et de la construction				Autres ventes en gros			
	1977	1978	1979	1980	1977	1978	1979	1980	1977	1978	1979	1980
1. Stock d'ouverture (000 000\$)	366*	450	504	606	292*	272	294	307	1,338*	1,355	1,599	2,061
2. 3% du stock d'ouverture (000 000\$)	11	14	15	19	9	8	9	9	40	41	29	62
3. Revenu avant provision pour impôt sur le revenu (000 000\$)	80	112	141	156	51	81	103	73	198	310	497	483
4. Revenu rajusté avant impôt (000 000\$)	69	98	126	138	42	73	94	64	158	269	449	421
5. Taux de l'impôt sur le revenu déclaré	30.0%	34.8%	33.3%	20.2%	33.3%	29.6%	29.1%	24.7%	47.5%	39.0%	42.5%	42.0%
6. Impôt à payer sur le revenu rajustable. (000 000\$)	21	34	42	39	14	22	27	16	75	105	191	177
7. Plus-value des stocks (000 000\$)	26	29	52	64	20	17	30	32	94	87	165	216
8. Provision de rajustement des stocks exprimée en % de la plus-value des stocks.	42.3%	48.3%	28.8%	28.1%	45.0%	47.1%	30.0%	28.1%	42.6%	47.1%	29.1%	28.7%

* A la fin du premier trimestre de 1977

SECTEUR DE LA VENTE AU DÉTAIL

Entreprises dont l'actif total est au moins égal à 10 millions \$

	Alimentation				Grands magasins				Autres ventes au détail			
	1977	1978	1979	1980	1977	1978	1979	1980	1977	1978	1979	1980
1. Stock d'ouverture (000 000\$)	544*	636	694	814	1,516*	1,826	1,968	2,476	513*	618	682	919
2. 3% du stock d'ouverture (000 000\$)	16	19	21	24	45	55	59	74	15	19	20	28
3. Revenu avant provision pour impôt sur le revenu (000 000\$)	142	172	206	264	211	242	361	369	159	218	246	248
4. Revenu rajusté avant impôt (000 000\$)	126	153	185	250	166	187	302	295	144	218	246	248
5. Taux de l'impôt sur le revenu déclaré	41.5%	39.0%	38.3%	33.3%	36.5%	19.4%	26.0%	29.3%	46.5%	43.1%	45.1%	42.7%
6. Impôt à payer sur le revenu rajustable (000 000\$)	52	60	71	80	61	36	79	86	67	86	102	94
7. Plus-value des stocks (000 000\$)	38	41	71	85	106	117	203	260	36	40	70	96
8. Provision de rajustement des stocks exprimée en % de la plus-value des stocks	42.1%	46.3%	29.6%	28.2%	42.5%	47.0%	29.1%	28.5%	41.7%	47.5%	28.6%	29.1%

* A la fin du premier trimestre de 1977

Article 3 - L'incidence économique d'une hausse des prix du pétrole à 75% des cours mondiaux en 1985*

Une simulation visant à étudier les conséquences sur le plan macro-économique du barème des prix du pétrole brut conçue par le Comité consultatif sur le secteur des services de distribution a été réalisée à l'aide du modèle économétrique CANDIDE 2.0 du Conseil économique du Canada. Le Comité s'est particulièrement intéressé aux répercussions de la politique des prix sur différents éléments de consommation, tant en termes de prix que de dépenses.

Hypothèses

- Pétrole brut

Le postulat de base sur lequel reposent les hypothèses admises est que le prix du pétrole brut à la sortie du puits devrait atteindre 75% du prix mondial F.A.B. en 1985, et devrait être ensuite maintenu à ce pourcentage pour le reste de la période projetée, soit jusqu'en 1990. Afin d'atteindre ce chiffre de 75% en 1985, on a admis l'hypothèse selon laquelle le prix du brut à la sortie du puits subirait une nouvelle augmentation de 2 \$ le baril le 1^{er} novembre 1981, ce qui correspondrait à un prix moyen de 18,85\$ pour l'année, et augmenterait ensuite de 7,17\$ par an jusqu'en 1985 (7,15\$ pour 1985), date à laquelle il atteindrait 47,24\$, soit 75% du prix mondial de 62,99\$.

On suppose que les prix du pétrole provenant des nouvelles découvertes (récupération tertiaire) et de celui tiré des ables bitumineux, respectivement à 30 \$ et 38 \$ en 1981 augmenteront au taux réel d'augmentation du prix international - 2,0% - en plus d'une augmentation prévue dans l'indice des prix à la consommation. Le prix international F.A.B. est de 42,41\$ (dollars canadiens) en 1981; son augmentation est de 2% en valeur réelle, pourcentage auquel s'ajoute le taux de l'inflation des prix de gros aux États-Unis, tel qu'indiqué dans le "Wharton Base Case" de novembre 1980. En 1990, le prix atteindra 97,10\$.

Le litige relatif aux prix du pétrole ayant été réglé, il a été admis que l'exploitation des deux grands projets portant sur les sables bitumineux reprendrait à son rythme maximal, l'installation Alsands atteignant sa pleine production de 137 000 barils par jour en 1989, après que la

* Étude réalisée par le Conseil économique du Canada, août 1981

production ait démarré en 1987. Il a été admis que le projet Cold Lake, abandonné, atteindrait son rythme maximal de construction après les dix-huit mois nécessaires à regrouper le personnel, et que le projet entrerait en exploitation en 1987, pour atteindre une pleine production égale à deux trains complets, soit 140 000 barils par jour en 1991, au-delà de la période prévue. Il a été admis qu'un troisième projet, auquel participe Pétro-Canada, entrerait en exploitation en 1988 et atteindrait sa pleine production de 140 000 barils par jour en 1990.

En raison des dispositions plus avantageuses quant au prix du brut à la sortie du puits, on a supposé que des progrès considérables seraient effectués grâce aux techniques améliorées de production de récupération, et que la production atteindrait 100 000 barils par jour en 1990, s'ajoutant aux estimations actuelles portant sur la production traditionnelle fournies par Énergie, Mines et Ressources Canada. On a également admis que, en raison de l'accord sur le prix du pétrole, la production de brut traditionnelle de l'Alberta remonterait en 1982 au niveau antérieur aux diminutions.

On a supposé que la demande canadienne de pétrole brut baisserait de 0,35% par an de 1981 à 1990, et qu'un niveau minimal d'exportations, principalement de brut lourd (auquel s'ajoutent des exportations supplémentaires correspondant aux accords d'échange) serait autorisé. Le montant des importations de pétrole brut est un chiffre résiduel, c'est-à-dire que la demande totale est soustraite du montant total de la production intérieure disponible pour déterminer le niveau d'importations nécessaire.

- Gaz naturel

Dans le scénario de référence, le prix du gaz naturel intérieur à la sortie du puits demeure à un niveau proche de celui proposé par le programme national de l'énergie. Le prix du gaz à l'exportation a été lié aux mouvements des cours internationaux du pétrole brut. L'établissement du prix du gaz à ce niveau se justifie par le fait qu'il fournit une incitation à la substitution du pétrole brut par le gaz naturel. En termes d'équivalents Btu, le prix du gaz naturel tombe de 85% en 1980 à 69% en 1990.

Les estimations de production et de demande de gaz naturel pour le marché intérieur et pour l'exportation sont tirées du numéro de novembre 1979 du "Gas Report" publié par l'Office national de l'énergie. Le rapport de l'ONE prévoit une augmentation totale de la demande primaire du gaz naturel, y compris celle qui accompagne le développement des marchés de l'est du Canada, de 6,6% par an de 1980 à 1990.

Dans la simulation, on a prévu une augmentation annuelle moyenne de la demande de gaz des consommateurs de 5,5% pendant toute la décennie.

Le tableau 1 indique les différentes estimations de prix pour le pétrole brut et le gaz naturel.

Les résultats de la simulation

Les hypothèses admises ont été intégrées dans la révision du printemps du scénario de référence du Conseil économique du Canada, décrite en détail dans "Les perspectives à moyen terme - mise à jour du printemps 1981" publié au début de juin 1981.

L'augmentation des prix à la sortie du puits au début de la décennie rend le taux d'inflation de la solution de l'incidence considérablement supérieur à celui du scénario de référence de 1981 à 1985 (voir tableau 2). Cependant, en moyenne, le taux d'inflation de l'ensemble de la période se situe à 10,5% dans le scénario de choc et à 10,4% dans le Scénario de référence. Le niveau de l'indice des prix à la consommation de toute la décennie est en moyenne supérieur de 2,1% à celui du scénario de référence. En fait, l'inflation de l'ensemble de la décennie n'est guère plus élevée, mais elle touche plus la première moitié de cette décennie.

En termes de croissance réelle, le tableau est légèrement différent. Le taux d'inflation plus élevé touche l'ensemble des secteurs et a pour conséquence une perte cumulative de produit national brut réel de 9,7\$ milliards¹, sur l'ensemble de la période, malgré une augmentation exogène des investissements d'exploration du pétrole brut et du gaz naturel, atteignant 1,9 milliard de dollars 1971 pour l'ensemble de la période. La perte est centrée sur la période 1982-86, et en 1990, le PNB réel, dans la solution de choc, n'est inférieur que de 370 millions de dollars 1971 à ce qu'il est dans le scénario de référence. A la fin de la période, les taux d'inflation élevés ont fini de faire sentir leurs effets, et l'économie est en voie de rétablissement. Il est intéressant de noter que cette redistribution du PNB a pour résultat des taux de croissance moyens semblables pour l'ensemble de la période.

Le montant total de l'investissement nominal, qui fait partie du produit national brut, reste presque identique dans les deux solutions. Les investissements supplémentaires en énergie ont été compensés par une réduction des investisse-

¹ le PNB dans la solution de choc est de 169,4 milliards de dollars 1971 en 1990.

ments dans d'autres secteurs de l'économie. C'est dans le domaine de la balance des paiements et de la balance des opérations courantes que les répercussions sont les plus importantes.

Le Gouvernement fédéral commence à avoir un excédent en 1985, et non en 1986 comme dans le scénario de référence; à la fin de la décennie, cet excédent dépasse 1,6 milliard. Il résulte d'une combinaison d'éléments comprenant une diminution du remboursement de la dette portant sur un montant global de dettes réduit de 9,7 milliards\$ à la fin de la période, et une certaine augmentation des revenus nets de l'énergie. Ces facteurs ont été atténués dans une certaine mesure par une diminution des revenus imposables des entreprises résultant d'une réduction de l'activité économique.

L'excédent des gouvernements provinciaux augmente considérablement en raison de l'accroissement des redevances versées aux provinces productrices d'énergie. Les hypothèses retenues pour les répercussions supposent qu'on n'apporte aucun changement par rapport au scénario de référence dans la structure des redevances provinciales qui, en Alberta, doivent absorber près de 50% des revenus supplémentaires de la production de pétrole traditionnelle. Les provinces bénéficient également d'une réduction du remboursement de la dette portant sur un montant global de dettes diminué d'environ 14 milliards\$ en 1990.

La production supplémentaire de pétrole brut provenant à la fois du début de l'exploitation des sables bitumineux et de la stimulation de la production de récupération fait diminuer la quantité de pétrole brut importé au Canada. En 1990, les importations ne comptent que pour 17% des besoins du Canada, au lieu des 22% du scénario de référence, et elles sont inférieures de 32 millions de barils en 1990. La réduction des importations a pour conséquence une amélioration de la balance des opérations courantes, estimée en pourcentage du PNB (Tableau 2). En 1990, la balance des opérations courantes s'est améliorée de 3,8 milliards\$, soit un montant assez appréciable.

Le tableau 3 montre les répercussions du modèle d'établissement des prix du Comité consultatif sur les différents articles de consommation énumérés dans le modèle CANDIDE 2.0. Comparée au scénario de référence de la révision du printemps, la solution de choc provoque une certaine réduction des dépenses des consommateurs, particulièrement dans le domaine des biens durables, et un accroissement moyen du déflateur des dépenses des consommateurs, supérieur à 1,7% sur la période de dix ans.

Bien que la structure des prix proposée ait des conséquences inflationnistes sur une grande partie de la décennie et fasse diminuer dans une certaine mesure la croissance réelle, elle a aussi pour conséquence une amélioration de la situation déficitaire du Gouvernement fédéral et de nos échanges internationaux. En outre, l'économie canadienne est nettement plus proche de l'autosuffisance en 1990 qu'elle ne l'est dans la révision de printemps du Conseil.

TABLEAU 1

Scénario d'établissement des prix de l'énergie du Sous-comité de l'énergie

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Prix du pétrole brut (par baril)										
Prix international (\$CAN. F.A.B.)	42.41	47.50	52.54	57.63	62.99	68.79	74.98	81.80	89.16	97.10
Prix international à Montréal (\$CAN)	44.06	49.20	54.28	59.43	64.85	70.70	76.95	83.83	91.25	99.25
Prix moyen intérieur à l'entrée de Toronto	26.11	34.33	41.85	48.98	55.92	61.14	66.63	72.91	79.13	86.52
en % du prix international F.A.B.	61.6	72.3	79.7	85.0	88.8	88.9	88.9	88.9	88.8	89.10
Prix intérieur à la sortie du puits - pétrole traditionnel	18.58	25.75	32.92	40.09	47.24	51.59	56.23	61.35	66.87	72.82
en % du prix international F.A.B.	43.8	54.2	62.7	69.6	75.0	75.0	75.0	75.0	75.0	75.0
- nouvelles découvertes de pétrole	30.00	33.42	37.06	40.40	45.01	49.60	54.90	60.45	66.62	73.48
- sables bitumineux	38.00	42.33	46.95	52.06	58.00	63.91	70.75	77.90	85.85	94.69
Prix du gaz naturel (par MPC)										
Prix intérieur à l'entrée de Toronto	2.98	3.40	3.85	4.41	5.09	6.02	7.05	8.08	9.11	10.24
Prix intérieur à la sortie du puits	1.64	1.75	1.93	2.30	2.79	3.50	4.29	5.04	5.74	6.51
Prix à l'exportation sur le champ d'exploitation	6.03	6.71	7.34	8.13	8.85	9.74	10.68	11.73	12.86	14.08

TABLEAU 2

Comparaison de la solution de l'incidence du barème des prix du Sous-comité de
l'énergie et du scénario de référence révisé au printemps

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PNB réel (changement en %)										
Solution de l'incidence du sous-comité de l'énergie	2.7	2.8	3.5	3.0	2.2	3.0	2.5	2.2	2.9	2.4
Révision du printemps	2.9	3.0	4.0	3.0	2.4	2.6	2.9	1.7	2.4	2.4
Indice des prix à la consommation (changement en %)										
Solution de l'incidence du sous-comité de l'énergie	11.9	13.3	12.5	11.2	11.2	9.9	9.5	9.0	8.4	8.2
Révision du printemps	11.4	11.9	11.5	10.5	10.8	10.3	10.4	9.8	9.3	8.6
Taux de chômage (%)										
Solution de l'incidence du sous-comité de l'énergie	7.2	6.4	5.6	5.3	5.4	5.6	5.8	6.3	6.4	6.6
Révision du printemps	7.2	6.5	5.5	5.3	5.4	5.6	5.6	6.2	6.5	6.8
Déficit fédéral (milliards de dollars)										
Solution de l'incidence du sous-comité de l'énergie	-7.3	-5.5	-3.4	-1.1	.1	1.4	2.3	3.1	5.2	7.1
Révision du printemps	-8.1	-7.9	-4.0	-1.4	-.1	.5	1.9	2.1	3.6	5.5
Surplus provinciaux (milliards de dollars)										
Solution de l'incidence du sous-comité de l'énergie	2.60	4.6	4.8	5.8	6.6	8.1	9.1	9.8	12.1	14.0
Révision du printemps	2.7	3.6	3.4	4.3	5.0	6.4	7.7	7.7	9.1	11.2
Balance des opérations courantes (% du PNB)										
Solution de l'incidence du sous-comité de l'énergie	-0.7	-0.7	-1.2	-1.8	-2.1	-2.4	-2.4	-2.0	-1.8	-1.6
Révision du printemps	-0.8	-1.4	-1.4	-2.0	-2.4	-2.7	-3.0	-2.5	-2.3	-1.9
Investissements mesurés en pourcentage du PNB										
Solution de l'incidence du sous-comité de l'énergie	23.5	23.5	24.4	25.0	25.2	25.6	25.4	24.9	24.8	24.7
Révision du printemps	23.5	23.7	24.4	25.1	25.4	25.6	25.8	25.2	24.9	24.5

Source: Conseil économique du Canada, août 1980

TABEAU 3

Différence entre l'incidence du barème des prix du Comité consultatif
sur le secteur des services de distribution et celle du programme
national de l'énergie

	<u>Incidence moyenne sur les dépenses sur dix ans</u>	<u>Incidence moyenne sur les prix sur dix ans</u>
Total des dépenses des consommateurs	-0.90	1.67
Biens durables	-1.27	0.69
Equipements de loisir	-0.75	0.91
Ameublement et tapis	-1.80	1.00
Appareils ménagers	-1.91	0.95
Automobiles neuves et d'occasion	-1.89	0.38
Automobiles neuves	-1.85	0.37
Automobiles d'occasion	-2.09	0.39
Réparations et pièces	-0.68	0.84
Biens semi-durables	-0.46	1.03
Vêtements pour hommes et garçons	-0.22	1.05
Vêtements pour dames, fillettes, et bébés	-0.58	1.37
Chaussures et cordonnerie	-0.31	0.99
Livres, journaux et revues	1.05	0.69
Équipement ménager semi-durable	-0.78	0.76
Bijouterie, montres et horlogerie	-0.72	0.82
Biens non durables	-1.00	2.94
Alimentation et boissons non alcooliques	-0.13	1.13
Boissons alcooliques	-0.91	0.76
Tabac	-0.25	0.61
Fournitures ménagères non durables	-0.26	0.34
Produits pharmaceutiques et menus articles	-1.17	0.97
Articles de toilette et cosmétiques	-1.05	1.17
Électricité	-0.56	0.96
Gaz	6.28	0.00
Autres combustibles	6.28	15.86
Carburants, huiles et graisses	-14.44	13.81
Services	-0.64	1.24
Frais de déplacement	-1.94	0.00
Déplacements - reçus	-1.65	4.18
Services de loisir	-1.28	1.23
Services éducatifs et culturels	0.84	1.29
Blanchisserie et nettoyage à sec	0.00	0.97
Services domestiques	-0.26	1.91
Autres services ménagers	-1.89	0.91
Soins médicaux	-0.04	0.99
Honoraires médicaux	-1.40	3.36
Honoraires des dentistes	-0.52	0.93
Autres praticiens	-0.75	0.58
Soins hospitaliers	-0.00	0.74

TABLEAU 3 (suite)

	<u>Incidence moyenne sur les dépenses sur dix ans</u>	<u>Incidence moyenne sur les prix sur dix ans</u>
Services (suite)		
Autres dépenses de soins médicaux	-2.75	0.91
Soins personnels	-1.08	0.98
Frais de restaurant et d'hôtel	-0.59	0.96
Services financiers, juridiques et autres	-0.95	1.45
Frais d'exploitation des organismes à but non lucratif	-0.77	1.74
Loyers théoriques bruts	-0.22	1.46
Loyers bruts payés	-0.21	1.11
Hébergement - autres	-0.65	1.03
Autres services automobiles	-0.99	1.12
Transport payant	-1.59	1.60
Addenda:		
Médecine, privée et publique	-1.40	1.22
Assurance-maladie	-1.40	1.03
Hôpitaux, privés et publics	-0.00	0.86
Soins hospitaliers, etc.	-0.00	0.74
Indice supplétif permanent du revenu	-0.93	1.67
Indice des prix à la consommation	NA	2.10

Source: Conseil économique du Canada, août 1981

Article 4 - Loi sur les coalitions

De l'avis du Comité, les propositions d'amendement de la Loi sur les coalitions faites par Monsieur André Ouellette, Ministre de la Consommation et des Corporations, en avril 1981, auront pour effet de nuire à l'instauration d'un climat concurrentiel qu'elles veulent favoriser au Canada. Ces propositions semblent particulièrement inadaptées au secteur de la distribution, qui se caractérise par une concurrence à l'échelle de marchés locaux souvent restreints. Le groupe de travail recommande fortement que l'orientation envisagée soit modifiée au profit d'un système visant à combattre les abus d'une position dominante, lorsque celle-ci existe, ou l'acquisition d'une position dominante, dans le cas des fusions et des acquisitions.

Voici un résumé des principales opinions du Comité sur les propositions gouvernementales:

- 1) L'approche structuraliste adoptée dans les propositions fait l'objet de vives controverses dans tous les cercles économiques. Quelle que puisse être sa valeur pour les marchés importants comme ceux des États-Unis, elle semble n'être guère adaptée aux marchés restreints faiblement peuplés du Canada. L'expérience pratique, notamment celle du commerce de détail, montre que la force de la concurrence n'est pas liée au nombre de participants. En fait, dans de nombreux secteurs de la vente au détail, une forte concurrence ne se crée que lorsque le secteur a atteint un certain degré de concentration.
- 2) La question de la définition du terme "marché" est particulièrement importante pour le secteur de la distribution. Des décisions doivent être prises, à savoir si un "marché" est oui ou non une zone de commerce locale, et si le niveau de concurrence doit être déterminé par produit plutôt que par type de magasin. De l'avis du Comité, les zones de commerce constituent les marchés concurrentiels aux fins de la distribution, et la concurrence doit être évaluée par groupe de produits ou de marchandises plutôt que par type de magasin. Cette dernière considération est particulièrement adaptée à une époque de "présentation d'articles variés".
- 3) Il est probable que les décisions prises quant à la juridiction responsable des affaires de concurrence vont être fortement influencées par la nature du processus

judiciaire. Les questions de compétence peuvent également avoir une influence sur le choix de la voie civile ou de la voie pénale. Toutes choses égales par ailleurs, le Comité donne sa préférence à la Cour fédérale du Canada, et souhaite que les affaires soient traitées au civil et non au pénal, à l'exception des cas de conspiration. Cependant, même si l'on a recours à des procédures judiciaires, le Comité considère qu'il devrait exister une possibilité d'appel en dernier recours auprès d'une autorité politique dans les cas où des circonstances particulières rendent improbable le règlement en justice. Cela dit, les procédures judiciaires fournissent effectivement les possibilités d'appel nécessaires dans les affaires de routine, et le recours à un tribunal civil évite la marque qui accompagne le recours à une juridiction pénale. Il est à souligner, en tout état de cause, que les réparations civiles peuvent être beaucoup plus coûteuses que les amendes imposées au cours des poursuites pénales successives.

- 4) Si le type de procédure finalement retenu soulève des problèmes constitutionnels, comme on peut s'y attendre, le Comité recommande que le Gouvernement fédéral demande à la Cour suprême de prendre les décisions pertinentes sur les questions douteuses en matière constitutionnelle.
- 5) Au lieu de se baser sur une part du marché déterminée à l'avance pour autoriser ou non, ou avec les restrictions appropriées, une fusion horizontale ou une acquisition, il nous paraît préférable d'examiner attentivement ce que sera la situation de la concurrence après la fusion. En raison du problème que posent aux détaillants les notions de "marché" et de "part du marché", nous pensons qu'il est irréaliste, sur le plan pratique, de déterminer un chiffre arbitraire, à partir duquel les détaillants seraient réputés être en situation de "position dominante sur le marché". Dans l'ensemble du Canada, il existe des milliers d'établissements, soit indépendants, soit faisant partie de chaînes de magasins à succursales multiples, qui seraient réputés être en situation de "position dominante sur le marché" pour un ou plusieurs produit(s) dans leur zone de commerce, simplement parce qu'ils ont atteint le chiffre de part du marché prévu dans la loi.
- 6) La notion de monopole conjoint, envisagée comme une situation précise - et non comme un comportement, dont il est prouvé qu'il est nuisible - et une notion artificielle et nous pensons qu'elle ne doit pas être introduite au Canada. Les situations où quatre

entreprises se partagent de 40 à 70% du marché sont courantes dans le secteur du commerce de détail canadien, et sont la preuve d'une saine concurrence.

- 7) Nous pensons que de nombreuses "pratiques anti-concurrentielles" énumérées dans le document de travail peuvent être en fait favorables à la concurrence. Nous pensons particulièrement aux pratiques telles que la "baisse sélective des prix", la "réduction par un fournisseur intégré verticalement de la marge d'opération d'un concurrent non intégré", l'"usage de marques rivales", le "droit de préemption d'installations ou de ressources rares", la "publicité de saturation du marché". Toutes ces pratiques peuvent être, dans certaines circonstances, la manifestation d'une attitude fortement pro-concurrentielle.
- 8) Nous nous opposons fortement à la proposition tendant à introduire la notion de comportement parallèle volontaire dans la législation sur les conspirations. Nous faisons par là allusion aux conclusions de la Commission royale sur les groupements de société à ce sujet. Nous insistons également sur le fait qu'il existe certaines restrictions négociées sur les affaires qui n'ont pas d'effets négatifs sur les tiers; ainsi en est-il du vendeur d'une entreprise qui convient avec l'acheteur de ne plus se livrer au même genre d'affaires dans une zone géographique donnée pendant un certain temps; ainsi en est-il également du cas de locataire(s) d'un centre commercial envers qui le bailleur s'engage à ne pas louer d'espace à plus d'un certain nombre d'entreprises similaires dans le centre. Nous considérons que dans ce contexte la règle n'est pas suffisante en elle-même. Il faudrait que l'action faisant l'objet de la plainte ait des conséquences dommageables pour un tiers.
- 9) Nous estimons que les exemptions énumérées à la section 32 (2) de la Loi devraient être maintenues. Des activités aussi utiles que le raffinement des produits destiné à les rendre conformes aux normes, l'introduction de normes de dimension et de poids acceptés, l'établissement de normes d'emballages quantitatives et qualitatives, ont été souvent entreprises à la demande, et avec l'appui du Gouvernement. L'on soutient que ces opérations n'ont pas besoin d'être protégées si elles ne sont pas anti-concurrentielles en elles-mêmes. Cependant, la suppression de cette section de la Loi risque de rendre suspectes des activités qui peuvent être poursuivies de manière légitime et sous la protection de ses dispositions. Nous recommandons le maintien de cette section.

- 10) Nous approuvons la proposition selon laquelle les fournisseurs ne peuvent pas refuser d'approvisionner des clients simplement parce que ceux-ci souhaitent se faire livrer le produit ailleurs, en un endroit où les fournisseurs offrent ce produit à d'autres clients.

Les membres du Comité ont pu étudier le projet élaboré à ce sujet par le Conseil canadien du commerce de détail, en date du 29 juin 1981, et soumis au ministre de la Consommation et Corporations. Le Comité consultatif considère l'essentiel de ce projet comme acceptable dans l'ensemble.

Article 5 - La distribution - Besoins statistiques

Les décisions de gestion prises dans le secteur de la distribution, les entreprises qui les fournissent en biens et services, ainsi que le secteur public, sont sérieusement handicapées par la rareté, la mauvaise qualité et les retards des statistiques reflétant les changements rapides des activités de distribution.

Il nous paraît particulièrement grave que le recensement des techniques de mise en marché prévu pour 1981 ait été annulé, et qu'il soit fortement question de ne pas le faire en 1982, sous une forme rationalisée, comme cela semblait probable au départ.

Outre le recensement périodique des techniques de mise en marché qui sont l'élément clé des informations portant sur la distribution, de nombreuses autres études méritent d'être mises à jour, activées et, dans certains cas, élaborées. Toutes ces questions ont été traitées dans un document établi pour le compte d'un groupe de travail constitué d'utilisateurs de l'information et adressé au Statisticien en chef, en date du 17 février 1978. Les avis exprimés dans ce document sont toujours pleinement d'actualité, et nous proposons l'adoption des recommandations détaillées qu'il contient. Nous considérons les données du recensement des techniques de mise en marché vitales pour les raisons suivantes:

- 1) Il est essentiel - ces chiffres constituent des points de repère précis indispensables qu'il est le seul à pouvoir fournir. Aucun organisme ne peut à lui seul se procurer les données relatives au nombre des entreprises, à leurs ventes et à leurs revenus, à leur situation géographique, à leur répartition par type d'activité et à l'emploi correspondant;
- 2) Il est complet - aucune autre source de données ne fournit de chiffres détaillés pour l'ensemble des domaines et pour l'ensemble des types d'activités de techniques de mise en marché.
- 3) Il est fiable - la méthode de collecte et d'analyse des données du recensement élimine les erreurs d'échantillonnage;
- 4) Il est permanent et permet des comparaisons - l'uniformité des méthodes utilisées dans la collecte et la présentation des données du recensement rend ses

informations précieuses dans l'étude des tendances à long terme;

- 5) Il est disponible - tous les utilisateurs peuvent se procurer les données du recensement à peu de frais.

Le secteur privé utilise ces données pour déterminer le meilleur emplacement, du point de vue économique, des magasins, entrepôts, centres commerciaux et usines. Il est essentiel à une compréhension de l'évolution des tendances et des habitudes des consommateurs, ainsi que des changements structurels de la distribution. Il fournit une unité de mesure du marché potentiel pour un produit donné. Il permet de procéder à la répartition des points de vente, du personnel de vente et de la publicité sur les différents marchés en proportion de leur importance respective. Les autorités fédérales, provinciales et municipales utilisent également ces informations dans la détermination de leur politique économique et des programmes liés au secteur. Les provinces et les municipalités en ont besoin pour la planification urbaine, ainsi que pour un grand nombre de services auxiliaires. D'autres secteurs de l'économie, notamment les établissements universitaires, les imprimeries, les organismes de recherche privés et publics, les services publics et les entreprises de transport, les consultants, sont également des utilisateurs jouent un rôle important dans l'amélioration de l'efficacité de l'économie en général.

Il est significatif que les États-Unis, après avoir supprimé le recensement des entreprises commerciales, manufacturières et minières en 1953, aient vu la nécessité de rétablir le recensement économique en 1954 sous une forme abrégée, et aient depuis cette date amélioré régulièrement, quantitativement et qualitativement, les informations provenant de ce recensement économique.

Le document de février 1978 recommande de nombreuses autres améliorations dans la communication des informations, notamment:

(i) Nouvelles études

Communication hebdomadaire du chiffre des ventes des grands magasins et des magasins à succursales multiples par grandes catégories de "type d'entreprise".

Ratios financiers d'exploitation annuels couvrant Les différents sous-secteurs sur une période de trois ans.

Rapports semestriels sur les aménagements de centres commerciaux permettant de repérer les changements structurels essentiels du commerce de détail.

Rapport semestriels sur les magasins des chaînes volontaires permettant de repérer les changements de structures essentiels du commerce de détail.

(ii) Développement et amélioration des programmes existants

Estimations mensuelles du commerce de détail: élargies de façon à inclure d'importantes régions métropolitaines du recensement comme Calgary, Edmonton, Hamilton, Ottawa, Québec et Halifax.

Inventaires de techniques de mise en marché (mensuels ou trimestriels): devraient inclure une répartition des magasins de détail indépendants par chiffre d'affaires et par "type d'entreprise".

La main-d'oeuvre: devrait inclure une répartition de l'ensemble commercial en secteurs ou sous-secteurs.

Sociétés industrielles: devraient inclure une répartition des entreprises de détail et de gros en sous-secteurs, selon les mêmes critères que les salaires et les heures de la main-d'oeuvre.

Aux États-Unis, la rupture des communications entre les usagers des statistiques du secteur privé et les responsables de la planification des services statistiques commerciaux du Gouvernement américain, qui s'était manifestée dans l'abandon précipité du recensement de 1953 et dans les efforts animés pour réparer les dommages dans les années qui ont suivi, a eu pour résultat la création d'un comité des usagers des statistiques ("Statistical Users Conference"). Cet organisme a été institué pour faire connaître à l'administration américaine les besoins précis en statistiques du monde du commerce. Un tel organisme répond également à un besoin au Canada. Nous recommandons la création de cet organisme au moins pour le secteur de la distribution; si l'on envisage en revanche la création d'un organisme consultatif global, le secteur de la distribution doit y être fortement représenté.

Au moment où Statistiques Canada étudie ses priorités et ses fonctions, la question de la création d'un tel conseil consultatif doit être considérée comme hautement prioritaire.

En exposant toutes ces recommandations, le Comité est conscient de la nécessité de réduire au maximum le travail administratif imposé aux entreprises. Le recensement et les études proposés peuvent être réalisés de manière à économiser le temps et les efforts du secteur privé. En tout état de cause, les résultats obtenus devraient récompenser largement de leur travail ceux qui ont fait l'effort de fournir ces informations.

le 7 avril 1982

L'honorable Herb Gray, C.P., député
Ministre de l'Industrie et du Commerce
Chambre des Communes
Ottawa, Ontario
K1A 0A6

Cher Monsieur,

Tel que vous nous le demandiez dans votre lettre du 7 avril 1981, j'ai le plaisir de vous soumettre le rapport du Comité consultatif sur le secteur des services de distribution. Comme vous le savez, ce comité était composé de cadres supérieurs d'entreprises ainsi que de représentants des milieux syndical et universitaire. Un certain nombre d'observateurs délégués par les gouvernements provinciaux ont assisté aux réunions du Comité.

En septembre dernier, le Comité vous présentait son Rapport provisoire, qui contenait plusieurs recommandations concernant surtout les questions fiscales. Le Comité souhaitait en effet faire connaître ses positions à ce sujet le plus tôt possible de façon à ce que le gouvernement puisse en tenir compte dans la préparation du budget qu'il devait déposer en novembre 1981. Vous trouverez le texte complet du Rapport provisoire dans le contenu du présent rapport, et l'annexe 2 présente notre perception des mesures prises par le gouvernement jusqu'à maintenant en réponse à ces recommandations.

En présentant ce rapport, le Comité espère que les recommandations qu'il contient ainsi que les analyses qui y sont jointes montreront aux gouvernements à quel point les membres du Comité ont abordé leur travail avec sérieux et dévouement. Le Comité espère en conséquence que ses recommandations feront l'objet d'un examen attentif de la part des gouvernements dans des délais raisonnables.

... 2

Au nom du Comité, je vous remercie de nous avoir donné l'occasion de participer à la définition de la politique gouvernementale par l'intermédiaire du processus de consultation.

Veillez agréer, cher Monsieur, l'expression de ma considération distinguée.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'T.G. Bolton', with a long horizontal flourish extending to the right.

T.G. Bolton

Pièces jointes

COMITÉ CONSULTATIF SUR LE SECTEUR
DES SERVICES DE DISTRIBUTION

RAPPORT

TABLE DES MATIÈRES

Le Comité consultatif sur le secteur des services
de distribution

Introduction

Résumé à l'intention des directeurs

Rapport en date du 31 mars 1982

Nécessité de former un comité consultatif
permanent sur les services de distribution
(Recommandation 1)

Environnement économique
(Recommandations 2-8)

Débouchés
(Recommandations 9-28)

Circuits de distribution
(Recommandations 29-40)

Ressources humaines
(Recommandations 41-51)

Énergie
(Recommandations 52-62)

Rapport provisoire en date de septembre 1981

Résumé à l'intention des directeurs

Amortissement accéléré
(Recommandation 1)

Comptabilisation de l'inflation
(Recommandation 2)

Loi sur les prêts aux petites entreprises et
obligations pour l'expansion de la petite
entreprise
(Recommandation 3)

Indexation de l'impôt sur le revenu des
particuliers
(Recommandation 4)

Le Programme énergétique national
(Recommandation 5)

Réaction aux propositions d'amendements de la Loi
sur les coalitions
(Recommandation 6)

Suppression de la réglementation du secteur des
transports routiers
(Recommandation 7)

Amélioration du regroupement et de l'analyse de
données statistiques de la part de Statistique
Canada
(Recommandation 8)

Participation du secteur de la distribution aux
organismes d'ajustement
(Recommandation 9)

Recommandation relative à la taxe d'accise sur
les cosmétiques et le réemballage

Aperçu du secteur

Annexes

- 1 Centres de responsabilités auxquels sont
adressées les recommandations
- 2 Réponse du gouvernement fédéral au rapport
provisoire soumis par le comité consultatif sur
le secteur des services de distribution
- 3 L'étendue des règlements au Canada
- 4 Recommandations émises par l'honorable juge
H.F. Gibson relativement aux négociations de la
commission canadienne du lait avec les
exportateurs du secteur privé
- 5 Réponse du gouvernement aux recommandations du
comité d'examen de la promotion des
exportations et autres initiatives
gouvernementales d'aide aux exportateurs
- 6 Lettres à l'Institut canadien des comptables
agréés
- 7 Programme de formation de la main-d'oeuvre
canadienne et coûts des programmes de formation
industrielle de la main-d'oeuvre canadienne
dans les commerces de détail et de gros

- 8 Entente de planification de la main-d'oeuvre
entre "l'association" et Emploi et Immigration
du Canada
- 9 Description de tâches. Emplois: gérant de
magasin/superviseur/propriétaire
- 10 Documents à l'appui du rapport provisoire

COMITÉ CONSULTATIF

M. Thomas Bolton (Président)
Vice-président
Dominion Stores

M. J. Dean Muncaster, vice-président
Président-directeur général
Canadian Tire Corporation

M. Miller Ayre
Président
Ayre & Sons Ltd.

M. Claude Beaulieu
Président-directeur général
Sports Experts

Mlle Rebecca Brill
Directrice des ventes et de la promotion
Brill's Interiors

M. Hugh Buchanan
Directeur pour le Canada
Retail, Wholesale and Department Stores Union

M. Robert Cherot
Sous-directeur
Alberta Grocers Wholesale Ltd.

M. Martin E. Goldberg
Président
Mareval Windsor Ltd.

M. Walter J. Hachborn
Président-directeur général
Home Hardware Stores Ltd.

M. George E. Hodge
Directeur général
Drug Trading Company Ltd.

M. Jean-Pierre Laviolette
Vice-président, Commercialisation
Groupe Cantrex Inc.

M. Roger Légère
Président
I & R Reg'd

M. G.W. MacLaren
Président
Woodward Stores Ltd.

M. Ruby I. Osten
Président
The Shoe Shoppe Ltd.

M. Richard Poirier
Vice-président administratif et directeur général
Armdale Wholesalers Inc.

M. Harvey L. Secter
Président
Ricki's Canada Ltd.

M. C.R. Sharpe
Président-directeur général
Simpsons-Sears Ltd.

M. Boerries Terfloth
Président
B. Terfloth and Co. (Canada) Ltd.

M. Douglas Tigert
Doyen de la Faculté d'études administratives
professeur en commercialisation
Université de Toronto

M. Frank M. Warnock
Directeur commercial

M. Robert Yorston
Président
S.R.M. Pharmacy Ltd. (Shopper's Drug Mart)

Secrétariat

M. John Dawson
M. Vernon Smith
M. John Inns
M. Guy-André Gélinas
M. Fred Otoxby
M. Tom Van Camp
Mme Patricia Morrison

Observateur délégué par le gouvernement fédéral

M. Norman Lévesque
Secrétariat de la petite entreprise

Observateur délégué par l'association professionnelle

M. Alasdair McKichan
Président
Conseil canadien du commerce de détail

Observateurs délégués par les gouvernements provinciaux

M. R.J. Cole
Ministère de l'Industrie et du Tourisme
Gouvernement de l'Ontario

M. Patrick Duggan
Ministère du Développement
Gouvernement de Terre-Neuve

M. Kevin Malone
Ministère du Commerce et du Développement
Gouvernement du Nouveau-Brunswick

Mme Ruby Samlaleingh
Ministère de l'Industrie et du Tourisme
Gouvernement de l'Ontario

M. Len Weeks
Ministère du Commerce et du Développement
Gouvernement du Nouveau-Brunswick

Le Comité remercie M. Alasdair McKichan et le personnel du Conseil canadien du commerce de détail, notamment J.P. Carter, M. Fruitman et P. Porth de la contribution qu'ils ont apportée à ces travaux.

Le Comité souhaite également remercier les nombreux hommes d'affaires canadiens ainsi que les représentants d'associations et des gouvernements qui ont participé aux travaux des cinq sous-comités.

INTRODUCTION

Le secteur des services de distribution englobe quelque 230 000 entreprises qui comptent en moyenne huit employés. Le secteur fournit donc du travail à 1,8 million de canadiens, ce qui représente environ 17% de la population active canadienne. En 1980, les ventes des grossistes atteignaient 73 milliards de dollars, celles des maisons de commerce 5 milliards de dollars et celles des détaillants 89 milliards de dollars (ce qui comprend les 24 milliards provenant de la vente d'automobiles et les 3 milliards de boissons alcoolisées). Le taux de croissance moyen de l'emploi dans le secteur a été supérieur à 3% par an au cours de la dernière décennie et, en supposant que la conjoncture économique soit bonne, il est probable que ce rythme de croissance va se maintenir. Les investissements dans ce secteur, abstraction faite de ceux faits dans l'immobilier, sont de l'ordre de 2,3 milliards de dollars par an.

Le secteur des services de distribution est donc important sur le plan économique, et sur le plan industriel est un secteur fort. La réussite de ce secteur en matière de stimulation et de satisfaction de la demande a des répercussions profondes sur presque toutes les industries de biens au Canada ainsi que sur les entreprises qui fournissent du matériel et des services au secteur. Il sert de générateur et offre chaque année plusieurs dizaines de milliers d'emplois nouveaux et satisfaisants. Il offre de vastes débouchés aux entrepreneurs et c'est l'un des seuls secteurs où un débutant disposant d'un petit capital peut réussir et créer une entreprise d'une certaine envergure en peu de temps.

La croissance qui a été l'un des traits principaux du secteur au cours des dix ou quinze dernières années peut se poursuivre dans un avenir prévisible. À cet égard, de bonnes politiques gouvernementales et leur mise en application sensée peuvent grandement aider le secteur des services de distribution à donner la pleine mesure de son potentiel et à contribuer à la bonne marche de l'économie canadienne.

Le Comité consultatif sur le secteur des services de distribution a été créé en avril 1981 à la demande de l'honorable Herb Gray, ministre de l'Industrie et du Commerce, qui reconnaissait ainsi l'importance et les possibilités d'expansion dans ce secteur. Préaidé par M. T.G. Bolton, vice-président des magasins Dominion, le Comité représentait les intérêts des détaillants et des grossistes et il a été composé de vingt-et-un cadres supérieurs qui, de par leur formation diverse, ont réussi à présenter tout un éventail de perspectives sur de nombreuses questions auxquelles notre secteur est actuellement confronté.

Tels qu'énoncés dans son mandat, les objectifs du Comité étaient de conseiller le ministre de l'Industrie et du Commerce sur les points suivants:

- la situation du secteur, y compris son potentiel de croissance et la façon dont on pourrait le stimuler;
- les perspectives d'emploi dans le secteur, tant en ce qui concerne son niveau que sa qualité;
- les contraintes et la façon de les surmonter; et
- les mesures que l'on peut prendre pour accroître la contribution des services de distribution à l'économie canadienne.

Pour permettre au Comité d'atteindre ces objectifs, cinq sous-comités furent créés portant sur les domaines suivants:

L'environnement économique	(Douglas J. Tigert - Président)
Les débouchés	(Ruby I. Osten - Président)
Les circuits de distribution	(Frank M. Warnock - Président)
Les ressources humaines	(Martin E. Goldberg - Président)
L'énergie	(Walter J. Hachborn - Président)

Le présent rapport reflète le partage des travaux entre les divers sous-comités, chacun d'entre eux ayant rédigé un chapitre sous la responsabilité de son président.

RÉSUMÉ À L'INTENTION DES ADMINISTRATEURS

Le présent rapport, en date du 31 mars 1982, a été préparé par le Comité consultatif sur le secteur des services de distribution. Il est le fruit de près d'un an d'examen approfondi des questions importantes auxquelles sont confrontées les entreprises oeuvrant dans le secteur de la distribution. Le Comité recommande un certain nombre de mesures qui, à son avis, aideront les gouvernements à définir des politiques qui permettront à ce secteur de bénéficier des possibilités qui lui sont offertes et de développer pleinement son potentiel. Reconnaissant que les solutions ne peuvent toutes venir des gouvernements, le Comité a formulé des recommandations à l'intention du secteur industriel lui-même.

On trouvera à l'annexe 1 un résumé de chaque recommandation ainsi qu'une identification de l'instance à laquelle elle est destinée. Le texte intégral des recommandations se trouve à la fois à la fin de ce résumé et dans le corps du texte du rapport. Voici les principales questions qui ont retenu l'attention du Comité et l'orientation générale de ses recommandations.

Nécessité de former un comité consultatif permanent

Les membres du secteur de la distribution savent depuis longtemps que le gouvernement fédéral et le secteur industriel canadien auraient tout intérêt à instaurer, de façon structurée, des mesures permettant au ministère de l'Industrie et du Commerce et aux services de distribution d'échanger leurs points de vue. Cette conclusion a été largement corroborée par les constatations qu'ont faites les membres du Comité consultatif sur le secteur des services de distribution.

La formation de comités consultatifs permanents a été très bénéfique à d'autres secteurs industriels. Compte tenu de l'importance de ce secteur du point de vue de l'emploi, des investissements et de l'influence globale qu'il exerce sur les industries de transformation par l'intermédiaire des structures d'achat, la nécessité de la formation d'un comité consultatif semblable pour cette industrie ne fait pas de doute. Le Comité recommande donc la création d'un tel organisme.

Investissements et questions financières

Dans la plupart des cas, on n'attribue pas aux services de distribution la capacité d'exercer sur l'économie le même effet d'entraînement qu'on reconnaît habituellement aux secteurs de l'exploitation des matières premières, de la fabrication et de la transformation. Il s'ensuit que leurs

intérêts ne sont pas toujours pris en considération lors de la définition de mesures et de politiques économiques visant à assurer la prospérité d'autres secteurs industriels. Il suffirait souvent d'apporter de légères modifications à la législation en vigueur et aux critères retenus dans les programmes pour que les services de distribution bénéficient de ces derniers sans en atténuer les effets positifs pour les autres secteurs. Cela vaut tout particulièrement pour la législation relative aux questions financières et à la croissance des entreprises. Le Comité recommande un certain nombre de changements afin qu'il soit remédié à cette situation. En premier lieu, il faut éliminer la distinction entre les secteurs de la distribution et le secteur de la fabrication en ce qui concerne l'amortissement accéléré, et il faut améliorer les possibilités d'amortissement du matériel et des véhicules de façon à ce que les services de distribution puissent accroître leur efficacité et diminuer leurs frais. Il faut en outre faire passer de 3 à 10 pour cent le crédit d'impôt sur les stocks pour refléter de façon plus juste les conséquences réelles de l'inflation, et veiller à appliquer dans les meilleurs délais la méthode complète de l'épuisement à rebours. Le Comité recommande également que l'indexation de l'impôt sur le revenu des particuliers soit maintenue sous sa forme actuelle et que le fonds de roulement des entreprises puisse bénéficier de la Loi sur les prêts aux petites entreprises et des Obligations pour l'expansion de la petite entreprise. Il faut aussi assouplir les conditions d'admissibilité aux programmes du ministère de l'Industrie et du Commerce, y compris le Programme d'expansion des entreprises et le Programme d'aide à la micro-électronique afin que les grossistes et les détaillants puissent y participer; il est également nécessaire de procéder à un examen approfondi de tous les programmes fédéraux et provinciaux pour déceler et supprimer les obstacles à la participation des services de distribution.

Selon le Comité, le gouvernement fédéral n'a pas suffisamment pris en considération le fait que la législation régissant l'activité des multinationales étrangères (MNE) au Canada, particulièrement dans le secteur de la distribution, peut, si les gouvernements étrangers imposent des restrictions similaires en guise de représailles, également nuire aux multinationales canadiennes à l'étranger.

Le Comité souhaite attirer l'attention de l'Agence d'examen de l'investissement étranger sur ces risques et il recommande que l'agence en tienne compte dans sa mise en application de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger. Le Comité estime qu'une attitude exagérément sévère de l'Agence d'examen de l'investissement étranger à l'égard des investisseurs étrangers dans ce secteur appartenant majoritairement à des intérêts canadiens

pourrait se traduire par une altération du contexte favorable dont bénéficient actuellement les investisseurs canadiens dans le secteur des services de distribution à l'étranger.

Formulation des politiques et problèmes de réglementation

"Le Comité consultatif sur le secteur des services de distribution (dont l'opinion est partagée par tous les membres du secteur de la distribution) s'oppose avec la plus grande fermeté à la proposition, contenue dans le budget déposé en novembre dernier, qui vise à soumettre le domaine de la vente en gros à la taxe fédérale sur les ventes qui était auparavant perçue auprès des fabricants. Il estime que cette mesure aurait des effets extrêmement perturbateurs sur l'activité commerciale, qu'elle serait très coûteuse et qu'elle accaparerait vraisemblablement du temps et de l'énergie que les responsables de la gestion des entreprises doivent consacrer à d'autres domaines prioritaires. Cette mesure, qui serait déplorable en tout temps, serait particulièrement inopportune en ce moment, puisqu'elle risque d'entraîner une importante aggravation de l'inflation dans le secteur des biens touchés par elle. On admet qu'il existe des inégalités entre les produits - particulièrement entre les produits importés et les produits canadiens en raison du renchérissement découlant de l'imposition de droits de douane. Nous croyons cependant qu'il est possible de résoudre ces problèmes par d'autres moyens moins susceptibles de perturber l'activité. Le Comité recommande vivement au ministère des Finances de retirer cette proposition contenue dans le budget."

Selon le Comité, la politique de restrictions commerciales observée par le gouvernement dans les secteurs de la chaussure et de l'habillement a nui à l'activité des secteurs de la distribution. Il est nécessaire que le gouvernement, lorsqu'il met au point des programmes de restructuration et d'ajustement, s'efforce de les appliquer à l'industrie dans son ensemble, en demandant à des représentants de tous les secteurs industriels d'évaluer les conséquences de telles politiques dans l'immédiat et pour l'avenir. Il serait possible de mettre en oeuvre une stratégie axée sur l'ensemble de l'industrie en constituant des groupes d'experts ou des comités conseillant le ministre en matière de politique commerciale.

La politique gouvernementale définie en réponse aux pressions exercées par des groupes défendant des intérêts particuliers peut également aller à l'encontre des conditions de liberté du marché. C'est la conséquence directe des pouvoirs attribués par le gouvernement fédéral des offices de commercialisation des oeufs, des dindes, des poulets et du lait industriel. Ces organismes de gestion des approvisionnements ont maintenu artificiellement des prix

élevés au bénéfice des agriculteurs canadiens sans tenir compte des conséquences de cette politique pour les fabricants, les distributeurs et les consommateurs. Dans le cas des services de distribution, cette politique a eu pour conséquence une diminution de leur capacité de mettre sur le marché des produits à des prix raisonnables pour le consommateur.

L'un des aspects les plus nocifs du système de gestion des approvisionnements utilisés pour les offices de commercialisation est le maintien du système des quotas qui limite la production en rendant illégale la commercialisation des produits alimentaires sans permis du gouvernement. Le Comité recommande que le gouvernement commence à abandonner la politique de commercialisation mise en oeuvre par ces offices, qui dénature sans raison les relations entre le marché et la production.

Tout en éprouvant des inquiétudes à l'égard du rythme relativement élevé des fusions et des acquisitions au Canada et à l'égard des difficultés que présente la législation actuelle en matière d'évaluation du caractère bénéfique ou non de cette tendance, "le Comité fait part d'une inquiétude aussi grande quant à la nature et à l'orientation des propositions d'amendement de la législation actuelle. Les recommandations contenues dans le rapport provisoire portent sur les propositions d'amendement de cette législation."

Les membres du secteur de la distribution estiment que les consommateurs canadiens bénéficieraient d'une plus grande uniformité en matière de protection du consommateur. En raison de la mobilité des Canadiens, une meilleure uniformisation des lois provinciales dans ce domaine est souhaitée, si l'on veut que les consommateurs comprennent parfaitement leurs droits et obligations. Nous reconnaissons toutefois que cette législation doit être compatible avec d'autres aspects des lois provinciales. Toutefois, à l'heure actuelle, des lois, de par leur diversité, entravent l'activité des distributeurs et freinent leur expansion à l'échelle nationale.

Le Comité recommande donc que tous les règlements provinciaux et fédéraux concernant la protection du consommateur soient résumés et rassemblés dans un seul document et que le mandat d'exécuter cette tâche soit confié à un groupe de travail fédéral-provincial.

Une kyrielle de règlements fédéraux et provinciaux touche également l'industrie du camionnage, notamment les parcs de camions privés et de camions effectuant le transport de marchandises pour le compte d'autrui. Cette situation est à l'origine de l'inefficacité des trajets de transport aller-retour et, par voie de conséquence, d'une augmentation des

frais et des prix dans le secteur des services de distribution. Le rapport formule des recommandations visant à remédier à ces problèmes.

Commerce international

Les exportations

Les efforts du gouvernement pour augmenter les exportations canadiennes se caractérisent par une tendance à se préoccuper d'abord des fabricants ou des producteurs de matières premières. Pourtant, plusieurs milliers d'entreprises appartenant au secteur de la distribution jouent maintenant un rôle important dans les efforts d'exportation du Canada; leur participation doit être reconnue et amplifiée.

Le Comité recommande donc que le gouvernement s'efforce de faire participer plus activement les services de distribution dans les domaines relatifs à la commercialisation des exportations. Le gouvernement doit également prendre des mesures pour s'assurer que les organismes qu'il finance et les sociétés de la Couronne ne bénéficient pas d'un traitement de faveur par rapport aux maisons de commerce privées. Il faut élargir des programmes tels que le Système de repérage des débouchés de manière à ce que les services de distribution puissent s'en prévaloir davantage.

Les importations

L'imposition de quotas et la limitation de l'accès au marché canadien ont nui aux services de distribution. C'est à présent le gouvernement qui décide quels sont les secteurs industriels ou les entreprises qui sont à même de faire face à la concurrence sur le plan international et devraient donc recevoir de l'aide, et quels sous-secteurs devraient être graduellement éliminés. Pourtant, ce sont bien les services de distribution, c'est-à-dire les importateurs et les détaillants qui ont exploré les marchés mondiaux, qui savent quelles entreprises sont concurrentielles ou non. On aurait tout intérêt à mettre ces connaissances à contribution au moment de la définition d'une politique gouvernementale.

On devrait faire appel à des représentants de l'ensemble de l'industrie pour évaluer les conséquences des restrictions commerciales, ce qui donnerait l'assurance que la politique gouvernementale est véritablement représentative des intérêts de l'ensemble de ce secteur industriel. Parallèlement, les secteurs dans lesquels des quotas sont imposés doivent faire l'objet d'une surveillance étroite afin que ces secteurs s'efforcent vraiment d'atteindre les objectifs prévus par les programmes.

De façon générale, le Comité croit que le gouvernement doit intervenir le moins souvent possible sur le marché et qu'il ne faut pas imposer aux importations d'autres restrictions que les barrières tarifaires et/ou d'autres accords de protection en vertu du GATT.

Formation et perfectionnement

Les entreprises actives dans le secteur de la distribution reconnaissent le rôle de la formation et les avantages qu'elles en retirent du point de vue de leur fonctionnement. Le Comité a observé que, bien que le gouvernement fédéral aide débloqué des fonds importants pour la formation de catégories de personnel désignées ou classées comme appartenant aux secteurs du détail et du gros, les cours dispensés, dans les faits, ne répondent pas suffisamment aux besoins du secteur. Pour corriger cette situation, le Comité recommande un certain nombre de mesures, visant entre autres à ce que les associations industrielles, collectivement ou individuellement, s'efforcent de conclure des ententes de planification en matière de ressources humaines avec la Commission Emploi et Immigration Canada. De façon générale, les objectifs de telles ententes seront d'identifier et de répertorier les besoins du secteur des services de distribution en matière de formation et de perfectionnement, d'entreprendre un examen exhaustif des programmes de formation et de perfectionnement actuellement disponibles, et de déterminer les possibilités d'application des programmes et leur pertinence de façon à en déceler les faiblesses et les lacunes.

Les systèmes de distribution

Les centres commerciaux détiennent une large part de la surface de vente au détail au Canada et on peut s'attendre à ce que, à l'avenir, les nouveaux commerces de détail s'installent principalement dans ces centres. Le coût de l'occupation d'un local dans un centre commercial est donc, et sera de plus en plus, un élément important des frais engagés par les détaillants. Les loyers font l'objet de négociations entre le propriétaire et le locataire, mais ce n'est pas le cas, souvent, des charges locatives. Ces charges augmentent actuellement de façon très importante. Afin que l'on puisse surveiller et limiter ces frais, le Comité recommande que la concertation en cours entre propriétaires et locataires se poursuive et soit intensifiée et que, le cas échéant, des méthodes comptables types soient établies pour l'évaluation des divers postes de dépenses.

Parmi les autres domaines qui retiennent l'attention en ce qui concerne les systèmes de distribution, il faut citer la nécessité de normaliser le format des caisses et des boîtes de façon à ce qu'elles s'adaptent aux unités de chargement lors du transport par palettes.

Activités et information

Un certain nombre de recommandations contenues dans le présent rapport a trait aux activités des services de distribution et à la nécessité d'informations adaptées à leurs besoins. Cela comprend le rassemblement de statistiques appropriées, la poursuite du recensement du commerce, des études de mesure de la productivité et la création d'un Service de renseignements sur le marché du travail qui réunirait des données, les confronterait avec d'autres renseignements d'ordre économique et diffuserait ses travaux le plus largement possible.

Énergie

Bien que les services de distribution aient bénéficié jusqu'à maintenant d'un certain nombre de programmes d'économie d'énergie et de travaux de recherche du gouvernement, ces programmes ont été surtout axés sur les secteurs industriels de la fabrication et de la transformation. Le gouvernement ne s'est pas encore penché sérieusement sur les problèmes énergétiques des services de distribution, et aucun groupe de travail sur les économies d'énergie dont les travaux pourraient servir à mettre sur pied un programme d'économies d'énergie à l'intention des grossistes et des détaillants n'a été formé jusqu'à présent.

Dans cette optique, le Comité recommande plusieurs mesures, dont la création d'un groupe de travail sur les économies d'énergie à l'intention particulière des services de distribution. Il constate la nécessité de lancer un plus grand nombre de programmes visant à répondre aux besoins particuliers des services de distribution en matière d'économie d'énergie, de mesures fiscales et de transfert des recherches.

Parmi les autres mesures proposées par le Comité en matière d'économie d'énergie figurent la normalisation à l'échelle interprovinciale du poids et des dimensions des camions, afin d'accroître leur capacité de transport des marchandises et l'établissement des programmes spéciaux pour former les conducteurs aux techniques d'économie d'énergie.

Recommandations

1. Qu'aux termes des travaux du comité consultatif sur le secteur des services de distribution, le ministre de l'Industrie et du Commerce crée un comité consultatif permanent sur le secteur des services de distribution afin de rendre compte au ministère de l'Industrie et du Commerce et, par l'entremise de ce dernier, aux autres ministères fédéraux, des questions relevant de la compétence du gouvernement fédéral et qui sont importantes pour le secteur de l'industrie.

On recommande que le comité consultatif soit composé de propriétaires, de chefs de direction et de cadres supérieurs oeuvrant dans le secteur; on souhaiterait aussi que les entreprises soient représentées dans ce comité, en tenant compte de leur taille, de leur fonction commerciale et de leur situation géographique et, selon le cas, de leurs spécialités. On demande aussi que la main-d'oeuvre y soit représentée. (Voir la recommandation 47.) On propose que les membres de ce comité soient répartis comme suit:

indépendants (représentant les secteurs de l'alimentation, du vêtement/de la chaussure, des médicaments, de l'ameublement/ appareils ménagers et un autre type de commerce; cette catégorie peut inclure les concessionnaires)

détaillants de supermarchés

magasins à rayons

grands magasins à succursales (l'un d'eux représentant le vêtement pour homme, un autre le vêtement pour femme et les deux autres, d'autres types de commerce)

grossistes (l'un d'eux représentant le secteur de l'alimentation, un autre les médicaments et le troisième le commerce de la quincaillerie/automobile)

exportations/importations

main-d'oeuvre

2. L'Agence d'examen de l'investissement étranger, l'AEIE, devrait, dans son application de la Loi, tenir compte que les succès des investisseurs canadiens dans les entreprises de services de distribution effectuées à l'étranger supplantent de beaucoup les influences des investissements étrangers dans ce secteur au Canada. Le comité estime qu'un traitement excessivement sévère par l'AEIE d'investisseurs étrangers éventuels dans ce secteur au Canada pourrait nuire au climat hospitalier dont jouissent les investisseurs de services de distribution canadiens à l'étranger.

Recommandations (suite)

3. L'AEIE devrait autoriser les prises de contrôle par des multinationales étrangères dans les cas suivants:

- a) lorsqu'un propriétaire canadien désire prendre sa retraite et qu'aucune compagnie canadienne n'a fait une offre concurrentielle;
- b) il est dans le meilleur intérêt d'un propriétaire canadien de se joindre à une multinationale concessionnaire étrangère; une telle mesure permettrait d'apporter à cette multinationale le point de vue canadien dont elle a besoin au niveau de la gestion et de la direction.

4. L'AEIE devrait réviser certaines de ses décisions antérieures pour déterminer l'incidence qu'elles ont eue sur l'économie et l'emploi des Canadiens; ces renseignements doivent être pris en compte dans toute décision future.

5. Que le ministère de l'Industrie et du Commerce reconnaisse que les services de distribution ont tout le potentiel nécessaire pour contribuer davantage et largement à l'économie canadienne en augmentant leur productivité et leur efficacité et qu'il prenne les mesures nécessaires afin de s'assurer que l'on tient compte de ce potentiel lors de la formulation et de la mise en application de la politique gouvernementale en consultant le comité consultatif proposé (voir la recommandation 1) concernant toute loi touchant les services de distribution.

6. Que le Ministère de l'Industrie et du Commerce accorde la priorité à l'analyse des plus importants règlements fédéraux et programme d'action qui touchent les services de distribution. Nous proposons pour ce faire la formation d'une équipe de travail à laquelle les services de distribution pourraient apporter leur collaboration.

7. Que le secteur de la distribution soit admis à participer à tous les programmes de la catégorie 2 et que les problèmes d'applicabilité soient surmontés lorsqu'il apparaissent dans la catégorie 1. Il serait alors judicieux de modifier la publicité faite autour de ces programmes afin de présenter la nouvelle situation.

8. Qu'un examen approfondi de tous les programmes fédéraux et provinciaux qui pourraient servir au secteur de la distribution soit coordonné par la Direction des Services de distribution d'Industrie et Commerce et que des ressources soient offertes à cette fin.

9. Le gouvernement fédéral devrait s'attacher à stimuler la participation du secteur de la distribution (entreprises

Recommandations (suite)

commerciales, grossistes, courtiers et agents, détaillants et franchiseurs) dans l'expansion des exportations canadiennes de biens et services. Cette attention particulière devrait comprendre l'identification et le développement du rôle que les divers éléments du secteur de la distribution peuvent jouer à cet égard. Ce point étant clarifié, les directives et les programmes courants du gouvernement en matière d'exportation peuvent être appliqués.

10. Compte tenu du manque de données précises sur le rendement des exportations du secteur de la distribution, ainsi que de la tendance du gouvernement et des fabricants à ne pas tirer avantage des compétences en matière d'exportation, le comité recommande que:

- a) La portée de programmes tels le Système de repérage des débouchés (BOSS) soit étendue de façon à inclure tous les intéressés du secteur de la distribution engagés dans le commerce international;
- b) les enquêtes sur le commerce effectuées par Statistique Canada et les autres sources d'information soient étendues de façon à rassembler plus de données sur les ventes d'exportation et les activités d'expansion au niveau international du secteur de la distribution;
- c) les associations industrielles comme les fonctionnaires encouragent vivement le secteur de la distribution à se lancer dans l'exportation.

11. Les recommandations émises par l'honorable M. le juge H.F. Gibson au sujet des négociations de la Commission canadienne du lait avec les exportateurs du secteur privé devraient être adoptées pour l'ensemble des offices ou organismes de commercialisation subventionnés par le gouvernement. Ces recommandations sont présentées dans l'annexe 5.

12. Étant donné le nombre insuffisant de personnes au Canada qui suit une formation ou a acquis une expérience dans le domaine des exportations, le comité insiste vivement pour que des cours de commerce international soient rapidement mis sur pied. À cette fin, il recommande:

- a) qu'un annuaire répertoriant les collèges et universités dispensant des cours de commerce international soit publié;
- b) que les établissements d'enseignement inscrits dans l'annuaire ci-dessus mentionné reçoivent des renseignements sur les possibilités et fonctions des entreprises commerciales;

Recommandations (suite)

- c) que les besoins en formation des exportateurs du secteur de la distribution soient examinés;
- d) que le gouvernement fédéral soit encouragé à aider les provinces dans leurs efforts visant à multiplier et à promouvoir les programmes d'études qui incluent une formation dans ce domaine.

13. Les produits d'alimentation destinés aux marchés d'exportation n'étant pas toujours inspectés comme il se doit, les problèmes qui auraient dû être relevés avant l'expédition le sont souvent une fois arrivés à destination. Ce genre d'incident se produit assez fréquemment pour ternir la réputation commerciale du Canada. Il est donc recommandé que:

- a) le gouvernement et l'industrie prennent des mesures plus radicales pour assurer un traitement et une inspection convenables des produits d'alimentation destinés à l'exportation;
- b) l'inspection des produits ait lieu au moment de l'expédition et que le certificat d'exportation contienne une explication détaillée de ce qui a été inspecté (quels codes, combien);
- c) si un problème survient à la suite d'une inspection négligée, le gouvernement soit alors tenu pour responsable; le manque de soin dans la manutention devrait pouvoir être évité grâce aux programmes du gouvernement ou de l'industrie.

14. Les délégués commerciaux devraient être encouragés à transmettre rapidement aux exportateurs canadiens des renseignements sur la fiabilité des acheteurs d'outre-mer. Il pourrait s'agir d'informations sur la solvabilité de l'entreprise, son importance, etc. À cette fin, le service des délégués commerciaux devrait se tenir au courant des possibilités que présente le secteur de la distribution en tant que débouché pour l'exportation.

15. Les polices d'assurance de la Société pour l'expansion des exportations devraient être modifiées de façon à permettre une plus grande souplesse aux exportateurs en précisant la garantie, comprenant la reconnaissance des besoins spéciaux des entreprises commerciales et des autres membres du secteur de la distribution.

16. La notion d'entreprise commerciale n'est pas aussi bien comprise au Canada que dans certains autres pays. Les efforts du gouvernement visant à promouvoir une meilleure compréhension du rôle de ces entreprises devraient être encouragés.

Recommandations (suite)

17. Par ailleurs, le Comité soutient et recommande la poursuite des efforts actuels entrepris par le gouvernement pour mettre sur pied, à l'intention des exportations, un meilleur système de récompenses qui se traduirait par exemple par des allègements fiscaux et une reconnaissance officielle qui prendrait la forme de prix, de plaques et de publicité.

18. Le Comité appuie les recommandations émises par le Comité d'examen des services de promotion des exportations dans son rapport ("Un Canada plus fort") à la condition que les entreprises commerciales et autres compagnies du secteur de la distribution soient reconnues comme jouant un rôle capital dans le domaine des exportations. Le Comité approuve également l'attitude positive dont le ministère de l'Industrie et du Commerce a fait preuve dans ce rapport (voir annexe 5).

19. En règle générale, le Comité pense que l'intervention gouvernementale sur les marchés devrait être réduite partout où c'est possible et qu'il ne faudrait imposer aucune restriction spéciale sur les importations sauf sur celles régies par les accords tarifaires passés en vertu de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce.

Bien sûr, il faudrait peut-être prendre des mesures commerciales lorsqu'un secteur est clairement en péril. Le Comité recommande donc vivement que les dégats soient évalués à l'échelle de toute la profession et que les restrictions sur le commerce soient imposées de façon à bénéficier à l'industrie toute entière. Le Comité recommande donc que:

Toute la profession - les fournisseurs, fabricants, grossistes, importateurs, détaillants et représentants de tous les secteurs d'emplois - participe à l'évaluation de l'impact des restrictions et ce de façon permanente grâce à un comité représentatif qui devrait aussi accueillir un représentant des consommateurs. Le Comité devrait apporter de l'aide pour évaluer les problèmes, donner des conseils sur les questions et problèmes sectoriels, recommander des choix, et donner des conseils sur tous les aspects du rapport acheteur/fournisseur de façon à perturber le moins possible le marché.

20. Une restructuration monétaire et des programmes de reclassement tels que le Conseil canadien de modernisation des industries qui a été récemment créé devraient être mis en place pour résoudre les problèmes qui résulteraient d'une politique commerciale précise. Etant donné que ces problèmes peuvent survenir dans n'importe quel sous-secteur de la profession, cette idée serait applicable à tous les secteurs dans lesquels on envisage des restrictions mais seulement après consultation de toute la profession plutôt que d'un seul secteur précis.

Recommandations (suite)

21. Si le comité dont il a été question dans la Recommandation 19 constate qu'il faut établir des quotas sur les importations, un calendrier des quotas devrait accompagner cette décision; il devrait être rendu public et être accepté par toutes les parties en présence. Ce genre de politique commerciale devrait aussi être accompagné d'un programme de restructuration intérieure, et ces deux dimensions devraient être étroitement reliées. La nature de ce lien permettra qu'un maximum de fonds destinés à l'aide soit disponible au moment de la protection maximale et que les deux dimensions soient réduites à part égale. Ce calendrier des quotas devrait être parfaitement clair et les représentants de tous les secteurs de la profession devraient s'engager à le respecter.

22. Lorsque des restrictions sur le volume des importations sont annoncées, les secteurs auxquels les quotas s'appliquent devraient être contrôlés et ce contrôle devrait être exercé par le gouvernement; l'information concernant ces questions devrait être fournie au comité représentant la profession indiqué dans la recommandation 19. Ce processus permettra d'attirer l'attention sur les sous-secteurs qui ne bénéficient pas des programmes de restructuration, permettant ainsi d'identifier les problèmes rapidement. Si le sous-secteur en question ne veut pas atteindre la position concurrentielle sur le marché international, position que le programme doit lui faire atteindre, aide et protection devraient être immédiatement retirées.

23. Toute mesure commerciale spéciale ayant pour but de limiter le volume des importations au pays devrait être prise sur les conseils du comité susmentionné; une telle mesure devrait offrir une souplesse maximale aux importateurs: la possibilité de passer d'un pays à un autre, d'une catégorie à une autre, d'une saison à une autre, d'une échelle de grandeur à une autre. Cette souplesse est importante car elle aidera à éliminer les primes sur les quotas qui sont imposées dans les pays exportateurs. La mesure prise devrait être élaborée de façon à protéger la liberté d'action de l'acheteur sur le marché international et à garantir par conséquent la satisfaction des besoins du consommateur.

24. Les programmes de restructuration du marché national conçus pour permettre aux producteurs d'accéder à la concurrence internationale doivent mettre l'accent sur l'exportation et inciter les efforts entrepris dans ce sens par les producteurs nationaux. Une analyse sur les pratiques de mise en marché des compagnies oeuvrant dans ce domaine aiderait à garantir la compétitivité des produits au niveau du type, de la qualité et du prix et à assurer qu'ils sont soutenus par une promotion appropriée.

Recommandations (suite)

25. Le comité de direction du Ministère pour les vêtements et les produits du textile est censé représenter un consensus uniquement entre les membres du secteur de la fabrication. Il devrait cependant être remplacé par un organe représentatif de l'industrie du vêtement. Cet organe devrait ressembler de par sa nature et son rôle, à la Conférence nationale de l'industrie de la chaussure du Canada.

26. Tous les règlements fédéraux et provinciaux concernant la protection du consommateur devraient être résumés et rassemblés dans un seul document.

27. Un groupe d'étude fédéral-provincial ayant pour tâche d'éliminer les divergences et d'établir des normes uniformes en matière de protection du consommateur devrait être créé.

28. Le gouvernement devrait commencer à supprimer ces types d'offices de commercialisation qui dénaturent sans raison les relations entre le marché et la production. Le processus de restructuration devrait garantir que:

- a) les formules de coût de production ne sont pas gonflées par des coûts artificiels;
- b) les frais de quotas sont peu à peu éliminés;
- c) la politique de transfert de la production est assouplie;
- d) les restrictions en matière de production reflètent peu à peu la véritable situation du marché;
- e) le libre échange des produits entre les frontières soit encouragé et non le contraire; et
- f) que l'on accorde de plus en plus d'attention à la commercialisation et à la coordination avec les circuits de distribution, tant sur le plan national qu'international.

29. Étant donné qu'il existe une législation en Alberta et au Québec - celle du Québec n'est pas encore en vigueur -, et que l'on connaît les intentions déclarées de certaines des autres provinces, le Comité consultatif sur le secteur des services de distribution est partisan de la création d'une loi "modèle" sur les concessions; cette loi serait l'oeuvre de la Conférence des commissaires canadiens sur l'uniformisation des lois au Canada. Cette loi modèle permettrait d'encourager l'uniformisation des lois dans les provinces qui décideraient ultérieurement de passer des lois touchant les concessions.

Recommandations (suite)

Il faudrait donc adopter l'approche suivante: une entière divulgation aux clients éventuels, par les franchiseurs, des informations les concernant eux-mêmes, leur entreprise, leur expérience, les conditions du contrat et tout autre renseignement pertinent.

30. Le Comité consultatif permanent sur le secteur des services de distribution devrait entreprendre une étude (voir Recommandation 1) pour évaluer les répercussions au niveau de la distribution de l'implantation de l'électronique dans les techniques marchandes.

31. Les détaillants devraient participer activement aux expériences de télévente effectuées dans le cadre de Télidon.

32. Les propriétaires devraient être encouragés à continuer de tirer leurs profits du loyer plutôt que des charges locatives.

33. Le Conseil canadien du commerce de détail devrait être loué pour son travail et on devrait lui demander de rechercher la coopération des associations de propriétaires pour élaborer des principes de gestion et de juste répartition des charges entre les propriétaires et leurs locataires.

34. Les conseils et le concours de l'Institut canadien des comptables agréés devraient être sollicités pour:

- a) réviser des normes comptables types utilisées pour le calcul des charges locatives qui s'appliquent aux espaces communs et qui sont à divulguer; ces normes ont été élaborées à l'intention du Conseil canadien du commerce de détail par Price Waterhouse Associates, une compagnie nationale affiliée à l'Institut;
- b) élaborer les normes mentionnées ci-dessus conformément aux exigences de l'Institut;
- c) encourager l'application de ces normes.

Il serait bon également d'examiner la possibilité d'élaborer des principes directeurs qui régiraient le calcul des charges locatives pour les zones communes de "repas rapides".

35. Une fois que le comité du Conseil canadien du commerce de détail aura rédigé ses suggestions de "clauses de protection" destinées à être incluses dans les baux, lesdites clauses devraient être soumis à l'attention des détaillants et des locateurs.

Recommandations (suite)

36. Pour garantir un système de distribution efficace, les fabricants, les fournisseurs et l'Association canadienne de normalisation devraient s'entendre pour mettre sur pied des méthodes qui permettraient de normaliser les formats des caisses. Cette standardisation des dimensions devrait se faire de façon que les paquets s'adaptent aux unités de chargement lors du transport par palettes.

37. Le Comité consultatif proposé sur le secteur des services de distribution (dont le présent comité a recommandé la création) devrait promouvoir (et faire accepter) l'idée du recensement du commerce en sollicitant l'appui des associations (au nombre de 50 à 60), du secteur des services de distribution, ainsi que de leurs membres.

38. Détaillants et grossistes devraient attacher une attention toute particulière au fret aérien, comme méthode de transport de marchandises. Ils devraient également s'informer du programme de recherche en matière de systèmes de distribution que Air Canada met à leur disposition.

39. Compte tenu de la hausse constante des coûts et de la réticence du consommateur face à l'augmentation des prix, l'industrie appuie pleinement les efforts du gouvernement fédéral dans ses études touchant à la productivité et au rendement des secteurs de détail et de gros et demande qu'il envisage d'effectuer une étude semblable sur le secteur du gros.

40. Le Comité consultatif proposé du secteur des services de distribution (dont ce comité recommande la création) devrait étudier, pour l'ensemble de l'industrie, la rentabilité offerte pour les ouvertures de commerce les dimanches, ainsi que par la prolongation de leurs heures ouvrables. Cette étude devrait chercher à établir:

1. Si la modification des heures ouvrables des commerces en semaine (avec et/ou sans ouverture les dimanches) peut permettre de réduire le nombre total des heures de travail sans toucher le volume des ventes.

2. Si les heures ouvrables supplémentaires, en semaine tout comme le dimanche, peuvent se traduire par une augmentation avantageuse du volume des ventes.

3. L'incidence socio-économique des heures supplémentaires.

Cette étude devrait prendre en considération divers types de commerce et comprendre une évaluation des contraintes imposées par les baux des centres commerciaux.

Recommandations (suite)

41. Compte tenu de l'importante contribution du secteur de la distribution à l'économie et des fonds substantiels gouvernementaux consacrés à la formation et au développement, ainsi que des préoccupations du comité au sujet des fonds disponibles qui pourraient selon lui être utilisés plus efficacement si les programmes de formation proposés étaient mieux adaptés aux besoins de l'industrie, compte tenu également du caractère diversifié de l'industrie - sa répartition géographique, la pluralité des pratiques d'affaires - le comité recommande que les associations industrielles, collectivement ou individuellement, recherchent des ententes de planification en matière de ressources humaines avec la Commission Emploi et Immigration Canada. (On trouvera dans l'annexe 9 un exemple de ce type de proposition d'entente.) De façon générale, les objectifs de telles ententes s'attacheront à:

- identifier et répertorier les besoins du secteur des services de distribution en matière de formation et de développement;
- entreprendre un examen exhaustif des programmes de formation et de développement actuellement disponibles;
- déterminer les possibilités d'application des programmes et leur pertinence par rapport aux besoins du secteur, de façon à relever les faiblesses et les lacunes des programmes actuellement disponibles.

42. Si des ententes en matière de développement des ressources humaines devaient être signées il serait bon d'envisager les avantages qu'il pourrait y avoir à ce que le ministre de l'Industrie et du Commerce et/ou le ministre d'état de la Petite entreprise et au Tourisme soient cosignataires desdites ententes, comme il se doit.

43. Par ailleurs, le comité recommande que des fonds soient alloués aux associations industrielles afin de contribuer à couvrir les coûts d'élaboration de nouveaux programmes, des instruments de formation et autres séminaires visant à satisfaire des besoins définis.

44. On recommande que la CEIC et les gouvernements provinciaux examinent l'efficacité des programmes de formation actuellement en vigueur afin de déterminer si, en fin de compte, les stagiaires se retrouvent consignés aux emplois de détail et de gros pour lesquels ils ont été préparés.

45. Compte tenu de ses préoccupations face au besoin de compétences en matière de gestion dans les organisations de détail et de gros, et ce particulièrement dans les petites entreprises au niveau des responsabilités de premier plan, le comité recommande que la question de la formation des

Recommandations (suite)

gestionnaires soit abordée dans le cadre de l'entente de planification proposée en matière de ressources humaines.

46. On recommande à la CEIC et aux associations industrielles d'élaborer et de distribuer conjointement de la documentation exposant le choix et l'objet des programmes de formation relatifs aux services de distribution, sans perdre de vue les publications commerciales comme moyen efficace de diffusion pour de telles informations.

47. Nous recommandons qu'un comité sur les ressources humaines que l'on a proposé de créer serait d'étudier les implications, pour les relations de travail, de toutes les questions débattues devant l'organe consultatif proposé, questions telles que la productivité et les changements technologiques. En outre, le Comité consultatif permanent devrait se pencher sur un certain nombre de préoccupations mentionnées par le représentant syndical et qui comprennent:

- le nombre d'heures de travail et les horaires;
- les conditions de travail, surtout celles qui concernent les employés à temps partiel;
- les taux élevés de roulement de la main-d'oeuvre;
- la sécurité et la santé des employés.

Si ces préoccupations ou d'autres doivent être résolues, employés et patrons devront prendre des mesures pour mettre en place une forme de structure qui améliorera la communication et motivera les employés. Le travail d'équipe semble être la bonne façon de résoudre les problèmes décelés sur les lieux de travail et de mettre en pratique avec autant d'efficacité que possible les solutions acceptées par les deux parties.

48. Pour que le secteur puisse utiliser plus efficacement les renseignements relatifs à la planification de la main-d'oeuvre qui ont déjà été recueillis par les gouvernements, le Comité recommande:

- (a) la création d'un Service de renseignements sur le marché du travail au sein du ministère de l'Emploi et de l'Immigration. (Voir plus loin la discussion portant sur Le travail de l'avenir.) Ce Service aurait pour tâche de rassembler des données, de les comparer à d'autres faits économiques et de donner aux résultats la plus grande diffusion possible;
- (b) que l'on se serve principalement des revues commerciales pour véhiculer les renseignements au sein du secteur de la distribution.

Recommandations (suite)

49. Nous recommandons que les directives et exigences administratives afférentes aux concessions fiscales actuelles soient modifiées de façon à reconnaître les frais engagés par tous les membres des professions libérales, indépendamment de leur statut, lorsqu'ils prennent part à des programmes destinés à mettre à jour leurs connaissances et à assimiler les nouveautés dans leur domaine.

50. Pour que les employés à temps partiel aient accès à des programmes de formation, le Comité recommande que: a) les ministères et organismes fédéraux et provinciaux étudient, en termes de besoins et de faisabilité, la possibilité d'étendre les programmes de formation aux employés à temps partiel; et que b) le gouvernement établisse des statistiques plus complètes sur le travail à temps partiel et sur ceux qui le recherchent.

51. Dans le contexte des accords qui ont été proposés en matière de planification des ressources humaines et de la main-d'oeuvre, nous recommandons que le secteur et les gouvernements se penchent sur les implications de l'introduction permanente de matériel électronique dans les services de distribution a) en offrant des programmes de recyclage aux employés dont les postes deviennent excédentaires; et b) en créant et en mettant en place des programmes de formation basés sur les nouvelles techniques de traitement informatique des données et sur les compétences qui s'y rapportent.

52. Le gouvernement fédéral et l'industrie devraient appuyer activement la mise sur pied immédiate d'un groupe de travail sur la conservation de l'énergie pour le secteur des services de distribution qui travaillerait en étroite collaboration avec les associations professionnelles du secteur, le ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources et le sous-comité à l'énergie du comité consultatif permanent du secteur des services de la distribution. Ce groupe aurait des fonctions semblables aux équipes de travail représentant d'autres secteurs, y compris:

- (a) échanger de l'information et sensibiliser davantage les grossistes et les détaillants sur les possibilités d'utiliser l'énergie de manière plus rentable ainsi que sur les moyens à prendre pour y parvenir;
- (b) fixer des objectifs et présenter des rapports en fonction de ces objectifs en vue d'apporter des améliorations en matière d'énergie;
- (c) agir à titre d'organe principal lors des discussions entre le gouvernement et l'industrie sur la situation de l'énergie, les priorités en matière de recherche, etc.

Recommandations (suite)

53. On devrait multiplier et promouvoir activement les programmes de conservation de l'énergie, ainsi que la recherche et le développement conçus spécialement pour répondre aux besoins des grossistes et des détaillants et plus particulièrement aux magasins de détail, aux centres commerciaux et aux entrepôts tels qu'ils sont élaborés dans le programme intitulé "Développement et diffusion des directives d'exploitation et de rattrapage des plans intégrés pour les principales catégories de la construction au Canada" financé par le ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources. De plus, le montant proposé, d'ici 1984/85, pour l'ensemble des subventions, soit 2 millions \$, doit être considéré comme un minimum pour ces trois catégories de la construction.

54. Les gouvernements et l'industrie devraient accorder plus de subventions pour la recherche et le développement en matière de conservation de l'énergie, dans les domaines suivants:

- (a) augmenter les subventions accordées pour la recherche en matière de conservation de l'énergie;
- (b) stimuler la recherche dans les domaines suivants:
systèmes de récupération de la chaleur, réduction de l'intensité de l'éclairage et amélioration de la conception des systèmes électriques et de réfrigération;
- (c) chercher des solutions aux obstacles en matière de conservation de l'énergie et, notamment, examiner les conséquences des facteurs suivants sur la consommation de l'énergie:
 - dispositions relatives aux locaux cédés à bail dans les centres commerciaux;
 - structures tarifaires pour le gaz, l'électricité et le maxout;
 - règlements concernant les normes de température dans les immeubles;
 - règlements concernant le transport;
 - coût de l'équipement en matière de conservation de l'énergie;
 - taxes gouvernementales sur les combustibles de remplacement tels que le gaz propane.
- (d) stimuler la recherche et le développement en ce qui a trait aux services marchandises et aux terminus intermodals, à l'électrification, au raccordement, au contrôle et à l'automatisation des voies ferrées et envisager d'apporter des améliorations au système ferroviaire, ce qui permettrait aux grossistes et aux

Recommandations (suite)

détaillants de tirer un meilleur parti de ce mode de transport plus économique au point de vue énergétique;

- (e) stimuler la recherche en matière de conservation de l'énergie pour le transport des marchandises en milieu urbain, surtout le camionnage;
- (f) analyser les conséquences de l'augmentation des coûts de l'énergie sur l'emplacement et les ventes des centres commerciaux, des magasins de détail et des centres de distribution;
- (g) poursuivre la recherche et le développement en vue de trouver des combustibles de remplacement et d'améliorer le rendement énergétique des véhicules de transport.

55. Pour favoriser la conservation de l'énergie, les gouvernements devraient envisager d'élargir la gamme de l'équipement et des appareils qui servent à économiser l'énergie et qui sont exemptés de la taxe de vente.

56. On devrait poursuivre activement la mise au point de mécanismes visant à adapter les programmes technologiques de conservation de l'énergie aux grossistes et détaillants. Cette démarche devrait consister à:

- (a) intégrer dans les programmes de recherche des moyens de communiquer les résultats de la nouvelle technologie aux associations et entreprises professionnelles du secteur de la distribution;
- (b) veiller de près à ce que les petits grossistes et détaillants reçoivent toute l'information dont ils ont besoin pour compléter leur propre programme de conservation de l'énergie par des moyens tels que des séminaires, des manuels et des programmes de contrôle de l'énergie.

57. Dans l'éventualité de pénuries en approvisionnement de pétrole, le gouvernement peut autoriser un programme d'allocation obligatoire. Toutefois, en raison du rythme de travail rapide que les entreprises de distribution doivent soutenir, le comité est conscient que durant une pénurie, il est difficile de faire constamment des ajustements et de surmonter les problèmes à temps afin d'épargner aux entreprises des dommages considérables. Par conséquent, le comité recommande:

- (a) que le gouvernement, en collaboration avec l'industrie, mette davantage l'accent sur la planification et prévoit les conséquences et les problèmes que pourrait entraîner une pénurie dans les approvisionnements en énergie;

Recommandations (suite)

- (b) que dans le mode de planification, on accorde plus de considération aux problèmes auxquels les régions et territoires éloignés risquent d'avoir à faire face;
- (c) qu'en vertu du programme d'allocation de produits du pétrole, on attribue à la distribution des produits alimentaires périssables essentiels la même cote d'évaluation que celle qu'on a attribué à la production et à la transformation de ces produits, c'est-à-dire la cote "A".

58. Le comité recommande que les gouvernements et l'industrie redoublent d'efforts afin d'uniformiser au maximum les règlements en vigueur dans les provinces, en ce qui concerne le poids, les dimensions, les essieux, etc., des camions, dans le but d'augmenter le plus possible la capacité de charge des camions.

59. Plus précisément, on doit appuyer vivement le travail amorcé en cette matière par le Conseil des Ministres responsables du transport et de la sécurité routière auquel participe le Conseil consultatif sur la recherche et le développement du transport routier du ministère des Transports. De plus, on recommande d'activer les travaux en vue de la mise sur pied du programme de recherche et d'accorder plus d'importance à ce programme.

60. Pour maximiser les épargnes en matière d'énergie, le gouvernement devrait aussi:

- (a) permettre l'augmentation des longueurs de camions permises et l'utilisation de deux ou trois remorques sur les routes canadiennes;
- (b) alléger les règlements relatifs au transport afin de permettre aux entreprises de camionnage privées et aux transporteurs privés de transporter des marchandises dans les camions laissés vides une fois leur voyage terminé.

61. Le Comité recommande que les gouvernements et l'industrie appuient vivement les efforts visant à conserver l'énergie entrepris par le biais d'un programme de formation à l'intention des chauffeurs de véhicules utilitaires.

62. Le comité recommande plus précisément que les travaux à cet effet, déjà entrepris par le Centre de développement des transports de Transport Canada soient poursuivis activement en collaboration avec les provinces et l'industrie. Le comité appuie plus particulièrement les activités qui consistent notamment à:

Recommandations (suite)

- (a) élaborer des programmes de formation et de perfectionnement des conducteurs en vue de rentabiliser le combustible;
- (b) évaluer l'efficacité des programmes destinés aux conducteurs et des moyens employés pour améliorer l'utilisation de l'énergie;
- (c) démontrer que les programmes qui, à première vue, représentent une perte de temps, peuvent réellement contribuer à réduire la consommation d'énergie;
- (d) préparer du matériel audio-visuel, des manuels et autres instruments de travail qui peuvent servir à enseigner aux conducteurs les techniques d'utilisation efficaces du combustible.

Recommandations du Rapport intérimaire

- 1. a) La distinction établie par Revenu Canada entre le secteur de la distribution et celui de la fabrication devrait être supprimée en ce qui concerne l'amortissement accéléré.
 - b) Plus précisément, l'amortissement fiscal sur deux ans devrait être étendu aux équipements tels que:
 - i) les équipements électroniques des points de vente (par ex: Lecteurs optiques et caisses enregistreuses électroniques)
 - ii) les ordinateurs/contrôleurs d'arrière-plan et les unités centrales de mini-ordinateurs des sièges sociaux
 - iii) le logiciel
 - iv) les équipements automatiques d'entrepôt
 - v) les équipements énergétiques (Réfrigération, chauffage, commandes, éclairage, etc.) qui permettent de réduire la consommation d'énergie.
 - c) Les camions à faible consommation de carburant devraient pouvoir bénéficier d'un amortissement de trois ans.
- 2. a) A court terme: le crédit d'impôt devrait être augmenté de 3 à 10 pour cent, de façon à suivre de plus près les effets du passage du système comptable FIFO au système LIFO, déjà adopté aux États-Unis, et

à mieux refléter la véritable incidence du taux actuel de l'inflation sur le gonflement artificiel des revenus des sociétés.

- b) A long terme: les principes comptables en vigueur au Canada devraient être progressivement remplacés par des méthodes d'établissement de rapports et d'évaluation fiscale qui reflètent mieux les effets de l'inflation sur la situation financière des sociétés. Une fois le système LIFO adopté, il conviendrait de simplifier les méthodes comptables.
3.
 - a) Les prêts accordés au titre des PPE devraient pouvoir être affectés au fonds de roulement.
 - b) Les crédits obtenus au titre des obligations pour l'expansion de la petite entreprise (OEPE) devraient pouvoir être utilisés pour le fonds de roulement.
 - c) Les OEPE devraient exclure toute échéance et devraient pouvoir être utilisées jusqu'à un maximum de 500 000 \$ pour un nombre d'obligations égal à celui dont les détaillants et les grossistes ont besoin pour développer leur potentiel économique. En d'autres termes, il faudrait permettre aux détaillants et aux grossistes de financer une série d'obligations jusqu'à 500 000 \$, à mesure que leur entreprise grandit.
 - d) Le gouvernement fédéral devrait utiliser une partie de son important budget publicitaire pour mieux faire connaître les OEPE et les PPE auprès du monde des affaires. Par ailleurs, on devrait inciter les banques commerciales à élargir leur participation à ces programmes de prêts.
 - e) La durée des OEPE devrait être prolongée jusqu'à 1990.
 4. La clause d'indexation de l'impôt sur le revenu des particuliers devrait être maintenue sous sa forme actuelle. L'accord récemment conclu sur le prix du pétrole devrait réduire substantiellement les problèmes de marge d'auto-financement du gouvernement fédéral. Cet accord aura pour effet de réduire les dépenses des consommateurs portant sur d'autres biens et services (voir annexe III, tableau 3). Si la clause actuelle d'indexation de l'impôt sur le revenu des particuliers était supprimée, les consommateurs et les secteurs de la production et de la distribution de biens de consommation seraient doublement menacés.
 5. (Formulées avant les récents accords sur le prix du pétrole - voir note ci-dessous)

- a) Le programme national de l'énergie devrait être modifié de sorte que les prix du pétrole brut à la sortie du puits atteigne 75% du prix international F.A.B. vers 1985 (soit, d'après les prévisions, 62,99 \$), et suivant ensuite les cours mondiaux selon ce rapport.
 - b) Tous les efforts devraient être faits pour trouver une solution au problème du prix de l'énergie, ainsi qu'à la répartition des revenus entre le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux et les producteurs, dans les plus brefs délais.
 - c) Les projets portant sur les sables bitumineux (Alsands, Cold Lake et Petro Canada) devraient être entrepris aussitôt que possible et l'on devrait obtenir des engagements d'échéance de la part des compagnies intéressées à ces projets, compte tenu des prix du pétrole plus élevés, et des revenus et coûts en hausse.
 - d) En raison des énormes changements exigés pour atteindre l'auto-suffisance, la répartition des usages de l'énergie devrait être surveillée de près et les programmes nécessaires devraient être mis en place pour veiller à ce que les objectifs relatifs à la substitution du pétrole soient atteints.
- 6.
- a) L'orientation envisagée dans les amendements proposés en ce qui concerne les monopoles devrait être modifiée au projet d'une approche centrée sur les abus d'une situation dominante dans le cas des fusions et des acquisitions.
 - b) Certains exemples proposés d'attitude "anti-concurrentielle" pourraient bien être en fait des exemples de comportement "concurrentiel" et devraient être réexaminés. Ils comprennent les "marques rivales" (par ex.: ventes spéciales hebdomadaires), la publicité de saturation du marché, etc.
 - c) Le comité appuie la proposition faite le 29 juin 1981 au Ministre de la Consommation et des Corporations par le Conseil canadien de la vente au détail (voir l'annexe 10, article 4) et demande que le secteur de la distribution soit de nouveau consulté avant que les changements proposés à la législation en vigueur soient soumis au Parlement.
- 7.
- a) Le Comité propose l'adoption des recommandations suivantes faites par le Conseil économique du Canada dans son rapport intitulé "Pour une réforme de la réglementation - 1981".

toutes les restrictions réglementaires relatives à l'exploitation des flottes de transport routier de location existantes devraient être supprimées;

le système actuel, lourd et souvent coûteux, en vertu duquel les candidats à un permis de transport doivent prouver que leur service est "utile et nécessaire au public", devrait être remplacé, sous l'égide de l'autorité réglementaire, par des exigences portant sur des domaines tels que le cautionnement, l'assurance et l'enregistrement des véhicules; par ailleurs, les permis devraient être délivrés dans l'ordre des demandes;

La réglementation des prix et les exigences officielles concernant le dépôt des tarifs de transport routier devraient être abolies; les commissions réglementaires provinciales devraient cependant conserver des pouvoirs étendus leur permettant de se procurer les informations sur les tarifs auprès des transporteurs lorsqu'elles l'estiment nécessaire;

La définition du transport privé routier devrait être élargie de façon à inclure les transports effectués par les sociétés membres d'un groupe lorsque les filiales sont effectivement contrôlées par la société mère.

- b) Le Comité recommande que les transporteurs privés soient autorisés à transporter des marchandises pour compenser leur voyage de retour.
 - c) Le Comité recommande que le rapport du Conseil économique sur la réforme de la réglementation 1981, et en particulier les sections visant la suppression de la réglementation du transport routier, soit étudié en priorité lors de la prochaine réunion des Premiers Ministres. En outre, le Comité recommande que les Premiers Ministres reconnaissent la nécessité d'une suppression de cette réglementation et prennent les mesures permettant de mettre en marche les rouages gouvernementaux nécessaires à la réalisation de cet objectif.
8. Statistique Canada doit revoir complètement sa politique sur les services de distribution, à savoir:
- revenir sur sa décision d'annuler le recensement des marchandises de 1981;
 - définir les catégories de produits et les frontières des zones commerciales;

- faire un bilan de ce qui est recueilli, à quelle fréquence et de quel territoire géographique;
- distinguer les détaillants et les indépendants des grosses chaînes;
- créer un groupe consultatif permanent d'utilisateurs au sein des services de distribution qui établira des contacts suivis avec Statistique Canada.

Les sujets de discussion pourraient comprendre:

- la déclaration hebdomadaire ou mensuelle des ventes des magasins à rayons et à succursales par grande catégorie "types d'entreprises"
 - les ratios d'exploitation financiers annuels
 - les rapports annuels ou bi-annuels sur les constructions de centres commerciaux pour suivre les grandes modifications structurales de l'industrie
 - l'élargissement des estimations sur les commerces au détail de manière à couvrir d'autres régions métropolitaines pour le recensement (comme Calgary, Edmonton, Hamilton)
 - les niveaux de stocks de marchandises périodiques
 - la ventilation des effectifs par secteur ou sous-secteur.
9. a) Le Conseil du nouvel organisme créé pour gérer le programme d'adaptation du secteur du textile et du vêtement devrait comprendre en son sein des représentants du secteur de la distribution et prévoir un mode de consultation permanente avec ce secteur.
- b) Si des organismes semblables sont créés, par exemple pour l'industrie de la chaussure, ils devraient comprendre des représentants du secteur de la distribution.

Résolution concernant la taxe d'accise sur les cosmétiques et le ré-emballage

Le Comité a adopté une résolution lors de sa première réunion concernant la taxe d'accise sur les cosmétiques et le ré-emballage. La voici:

- Attendu que les modifications à la Loi sur la taxe d'accise (Bill C-57) concernant le transfert de la taxe d'accise du fabricant au grossiste et celui qui est

réputé être un fabricant sont discriminatoires à l'égard des grossistes et leurs clients, et

- Attendu que ces modifications perturbent également les réseaux commerciaux existants,
- Il est résolu que le ministère des Finances sera prié d'abroger ces modifications et qu'aucune autre mesure ne sera prise pour transférer la taxe d'accise des fabricants aux grossistes légitimes.

Une note explicative a été préparée à l'intention des trois ministres de l'Industrie et du Commerce les informant de cette résolution. L'intention de cette note était de porter davantage leur attention à la question et de les faire participer à sa résolution.

Le Comité recommande également fortement que le ministère des Finances renvoie à un comité parlementaire la proposition introduite dans le budget de novembre 1981 visant à transférer la taxe de vente fédérale du fabricant au grossiste. On considère que le transfert effectué à tout moment peut sérieusement perturber le processus commercial et probablement absorber des coûts et du temps de gestion considérables qui devraient être consacrés à d'autres priorités. Le transfert effectué maintenant serait particulièrement nocif puisqu'il menace de provoquer des conséquences inflationnistes considérables dans les secteurs de produits touchés. On reconnaît qu'il existe des injustices parmi les produits - surtout les produits étrangers et canadiens par suite de l'évaluation actuelle des procédures de droits. Néanmoins, on croit que le règlement de ces problèmes peut entraîner moins de perturbations.

NÉCESSITÉ DE FORMER UN COMITÉ CONSULTATIF
PERMANENT SUR LES SERVICES DE DISTRIBUTION

Les membres de l'industrie des services de distribution savent depuis longtemps qu'il serait tout à l'avantage du gouvernement fédéral et de l'industrie canadienne d'instaurer, de façon structurée, des moyens pour permettre au ministère de l'Industrie et du Commerce et aux services de distribution d'échanger leurs vues. Telle est la conclusion émise par bon nombre de personnes qui s'y connaissent en cette matière pour avoir siégé au comité consultatif sur le secteur des services de distribution. Le comité a donné à l'industrie les moyens de rassembler toutes les inquiétudes sur les questions de politique touchant l'industrie, d'étudier les relations entre ces questions, d'établir des priorités et de vérifier la validité des solutions sur des entreprises des plus variées, tant au plan de leur taille et de leur spécialité commerciale que de leur vocation ou de l'endroit où elles sont situées. On a pu ainsi établir des positions communes au sein de l'industrie avant de formuler les résolutions présentées au ministre de l'Industrie et du Commerce dans le rapport intérimaire de septembre 1981 et dans le présent rapport final.

Lorsque le comité consultatif n'existait pas, le secteur de l'industrie émettait son point de vue de façon fragmentée, c'est-à-dire point par point, sur la politique du gouvernement fédéral en vigueur ou proposée. Certains secteurs de l'industrie parvenaient à se faire entendre et à influencer la politique, mais d'autres n'avaient même pas l'occasion de formuler ni d'exprimer leurs vues.

La formation de comités consultatifs sectoriels permanents a été très bénéfique à d'autres secteurs industriels et commerciaux. Le secteur des services de distribution est tellement vaste en termes de main-d'oeuvre et de capitalisation, son influence sur les industries manufacturières du pays est si grande et son interaction avec les ministères fédéraux si pénétrante, que la formation d'un comité consultatif semblable pour cette industrie semble tout à fait appropriée.

Recommandation 1

Qu'aux termes des travaux du comité consultatif sur le secteur des services de distribution, le ministre de l'Industrie et du Commerce forme immédiatement un comité consultatif permanent sur le secteur des services de distribution afin de rendre compte au ministère de l'Industrie et du Commerce, et par l'entremise de ce dernier, aux autres ministères fédéraux, des questions relevant

de la compétence du gouvernement fédéral et qui sont importantes pour le secteur de l'industrie.

On recommande que le comité consultatif soit formé de propriétaires, de chefs de direction ou de cadres supérieurs oeuvrant dans le secteur; on souhaiterait aussi que les entreprises soient représentées dans ce comité, en tenant compte de leur taille, de leur fonction commerciale, et de leur situation géographique et, selon le cas, de leurs spécialités. On demande aussi que la main-d'oeuvre y soit représentée. (Voir la recommandation 47.) On propose que les membres de ce comité soient répartis comme suit:

indépendants (représentant les secteurs de l'alimentation, du vêtement/de la chaussure, des médicaments, de l'ameublement/ appareils ménagers et un autre type de commerce; cette catégorie peut inclure les concessionnaires)

détaillants de supermarchés

magasins à rayons

grands magasins à succursales (l'un d'eux représentant le vêtement pour homme, un autre le vêtement pour femme et les deux autres, d'autres types de commerce)

grossistes (l'un d'eux représentant le secteur de l'alimentation, un autre les médicaments et le troisième le commerce de la quincaillerie/ automobile)

exportations/importations

main-d'oeuvre

Mandat

Sans vouloir limiter la prérogative du Ministre ou de l'organisme consultatif proposé de déterminer des fonctions, le Comité propose de confier le mandat suivant au comité consultatif permanent:

Au nom des services de distribution, informer de façon permanente le ministère de l'Industrie et du Commerce sur les questions suivantes:

- a) le status de l'industrie, son potentiel de croissance et les moyens à prendre pour accélérer cette croissance; le niveau et la qualité des emplois dans ce secteur; les contraintes qui entravent sa croissance et les mesures à

prendre pour les surmonter; et les moyens par lesquels l'industrie pourrait apporter sa pleine contribution à l'économie canadienne;

- b) les mesures à prendre pour améliorer les lois, la politique et les programmes du ministère de l'Industrie et du Commerce qui pèsent lourdement sur les distributeurs et ce, dans le but d'accroître l'efficacité du secteur industriel;
- c) les moyens à prendre pour améliorer les lois ou la politique et les programmes des autres ministères ou organismes fédéraux qui pèsent lourdement sur le secteur de la distribution et sur lesquels le ministère de l'Industrie et du Commerce peut exercer son influence et ce, en vue d'accroître l'efficacité du secteur industriel. Bon nombre de ces politiques et programmes donnent de meilleurs résultats lorsqu'on s'efforce d'atteindre les objectifs fixés par le gouvernement;
- d) la coordination des politiques fédérales et provinciales qui touchent les services de distribution.

Il est entendu que tout conseil relatif à ces questions sera donné en tenant compte à la fois des intérêts du pays et de l'industrie.

Étendue des activités

Selon le mandat, on propose que le comité conseille le ministère non seulement sur les questions qui relèvent de sa responsabilité et qui le préoccupent (y compris celles qui, bien que ne s'adressant pas directement au secteur des services de distribution, peuvent avoir un impact sur lui), mais aussi sur les questions concernant les ministères et organismes fédéraux, et à propos desquelles, le ministère de l'Industrie et du Commerce pourrait agir comme porte-parole au nom de l'industrie lors du processus de formulation de la politique du gouvernement fédéral.

Tout comme les débouchés pour les biens de consommation fabriqués au Canada, le secteur a une influence considérable sur la productivité et l'efficacité globales de l'économie canadienne. Les épargnes réalisées par le biais d'une productivité accrue peuvent permettre d'atteindre les objectifs du gouvernement, soit:

- baisser les prix
- stimuler les investissements de capitaux
- accroître la valeur du marché et la production

Relativement aux principales responsabilités du ministère de l'Industrie et du Commerce, le comité devra fournir des conseils sur les questions suivantes:

- la politique commerciale touchant le secteur
- les possibilités d'exportation pour les biens de consommation fabriqués au Canada
- les possibilités pour la substitution des importations
- l'élaboration d'une politique pour les petites entreprises (la majorité des petites entreprises oeuvrent dans le secteur de la distribution et (ou) des services)
- la politique d'adaptation industrielle, principalement en ce qui a trait à l'ouverture de nouveaux marchés intérieurs et à l'expansion des déplacements de main-d'oeuvre par région ou par spécialité
- la politique touchant les industries canadiennes de biens de consommation qui approvisionnent les distributeurs
- la politique qui touche les fournisseurs de services à l'industrie et autres questions de cette nature
- la productivité et l'efficacité de tous les secteurs économiques, y compris le secteur manufacturier

Les programmes d'action qui relèvent directement des autres ministères ou organismes fédéraux, mais qui intéressent vivement l'industrie, y compris: la protection du consommateur, la santé et la sécurité, la concurrence, le transport, la gestion économique, les impôts et les taxes, l'énergie, l'emploi et l'immigration (surtout des programmes de formation), les avantages sociaux des employés et les questions de service postal.

Sous-comités

Les services de distribution recouvrent une gamme extrêmement vaste de fonctions et de spécialités. Certaines questions touchent à la presque totalité de l'industrie; d'autres n'intéressent que des spécialistes dans une fonction ou un groupe donné. De temps à autre, il se présente des problèmes qui ne touchent que les grossistes ou les maisons de commerce, ou les compagnies oeuvrant dans la distribution des données alimentaires. Si les questions touchant un sous-secteur à un moment donné sont assez sérieuses, il peut être approprié de convoquer les sous-comités du groupe principal pour trouver une solution à ces problèmes.

Fréquence des réunions

Il ne sera probablement pas nécessaire de convoquer tout le comité plus de trois ou quatre fois par année; la tenue de réunions d'urgence peut se révéler nécessaire à l'occasion pour régler les problèmes à court terme.

Conséquences pour le ministère de l'Industrie et du Commerce

Avec la formation du comité consultatif, et étant donné la portée de son mandat, on prévoit devoir modifier les ressources et la structure du ministère de l'Industrie et du Commerce. Le comité actuel souhaite vivement que les

changements qui seront apportés permettront de créer de bonnes relations de travail entre le comité consultatif permanent et le ministère.

Il est à espérer que le ministère de l'Industrie et du Commerce fournira au comité les ressources nécessaires à sa formation. Par la suite, le secteur industriel pourra, au besoin, lui accorder des fonds.

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE

Les recommandations touchant l'environnement économique énoncées dans le rapport intérimaire mettaient l'accent sur les taxes, l'expansion des petites entreprises et la Loi sur les coalitions. Si elles se sont révélées de la plus haute importance à ce moment, c'est en raison de l'annonce imminente du budget fédéral de l'automne 1981 et d'autres initiatives du gouvernement fédéral.

Alors que ces sujets sont encore de la plus haute importance pour les services de distribution, les recommandations du sous-comité de l'environnement économique énoncées dans le présent rapport final ont trait principalement aux lois touchant les multinationales, la mainmise étrangère, les règlements, et l'admissibilité aux programmes.

De par sa nature, l'industrie des services de distribution, qui n'est ni une industrie de fabrication ni une industrie de transformation, ne peut pas toujours profiter des avantages qu'offrent les lois votées expressément pour servir les intérêts de ces autres industries. Bien souvent, il suffirait d'apporter de petits changements aux lois en vigueur pour que le secteur des services de distribution profite de ces avantages, sans empiéter sur ceux dont bénéficient les autres industries.

Multinationales et mainmise étrangère

Le gouvernement fédéral n'a pas suffisamment tenu compte du fait que les lois touchant les multinationales étrangères au Canada, particulièrement dans le secteur de la distribution, pouvaient aussi toucher les multinationales canadiennes implantées dans des pays où les gouvernements appliquent la "loi du talion". Aujourd'hui, bon nombre de multinationales canadiennes contribuent largement à l'économie canadienne et à la balance des paiements internationale.

Ce qui est plus important encore, les services de distribution sont d'avis que la Loi sur l'examen de l'investissement étranger, si elle est appliquée à la lettre, peut éprouver durement et injustement les compagnies en faillite; il ne fait aucun doute que cette loi empiète injustement sur la liberté des compagnies de céder leur avoir, sans leur offrir une part des avantages qu'elle retire avec l'accroissement du nombre d'entreprises canadiennes.

Au cours des dernières années, le nombre des compagnies canadiennes oeuvrant dans le secteur des services de distribution qui se sont étendues jusqu'aux États-Unis ont atteint un chiffre impressionnant. Citons notamment: les

bijouteries Birks et Peoples, Bowring, Reitman's Inc., Dylex, Steinberg Inc., les librairies Coles, Grafton, Loblaws Groceterias Ltd., Canadian Tire et Pennington's.

Cette invasion du marché américain se produit à une époque où le Canada n'est pas trop menacé par les firmes nationales étrangères dans le secteur de la distribution. Les services de distribution appartiennent en majorité à des entreprises canadiennes et la propriété étrangère n'est que de 15% comprenant notamment plusieurs grosses compagnies, telles que K-Mart et Safeway. En raison du marché qu'elles ont décidé d'exploiter et des sources d'approvisionnement qu'elles ont choisies, certaines de ces compagnies apportent une importante contribution à l'environnement économique du Canada en accentuant fortement l'offre.

Les multinationales canadiennes qui envahiront le marché américain dans les années 1980 et 1990 représentent un potentiel dont les avantages sont de loin supérieurs à la présence au Canada d'une minorité de multinationales étrangères. Les multinationales canadiennes ont un impact direct sur l'économie et produiront de plus en plus de mouvements de capitaux étrangers vers le Canada. Dans le secteur manufacturier, les besoins en capitaux de placement sont faibles et le rapport profit/capitaux est élevé. Par conséquent, les investissements à l'étranger entraînent de petites sorties et des entrées rapides et élevées provenant des profits, des redevances et des paiements de services.

En vertu des règlements sur l'examen de l'investissement étranger, la prise en charge étrangère d'une entreprise canadienne n'est pas autorisée à moins que le Canada en retire des avantages considérables; ces règlements s'appliquent même lorsqu'aucun acheteur canadien ne se montre intéressé. Toutefois, il y a des cas où un propriétaire canadien peut se voir dans l'impossibilité de se joindre à une multinationale ou de tout lui céder. En vertu de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger, la multinationale peut décider par exemple de créer un débouché concurrentiel, à condition toutefois qu'elle mène déjà ses activités au Canada. L'entreprise canadienne peut être gravement atteinte, voir acculée à la faillite, alors qu'elle aurait pu devenir rentable si son propriétaire avait pu se joindre à une multinationale concessionnaire étrangère.

Voici un autre exemple. Qu'arrive-t-il lorsqu'un propriétaire canadien désire prendre sa retraite? Une multinationale étrangère pourrait offrir une somme beaucoup plus considérable pour ce point de vente canadien que tout autre compagnie canadienne. Cependant la Loi ne prévoit aucune disposition accordant à d'éventuels acheteurs canadiens des prêts qui leur permettraient de faire concurrence aux acheteurs étrangers.

Recommandation 2

L'Agence de l'investissement étranger, l'AEIE, devrait, dans son application de la Loi, retenir que les succès des investisseurs canadiens dans les entreprises de services de distribution effectués à l'étranger supplantent de beaucoup les influences des investissements étrangers dans ce secteur au Canada. Le comité estime qu'un traitement excessivement sévère par l'AEIE d'investisseurs étrangers éventuels dans ce secteur au Canada pourrait nuire au climat hospitalier dont jouissent les investisseurs de services de distribution canadiens à l'étranger.

Recommandation 3

La Loi sur l'examen de l'investissement étranger devrait prévoir une disposition selon laquelle des multinationales étrangères pourraient prendre en charge des compagnies dans les cas suivants:

- a) lorsqu'un propriétaire canadien désire prendre sa retraite et qu'aucune compagnie canadienne n'a fait une offre concurrentielle;
- b) il est dans le meilleur intérêt d'un propriétaire canadien de se joindre à une multinationale concessionnaire étrangère; une telle mesure permettrait d'apporter à cette multinationale le point de vue canadien dont elle a besoin aux niveaux de la gestion et de la direction.

Recommandation 4

Les règlements adoptés récemment sur l'examen de l'investissement étranger, devraient être analysés en vue de renverser les décisions qui ont été prises: la décision prise à l'égard d'Irwin Dorsey par exemple, qui a eu pour résultat d'éliminer trente emplois canadiens et d'accroître les ventes de manuels chez un petit nombre d'éditeurs américains.

Règlements

Le nombre considérable de règlements à tous les paliers de gouvernement ainsi que le double emploi et les contradictions que présentent ses règlements selon les divers paliers de gouvernement et dans les divers ministères ont engendré une grande incertitude et ont entraîné une hausse des coûts d'exploitation dans le secteur de la distribution.

En outre, la prolifération de tels règlements a rendu l'avenir de l'environnement économique incertain et a créé de sérieuses inquiétudes quant au manque de consultation entre les services de distribution et le gouvernement fédéral. On est maintenant pleinement convaincu qu'il faut remettre en question l'efficacité d'une telle panoplie de règlements et s'interroger sur les coûts qu'ils entraînent.

Les tableaux de l'annexe 3 donnent une bonne idée de la quantité alarmante de règlements en vigueur au Canada à l'heure actuelle. Ceux qui touchent le plus les services de distribution comprennent notamment: la protection du consommateur/information; la gestion de l'environnement; la production et la distribution; l'encadrement (Loi sur les coalitions, Loi sur l'examen de l'investissement étranger, etc.); la santé et la sécurité; les droits de la personne; la main-d'oeuvre; les vins et spiritueux; le transport; et d'autres comme le contrôle des loyers, le contrôle des prix et des salaires, etc. (Voir tableau 1.)

En 1978, on relevait 140 statuts différents à l'échelle fédérale et 1 600 à l'échelle provinciale. (Voir tableaux 2 et 3.)

Dans les années 1970 seulement, 262 nouveaux statuts provinciaux sont entrés en vigueur (tableau 4), dont plusieurs ont eu un impact sur les services de distribution. L'analyse de ces statuts, si elle était recommandée par ce comité, représenterait une tâche énorme. À l'échelle provinciale seulement, ces statuts représentent plus de 25 000 pages de textes écrits. (Voir tableau 5.)

Divers règlements relatifs à la production et à la distribution des denrées alimentaires s'appliquent à chaque étape de ce secteur industriel, depuis la culture jusqu'à la vente au détail. Les lois fédérales et provinciales ont permis la création d'offices de commercialisation dans le domaine de l'agriculture; les offices sont chargés de contrôler les approvisionnements, la distribution et les prix. On estime qu'il existe 18 statuts fédéraux et 115 provinciaux rattachés directement aux règlements sur l'agriculture et la pêche.

Il existe d'autres secteurs où le contrôle est disproportionné par rapport aux avantages sociaux et économiques qu'ils procurent; citons notamment les conditions d'hygiène et de sécurité au travail; l'amélioration ou la protection des droits de la personne; les conventions collectives et les niveaux du salaire minimum; le transport (y compris le transport par avion, par train et par camion); les loyers; les prix et les salaires.

Notre première préoccupation est maintenant de savoir quelles mesures adopter au sujet de la question des

règlements. Il semble que nous soyons très indulgents dans nos recommandations à cette étape de notre démarche. Si nous hésitons à recommander une analyse en profondeur c'est parce que nous sommes conscients des coûts élevés en termes de main-d'oeuvre et d'argent qu'une telle analyse entraînerait.

Recommandation 5

Que le ministère de l'Industrie et du Commerce reconnaisse que les services de distribution ont tout le potentiel nécessaire pour contribuer davantage et largement à l'économie canadienne en augmentant leur productivité et leur efficacité et qu'il prenne les mesures nécessaires afin de s'assurer que l'on tient pleinement compte de ce potentiel lors de la formulation et de la mise en application de la politique gouvernementale en consultant le comité consultatif proposé (voir la recommandation 1) concernant toute loi touchant les services de distribution.

Recommandation 6

Que le ministère de l'Industrie et du Commerce accorde la priorité à l'analyse des plus importants règlements fédéraux et programmes d'action qui touchent les services de distribution. Nous proposons pour ce faire la formation d'une équipe de travail à laquelle les services de distribution pourraient apporter leur collaboration.

Admissibilité au programme

Les programmes mis sur pied pour venir en aide à l'industrie canadienne ont tendance, compte tenu de la façon dont on définit l'industrie ou les conditions d'admissibilité, à s'adresser aux entreprises de fabrication, de transformation et de produits de base. Les distributeurs, à l'exception des grossistes qui agissent à titre d'agents des fabricants, ne sont donc pas admissibles à de nombreux programmes même si les programmes du gouvernement et les services de distribution visent les mêmes objectifs. Il existe par exemple des programmes visant à accroître la productivité qui conviennent à tous les secteurs de l'industrie. Toutefois, dans l'ensemble des règlements d'un programme, la transformation ou la production devient le facteur d'admissibilité, ce qui désavantage souvent les services de distribution qui fournissent des services plutôt que des biens. Cependant, les services qu'ils offrent ont un effet direct sur l'amélioration de la productivité et cet effet bénéfique se répercute à son tour sur les services mêmes. En outre, les méthodes employées pour assurer des services de distribution semblent être un domaine qui se prête bien à la recherche et au développement.

Il y a plusieurs raisons à cette lacune. De nombreux programmes ont été mis sur pied pour venir en aide à des secteurs spécifiques sans tenir compte de la possibilité que les services de distribution pourraient contribuer à la poursuite des objectifs du programme. Pour de nombreux programmes, la mise à l'écart des services de distribution est tout à fait justifiée, comme c'est le cas pour le programme de productivité de l'industrie du matériel de défense. Pour d'autres programmes, les services de distribution peuvent aider le gouvernement dans ses efforts pour raffermir l'économie canadienne, par exemple les programmes d'aide aux institutions offerts par le ministère de l'Industrie et du Commerce. (Voir catégorie 2, ci-après).

La mise à l'écart des services de distribution s'explique aussi par la taille, la diversité, l'ouverture et l'indépendance du secteur. En raison de ces deux premiers facteurs, l'élaboration de programmes pour encourager et aider ce secteur représente une tâche beaucoup plus fastidieuse que lorsqu'il s'agit de sous-secteurs de la fabrication plus homogènes. La facilité avec laquelle on peut entrer dans ce secteur et en sortir a créé la fausse impression qu'on y effectue sans cesse et sans problème des rajustements dont les résultats sont positifs. En cours de route, il est possible que le gouvernement n'ait pas porté suffisamment attention au fait que les échecs en affaires et la baisse de productivité entraînent de lourdes difficultés, une situation de chômage temporaire et une hausse des coûts non seulement dans le secteur de la fabrication, mais aussi dans celui de la distribution. L'indépendance, la diversité de la distribution et l'ubiquité régionale exercent sur le gouvernement une pression moins grande que le secteur de fabrication le plus cohésif.

Tous les programmes du ministère de l'Industrie et du Commerce inscrits dans la 1ère catégorie ci-après, sont maintenant offerts aux services de distribution; ceux de la 2e catégorie pourraient et devraient aussi leur être offerts.

Il existe une foule d'autres programmes offerts par d'autres ministères et organismes que l'on pourrait aussi modifier afin que les services de distribution puissent en bénéficier. En accordant aux services de distribution l'admissibilité à ces programmes, on pourrait atteindre les objectifs du gouvernement dans de nombreux domaines tels que la conservation de l'énergie, la protection du consommateur et le transport.

Catégorie 1

Programmes du ministère de l'Industrie et du Commerce maintenant applicables au secteur de la distribution

Prêts aux petites entreprises

En vertu des dispositions de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, toutes les banques à charte, les succursales du Trésor de l'Alberta et autres institutions de crédit approuvées telles que les caisses de crédit, les caisses populaires, les compagnies de fiducie, etc., sont autorisées à consentir des prêts garantis aux petites entreprises pour la rénovation de leur équipement ou de leurs locaux, et pour l'achat de terrains. Malheureusement, comme l'indique le rapport intérimaire, le secteur de la distribution a surtout besoin de garanties au niveau de son fonds de roulement et la Loi sur les prêts aux petites entreprises n'a pas prévu une telle clause.

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)

Le Programme de développement des marchés d'exportation incite les fournisseurs canadiens de biens et services à pénétrer de nouveaux marchés d'exportation ou à entreprendre des activités supplémentaires pour améliorer les exportations en partageant les frais engagés. La promotion entourant ce programme est presque entièrement dirigée vers les fabricants et nombreux sont les distributeurs et autres agents qui pourraient bénéficier du programme mais en ignorent l'existence.

Programme d'aide à l'adaptation de l'industrie et de la main-d'oeuvre

En 1981, le gouvernement canadien annonça la mise sur pied de son Programme spécial d'aide à l'adaptation de l'industrie et de la main-d'oeuvre d'un montant de 350 millions de dollars conçu pour aplanir les difficultés engendrées par le bouleversement industriel permanent et d'envergure. Ce programme fournira une série de mesures à l'échelle de la communauté destinées à restructurer l'industrie et à reclasser les travailleurs. Le ministre de l'Industrie et du Commerce peut à l'occasion désigner des entreprises commerciales n'appartenant pas au secteur de la fabrication ou de la transformation pour bénéficier de l'aide offerte en vertu de ce programme.

Catégorie 2

Programmes non applicables actuellement au secteur
de la distribution

(Les critères d'admissibilité devraient être élargis pour inclure le secteur de la distribution)

Programme d'expansion des entreprises

L'objectif du Programme d'expansion des entreprises est de stimuler le développement des secteurs de la fabrication et de la transformation de l'industrie canadienne en fournissant une aide aux compagnies sélectionnées pour qu'elles améliorent leur viabilité et leur compétitivité sur le plan international. Il est à noter que la partie du programme portant sur les innovations peut également intéresser les distributeurs, cependant toute la publicité et tous les renseignements donnés au public laissent à penser que ce programme est réservé uniquement aux fabricants.

Programme d'aide aux institutions

Une aide financière est fournie aux institutions à but non lucratif qui offrent des services spécialisés à l'intention de l'industrie, ou pour financer des travaux ou études qui stimulent le développement industriel au Canada. Ce programme est divisé en trois parties: les institutions, les bourses et études, et divers.

a) Instituts commerciaux

Des sommes d'argent sont versées aux associations industrielles, aux instituts de recherche, etc., et sont accompagnées de conditions exigeant qu'une indépendance financière soit réalisée dans des délais raisonnables.

b) Bourses et études

Des subventions sont accordées pour les bourses et les études et la promotion de cours dans des secteurs présentant des lacunes ou des failles au niveau de la technologie ou de la gestion.

c) Divers

Des fonds sont disponibles pour couvrir les coûts non remboursés d'un séminaire ou d'une conférence qui encouragera le développement industriel ou commercial: les organisations ou personnes sans but lucratif ou particuliers chargées d'organiser une conférence ou un séminaire, notamment ceux qui diffusent les renseignements scientifiques ou techniques et des

données sur la gestion de l'innovation et de l'entreprise technologiques. REMARQUE: Cet élément du programme s'applique aux services de distribution.

Conseils économiques

Un conseil économique coordonne les ressources de spécialistes bénévoles mises à sa disposition par les entreprises plus importantes du secteur. Les services de ces experts-conseils bénévoles sont ensuite offerts aux petits fabricants à un tarif nominal qui couvre partiellement les frais d'exploitation du conseil. Le conseil économique permet ainsi aux petits fabricants de bénéficier des conseils de spécialistes au courant des règles de l'art qui sont reliées aux divers problèmes rencontrés par les petits fabricants.

Programme d'aide à la micro-électronique

L'objectif principal du Programme d'aide à la micro-électronique est d'encourager l'implantation de la micro-électronique dans tous les secteurs de l'industrie du Canada. L'aiguillon du programme est de pousser les fabricants à exploiter le potentiel de productivité et de compétitivité que l'intégration de la micro-électronique à leurs produits et activités peut offrir.

Programme de recherche et de développement de l'énergie (PRDE)

Ce programme encourage la recherche et le développement de procédés et équipements nouveaux et améliorés qui permettront de réduire la consommation d'énergie dans les industries et d'assurer l'utilisation la plus vaste possible de cette technologie. Le programme fait partie d'un plus vaste projet de conservation décidé conjointement par l'industrie et le gouvernement et coordonné par le ministère fédéral de l'Énergie, des Mines et des Ressources.

Recommandation 7

Que le secteur de la distribution soit admis à participer à tous les programmes de la catégorie 2 et que les problèmes d'applicabilité soient surmontés lorsqu'ils apparaissent dans la catégorie 1. Il serait alors judicieux de modifier la publicité faite autour de ces programmes afin de présenter la nouvelle situation.

Recommandation 8

Qu'un examen approfondi de tous les programmes fédéraux et provinciaux qui pourraient servir au secteur de la distribution soit coordonné par la

Direction des Services de distribution du ministère
de l'Industrie et du Commerce et que des ressources
soient offertes à cette fin.

DÉBOUCHÉS

Les exportations

Si le Canada veut améliorer sa balance commerciale tout en maintenant son niveau de vie, il devra accroître le rendement de ses exportations. Cela obligera tous les secteurs de l'économie à accorder une plus grande importance aux exportations et à mieux comprendre et utiliser tous les mécanismes qui peuvent potentiellement contribuer à accroître les exportations. Le secteur de la distribution a particulièrement besoin, et mérite, que le gouvernement reconnaisse son apport potentiel aux efforts d'exportation du Canada, particulièrement dans le secteur des biens de consommation finis ou semi-finis.

Les efforts du gouvernement pour augmenter le rendement des exportations canadiennes se manifestent par une tendance à penser essentiellement en termes de fabricants ou de producteurs de produits de base. Cependant plusieurs milliers de compagnies appartenant au secteur de la distribution jouent maintenant un rôle important dans les efforts d'exportation du Canada; leur participation doit être reconnue et amplifiée. De la même façon, les exportations au niveau des services, soit un autre domaine en pleine expansion où le secteur de la distribution porte ses efforts, n'a pas été pris en considération dans les directives du gouvernement.

Le secteur de la distribution peut apporter sa contribution à l'augmentation des exportations canadiennes de produits manufacturés. Alors que de nombreux fabricants implantés au Canada réussissent parfaitement dans le domaine de l'exportation, il n'en demeure pas moins qu'un nombre infini de petites et moyennes manufactures, dont beaucoup offrent des produits commercialisables dans le monde entier, échouent. Il serait possible de remédier à cette situation en incitant ces entreprises à utiliser les services de distribution des exportateurs qui ont l'expérience du marketing international, comme moyen d'exportation approprié.

Le secteur de la distribution convient particulièrement aux marchés d'approvisionnement où des petites quantités d'un grand nombre de produits sont demandées. Les grosses entreprises de fabrication ne peuvent s'occuper de si petits marchés et les petits fabricants avec un volume ou un choix limité n'ont pas la possibilité de pénétrer le marché. Inversement, sur les grands marchés comme les États-Unis, le Japon ou la C.E.E., les petits fabricants peuvent trouver d'excellents débouchés, mais ils ont besoin de l'aide et de la compétence d'intermédiaires pour s'établir.

Recommandation 9

Le gouvernement fédéral devrait s'attacher à stimuler la participation du secteur de la distribution (entreprises commerciales, grossistes, courtiers et agents, détaillants et franchiseurs) dans l'expansion des exportations canadiennes de biens et services. Cette attention particulière devrait comprendre l'identification et le développement du rôle que les divers éléments du secteur de la distribution peuvent jouer à cet égard. Ce point étant clarifié, les directives et les programmes courants du gouvernement en matière d'exportation peuvent être appliqués.

Recommandation 10

Compte tenu du manque de données précises sur le rendement des exportations du secteur de la distribution, ainsi que de la tendance du gouvernement et des fabricants à ne pas tirer avantage des compétences en matière d'exportation, le comité recommande que:

- a) La portée de programmes tels le Système de repérage des débouchés (BOSS) soit étendue de façon à inclure tous les intéressés du secteur de la distribution engagés dans le commerce international;
- b) les enquêtes sur le commerce effectuées par Statistique Canada et les autres sources d'information soient étendues de façon à rassembler plus de données sur les ventes d'exportation et les activités d'expansion au niveau international du secteur de la distribution;
- c) les associations industrielles comme les fonctionnaires encouragent vivement le secteur de la distribution à se lancer dans l'exportation.

Recommandation 11

Les recommandations faites par l'honorable M. le juge H.F. Gibson au sujet des négociations de la Commission canadienne du lait avec les exportateurs du secteur privé devraient être adoptées pour l'ensemble des offices ou organismes de commercialisation subventionnés par le gouvernement. Il y est recommandé, pour l'essentiel, que les organismes subventionnés par le gouvernement ne décrètent pas d'exclusions en matière de fixation des prix, d'approvisionnements

et d'aptitude des services privés de transiger directement avec des acheteurs étrangers; la nécessité de renseigner les commerçants privés de tous les aspects des subventions à l'exportation et d'autres sujets de préoccupation a également été soulignée. Le texte intégral de ces recommandations est présenté à l'annexe 4.

Recommandation 12

Étant donné le nombre insuffisant de personnes au Canada qui suit une formation ou a acquis une expérience dans le domaine des exportations, le comité insiste vivement pour que des cours de commerce international soient rapidement mis sur pied. À cette fin, il recommande:

- a) qu'un annuaire répertoriant les collèges et universités dispensant des cours de commerce international soit publié;
- b) que les établissements d'enseignement inscrits dans l'annuaire ci-dessus mentionné reçoivent des renseignements sur les possibilités et fonctions des entreprises commerciales;
- c) que les besoins en formation des exportateurs du secteur de la distribution soient examinés;
- d) que le gouvernement fédéral soit encouragé à aider les provinces dans leurs efforts visant à multiplier et à promouvoir les programmes d'études qui incluent une formation dans ce domaine.

Recommandation 13

Les produits d'alimentation destinés aux marchés d'exportation n'étant pas toujours inspectés comme il se doit, les problèmes qui auraient dû être relevés avant l'expédition le sont souvent une fois arrivés à destination. Ce genre d'incident se produit assez fréquemment pour ternir la réputation commerciale du Canada. Il est donc recommandé que:

- a) le gouvernement et l'industrie prennent des mesures plus radicales pour assurer un traitement et une inspection convenables des produits d'alimentation destinés à l'exportation;
- b) l'inspection des produits ait lieu au moment de l'expédition et que le certificat d'exportation contienne une explication détaillée de ce qui a été inspecté (quels codes, combien);

- c) si un problème survient à la suite d'une inspection négligée, le gouvernement soit alors tenu pour responsable; le manque de soin dans la manutention devrait pouvoir être évité grâce aux programmes du gouvernement ou de l'industrie.

Recommandation 14

Les délégués commerciaux devraient être encouragés à transmettre rapidement aux exportateurs canadiens des renseignements sur la fiabilité des acheteurs d'outre-mer. Il pourrait s'agir d'informations sur la solvabilité de l'entreprise, son importance, etc. À cette fin, le service des délégués commerciaux devrait se tenir au courant des possibilités que présente le secteur de la distribution en tant que débouché pour l'exportation.

Recommandation 15

Les polices d'assurance de la Société pour l'expansion des exportations devraient être modifiées de façon à permettre une plus grande souplesse aux exportateurs en précisant la garantie, comprenant la reconnaissance des besoins spéciaux des entreprises commerciales et des autres membres du secteur de la distribution.

Recommandation 16

La notion d'entreprise commerciale n'est pas aussi bien comprise au Canada que dans certains autres pays. Les efforts du gouvernement visant à promouvoir une meilleure compréhension du rôle de ces entreprises devraient être encouragés.

Recommandation 17

Par ailleurs, le Comité soutient et recommande la poursuite des efforts actuels entrepris par le gouvernement pour mettre sur pied, à l'intention des exportations, un meilleur système de récompenses qui se traduirait par exemple par des allègements fiscaux et une reconnaissance officielle qui prendrait la forme de prix, de plaques et de publicité.

Recommandation 18

Le Comité appuie les recommandations émises par le Comité d'examen des services de promotion des exportations dans son rapport ("Un Canada plus fort") à la condition que les entreprises

commerciales et autres compagnies du secteur de la distribution soient reconnues comme jouant un rôle capital dans le domaine des exportations. Le Comité approuve également l'attitude positive dont le ministère de l'Industrie et du Commerce a fait preuve dans ce rapport (voir annexe 6).

Politique d'importations

Au cours de la dernière décennie, de nombreux fabricants canadiens ont dû faire face à la concurrence croissante des producteurs étrangers. Dans certains cas, surtout dans les secteurs du vêtement et de la chaussure, ces produits importés ont conquis une partie importante du marché parce qu'ils étaient perçus comme étant d'une valeur supérieure par les consommateurs canadiens.

Après étude du problème, le gouvernement fédéral, craignant que l'importation permanente de grandes quantités de produits nuise au bien-être économique des secteurs manufacturiers, a introduit des mesures de protection extraordinaires sous la forme de programme limitant les quantités qui peuvent être importées au Canada.

Malheureusement, durant les délibérations (peut-être en raison de la formule des enquêtes) on n'a pas suffisamment examiné l'interaction entre les secteurs de fabrication et de distribution et les effets que les mesures qui ont perturbé le cours normal des produits auraient sur les membres des services de distribution et sur les consommateurs canadiens. Le mode de mise en oeuvre a nuit à la capacité des services de distribution de répondre à la demande de leurs clients, a augmenté le coût des transactions et, dans certains cas, a même entraîné une chute des chiffres d'affaires. Ces facteurs ont de toute évidence eu un effet négatif sur la rentabilité, l'emploi et l'expansion au sein du secteur de détail.

Un exemple d'une approche qui ne tient pas suffisamment compte de l'effet de mesures de protection spéciales (en l'occurrence à l'égard du secteur manufacturier) sur l'ensemble de l'économie est la méthode utilisée par la Commission du textile et du vêtement pour arrêter ses recommandations et par le gouvernement pour mettre en oeuvre des politiques basées sur ces propositions et y donner suite. En 1976, la Commission du textile et du vêtement a examiné la part du marché détenue par les producteurs canadiens et les tendances de l'emploi au cours des dix années précédentes. Elle n'a pas cherché à expliquer, du point de vue de la commercialisation, les fluctuations et les besoins des consommateurs et détaillants canadiens. A la suite de cet examen, des recommandations ont été émises à l'adresse du ministère de l'Industrie et du Commerce, à savoir que des accords bilatéraux soient conclus avec les plus proches

partenaires commerciaux du Canada, notamment ceux qui sont situés en bordure du Pacifique qui, estime-t-on, causent un préjudice à l'industrie manufacturière du Canada. On encouragea les producteurs canadiens à améliorer et consolider leurs entreprises. Il a malheureusement semblé, du moins aux non-signataires des ententes accords, que les fabricants ont profité de la période d'intervention pour déclencher une longue série de négociations politiques destinées à garantir une protection et un financement optimaux pour leurs secteurs. Les intérêts de l'importateur, du détaillant et du consommateur n'ont guère été pris en considération au cours de ces transactions.

Cette pratique s'est traduite par une chute des importations de produits moins coûteux qu'achètent en général les familles à faible revenu. Les payx commerçant avec le Canada ont augmenté la valeur des produits qu'ils y exportaient. Par ailleurs, le contingent lui-même est devenu un produit et une valeur acquise. Dans une certaine mesure, même les producteurs nationaux inefficaces ont pu se maintenir dans les affaires, et ce, grâce aux pénuries sur le marché. Il est intéressant de noter un résultat imprévu de l'augmentation de la valeur des marchandises, à savoir que les fabricants canadiens produisant des articles au milieu du marché faisaient face à une concurrence accrue. L'une des conséquences de ce programme dans certains cas a été l'imposition de quotas sur des biens qui ne sont même pas produits au Canada.

Malheureusement, cette politique commerciale de restriction commerciale n'a pas donné les résultats escomptés. Le secteur de la production a continué de connaître des problèmes; en 1980, la Commission du textile et du vêtement a recommandé que le marché soit protégé pendant encore dix ans. Le gouvernement est actuellement en train de négocier de nouveaux accords portant sur une période de cinq ans et a également mis sur pied la Commission de renouvellement de l'industrie canadienne qui a le mandat de consentir une aide à l'adaptation atteignant \$250 millions. Dans le secteur de la chaussure, des quotas semblables ont été imposés sur l'importation de produits au Canada. Bien qu'il semble que les résultats eussent pu être un peu plus avantageux pour le secteur du vêtement, toutes les ambiguïtés découlant de ce genre de politique commerciale sont néanmoins survenues sur le marché.

Il ne fait guère de doute que l'imposition de quotas et le contrôle du marché ont causé un préjudice aux services de distribution et au consommateur canadien. On est maintenant dans une situation où c'est le gouvernement qui décide, sans les connaître à fond, quels secteurs, voire quelles entités d'un secteur, ont le potentiel pour soutenir une concurrence sur le plan international et devraient donc recevoir de

l'aide et c'est lui qui décide également quels sous-secteurs devraient être graduellement éliminés. Or, ce sont bien les services de distribution, c'est-à-dire les maisons d'importation et les commerces de détail qui ont exploré les marchés mondiaux qui savent quelles entreprises, quels produits sont disponibles dans le monde et connaissent les besoins des marchés intérieur et étrangers. Mais cette connaissance n'est pas prise en compte. Faite d'une analyse complète de ces besoins, il est possible que le gouvernement continue d'encourager la fabrication de produits non facilement vendables.

Afin de s'assurer que les futures mesures prises permettent la survie d'un secteur manufacturier rentable, il est suggéré que le gouvernement réévalue la composition et le mandat des comités consultatifs existants qui, à cause d'une insuffisance de contribution d'autres secteurs de l'industrie, tendent à jouer le rôle de groupes de pression. Le gouvernement devrait, à notre avis, créer une nouvelle structure qui représenterait toute la profession sur un pied d'égalité et tiendrait compte des intérêts du consommateur. Cette formule aiderait à dépolitiser les questions à traiter et encouragerait la profession à essayer de résoudre ses propres problèmes.

Essentiellement, la création d'un comité qui représenterait toute la profession, doté d'un mandat étendu pour analyser les tendances et les problèmes, serait un pas dans la bonne direction et permettrait au gouvernement de réduire, sinon d'éliminer, la nécessité des quotas. En permettant à l'industrie, avec l'aide appropriée du gouvernement, de résoudre ses propres problèmes, on augmente de beaucoup la probabilité de trouver des solutions acceptables et justes pour tout le monde.

Recommandation 19

En règle générale, le Comité pense que l'intervention gouvernementale sur les marchés devrait être réduite partout où c'est possible et qu'il ne faudrait imposer aucune restriction spéciale sur les importations sauf sur celles régies par les accords tarifaires passés en vertu de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce ou d'autres ententes internationales spéciales.

Bien sûr, il faudrait peut-être prendre des mesures commerciales spéciales lorsqu'un secteur est clairement en péril. Le Comité recommande toutefois vivement que les dégâts soient évalués à l'échelle de toute la profession et que les restrictions sur le commerce soient imposées de

façon à bénéficier à l'industrie toute entière. Le Comité recommande donc que:

Toute la profession - les fournisseurs, fabricants, grossistes, importateurs, détaillants et représentants de tous les secteurs d'emplois - participe à l'évaluation de l'impact des restrictions et ce de façon permanente grâce à un comité représentatif qui devrait aussi accueillir un représentant des consommateurs. Le Comité devrait apporter de l'aide pour évaluer les problèmes, donner des conseils sur les questions et problèmes sectoriels, recommander des choix, et donner des conseils sur tous les aspects du rapport acheteur/fournisseur de façon à perturber le moins possible le marché.

Recommandation 20

Une restructuration monétaire et des programmes de reclassement tels que le Conseil canadien de modernisation des industries qui a été récemment créé devraient être mis en place pour résoudre les problèmes qui résulteraient d'une politique commerciale précise. Étant donné que ces problèmes peuvent survenir dans n'importe quel sous-secteur de la profession, cette idée serait applicable à tous les secteurs dans lesquels on envisage des restrictions mais seulement après consultation de toute la profession plutôt que d'un seul secteur précis.

Recommandation 21

Si le comité dont il a été question dans la Recommandation 19 constate qu'il faut établir des quotas sur les importations, un calendrier des quotas devrait accompagner cette décision; il devrait être rendu public et être accepté par toutes les parties en présence. Ce genre de politique commerciale devrait aussi être accompagné d'un programme de restructuration intérieure, et ces deux dimensions devraient être étroitement reliées. La nature de ce lien permettra qu'un maximum de fonds destinés à l'aide soit disponible au moment de la protection maximale et que les deux dimensions soient réduites à part égale. Ce calendrier des quotas devrait être parfaitement clair et les représentants de tous les secteurs de la profession devraient s'engager à le respecter.

Recommandation 22

Lorsque des restrictions sur le volume des importations sont annoncées, les secteurs auxquels les quotas s'appliquent devraient être contrôlés et ce contrôle devrait être exercé par le gouvernement; l'information concernant ces questions devrait être fournie au comité représentant la profession indiquée dans la recommandation 19. Ce processus permettra d'attirer l'attention sur les sous-secteurs qui ne bénéficient pas des programmes de restructuration, permettant ainsi d'identifier les problèmes rapidement. Si le sous-secteur en question ne veut pas atteindre la position concurrentielle sur le marché international, position que le programme doit lui faire atteindre, aide et protection devraient être immédiatement retirées.

Recommandation 23

Toute mesure commerciale spéciale ayant pour but de limiter le volume des importations au pays devrait être prise sur les conseils du comité susmentionné; une telle mesure devrait offrir une souplesse maximale aux importateurs: la possibilité de passer d'un pays à un autre, d'une catégorie à une autre, d'une saison à une autre, d'une échelle de grandeur à une autre. Cette souplesse est importante car elle aidera à éliminer les primes sur les quotas qui sont imposées dans les pays exportateurs. La mesure prise devrait être élaborée de façon à protéger la liberté d'action de l'acheteur sur le marché international et à garantir par conséquent la satisfaction des besoins du consommateur.

Recommandation 24

Les programmes de restructuration du marché national conçus pour permettre aux producteurs d'accéder à la concurrence internationale doivent mettre l'accent sur l'exportation et inciter les efforts entrepris dans ce sens par les producteurs nationaux. Une analyse sur les pratiques de mise en marché des compagnies oeuvrant dans ce domaine aiderait à garantir la compétitivité des produits au niveau du type, de la qualité et du prix et à assurer qu'ils sont soutenus par une promotion appropriée.

Recommandation 25

Le comité de direction du Ministère pour les vêtements et les produits du textile est censé

représenter surtout un consensus uniquement entre les membres du secteur de la fabrication. Il devrait cependant être remplacé par un organe représentatif de l'industrie du vêtement. Cet organe devrait ressembler de par sa nature et son rôle, à la Conférence nationale de l'industrie de la chaussure du Canada.

Protection du consommateur

De nombreuses lois, aussi bien fédérales que provinciales, liées directement à la protection et à l'information du consommateur sont apparues au Canada au cours des dix dernières années. Il existe au niveau fédéral, provincial et territorial plus de 150 lois, ordonnances et règlements se rapportant à la législation sur la protection des produits au Canada. La liste est encore plus longue si l'on tient compte d'éléments aussi divers que la diffusion, le transport et la solvabilité du consommateur. Ces règlements ont beaucoup influé sur le travail du secteur de la distribution.

La constitution est probablement la principale source de complications. Aucun niveau de gouvernement au Canada ne dispose du pouvoir exclusif de légiférer, que la protection du consommateur soit limitée au crédit à la consommation ou qu'elle soit étendue en donnant à l'expression "protection du consommateur" un sens plus large qui comprenne la qualité du produit, les garanties, l'étiquetage, les techniques marchandes et la publicité. Il en résulte un nombre impressionnant de lois qui ne sont en aucune manière uniformes. Ce défaut d'uniformité semble être le résultat de désaccords politiques, sociaux et économiques quant à la façon d'approcher et de résoudre le problème.

Dans biens des cas, les divergences entre les diverses mesures législatives ne sont pas importantes, mais dans le domaine de la distribution où les entreprises sont amenées à commercer avec plusieurs provinces, même les plus légères différences sont un problème, nécessitant l'établissement de formules et de méthodes d'exploitation diverses qui engendrent une augmentation des coûts d'exploitation.

Les distributeurs estiment que le consommateur canadien bénéficierait d'une plus grande normalisation dans le domaine de la protection du consommateur. La mobilité des Canadiens rend nécessaire l'uniformisation des lois provinciales dans ce domaine, si l'on veut qu'ils comprennent parfaitement leurs droits et obligations en tant que consommateurs. Les lois actuelles sont un handicap pour les distributeurs, freinant leur expansion dans le pays et les empêchant de dispenser des services fort en demande auprès des consommateurs. L'uniformisation des lois de protection du consommateur aidera à réduire les frais d'exploitation et, en définitive, le coût des biens et services au consommateur.

Recommandation 26

Tous les règlements fédéraux et provinciaux concernant la protection du consommateur devraient être résumés et rassemblés dans un seul document.

Recommandation 27

Un groupe d'étude fédéral-provincial ayant pour tâche d'éliminer les divergences et d'établir des normes uniformes en matière de protection du consommateur devrait être créé.

Offices de commercialisation

La politique gouvernementale a souvent été élaborée en réponse à des objectifs précis émis par des groupes de pression. Dans plusieurs cas, ce type de politique est allé à l'encontre des conditions du marché libre et a gêné les distributeurs dans leurs efforts pour commercialiser les produits à un prix raisonnable. Une telle situation a été rendue possible à cause des pouvoirs fédéraux conférés aux offices de commercialisation en matière d'oeufs, dindes, poulets et lait industriel. Ces organes de gestion des approvisionnements ont maintenu artificiellement des prix élevés au bénéfice des agriculteurs canadiens et au détriment des fabricants, distributeurs et consommateurs.

Le Comité désire établir une distinction claire entre ces offices et ceux qui n'ont pas le pouvoir de gérer les approvisionnements. Du fait qu'ils contrôlent la situation du marché et qu'ils encouragent de saines pratiques de production et de commercialisation dans la zone de produit qu'ils desservent nombreux sont les offices qui profitent aux agriculteurs. De telles mesures assurent la stabilité du marché sans l'entraver dans la rigidité et les prix artificiels que provoquaient les offices fédéraux.

Trente-neuf des cent deux offices provinciaux de commercialisation et tous les offices fédéraux disposent du pouvoir de gérer les approvisionnements, ce qui leur permet de délivrer des permis de fabrication, de régler le volume de la production par l'imposition de quotas, et d'établir les prix soit unilatéralement soit en négociant des contrats entre producteurs et acheteurs.

Le rapport de mai 1981 du Conseil économique conclut que la tâche de gestion des approvisionnements confiée aux offices de commercialisation augmentait de plusieurs milliards les coûts au consommateur des produits d'alimentation car elle entraînait une limitation de la production, une situation de pénurie artificielle et l'établissement de prix fixes sur les produits fermiers qui ne pouvaient être justi-

fiés au niveau économique. Le Comité recommanda une grande prudence dans l'attribution de permis à de nouveaux offices de commercialisation pouvant gérer les approvisionnements et réclama l'allègement des quotas de production sur une période de cinq à dix ans.

Plus d'un tiers de l'ensemble de la production agricole canadienne est maintenant soumis au processus de gestion des approvisionnements. Ce chiffre pourrait atteindre soixante pour cent si les tentatives actuelles pour établir des offices de commercialisation de ce type de boeuf, le porc et les pommes de terre étaient couronnées de succès.

La politique gouvernementale ayant trait aux offices de commercialisation chargés de la gestion des approvisionnements a eu principalement pour effet:

- de réduire la production agricole à la suite de l'application stricte des quotas de production;
- de maintenir des prix à la consommation artificielle élevés au niveau des produits agricoles canadiens;
- d'augmenter le coût des produits agricoles auprès de l'industrie canadienne de transformation alimentaire par rapport aux prix mondiaux;
- de faire baisser les profits dans l'industrie canadienne de transformation alimentaire, ce qui rend difficile l'attrait du réinvestissement nécessaire pour la modernisation et l'amélioration de l'industrie;
- de mettre en péril le but canadien à long terme d'une plus grande indépendance au niveau des produits alimentaires.

L'un des aspects les plus discutables du système de gestion des approvisionnements des offices de commercialisation est le maintien du système des quotas qui limite la production en mettant dans l'illégalité la commercialisation des produits alimentaires sans permis du gouvernement. Les quotas par eux-mêmes ne sont pour rien dans la possibilité qu'ont les agriculteurs d'augmenter le prix d'un produit, quoique le prix suggéré par les quotas sur le marché libre freine souvent l'entrée sur le marché des nouveaux producteurs.

Bien que la politique de gestion des approvisionnements puisse fournir à court terme des gains supplémentaires aux producteurs de produits de base, les prix artificiellement élevés à la consommation entraînent une baisse de la consommation et un amoindrissement de la concurrence mondiale, et par là même une réduction du revenu agricole à long terme.

Les dépenses supplémentaires que les consommateurs doivent engager à cause de la politique de gestion des approvisionnements ne serait-ce qu'au niveau des poulets et des oeufs sont estimées annuellement à 76 500 000 \$ pour les poulets et à 55 800 000 \$ pour les oeufs.

Cette politique de gestion des approvisionnements dans cette seule industrie augmente la facture en produits alimentaires du consommateur canadien d'environ 132 millions par année. La politique de gestion des approvisionnements dans son ensemble qui concerne trente cinq pour cent de la production agricole canadienne, pourrait atteindre 1 milliard par année.

Recommandation 28

Le gouvernement devrait commencer à supprimer ces types d'offices de commercialisation qui dénaturent sans raison les relations entre le marché et la production. Le processus de restructuration devrait garantir que:

- a) les formules de coût de production ne sont pas gonflées par des coûts artificiels;
- b) les frais de quotas sont peu à peu éliminés;
- c) la politique de transfert de la production est assouplie;
- d) les restrictions en matière de production reflètent peu à peu la véritable situation du marché;
- e) le libre échange des produits entre les frontières soit encouragé et non le contraire; et
- f) que l'on accorde de plus en plus d'attention à la commercialisation et à la coordination avec les circuits de distribution, tant sur le plan national qu'international.

CIRCUITS DE DISTRIBUTION

Proposition visant à une législation uniforme sur les concessions

La Section sur l'uniformité des lois de la Conférence canadienne sur l'uniformité des lois a décidé, lors de sa réunion des 20 et 29 août 1981 à Whitehorse, de demander au gouvernement de l'Alberta de préparer, en collaboration avec d'autres pouvoirs officiels qui pourraient vouloir s'y associer, une analyse des concessions et un projet de Loi uniforme basé sur ses conclusions.

Il existe quatre approches législatives bien distinctes:

1. L'entière divulgation aux clients éventuels, par les franchiseurs, des informations les concernant eux-mêmes, leur entreprise, leur expérience, les conditions du contrat et toute autre renseignement pertinent. *
2. L'inscription à un service ou organisme gouvernemental ainsi que la divulgation des exigences.
3. La réglementation de tous ou de certains aspects touchant à la substance du contrat, en particulier sa résiliation ou son renouvellement.
4. Une combinaison des points 2 et 3.

Le Comité consultatif sur le secteur des services de distribution recommande qu'une législation uniforme sur les concessions adoptée au Canada prenne la forme d'un régime où seule la divulgation serait permise. Cette conception repose sur la croyance que ce type de régime est la façon la plus rentable d'offrir une protection adéquate aux franchisés potentiels et qu'il sera le moyen le plus pratique d'assurer la divulgation aux éventuels franchisés. S'il est admis que le régime de divulgation puisse, dans certains cas, offrir une meilleure divulgation, son coût plus élevé le rend peu intéressant pour les gouvernements.

Par définition, un régime d'inscription-divulgation implique que des organismes gouvernementaux appropriés examinent les documents de divulgation fournis par le

* Pour la présente proposition ou recommandation, nous avons retenu les définitions de "franchiseur" et "franchisé" énoncées dans la Franchise Act de l'Alberta.

franchiseur. Mais un tel examen implique, à divers niveaux, de nombreux employés dont le but est de repérer les erreurs dans la divulgation ou encore les abus qui ont lieu dans le rapport de concession dans la mesure où il concerne la province en question; ces employés se pencheront également sur les préoccupations dont leur auront fait part divers autres organismes gouvernementaux exerçant un pouvoir dans la province. Le grand nombre d'employés gouvernementaux impliqués dans l'examen augmente beaucoup le coût de celui-ci. De plus, de par sa nature même, l'examen est un procédé assez long: il n'est pas rare de voir s'écouler plusieurs semaines entre la date où l'on dépose la documentation de divulgation et l'inscription définitive. Cette augmentation des coûts - aussi bien en temps qu'en argent - doit être supportée par le franchiseur et donc, en dernière instance, par le franchisé et le public en général. De tels coûts ne peuvent donc être justifiés que si l'examen lui-même contribue réellement à éliminer les abus contre lesquels a été adoptée la législation sur l'inscription-divulgation.

Le Comité consultatif sur le secteur des services de distribution est d'avis que l'examen, en lui-même, ne contribue que peu à éliminer les abus constatés; c'est plutôt l'obligation faite au franchiseur de fournir la documentation de divulgation qui offre les raisons les plus convaincantes de ne pas jouer abusivement sur le rapport franchiseur-franchisé. Ceci découle, en partie, des solutions fournies aux franchisés et qui comprennent à la fois le droit de rescission et celui de demander des dommages et intérêts au cas où la documentation sur la divulgation comprendrait de fausses déclarations qui tirent à conséquence ou des omissions; des sanctions judiciaires sont également prévues contre le franchiseur et sa haute direction. Le Comité est d'avis que ce sont ces solutions, et non le processus de révision lui-même, qui ont le plus d'impact sur les franchiseurs. Cependant, ces solutions sont également possibles en vertu d'un régime de seule divulgation et ne comportent pas les coûts qui accompagnent l'inscription-divulgation. Cela recouvre une importance particulière pour les petits franchiseurs canadiens et les administrations provinciales qui subissent des contraintes budgétaires. Le régime de seule divulgation est un mécanisme d'autorégulation n'entraînant presque aucun frais pour le gouvernement et le public.

On s'inquiète souvent de ce que, dans un régime de seule divulgation, le franchisé pourrait ne pas avoir les moyens financiers de faire respecter ses droits devant les tribunaux. Il faut cependant souligner qu'un franchisé devrait engager les mêmes dépenses si l'on adoptait le régime d'inscription-divulgation. En outre, il faut garder en mémoire le fait que des sanctions judiciaires peuvent accompagner le régime de seule divulgation.

Le régime d'inscription-divulcation dépend de la totale liberté d'action d'un organisme gouvernemental (liberté habituellement exercée par un directeur unique), ce qui permet ainsi à l'organisme de dicter les conditions sur lesquelles les parties consentantes peuvent s'entendre pour mener leur relation d'affaires, et ce sur la base d'une entière divulgation. Le Comité est d'avis que cela ne convient pas du tout. Avec une divulgation appropriée, c'est l'éventuel franchisé lui-même qui est le mieux à même de déterminer le bien-fondé du contrat par lequel il est sur le point de se lier. C'est en fait la logique fondamentale qui sous-tend les exemptions contenues dans la législation provinciale actuelle sur les valeurs.

Selon le Comité, une divulgation appropriée est certaine dans presque tous les cas, si, lorsque le franchiseur se soustrait à la divulgation, le franchisé peut faire valoir son droit de rescission, engager une demande de dommages et intérêts ou encore réclamer des sanctions judiciaires. L'utilisation de tels recours par les franchisés menace les assises mêmes du système des franchiseurs. Si les franchisés arrivent à résilier leur contrat, la position du franchiseur sur le marché en sera sensiblement modifiée.

En résumé, le Comité pense qu'un régime d'inscription-divulgation ne présente que de faibles avantages qui ne peuvent être défendus, pour des raisons financières ou autres, si l'on s'en tient à l'accroissement des coûts qu'entraîne, pour le citoyen, le processus d'examen des documents.

Le Comité consultatif sur le secteur des services de distribution a l'intention de soumettre les propositions suivantes au gouvernement de l'Alberta pour qu'il les prenne en considération lorsqu'il élaborera son projet de Loi uniforme.

Recommandation 29

Étant donné qu'il existe une législation en Alberta et au Québec - celle du Québec n'est pas encore en vigueur -, et que l'on connaît les intentions déclarées de certaines des autres provinces, le Comité consultatif sur le secteur des services de distribution est partisan de la création d'une loi "modèle" sur les concessions; cette loi serait l'oeuvre de la Conférence des commissaires canadiens sur l'uniformisation des lois au Canada. Cette loi modèle permettrait d'encourager l'uniformisation des lois dans les provinces qui décideraient ultérieurement de passer des lois touchant les concessions.

Il faudrait donc adopter l'approche suivante: une entière divulgation aux clients éventuels, par les franchiseurs, des informations les concernant eux-mêmes, leur entreprise, leur expérience, les conditions du contrat et tout autre renseignement pertinent.

Voici exposée ci-dessous la liste des questions qui, de l'avis du Comité, devraient être incluses dans les divulgations exigées de tout franchiseur. On remarquera que les titres de divulgation recommandés suivent de très près les divulgations obligatoires en vertu de la Uniform Franchise Offering Circular qui a été adoptée par de nombreux États américains. Notre objectif est, bien sûr, d'atteindre l'uniformisation dans toute l'Amérique du Nord pour faciliter l'accès des Canadiens aux marchés américains.

Éléments qui devraient être divulgués

1. Le franchiseur
 - (a) Nom et raisons sociales du franchiseur.
 - (b) Adresse de l'entreprise principale.
 - (c) Formule commerciale.
 - (d) Description de l'entreprise mise en concession.
 - (e) Expérience commerciale du franchiseur.

2. Identité et expérience commerciale des personnes affiliées au franchiseur et qui sont des gestionnaires de l'entreprise.

3. Litiges et réclamations
 - (a) Poursuites en cas de fraude ou de pratique semblable.
 - (b) Poursuites en cas de violation des lois sur la pratique des concessions ou sur la pratique commerciale.
 - (c) Réclamations et enquêtes faites par des ministères et/ou des organismes gouvernementaux.

4. Faillite
 - (a) Faillites précédentes du franchiseur qui ont eu lieu au cours des cinq dernières années.

5. Droits et paiements initiaux de la concession
 - (a) Le droit initial de la concession, son mode de paiement, l'utilisation de l'application du droit et son remboursement.
 - (b) Dépôts et remboursements.

6. Autres droits:

- (a) redevances
- (b) honoraires de service
- (c) honoraires liés à la formation
- (d) paiements de bail
- (e) honoraires liés à la publicité
- (f) droits de mutation
- (g) honoraires de gestion
- (h) droits rattachés aux paiements tardifs
- (i) droits d'achat

7. Investissement initial du franchisé:

- (a) Biens immeubles et améliorations locatives
- (b) Matériel, agencement et autre capital fixe
- (c) Stocks en début d'exercice
- (d) Dépôt de garantie
- (e) Fonds de roulement

8. Obligation du franchisé d'acheter des matériaux ou des produits chez des fournisseurs désignés, ou de se conformer à des prescriptions ou à certaines normes quant à la qualité des articles:

- (a) L'Obligation d'acheter chez des fournisseurs désignés
- (b) L'obligation d'acheter chez des fournisseurs approuvés par le franchiseur
- (c) L'obligation de se conformer aux prescriptions et normes du franchiseur

9. Dispositions relatives au financement et à la location

- (a) Conditions de financement et dispositions quant à la location offertes par le franchiseur
- (b) Pratique du franchiseur concernant l'actualisation des billets ou contrats
- (c) Financement des honoraires de placement reçus par le franchiseur

10. Obligations du franchiseur

- (a) Obligations relatives à la préouverture
- (b) Obligations durant l'exploitation de l'entreprise sous concession
- (c) Obligations relatives au choix du lieu
- (d) Programme de formation

11. Obligations et droits territoriaux

- (a) Territoire exclusif, s'il y a lieu
- (b) Droit du franchiseur d'établir des magasins sous concession ou des magasins qui sont la propriété de la compagnie dans un territoire

- (c) Critères, s'il y a lieu, qui permettront de déterminer si un territoire continue à être exclusif.

12. Marques de commerce

- (a) Description des marques de commerce et enregistrement des précisions à ce sujet
- (b) Obligations enregistrées de l'utilisateur
- (c) Oppositions ou litiges émanant du Canada ou des États-Unis relativement aux marques de commerce

13. Obligations permanentes du franchisé:

- (a) Obligations relatives à l'exploitation de l'entreprise sous concession
- (b) Accords de non-concurrence
- (c) Restrictions quant aux biens et services offerts
- (d) Obligation de garder en état et d'améliorer les lieux sous concession
- (e) Obligation de se conformer aux procédures comptables et à la tenue de livres
- (f) Obligation de garder des assurances
- (g) Obligation de faire de la publicité
- (h) Obligations en ce qui concerne la discussion des litiges avec le franchiseur.

14. Durée, renouvellement et expiration:

- (a) Durée du contrat
- (b) Droits de renouvellement
- (c) Droits d'expiration du franchiseur et du franchisé
- (d) Obligations du franchisé après expiration du contrat.

15. Droits de rachat du franchiseur/entente finale sur la cessation de concession

Si le franchiseur retire la concession conformément aux clauses du contrat ou si le franchisé renonce à ladite concession dans des circonstances semblables, il doit avoir des obligations relatives aux stocks, aux équipements, au bail et faire preuve de bonne volonté.

16. Droits de concession du franchisé

17. Droits des successeurs du franchisé à reprendre l'entreprise franchisée, advenant le décès ou l'incapacité du franchisé

18. Réclamation sur les bénéfices

- (a) Règlements concernant l'utilisation des réclamations sur les bénéfices éventuels.
- (b) Règlements concernant l'usage des résultats réels.

19. Franchisage et expérience commerciale du franchiseur

- (a) Nombre de points de vente dont la compagnie est entièrement propriétaire.
- (b) Nombre de points de vente franchisés.

20. États financiers:

- (a) États financiers du franchiseur vérifiés pour chacune des deux (2) années financières précédant la date d'appel à la souscription publique; lesdits états seront constitués d'un bilan et d'une déclaration de revenus, ou, dans le cas d'une compagnie privée, d'une attestation de répondants bancaires et de vérificateurs externes.
- (b) États financiers provisoires non vérifiés, si la dernière vérification des états financiers remonte à plus de cent quatre-vingt (180) jours.

21. Contrats à annexer à l'appel de souscription publique:

- (a) accord de concession
- (b) accord enregistré de l'utilisateur
- (c) autres contrats relatifs au matériel.

22. Certificat d'entière divulgation

L'électronique au service des techniques marchandes

La vente par les circuits de télécommunication est beaucoup plus qu'un ensemble de gadgets technologiques remettant en question les habitudes d'achat. Il s'agit là d'un grand bond en avant qui permet de dépasser le concept conventionnel de la vente au détail.

Parallèlement à cette transformation, les moyens technologiques en matière de vente au détail se développent. Cette technologie est appelée à jouer un rôle primordial de détail et ce tout particulièrement pour les articles destinés à une vente massive. Il existe déjà des mécanismes permettant de distribuer la quasi totalité des produits directement du producteur au consommateur. De sérieux problèmes demeurent, bien qu'ils n'aient pas la gravité de ceux qui ont déjà été surmontés.

Traditionnellement, c'est avant tout sur les magasins que s'appuyait le système de distribution des produits de détail, vu que la clientèle y avait ses habitudes d'achat; les techniques de rechange viables étaient peu nombreuses, et l'argent des consommateurs valait plus que leur temps. Le commerce de détail qui échappait au circuit des magasins souffrait de systèmes inadéquats au niveau de l'exposition des marchandises, des modalités de paiement et de la livraison des achats.

Ces obstacles à l'essor de la vente par les circuits de télécommunication semblent vouloir disparaître rapidement, et ce dans un contexte de hausse des coûts de l'énergie qui incite les Nord-Américains à limiter leurs déplacements vers les centres commerciaux. Plusieurs méthodes nouvelles pour choisir, acheter et se procurer des marchandises sont actuellement à divers stades d'élaboration. Parmi ces méthodes, citons les catalogues spécialisés, les salles d'exposition fonctionnant avec catalogue, les systèmes électroniques de transfert de fonds, les circuits de télévision privés interdépendants et le système électronique de livraison "postale". Bien que d'une importance significative, ces méthodes n'en forment pas moins qu'une simple partie du décor.

Les experts s'accordent à dire que, une fois implantée, la télévente aura un impact considérable sur le commerce de détail. Personne ne sait exactement quant il en sera ainsi. Certains systèmes fonctionnent déjà bien que sur une petite échelle. Exemple: "Comp U Star", le premier service électronique de vente à domicile offert, en Amérique, aux usagers d'ordinateurs privés et aux abonnés des services interdépendants de télédistribution. À partir du moment où il est membre de "Comp U Star", le consommateur, quel que soit l'endroit où il se trouve dans le pays, peut utiliser la banque de données de "Comp U Star" afin de se renseigner sur les particularités de tel ou tel produit, les numéros de série des derniers modèles et les remises sur plus de 30 000 produits pour la maison - et ce, dans le confort de son propre domicile ou bureau. Outre ces renseignements, le consommateur peut aussi s'organiser pour acheter toute une gamme de produits, tels que appareils ménagers, matériel de divertissement pour la maison, appareils photos, montres, belle porcelaine, argent ou cristal.

Pour s'adapter aux changements technologiques, il faut de la préparation. L'impact des techniques marchandes adaptées à l'électronique doit être étudié plus en détail. Les détaillants peuvent le faire en participant aux expériences effectuées dans le cadre de Télidon.

Afin de mieux préparer le milieu des détaillants, il est nécessaire d'effectuer des recherches et des études pour évaluer l'impact de la télévente sur les habitudes des consommateurs là où les commerces ne sont plus voisins mais à cinq cents kilomètres de distance les uns des autres. On étudiera, par la même occasion, l'émergence des associations de consommateurs mises sur pied pour faire la chasse aux prix de lère électronique. S'il est difficile de trouver des statistiques pour évaluer l'essor de la télévente, des experts n'en affirment pas moins que les ventes annuelles hors magasins augmentent 3 à 5 fois plus vite que celles des circuits commerciaux traditionnels.

Toute corporation liée de quelque façon que ce soit au commerce de détail ne saurait se permettre d'ignorer les progrès effectués dans le domaine des techniques marchandes adaptées à l'électronique, pas plus qu'elle ne saurait attendre que l'avenir se précise pour élaborer des stratégies de circonstance. Pour la direction de toutes ces industries qui gravitent autour du commerce de détail, le défi est de comprendre dès maintenant toute la dimension de cette future révolution dans le domaine des télécommunications. Car il leur faudra bientôt s'y engager.

Recommandation 30

Le Comité consultatif permanent sur le secteur des services de distribution devrait entreprendre une étude (voir Recommandation 1) pour évaluer les répercussions au niveau de la distribution de l'implantation de l'électronique dans les techniques marchandes.

Recommandation 31

Les détaillants devraient participer activement aux expériences de télévente effectuées dans le cadre de Télidon.

Charges locatives relatives aux espaces communs des centres commerciaux

Au cours des trente dernières années, l'essor des centres commerciaux au Canada a été de plus en plus l'un des éléments essentiels de la stratégie d'implantation des détaillants. Ces centres se sont multipliés de façon telle qu'ils sont aujourd'hui le facteur déterminant dans la sélection d'un détaillant est-elle largement déterminée par les programmes d'expansion des agents du développement et leurs décisions quant aux emplacements.

Pour s'implanter dans un centre commercial, le détaillant doit supporter des coûts qu'il ne peut guère modifier et qui sont de deux types:

1. le loyer, calculé proportionnellement à la surface en mètres carrés, inscrite dans le bail. Tout en étant négociable, cette charge est établie par l'agent de développement de façon à rentabiliser au mieux son investissement.
2. des frais de zonage common (habituellement appelés: "charges locatives"). En pratique aujourd'hui, cela comprend la totalité des frais sans cesse croissants en matière d'entretien, de nettoyage, de sécurité et de réparation des espaces communs du mail, y compris les zones de stationnement et les aménagements paysagers s'y rattachant, sans oublier les systèmes de chauffage et de ventilation.

Les effets combinés d'une inflation sans cesse galopante et le "vieillissement" de la plupart des mails de la première heure font de cette seconde charge un fardeau financier de plus en plus difficile à porter. Ces augmentations de frais viennent grèver lourdement les possibilités de profit du détaillant - qui ne peut guère intervenir à ce niveau; en effet, bien qu'il acquitte les factures, ce n'est pas lui qui décide de la répartition de l'argent.

Le comité des charges locatives du Conseil canadien du commerce de détail a effectué des recherches dans ce domaine qui s'étend à toute l'industrie, et, pour la première fois, il est arrivé à isoler et à analyser les éléments qui entrent dans chaque catégorie de charges locatives.

Le comité travaille en collaboration avec le milieu du développement afin de mieux comprendre les préoccupations des détaillants en ce domaine. Il aide également les propriétaires à se familiariser avec les méthodes de gestion de centres commerciaux qui permettent de gérer efficacement les charges locatives tout en atteignant les objectifs commerciaux communs à la direction du centre et aux locataires détaillants.

Une fois que le comité aura terminé la phase II de ce projet, les détaillants auront non seulement à leur disposition de nouveaux outils hautement perfectionnés pour analyser leurs charges locatives et isoler toute anomalie, mais aussi une définition de ce qui fait partie et de ce qui ne fait pas partie de l'entretien d'un espace commun du point de vue du détaillant, sans compter des suggestions de clauses de protection à joindre à leurs offres de bail. Par ailleurs, grâce à un esprit de coopération et de négociation permanent avec les propriétaires et grâce à une publicité soutenue autour des objectifs et des réalisations du Comité des charges locatives, l'industrie toute entière prendra de plus en plus conscience des répercussions des charges locatives sur les bénéfices d'exploitation des détaillants; et les propriétaires comme les détaillants maîtriseront alors l'augmentation de ces frais en les maintenant à un niveau raisonnable.

Pour renforcer cet esprit de coopération et de négociation permanentes entre les agents du développement, les propriétaires et les détaillants, le comité consultatif sur le secteur des services de distribution est d'avis que chacune des parties dans cette affaire pourrait tirer profit de l'analyse objective de l'Institut canadien des comptables agréés et en suivre les recommandations. À cet effet, nous avons demandé à l'Institut (voir annexe 6) d'étudier, dans un premier temps, la possibilité d'établir des méthodes comptables types pour évaluer les charges locatives relatives aux espaces communs des centres commerciaux (y compris les taxes imposées sur les zones de "repas rapides") puis de divulguer lesdites méthodes, et, dans un deuxième temps, de dresser, à l'intention de multiples usagers, un rapport financier des charges locatives relatives aux espaces communs.

Recommandation 32

Les propriétaires devraient être encouragés à continuer de tirer leurs profits du loyer plutôt que des charges locatives.

Recommandation 33

Le Conseil canadien du commerce de détail devrait être loué pour son travail et on devrait lui demander de rechercher la coopération des associations de propriétaires pour élaborer des principes de gestion et de juste répartition des charges entre les propriétaires et leurs locataires.

Recommandation 34

Les conseils et le concours de l'Institut canadien des comptables agréés devraient être sollicités pour:

- a) réviser des normes comptables types utilisées pour le calcul des charges locatives qui s'appliquent aux espaces communs et qui sont à divulguer; ces normes ont été élaborées à l'intention du Conseil canadien du commerce de détail par Price Waterhouse Associates, une compagnie nationale affiliée à l'Institut;
- b) élaborer les normes mentionnées ci-dessus conformément aux exigences de l'Institut;
- c) encourager l'application de ces normes.

Il serait bon également d'examiner la possibilité d'élaborer des principes directeurs qui régiraient le calcul des charges locatives pour les zones communes de "repas rapides".

Recommandation 35

Une fois que le comité du Conseil canadien du commerce de détail aura rédigé ses suggestions de "clauses de protection" destinées à être incluses dans les baux, lesdites clauses devraient être soumis à l'attention des détaillants et des locateurs.

Normalisation des techniques d'emballage

À l'heure actuelle, les dimensions des colis standard sont déterminées par des considérations publicitaires. Les

tailles des boîtes sont basées sur des dimensions données, les quantités commandées et le plus grand nombre de boîtes susceptibles de tenir sur une palette type. De telles conditions font que des vides, pouvant aller jusqu'à 500 mm, se créent dans une unité de chargement. Il en résulte un manque d'efficacité au niveau de l'utilisation de l'espace d'entreposage et de transport.

Une normalisation de la taille des caisses et des unités de chargement destinées au transport devrait permettre de réduire les hausses constantes des coûts de l'énergie, du transport, de l'entreposage et de la main-d'oeuvre.

La méthode la plus couramment répandue en Europe consiste à utiliser au maximum l'espace de transport d'entreposage, en normalisant la taille des unités de chargement. Aussi utilise-t-on, à cette fin, le plus petit nombre possible de tailles de boîtes modulaires. Selon ce procédé, les tailles des colis standard sont conçues de façon à remplir exactement l'espace disponible de transport.

Les avantages de ce système d'emballage modulaire sont de deux ordres:

1. Avec ce système, les opérations de manutention de matériel: a) facilite le déroulement de l'opération de tri automatique dans l'entrepôt, b) permettent l'utilisation de véhicules de chargement sans palette avec chariots de serrage. En utilisant les palettes, on récupère douze pour cent d'espace supplémentaire; sans les palettes, on gagne approximativement dix heures par homme ou le temps de chargement manuel d'un véhicule.
2. Les magasins de détail gagnent de l'espace au sol grâce à la normalisation des systèmes de rayonnage et d'étalage.

Les problèmes auxquels se heurte la rationalisation du système actuel sont:

- les normes internationales des présents conteneurs;
- les différences de gabarit entre les véhicules routiers canadiens et américains;
- les investissements en cours dans l'entreposage industriel et les systèmes de palettes et les coûts de transformation correspondants;
- la prépondérance des intérêts de la commercialisation sur ceux de la distribution pour ce qui est de la fixation des normes des paquets;
- l'absence de toute organisation nationale pour s'attaquer à ces problèmes, à supposer que les pertes et les profits reviendraient aux différents secteurs.

Les facteurs en faveur de l'évaluation d'un tel système sont:

- la crise de l'énergie;
- la demande de paquets modulaires formulée par les Fabricants canadiens de produits alimentaires et le Conseil canadien du commerce de détail;
- la mise en service de nouvelles grandeurs de conteneurs domestiques par CP rail;
- la conversion métrique du conditionnement;
- la création du Comité sur la manutention et la distribution des fournitures, dépendant de l'Association canadienne de normalisation.

Recommandation 36

Pour garantir un système de distribution efficace, les fabricants, les fournisseurs et l'Association canadienne de normalisation devraient s'entendre pour mettre sur pied des méthodes qui permettraient de normaliser les formats des caisses. Cette standardisation des dimensions devrait se faire de façon que les paquets s'adaptent aux unités de chargement lors du transport par palettes.

Recensement du commerce

Au nombre des recommandations formulées dans son rapport intérimaire, le Comité consultatif sur le secteur des services de distribution demandait à Statistique Canada d'améliorer ses systèmes d'analyse et de regroupement de données statistiques. Par ailleurs, le comité réclamait que l'on revienne sur la décision d'annuler le recensement du commerce de 1981.

Dans sa réponse, le ministre, l'Honorable Herb Gray, déclarait que c'était le milieu des affaires qui avait demandé au gouvernement de réduire ses exigences en matière d'information sur les sociétés commerciales. Le ministre déclarait qu'il donnerait suite à la requête du Comité consultatif sur le secteur des services de distribution, s'il lui était démontré que l'ensemble de l'industrie était en faveur d'un tel recensement.

Le Comité consultatif sur le secteur des services de distribution estime que c'est à l'industrie elle-même qu'il appartient de promouvoir et de faire accepter l'idée de ce recensement du commerce. À cet effet, l'appui de toutes les associations du secteur des services de distribution devrait être sollicité. Une preuve de cet appui devrait être alors envoyée au ministre de tutelle de Statistique Canada, ainsi qu'au ministre de l'Industrie et du Commerce, les enjoignant d'organiser le recensement du commerce.

Recommandation 37

Le Comité consultatif permanent sur le secteur des services de distribution (dont le présent comité a recommandé la création) devrait promouvoir (et faire accepter) l'idée du recensement du commerce en sollicitant l'appui des associations (au nombre de 50 à 60), du secteur des services de distribution, ainsi que de leurs membres.

Distribution matérielle

Détaillants et grossistes se refusent souvent à envisager le fret aérien comme une alternative aux autres moyens de transport. Pourtant, des études démontrent que les coûts du transport aérien sont très compétitifs sur de courtes distances dans le cas de cargaisons légères, tout comme sur de longues distances dans le cas de cargaisons lourdes. À tous les détaillants désireux de faire une étude des coûts de leur système complet de distribution, Air Canada Cargo offre gratuitement les résultats de ces recherches en matière de systèmes de distribution, ainsi que son programme d'études informatisé. Détaillants et grossistes soucieux de la hausse des coûts de l'énergie et des carburants dans le transport de marchandises du fournisseur au détaillant et du détaillant au consommateur seraient bien avisés d'étudier ce programme plus en profondeur. Les taux d'intérêt élevés ont exigé une gestion des stocks stricte. Les économies découlant de ce contrôle plus serré pourraient, sporadiquement, venir contrebalancer la hausse des coûts du fret aérien.

Recommandation 38

Détaillants et grossistes devraient attacher une attention toute particulière au fret aérien, comme méthode de transport de marchandises. Ils devraient également s'informer du programme de recherche en matière de systèmes de distribution que Air Canada met à leur disposition.

Productivité des secteurs de détail et de gros

Le développement des systèmes de communication électronique et informatique ouvre potentiellement la voie à d'importantes transformations dans le domaine de la technologie et de la gestion du détail et du gros. La pression exercée pour les augmentations des salaires nets a également durement frappé le secteur des services, qui exige d'importants effectifs. Les entreprises concurrentes ont donc été contraintes de chercher des moyens pour réduire les coûts à la production - et tout particulièrement les coûts de main-d'oeuvre.

Dans le domaine du gros, on recourt de plus en plus à l'informatisation et à l'automatisation de façon à élargir le champ des activités. L'accroissement des ventes pourrait assurer la création de nouveaux emplois, mais la tendance est plutôt à la baisse. En redoublant d'efficacité, les grossistes pourraient s'emparer d'une partie des activités de distribution au détriment des fabricants et des détaillants, et réduire ainsi les besoins en main-d'oeuvre dans ces secteurs.

Les progrès techniques effectués dans le secteur du détail commencent tout juste à avoir des répercussions sur l'emploi. Les systèmes complets d'exploration doublés de caisses enregistreuses électroniques vont grandement favoriser l'efficacité et éliminer certains besoins en personnel. C'est d'ailleurs ce qui se passe déjà dans le sous-secteur de l'alimentation qui domine tous les autres en matière de compression du personnel. La stagnation de la demande chez les consommateurs, due à un faible accroissement de la population et des dépenses des consommateurs, a amené les commerces de distribution à repenser leur productivité et leurs besoins en personnel. Les moyens pour relancer la productivité et réduire les coûts à la production sont maintenant les thèmes centraux des stratégies mises de l'avant par les entreprises, et les investissements en matière de technologie l'emportent sur tout projet d'expansion.

Compte tenu du grand nombre de compagnies dans ce secteur, cette transition vers une maturité vouée à la productivité ne peut qu'être longue; ce facteur représente un réel danger pour les petites entreprises qui ne peuvent s'adapter rapidement, et avantage par contre les grandes sociétés sur le plan de la concurrence.

On prévoit généralement, pour la seconde moitié des années 80, des compressions de personnel au niveau des catégories de main-d'oeuvre non qualifiée. On assiste déjà à des compressions de ce type dans un ou deux sous-secteurs, par exemple dans les points de vente de repas rapides. En augmentant leur productivité, le secteur de la distribution pourraient continuer de garantir ses services au public canadien, quand les compressions de personnel prévues pour la fin des années 80 se feront sentir.

Au ministère de l'Industrie et du Commerce, on s'efforce actuellement de redéfinir la productivité et d'élaborer des calculs de rendement pour les secteurs du détail et du gros. Une fois cette tâche accomplie, ces calculs de productivité pourront être appliqués aux divers sous-secteurs, en vue d'aider les entreprises individuelles à atteindre certaines normes de productivité.

Le fait que les employeurs du secteur de la distribution recourent de plus en plus à une haute technologie (matériel informatique, etc.) pourrait donner lieu à une importante demande en appareillage électronique. Le développement industriel dans le secteur manufacturier s'en trouverait accéléré.

Recommandation 39

Compte tenu de la hausse constante des coûts et de la réticence du consommateur face à l'augmentation des prix, l'industrie appuie pleinement les efforts du gouvernement fédéral dans ses études touchant à la productivité et au rendement des secteurs de détail et de gros et demande qu'il envisage d'effectuer une étude semblable sur le secteur du gros.

Ouverture des commerces les dimanches et extension des heures ouvrables

En vertu des lois provinciales, les municipalités sont habilitées à accorder à certains types de commerce la permission d'ouvrir les dimanches; ces décisions reposent généralement sur les résultats d'un référendum.

Dans le courant des années 70, nombreuses furent les municipalités qui adoptèrent des lois permettant l'ouverture des commerces les dimanches. Il en résulta un paysage des plus disparate; ainsi, sur une même rue certains commerces étaient ouverts le dimanche, alors que ceux d'en face qui appartenaient à une autre municipalité ne l'étaient pas. Cet ensemble de facteurs a contribué à ranimer la polémique ces dernières années.

En fait, aucun des arguments présentés pour ou contre l'ouverture des commerces les dimanches et l'extension des heures ouvrables ne repose sur des faits probants. Changer les heures ouvrables des commerces pour qu'elles correspondent mieux aux heures de travail courantes pourrait limiter, de façon significative, le désir ou le besoin de faire des emplettes le dimanche, à supposer, bien sûr, que ce besoin existe. Une telle modification (qui ne se solderait pas nécessairement par une extension) des heures ouvrables exigerait une meilleure productivité de la part du commerce comme du personnel.

Tous les arguments pour ou contre l'ouverture des commerces les dimanches découlent du noeud de la polémique, à savoir si l'ouverture dominicale engendrera ou non de nouvelles ventes. Là encore, aucun fait probant ne vient renforcer la position de l'une ou l'autre partie. L'un des facteurs susceptibles de modifier le volume des ventes le dimanche est

le tourisme. Ainsi, dans certains secteurs appelés "zones touristiques", quelques municipalités permettent aux commerces de rester ouverts les dimanches. On ignore, toutefois, si le niveau d'activité généré par le tourisme serait suffisant pour rentabiliser les ouvertures dominicales.

En bref, aucun des arguments avancés pour ou contre l'ouverture des commerces les dimanches n'a été réfuté ni corroboré. Il est certain, par contre, que, pour un commerce, un septième jour ouvrable entraînerait des charges financières supplémentaires, voire même substantielles, pour l'entreprise gérée par son propriétaire, entreprise dont les règles de procédures et les mécanismes de contrôle n'ont pas été établis pour permettre l'embauche d'un personnel de soutien dans le cadre d'un jour ouvrable supplémentaire.

Recommandation 40

Le Comité consultatif proposé du secteur des services de distribution (dont ce comité recommande la création) devrait étudier, pour l'ensemble de l'industrie, la rentabilité offerte pour les ouvertures de commerce les dimanches, ainsi que par l'extension de leurs heures ouvrables. Cette étude devrait chercher à établir:

1. Si la modification des heures ouvrables des commerces en semaine (avec et/ou sans ouverture les dimanches) peut permettre de réduire le nombre total des heures de travail sans toucher le volume des ventes.
2. Si les heures ouvrables supplémentaires, en semaine tout comme le dimanche peuvent se traduire par une augmentation avantageuse du volume des ventes.
3. L'incidence socio-économique des heures supplémentaires.

Cette étude devrait prendre en considération divers types de commerce et comprendre une évaluation des contraintes imposées par les baux des centres commerciaux.

RESSOURCES HUMAINES

Que ce soit dans le cadre des secteurs de production ou de service, les compagnies peuvent envisager deux approches pour atteindre une meilleure productivité - la mise en pratique de procédés plus efficaces, ainsi que d'équipements et de technologies plus perfectionnés, et une formation plus adéquate du personnel doublée d'une bonne motivation. Bien que ces deux approches soient reconnues pour être intimement liées, la présente action renvoie à la précédente et renferme des recommandations concernant des plans d'action que les gouvernements, les milieux des affaires et du travail peuvent entreprendre pour atteindre une meilleure productivité, tout en améliorant, pour l'employé, la qualité de la vie sur les lieux du travail.

Selon le comité Tier II de 1978, la politique en matière de main-d'oeuvre "devrait non seulement s'évertuer à garantir à l'industrie une main-d'oeuvre répondant à ses besoins, mais aussi aspirer à offrir à chaque travailleur ou travailleuse canadienne des chances d'améliorer leur degré de qualification, de même qu'encourager la mobilité, et permettre à tout individu de vivre une expérience de travail plus riche et plus valorisante". Ce point de vue est d'ailleurs partagé par le Comité consultatif sur le secteur des services de distribution. Pour ce dernier, c'est par une planification conjointe entre le monde des affaires, le milieu du travail et les différents paliers de gouvernement que les objectifs d'une telle politique peuvent être atteints dans les secteurs du détail et du gros et ce, dans une proportion bien plus significative qu'à l'ordinaire.

Aussi le comité espère-t-il que les recommandations qui suivent aideront les gouvernements dans leurs entreprises visant à atteindre les objectifs de cette vaste politique en matière de main d'oeuvre proposée par le Comité Tier II. Les recommandations sont exposées sous les rubriques: formation, relations de travail, amélioration du système de diffusion de l'information et autres sujets.

Formation: Adapter les programmes de formation aux exigences de la formation

Dans toute organisation, que ce soit dans le secteur des services ou le secteur manufacturier - que le volume d'affaires y soit important, moyen ou faible - l'employé(e) à titre d'individu ou de membre de l'"équipe" occupe un rang de tout premier ordre en raison de sa contribution à la productivité et au rendement de l'entreprise. Dans les commerces de détail et de gros, comme dans tous les secteurs, la croissance, l'amélioration de la productivité et la satisfaction professionnelle sont intimement liées à l'existence et à la mise en pratique efficace des programmes de formation offerts

à tous les niveaux de l'entreprise - du commis aux stocks. Le succès dépend généralement de la qualité de la formation qui est proposée.

Si l'on peut dire de toutes les entreprises du secteur de la distribution qu'elles reconnaissent le rôle et les bienfaits de la formation au niveau de leur fonctionnement, la plupart des compagnies de ce secteur sont trop petites (taille moyenne: huit employés) pour justifier la mise sur pied et l'offre de programmes de formation internes. De ce fait, pour satisfaire leurs besoins, ces dernières doivent compter sur des ressources extérieures, entre autres: séminaires, cours et programmes de formation offerts par les gouvernements fédéral et provincial, ainsi que par les associations commerçantes. Même si ces cours existent, il reste, toutefois, qu'ils ne sont pas dispensés de façon équitable pour toutes les entreprises, dans toutes les régions, et par ailleurs, l'industrie n'est pas toujours suffisamment informée de leur existence.

Le comité a été avisé du fait que pendant l'année financière 1980/81, le gouvernement fédéral, par le truchement de la Commission Emploi et Immigration Canada (CEIC), avait déboursé quelque \$5,5 millions, dans le cadre de la formation de la main-d'oeuvre canadienne et des programmes de formation industrielle de la main-d'oeuvre canadienne, pour la formation de catégories de personnel désignées ou classifiées comme appartenant aux secteurs du détail et du gros (voir annexe 7).

Relativement à cette formation, le comité désire faire trois observations principales. Premièrement, si l'on a une bonne connaissance de la diversité des services de distribution, il apparaît clairement que les programmes de développement en matière de ressources humaines doivent être conçus de façon à "s'adapter" le plus précisément possible aux besoins spécifiques de l'industrie. Si l'on en croit les informations dont dispose le comité, il semble, en dépit d'une importante contribution financière du fédéral, que la formation offerte actuellement ne traduise pas adéquatement les besoins de ce secteur. Le Comité fait notamment remarquer que sur les \$5,5 millions alloués à la formation de personnel pour des emplois appartenant aux secteurs de détail et de gros, environ 80 pour cent ont été attribués à des tâches telles que la comptabilité, la vente de pièces détachées, la coupe de la viande et la cuisson d'aliments, soit des emplois qui, normalement, ne caractérisent pas le commerce de détail et de gros. Seuls 20 pour cent des fonds ont servi à la formation d'employés occupant des postes que l'on retrouve plus couramment et spécifiquement dans le commerce du détail et du gros, tels que acheteurs, vendeurs et caissiers.

Deuxièmement, le comité a remarqué que cette formation semble s'attacher très peu aux compétences élémentaires de

gestion généralement requises des employés à qui sont confiées des responsabilités de premier plan et tout particulièrement aux compétences s'exerçant dans les domaines des relations de travail et des questions de personnel. Enfin, le comité est d'avis que les gouvernements provinciaux et la direction régionale de la CEIC font preuve d'une certaine intransigeance face aux recommandations de l'industrie en matière de cours de formation et de développement. Cette attitude de la part des différents gouvernements est due, croit-on, à une sous-estimation du rôle que cette industrie peut jouer au niveau économique et à une méconnaissance de son caractère.

L'implication actuelle fédérale et provinciale dans les programmes de formation et de développement relatifs aux services de distribution démontre la volonté des gouvernements d'assumer leurs responsabilités en ce domaine. L'efficacité contestable des initiatives gouvernementales semble, jusqu'à présent, tout du moins partiellement, résulter de l'inaptitude de l'industrie à influencer la prise de conscience gouvernementale quant à l'importance économique de ce secteur, ou à communiquer les besoins réels de ce dernier en matière de formation et de développement. Si le gouvernement, conjointement avec les milieux des affaires et du travail, se proposait d'étudier les besoins de l'industrie en matière de formation et de développement, avant de mettre les programmes en application, il est probable qu'une telle coopération permettrait d'éviter, à l'avenir, les résultats regrettables actuels, au nombre desquels figure un rendement moins qu'optimum au plan de l'industrie et de l'économie.

Recommandation 41

Compte tenu de l'importante contribution du secteur de la distribution à l'économie et des fonds substantiels gouvernementaux consacrés à la formation et au développement, ainsi que des préoccupations du comité au sujet des fonds disponibles qui pourraient selon lui être utilisés plus efficacement si les programmes de formation proposés étaient mieux adaptés aux besoins de l'industrie, compte tenu également du caractère diversifié de l'industrie - sa répartition géographique, la pluralité des pratiques d'affaires - le comité recommande que les associations industrielles, collectivement ou individuellement, recherchent des ententes de planification en matière de ressources humaines avec la Commission Emploi et Immigration Canada. (On trouvera dans l'annexe 8 un exemple de ce type de proposition d'entente.) De façon générale, les objectifs de telles ententes s'attacheront à:

- identifier et répertorier les besoins du secteur des services de distribution en matière de

- formation et de développement;
- entreprendre un examen exhaustif des programmes de formation et de développement actuellement disponibles;
- déterminer les possibilités d'application des programmes et leur pertinence par rapport aux besoins du secteur, de façon à relever les faiblesses et les lacunes des programmes actuellement disponibles.

Recommandation 42

Si des ententes en matière de développement des ressources humaines devaient être signées il serait bon d'envisager les avantages qu'il pourrait y avoir à ce que le ministre de l'Industrie et du Commerce et/ou le ministre d'état de la Petite entreprise et au Tourisme soient cosignataires desdites ententes, comme il se doit.

Recommandation 43

Par ailleurs, le comité recommande que des fonds soient alloués aux associations industrielles afin de contribuer à couvrir les coûts d'élaboration de nouveaux programmes, des instruments de formation et autres séminaires visant à satisfaire des besoins définis.

Recommandation 44

On recommande que la CEIC et les gouvernements provinciaux examinent l'efficacité des programmes de formation actuellement en vigueur afin de déterminer si, en fin de compte, les stagiaires se retrouvent consignés aux emplois de détail et de gros pour lesquels ils ont été préparés.

Formation: formation des cadres

Dans toute compagnie la qualité de la gestion est l'un des facteurs les plus cruciaux pour garantir la survie et le succès d'une entreprise, et ce quelque soit la taille de cette dernière. Les mauvaises pratiques de gestion sont aussi bien le fait des grandes entreprises que des petites, mais, généralement, ce sont dans les plus petites entreprises indépendantes du secteur de détail et de gros que les difficultés de survie et de développement peuvent être directement reliées au manque de compétences en matière de gestion.

Ce besoin de compétences se fait d'autant plus sentir dans le context actuel où les taux d'intérêt élevés continuent d'avoir un grave impact sur le dynamisme de l'activité

économique, et plus particulièrement sur les coûts d'opération. Pour pallier l'augmentation de ces coûts, les entreprises de détail et de gros cherchent à améliorer leur rendement de diverses façons, y compris par le truchement d'une meilleure gestion.

Rares sont les propriétaires ou directeurs de petites entreprises qui sont en mesure de mettre sur pied ou de maintenir un programme de formation interne, ou encore d'employer des professionnels de l'extérieur pour acquérir les compétences en matière de responsabilités de premier plan, nécessaires au développement et à la mise en pratique de meilleures techniques de gestion. Pour le secteur de la distribution, l'expression: "responsabilités de premier plan" est censée regrouper généralement divers degrés d'aptitude au niveau de l'ensemble ou de quelques-unes des qualifications suivantes: gestion de caisse et planification; gestion des stocks; politique des prix; gestion de personnel/recrutement; technique marchandes; comptabilité générale/tenue de dossiers; publicité et promotion; agencement de magasins et décoration; sécurité. (On trouvera dans l'annexe 9 de plus amples renseignements sur ces qualifications et leur importance au niveau de l'amélioration du rendement.)

Nombreuses sont les petites entreprises dont le personnel n'a pas la formation adéquate pour mettre en pratique ces qualifications en matière de responsabilités de premier plan au sein de leur propre organisation. Même le propriétaire de l'entreprise peut manquer de qualification. En outre, contrairement aux grandes organisations qui ont les moyens de mettre sur pied un programme de formation interne, les directeurs des petits commerces, eux, ne peuvent que rarement se le permettre; sans compter qu'ils ne savent pas toujours comment recourir aux aides extérieures, quand elles existent.

Bien que la CEIC alloue quelques \$5,5 millions à la formation à des postes identifiés comme étant spécifiquement des emplois de détail ou de gros, seule une infime partie de ces fonds est consacrée à la formation de responsables de premier plan (voir annexe 8). Le défi que doivent relever le gouvernement et l'industrie est clair. Des ressources doivent être débloquées afin de développer des programmes qui amélioreront le rendement; ces programmes devront se conformer aux besoins de l'industrie, tout en tenant particulièrement compte de la spécificité de sa structure. Le comité conclue donc en soulignant le besoin évident qui existe en ce qui concerne l'aide au développement et la nécessité d'étendre ce genre de formation aux petits commerçants indépendants qui gèrent seuls leurs entreprises, ainsi qu'aux directeurs de commerces ou de grands magasins dans le cas de plus grandes organisations.

RAPPORT INTÉRIMAIRE, SEPTEMBRE 1981

Recommandation 45

Compte tenu de ses préoccupations face au besoin de compétences en matière de gestion dans les organisations de détail et de gros, et ce particulièrement dans les petites entreprises au niveau des responsabilités de premier plan, le comité recommande que la question de la formation des gestionnaires soit abordée dans le cadre de l'entente de planification proposée en matière de ressources humaines.

Formation: Meilleure connaissance des programmes de formation disponibles et des méthodes à suivre

Bon nombre d'entreprises appartenant au commerce de détail et de gros, tout particulièrement les gérants de petits commerces, manquent d'informations au sujet des programmes de formation fédéraux et provinciaux relatifs à leur industrie.

Les programmes de formation ne sont réellement utiles que s'ils atteignent l'audience visée. À l'heure actuelle, nombreux sont ceux qui ignorent l'objet, voire l'existence, de l'aide à la formation en matière de main-d'oeuvre qu'offrent le fédéral et le provincial. Le comité est d'avis que, même si des programmes de formation plus appropriés devaient être élaborés par le truchement des ententes de planification en matière de ressources humaines, ils s'avèrent tout aussi inefficaces, à moins qu'ils ne soient offerts sur une grande échelle géographique et que les plus démunis soient non seulement informés de leur existence, mais aussi fortement encouragés à y participer.

Recommandation 46

On recommande à la CEIC et aux associations industrielles d'élaborer et de distribuer conjointement de la documentation exposant le choix et l'objet des programmes de formation relatifs aux services de distribution, sans perdre de vue les publications commerciales comme moyen efficace de diffusion pour de telles informations.

Relations de travail

Dans le secteur des services de distribution, peut-être davantage que dans tout autre secteur, les employés sont la plus précieuse ressource d'une entreprise. Quoique cette opinion soit largement admise, il reste d'importantes améliorations à apporter aux relations de travail. Le comité tient à faire remarquer que, bien que les relations de travail se déroulent généralement sur une base bipartite: patronnat/ employés, les lois gouvernementales établissent, de leur

côté, les limites à l'intérieur desquelles ont lieu ces activités.

Le Comité reconnaît que les travailleurs du secteur des services de distribution - tout comme ceux des autres secteurs - ont le droit fondamental de former ou de joindre les rangs du syndicat de leur choix et de négocier collectivement avec leur employeur.

Le Comité appuie la reconnaissance, par les employeurs, du fait que le mouvement syndical fait partie intégrante de la société canadienne et qu'il a un rôle légitime à jouer dans la vie économique et sociale du pays.

La Comité souhaite aussi que les travailleurs reconnaissent que la prospérité des services de distribution est vitale au bien-être de l'employé comme à celui de l'employeur.

Nonobstant ce qui vient d'être dit, le Comité reconnaît que c'est au patronat qu'incombe la responsabilité de créer des relations de travail saines et progressistes.

Le Comité a fait part de la recommandation du Comité Tier II, laquelle demandait que des discussions plus poussées et plus actives aient lieu entre les employés et le patronat et ce à tous les niveaux; ces discussions devraient permettre de dégager des terrains d'entente ou des terrains où l'entente est possible, et, lorsqu'il y a désaccord, elles devraient permettre une meilleure compréhension.

Recommandation 47

Nous recommandons qu'un comité sur les ressources humaines soit formé en tant que sous-comité du Comité consultatif proposé sur le secteur des services de distribution qui a été suggéré et que des représentants syndicaux siègent dans ces deux comités.

Le principal mandat du sous-comité sur les ressources humaines que l'on a proposé de créer serait d'étudier les implications, pour les relations de travail, de toutes les questions débattues devant l'organe consultatif proposé, questions telles que la productivité et les changements technologiques. En outre, le Comité consultatif permanent devrait se pencher sur un certain nombre de préoccupations mentionnées par le représentant syndical et qui comprennent:

- le nombre d'heures de travail et les horaires;
- les conditions de travail, surtout celles qui concernent les employés à temps partiel;

- les taux élevés de roulement de la main-d'oeuvre;
- la sécurité et la santé des employés.

Si ces préoccupations ou d'autres doivent être résolues, employés et patrons devront prendre des mesures pour mettre en place une forme de structure qui améliorera la communication et motivera les employés. Le travail d'équipe semble être la bonne façon de résoudre les problèmes décelés sur les lieux de travail et de mettre en pratique avec autant d'efficacité que possible les solutions acceptées par les deux parties.

Une meilleure circulation des données relatives aux services de distribution

Les entreprises du secteur des services de la distribution ont besoin de données récentes sur le marché du travail pour assurer une planification efficace et rentable de la main-d'oeuvre. Bien que les gouvernements à tous les niveaux recueillent une vaste gamme de renseignements auprès des compagnies oeuvrant dans la distribution, très peu de renseignements ou d'études fondées sur les résultats des analyses gouvernementales sont renvoyés au secteur. Même lorsque de tels renseignements deviennent publics, les petites entreprises en sont rarement informées. Les informations utiles au secteur comprendraient des prévisions démographiques, des analyses des tendances par secteur et des prévisions quant aux modes de dépenses et d'épargne adoptés par les consommateurs.

Recommandation 48

Pour que le secteur puisse utiliser plus efficacement les renseignements relatifs à la planification de la main-d'oeuvre qui ont déjà été recueillis par les gouvernements, le Comité recommande:

- (a) la création d'un Service de renseignements sur le marché du travail au sein du ministère de l'Emploi et de l'Immigration. (Voir plus loin la discussion portant sur Le travail de l'avenir.) Ce Service aurait pour tâche de rassembler des données, de les comparer à d'autres faits économiques et de donner aux résultats la plus grande diffusion possible;
- (b) que l'on se serve principalement des revues commerciales pour véhiculer les renseignements au sein du secteur de la distribution.

Autres questions: déductions d'impôt pour les membres
des professions libérales

La réglementation fiscale actuelle favorise les membres des professions libérales indépendants et peut être discriminatoire à l'égard des non-indépendants qui désirent mettre à jour leurs connaissances et assimiler les nouveautés dans leur domaine.

Le Comité est d'avis que tous les membres des professions libérales qui pratiquent actuellement, qu'ils aient le statut d'indépendant ou non, devraient pouvoir obtenir une concession fiscale dans le but de mettre leurs connaissances à jour.

Tous les contribuables ont le droit de déduire leurs frais de scolarité lorsque ceux-ci dépassent 25 \$ et sont payés à des établissements d'enseignements accrédités. Les membres des professions libérales indépendants peuvent aussi déduire les frais engagés pour assister à des congrès (maximum de deux par an) pourvu que ceux-ci aient un rapport avec leur profession. Par contre, ceux qui sont employés par des sociétés ne peuvent le faire. Dans la mesure où ces conférences sont souvent importantes pour la mise à jour des connaissances et des compétences, il est discriminatoire de ne pas faire bénéficier les employés rémunérés de ces déductions de façon que les employés rémunérés bénéficient du même traitement que leurs homologues indépendants.

Recommandation 49

Nous recommandons que les directives et exigences administratives afférentes aux concessions fiscales actuelles soient modifiées de façon à reconnaître les frais engagés par tous les membres des professions libérales, indépendamment de leur statut, lorsqu'ils prennent part à des programmes destinés à mettre à jour leurs connaissances et à assimiler les nouveautés dans leur domaine.

Autres questions: le travail à temps partiel

Au cours de la décennie qui vient de s'écouler, le taux d'employés à temps partiel dans les services de distribution a considérablement augmenté par rapport à celui des employés à plein temps. Dans certaines entreprises, et surtout dans le secteur de l'alimentation, jusqu'à 50% du personnel travaille à temps partiel et 45% à plein temps. Cette augmentation rapide est directement reliée aux avantages que le travail à temps partiel offre tant à l'employé qu'à l'employeur.

Les employeurs engagent du personnel à temps partiel pour mieux faire face aux exigences du travail qui bat son plein le soir ou les fins de semaine, ou encore pour assurer des remplacements, pour obtenir les services d'employés spécialisés dont ils n'ont pas besoins à plein temps, pour atténuer la charge de travail des employés à plein temps et/ou pour engager du personnel pour les activités saisonnières. Les employés cherchent un travail à temps partiel pour différentes raisons. Les personnes attirées par le temps partiel sont des étudiants à court d'argent, des gens qui ne seraient pas disponibles pour travailler à plein temps, des gens qui ont un handicap personnel ou besoin d'augmenter le revenu familial ou encore qui veulent plus de temps pour leurs loisirs ou qui ont peut-être besoin de faire la transition entre la maison et le marché du travail.

En général, la protection offerte par les lois fédérales et provinciales s'applique à tous les employés, qu'ils travaillent à temps partiel ou à plein temps. Mais il y a des exceptions qui touchent le salaire accordé pour les heures supplémentaires, les congés annuels payés et les jours fériés rémunérés.

L'une des différences marquantes entre les employés à temps partiel et ceux à plein temps touche la formation. Que les employés soient à temps partiel ou à plein temps, leur contribution à l'entreprise pourrait être améliorée grâce à une bonne formation. Cependant, surtout à cause des taux de roulement élevés - ils sont souvent quatre fois plus élevés que chez les employés à plein temps - peu d'entreprises, quelle que soit leur taille, sont prêts à offrir une quelconque formation officielle aux employés à temps partiel. De plus, les programmes de formation issus du gouvernement fédéral et provincial négligent dans une large mesure les employés à temps partiel.

Recommandation 50

Pour que les employés à temps partiel aient accès à des programmes de formation, le Comité recommande que: a) les ministères et organismes fédéraux et provinciaux étudient, en termes de besoins et de faisabilité, la possibilité d'étendre les programmes de formation aux employés à temps partiel; et que b) le gouvernement établisse des statistiques plus complètes sur le travail à temps partiel et sur ceux qui le recherchent.

Autres questions: la nouvelle technologie

Dans le secteur des services de distribution, on peut s'attendre que l'informatique - et surtout la technique du balayage - contribue à améliorer la productivité au cours de

la prochaine décennie. On s'est préoccupé du fait que cette tendance pouvait potentiellement menacer les emplois en rendant moins nécessaires certaines aptitudes telles que la manipulation d'espèces et la gestion des stocks. Une évaluation plus réaliste indique que malgré une diminution de la demande dans certains domaines de compétence, un plus grand nombre d'emplois liés à la technique et à la commercialisation sont créés. Les entreprises qui ont choisi le traitement informatique des données s'aperçoivent que si elles ont plus rapidement accès à des renseignements importants, elles manquent toutefois souvent de personnel qualifié qui aurait la formation technique nécessaire pour prendre des décisions ou encore pour traduire ces renseignements afin de les rendre utilisables par la direction de l'entreprise.

La nouvelle technologie lance un double défi au secteur de la distribution. Il existe premièrement un besoin de recyclage: il faut donner aux employés dont le poste devient excédentaire la possibilité de se recycler pour occuper un autre poste. Etant donné que ces employés ont déjà acquis une bonne expérience dans le secteur des services de distribution, il faut faire tous les efforts possibles pour leur offrir une formation qui leur permette de suivre d'autres carrières dans ce même secteur. Deuxièmement, le secteur doit aider les centres provinciaux de formation à développer des programmes qui dispenseront les nouvelles aptitudes techniques liées au traitement informatique des données.

Recommandation 51

Dans le contexte des accords qui ont été proposés en matière de planification des ressources humaines et de la main-d'oeuvre, nous recommandons que le secteur et les gouvernements se penchent sur les implications de l'introduction permanente de matériel électronique dans les services de distribution a) en offrant des programmes de recyclage aux employés dont les postes deviennent excédentaires; et b) en créant et en mettant en place des programmes de formation basés sur les nouvelles techniques de traitement informatique des données et sur les compétences qui s'y rapportent.

Le travail de l'avenir

Le Comité a examiné le rapport émis par le groupe de travail parlementaire sur les possibilités d'emploi dans les années quatre-vingts, intitulé "Du travail pour l'avenir"; le Comité est préoccupé par le fait que le rapport s'est attardé de façon excessive sur les besoins en formation que connaissent les industries primaire et secondaire sans s'intéresser suffisamment aux besoins du secteur des services de distribution.

Mis à part ce commentaire d'ordre général, le Comité approuve les principaux résultats et objectifs énoncés dans le rapport du groupe de travail. Le Comité recommande en particulier que soient adoptées les recommandations suivantes:

- Le gouvernement devrait accorder une plus grande priorité à la formation sur le lieu même de travail.
- Pour qu'il y ait plus de formation dispensée sur le tas, le gouvernement fédéral devrait encourager la collaboration entre le monde des affaires, les gouvernements, le monde syndical et les institutions d'enseignement. Dans ce but, il doit favoriser la création de comités consultatifs sur la formation industrielle ou leur équivalent dans tout le pays.
- Les gouvernements, les autorités scolaires et les donateurs du secteur privé devraient revoir leur financement en matière d'éducation et de formation pour s'assurer que les départements et disciplines qui seront le plus en demande au cours des années quatre-vingts seront également ceux qui seront le plus financés.
- Dans ses programmes de formation professionnelle, le gouvernement fédéral devrait, lorsqu'il s'agit de prendre des décisions, être plus attentif aux avis des collectivités locales et des conseils régionaux chargés de l'emploi.
- Les gouvernements devraient encourager le travail partagé et à temps partiel afin que les personnes qui désirent rester à la maison à temps partiel puissent aussi travailler à temps partiel.
- Dans l'intérêt du pays, l'éducation et la recherche en gestion devraient être développées de façon à accroître le nombre des gestionnaires d'entreprises et de collectivités et à améliorer leurs qualifications.
- Il faudrait mettre sur pied des programmes de gestion plus novateurs et plus souples.
- Il devrait y avoir des conseils provinciaux de l'emploi dans chaque province pour évaluer sur place les besoins en matière d'emploi et de formation et pour faire collaborer tous les paliers de gouvernement avec le monde des affaires, le monde syndical et les enseignants.

Rapport du groupe de travail sur le développement
du marché du travail

Le Comité a examiné le rapport du groupe de travail sur le développement du marché du travail et approuve également plusieurs de ses principaux résultats et recommandations. De façon plus précise, le Comité approuve les recommandations suivantes:

- Des comités portant sur la main-d'oeuvre industrielle de tout le pays devraient être formés dans chaque secteur; ils

devraient comprendre les secteurs de la vente en gros et des commerces de détail, inclure des représentants des petites et grandes entreprises, des regroupements industriels et des syndicats; des fonctionnaires fédéraux et provinciaux devraient y siéger comme membres de droit. Ces comités auraient pour but de développer des perspectives sectorielles à moyen et à long terme, de prévoir les besoins en main-d'oeuvre et de suggérer des moyens qui permettraient de réduire l'engorgement dans les programmes de recyclage.

- Un petit service de renseignements sur le marché du travail devrait être créé au sein de la CEIC pour rassembler des données, les comparer à d'autres faits économiques et donner aux résultats la plus grande diffusion possible. (Voir ci-dessus la recommandation 48.)
- Les directives fédérales conçues pour avoir un impact sur la formation professionnelle devraient être plus flexibles de façon à mieux répondre aux besoins du marché du travail.
- En matière de formation, les ressources fédérales devraient être réattribuées: il faudrait les assigner au développement de compétences d'un haut niveau et non l'inverse.

Le Comité est d'avis que le fait d'établir un Comité sur la main-d'oeuvre industrielle nationale pour le secteur des services de distribution, secondé par le Service de renseignements sur le marché du travail et qui travaillerait conjointement avec le secteur, grâce aux accords de planification sur les ressources humaines qui ont été proposés, accroîtrait de beaucoup la quantité et la qualité des renseignements touchant le futur marché du travail; il aiderait aussi les entreprises, les établissements de formation et les gouvernements à formuler une politique qui permettrait de fournir une main-d'oeuvre suffisante aux secteurs de la vente en gros et du commerce de détail.

Proposition visant à fonder un Institut sur le marché
du travail industriel

Le Comité Tier II de 1978 sur le Programme d'action pour améliorer la compétitivité canadienne recommandait: "que soit créé un organisme autonome, parrainé à la fois par le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux, le patronat et les syndicats, destiné à faire l'inventaire des besoins et de la disponibilité de la main-d'oeuvre et à donner des conseils sur la politique à suivre en matière de formation et d'éducation". Le but de cet organisme était de faire des rapports évaluant les besoins de main-d'oeuvre à moyen et à long terme; cette recommandation n'a jamais été vraiment suivie.

Le Conseil économique sur les questions d'intérêt national et le Congrès du travail du Canada ont dernièrement repris l'ancienne recommandation du Tier II et proposent à présent que soit établi un Institut du marché du travail industriel. Ainsi que l'exprime la proposition, l'Institut fournirait "le moyen par lequel le patronat et les syndicats - avec la participation du gouvernement - peuvent offrir des connaissances pratiques, conseiller sur la façon d'agir, faire des recommandations en matière de changement de politique, donner accès au lieu de travail, recueillir des données sur l'offre et la demande par secteur, par région et ce pour tout le pays... À certains moments, l'Institut aura une attitude critique vis à vis des directives et programmes gouvernementaux mais il s'agira d'une critique positive, formulée dans le but de développer des programmes d'action plus efficaces en ce qui concerne le marché du travail."

Le Comité consultatif sur le secteur des services de distribution approuve cette proposition et recommande que le gouvernement lui apporte son soutien financier ainsi que l'ont demandé le Conseil économique sur les questions d'intérêt national et le Congrès du travail du Canada.

ÉNERGIE

Conservation de l'énergie

Des équipes de travail bénévoles sur la conservation de l'énergie ont été formées en 1975 en réponse à un appel lancé par le gouvernement en vue de mettre sur pied un programme pour inciter les industries canadiennes à épargner l'énergie. En étroite collaboration avec ces groupes de travail, le gouvernement fédéral a élaboré le Programme de conservation de l'énergie dans l'industrie qui comprend toute une gamme de mesures et de projets instaurés principalement pour aider le secteur industriel à déceler les sources de gaspillage d'énergie et à prendre des mesures correctives pour réduire la consommation et les coûts de l'énergie. Parallèlement, bon nombre de provinces ont mis sur pied des programmes visant à réduire la consommation d'énergie dans le secteur industriel, le plus souvent en collaboration avec le gouvernement fédéral.

Les services de distribution ont pu bénéficier d'un certain nombre de programmes et de recherches sur la conservation de l'énergie, mais ces programmes étaient, jusqu'à maintenant, axés principalement sur les industries de fabrication ou de transformation. Le gouvernement ne s'est pas encore penché sérieusement sur les problèmes énergétiques des services de distribution et aucun réseau de groupes de travail sur la conservation de l'énergie à partir duquel on pourrait mettre sur pied un programme de conservation de l'énergie dans le secteur de la distribution n'a été formé pour les grossistes et les détaillants. Il va sans dire que les services de distribution ne consomment pas autant d'énergie que le secteur industriel, mais ils sont malgré tout de gros consommateurs tant au niveau de l'exploitation de leurs propres entreprises que du transport. À titre d'exemple, pour un supermarché classique de 2 000 m² (environ 22 000 pieds carrés), les factures de services publics atteignent au total entre 40 000 \$ et 60 000 \$, et même plus, par année et de nombreuses compagnies exploitant leur propre flotte de véhicules consomment des centaines de milliers de litres de diesel et d'essence par année.

Le comité est pleinement conscient que le Programme d'énergie national sera le résultat de toutes les initiatives prises au niveau fédéral pour encourager les industries, y compris les services de distribution, à conserver l'énergie. Parallèlement à la mise sur pied de nouveaux programmes tels que le Programme de développement et de diffusion des directives d'exploitation et de rattrapage des plans intégrés pour les principales catégories de la construction au Canada, le Programme national de contrôle de l'énergie et le Programme de conversion au propane, la portée de certains programmes en cours actuellement devient de plus en plus grande et le

nombre de groupes de travail s'accroît. Néanmoins, le comité s'étonne de la vitesse à laquelle les changements se produisent et est d'avis que l'on devrait déployer plus d'efforts afin de faire participer les services de distribution aux initiatives prises par le gouvernement en matière de conservation de l'énergie.

Pour y parvenir, le gouvernement et les services de distribution devront franchir une première étape: créer un réseau de groupes de travail sur la conservation de l'énergie à l'intention des grossistes et des détaillants. Le secteur de la distribution manque d'information sur les nombreux programmes et activités en matière de conservation de l'énergie et ne connaît pas les objectifs actuels des gouvernements provinciaux. Une telle équipe de travail aurait un rôle vital à jouer: permettre aux grossistes et aux détaillants d'être mieux renseignés sur les programmes auxquels ils sont admissibles ainsi que sur la recherche et le développement en cours; de plus, une telle équipe représenterait pour eux un éventuel moyen d'obtenir de l'information impartiale sur la technologie de pointe en matière de conservation de l'énergie. En retour, le secteur pourrait aider le gouvernement à établir ses priorités dans le secteur de la recherche, à identifier les obstacles à la conservation et à atteindre les objectifs qu'il s'est fixé en cette matière.

Recommandation 52

Le gouvernement fédéral et l'industrie devraient appuyer activement la mise sur pied immédiate d'un groupe de travail sur la conservation de l'énergie pour le secteur des services de distribution qui travaillerait en étroite collaboration avec les associations professionnelles du secteur, le ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources et le sous-comité à l'énergie du comité consultatif permanent du secteur des services de la distribution. Ce groupe aurait des fonctions semblables aux équipes de travail représentant d'autres secteurs, y compris:

- (a) échanger de l'information et sensibiliser davantage les grossistes et les détaillants sur les possibilités d'utiliser l'énergie de manière plus rentable ainsi que sur les moyens à prendre pour y parvenir;
- (b) fixer des objectifs et présenter des rapports en fonction de ces objectifs en vue d'apporter des améliorations en matière d'énergie;
- (c) agir à titre d'organe principal lors des discussions entre le gouvernement et l'industrie sur la situation de l'énergie, les priorités en matière de recherche, etc.

Recommandation 53

On devrait multiplier et promouvoir activement les programmes de conservation de l'énergie, ainsi que la recherche et le développement conçus spécialement pour répondre aux besoins des grossistes et des détaillants et plus particulièrement aux magasins de détail, aux centres commerciaux et aux entrepôts tels qu'ils sont élaborés dans le programme intitulé "Développement et diffusion des directives d'exploitation et de rattrapage des plans intégrés pour les principales catégories de la construction au Canada" financé par le ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources. De plus, le montant proposé, d'ici 1984/85, pour l'ensemble des subventions, soit 2 millions \$, doit être considéré comme un minimum pour ces trois catégories de la construction.

Recommandation 54

Les gouvernements et l'industrie devraient accorder plus de subventions pour la recherche et le développement en matière de conservation de l'énergie, dans les domaines suivants:

- (a) augmenter les subventions accordées pour la recherche en matière de conservation de l'énergie;
- (b) stimuler la recherche dans les domaines suivants: systèmes de récupération de la chaleur, réduction de l'intensité de l'éclairage et amélioration de la conception des systèmes électriques et de réfrigération;
- (c) chercher des solutions aux obstacles en matière de conservation de l'énergie et, notamment, examiner les conséquences des facteurs suivants sur la consommation de l'énergie:
 - dispositions relatives aux locaux cédés à bail dans les centres commerciaux;
 - structures tarifaires pour le gaz, l'électricité et le maxout;
 - règlements concernant les normes de température dans les immeubles;
 - règlements concernant le transport;
 - coût de l'équipement en matière de conservation de l'énergie;
 - taxes gouvernementales sur les combustibles de remplacement tels que le gaz propane.

- (d) stimuler la recherche et le développement en ce qui a trait aux services marchandises et aux terminus intermodals, à l'électrification, au raccordement, au contrôle et à l'automatisation des voies ferrées et envisager d'apporter des améliorations au système ferroviaire, ce qui permettrait aux grossistes et aux détaillants de tirer un meilleur parti de ce mode de transport plus économique au point de vue énergétique;
- (e) stimuler la recherche en matière de conservation de l'énergie pour le transport des marchandises en milieu urbain, surtout le camionnage;
- (f) analyser les conséquences de l'augmentation des coûts de l'énergie sur l'emplacement et les ventes des centres commerciaux, des magasins de détail et des centres de distribution;
- (g) poursuivre la recherche et le développement en vue de trouver des combustibles de remplacement et d'améliorer le rendement énergétique des véhicules de transport.

Recommandation 55

Pour favoriser la conservation de l'énergie, les gouvernements devraient envisager d'élargir la gamme de l'équipement et des appareils qui servent à économiser l'énergie et qui sont exemptés de la taxe de vente.

Recommandation 56

On devrait poursuivre activement la mise au point de mécanismes visant à adapter les programmes technologiques de conservation de l'énergie aux grossistes et détaillants. Cette démarche devrait consister à:

- (a) intégrer dans les programmes de recherche des moyens de communiquer les résultats de la nouvelle technologie aux associations et entreprises professionnelles du secteur de la distribution;
- (b) veiller de près à ce que les petits grossistes et détaillants reçoivent toute l'information dont ils ont besoin pour compléter leur propre programme de conservation de l'énergie par des moyens tels que des séminaires, des manuels et des programmes de contrôle de l'énergie.

Recommandation 57

Dans l'éventualité de pénuries en approvisionnement de pétrole, le gouvernement peut autoriser un programme d'allocation obligatoire. Toutefois, en raison du rythme de travail rapide que les entreprises de distribution doivent soutenir, le comité est conscient que durant une pénurie, il est difficile de faire constamment des ajustements et de surmonter les problèmes à temps afin d'épargner aux entreprises des dommages considérables. Par conséquent, le comité recommande:

- (a) que le gouvernement, en collaboration avec l'industrie, mette davantage l'accent sur la planification et prévoit les conséquences et les problèmes que pourrait entraîner une pénurie dans les approvisionnements en énergie;
- (b) que dans le mode de planification, on accorde plus de considération aux problèmes auxquels les régions et territoires éloignés risquent d'avoir à faire face;
- (c) qu'en vertu du programme d'allocation de produits du pétrole, on attribue à la distribution des produits alimentaires périssables essentiels la même cote d'évaluation que celle qu'on a attribué à la production et à la transformation de ces produits, c'est-à-dire la cote "A".

Uniformité des règlements sur le camionnage

Il existe un manque d'uniformité entre les provinces en ce qui a trait aux règlements touchant le poids, les dimensions et l'essieu des camions. Les expéditeurs et les transporteurs se retrouvent donc dans l'impossibilité d'exploiter leur entreprise dans tout le Canada puisqu'ils sont incapables de maximiser leur capacité de charge et leurs économies d'énergie.

Le Programme d'énergie national encourage l'utilisation de combustibles de remplacement; exemple, remplacer l'essence par le gaz propane dans les véhicules. Toutefois, veiller à la sécurité de nos approvisionnements énergétiques représente une solution à long terme, et à court terme la conservation doit jouer un rôle important et encourageant une utilisation rentable de combustible. Bien que les améliorations apportées à la conception des véhicules et le changement de comportement adopté par les conducteurs constitueront des étapes importantes du programme de conservation et permettront de faire une meilleure utilisation du combustible, le

manque d'uniformité, entre les provinces, des règlements relatifs au camionnage entravent les démarches visant une utilisation plus rentable du combustible dans le transport par camion. S'il y avait uniformité entre les règlements relatifs au camionnage, on pourrait améliorer la productivité des transporteurs en maximisant la capacité de charge et en rentabilisant l'utilisation de l'énergie et de la main-d'oeuvre. On devrait aussi réduire la panoplie de règlements relatifs à l'industrie.

Recommandation 58

Le comité recommande que les gouvernements et l'industrie redoublent d'efforts afin d'uniformiser au maximum les règlements en vigueur dans les provinces, en ce qui concerne le poids, les dimensions, les essieux, etc., des camions, dans le but d'augmenter le plus possible la capacité de charge des camions.

Recommandation 59

Plus précisément, on doit appuyer vivement le travail amorcé en cette matière par le Conseil des Ministres responsables du transport et de la sécurité routière auquel participe le Conseil consultatif sur la recherche et le développement du transport routier du ministère des Transports. De plus, on recommande d'activer les travaux en vue de la mise sur pied du programme de recherche et d'accorder plus d'importance à ce programme.

Recommandation 60

Pour maximiser les épargnes en matière d'énergie, le gouvernement devrait aussi:

- (a) permettre l'augmentation des longueurs de camions permises et l'utilisation de deux ou trois remorques sur les routes canadiennes;
- (b) alléger les règlements relatifs au transport afin de permettre aux entreprises de camionnage privées et aux transporteurs privés de transporter des marchandises dans les camions laissés vides une fois leur voyage terminé.

Formation des conducteurs de véhicules utilitaires

La conservation a un rôle très important à jouer si l'on veut utiliser de manière plus efficace les approvisionnements en combustibles au Canada. Dans l'industrie du camionnage, la conservation de pourra se faire que si les conducteurs

changent leur comportement et leurs habitudes. Pour y parvenir, on doit porter une attention particulière à la formation des conducteurs de véhicules utilitaires dans le but précis de réaliser des économies de combustible.

L'industrie du camionnage adopte actuellement des mesures de conservation de l'énergie en recourant par exemple à des déflecteurs éoliens aérodynamiques pour réduire la résistance à l'air, à des moteurs à couple élevé qui réduisent la vitesse du moteur et à la conversion des camions au gaz propane. Pour utiliser au maximum ces mesures de conservation de l'énergie, les conducteurs doivent recevoir une formation sur les techniques de conservation. Les recherches effectuées récemment en matière de consommation d'énergie révèlent que les conducteurs de véhicules utilitaires peuvent réaliser des économies pouvant atteindre jusqu'à 20%, simplement en changeant leurs façons de conduire. En raison des progrès technologiques constants au niveau des moteurs, les économies d'énergie, dans ce cas, ne pourront parfois être réalisées qu'en enseignant aux conducteurs les techniques de fonctionnement appropriées.

Bien que la formation des conducteurs de véhicules utilitaires incombe principalement aux exploitants de ces entreprises, le gouvernement a aussi un rôle important et nécessaire à jouer. L'industrie, dans son ensemble, mais surtout les petites entreprises ont besoin d'aide pour obtenir de l'information impartiale sur les programmes de formation ainsi que sur les techniques et appareils mis au point dans le but d'économiser l'énergie. Nous devons élaborer une marche à suivre plus uniforme en matière de formation et de contrôle qui mette l'accent sur la formation des conducteurs, c'est-à-dire sur des techniques de conduite en toute sécurité mais aussi sur des techniques visant à économiser l'énergie. Toutefois, pour atteindre ces buts, l'appui du gouvernement est d'une importance capitale.

Recommandation 61

Le Comité recommande que les gouvernements et l'industrie appuient vivement les efforts visant à conserver l'énergie entrepris par le biais d'un programme de formation à l'intention des chauffeurs de véhicules utilitaires.

Recommandation 62

Le comité recommande plus précisément que les travaux à cet effet, déjà entrepris par le Centre de développement des transports de Transport Canada soient poursuivis activement en collaboration avec les provinces et l'industrie. Le comité appuie plus particulièrement les activités qui consistent notamment à:

- (a) élaborer des programmes de formation et de perfectionnement des conducteurs en vue de rentabiliser le combustible;
- (b) évaluer l'efficacité des programmes destinés aux conducteurs et des moyens employés pour améliorer l'utilisation de l'énergie;
- (c) démontrer que les programmes qui, à première vue, représentent une perte de temps, peuvent réellement contribuer à réduire la consommation d'énergie;
- (d) préparer du matériel audio-visuel, des manuels et autres instruments de travail qui peuvent servir à enseigner aux conducteurs les techniques d'utilisation efficaces du combustible.

RAPPORT INTÉRIMAIRE DU COMITÉ CONSULTATIF
SUR LE SECTEUR DES SERVICES DE DISTRIBUTION

le 23 septembre 1981

L'Honorable Herb Gray,
C.P., Député
Ministre de l'Industrie et
du Commerce
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Monsieur le Ministre,

Le Comité consultatif sur le Secteur des Services de distribution à été créé le 16 avril 1981 à votre initiative. Je vous ai informé du fait que ce comité s'efforcera de vous fournir un rapport intérimaire au début de l'automne, et pourrait vous présenter un rapport définitif au début de 1982. Conformément à la première partie de cet engagement, j'ai le plaisir de vous faire parvenir ci-joint le rapport intérimaire du Comité. Vous trouverez également ci-inclus un projet de document de description d'ensemble du secteur établi par la Direction des Services de distribution (annexe IV). Ce document a été étudié par le Comité consultatif lors de sa première réunion, et nous avons estimé qu'il fournissait une description adéquate du secteur considéré et qu'il pouvait contribuer de manière très utile à la détermination du cadre général de nos discussions. Le Comité pense être en mesure de remplir la seconde partie de ses engagements dans les délais prescrits.

Les recommandations provisoires du Comité concernant les domaines dans lesquels des mesures rapides s'imposent. Dans certains cas, ces recommandations sont liées au prochain budget fédéral, et l'on a estimé nécessaire de formuler les propositions maintenant, de sorte qu'elles puissent être prises en considération pendant la période de délimitation des politiques, qui précède l'établissement du budget. L'insertion de ces points particuliers dans le rapport intérimaire ne signifie pas que les autres questions sur lesquelles travaille le Comité ont moins d'importance. Certaines de ces questions exigent des recherches et des études plus considérables, avant que des propositions concrètes puissent être formulées.

Le secteur

Les membres du Comité ont tous admis le fait que l'importance et l'influence de ce secteur sont en général fortement sous-estimées par les autres secteurs du mode des affaires, par de nombreux membres de l'administration et, à vrai dire, par le grand public. Ils ont tenu à ce que je mentionne dans la présente lettre (bien que les faits, Monsieur le Ministre, soient sans doute bien connus de vous) certaines des caractéristiques essentielles du secteur qui montrent son importance.

Notre secteur comprend environ 230 000 entreprises, employant en moyenne huit salariés; la petite exploitation y prédomine donc fortement. Cependant, ce chiffre pris isolément est quelque peu trompeur, du fait que notre secteur d'activité comprend également certaines des plus grosses entreprises canadiennes, dont le chiffre d'affaires atteint plusieurs milliards de dollars et qui emploient des milliers de salariés. Le secteur de la distribution procure de l'emploi à 1,8 millions de Canadiens; soit 17% de la main-d'oeuvre du pays. En 1980, le chiffre d'affaires des entreprises de gros a atteint 73 milliards \$, celui des Sociétés de commerce international s'est chiffré à 5 milliards \$, et celui des entreprises de détail a atteint 89 milliards \$ (y compris les ventes de produits de l'industrie automobile, qui comptent pour 24 milliards \$, et les boissons alcooliques, qui atteignent le chiffre de 3 milliards \$). Le taux de croissance de l'emploi dans ce secteur a atteint une moyenne annuelle supérieure à 3 % du cours de la décennie 1970-1980, et ce taux devrait se maintenir si les conditions économiques sont favorables. Les immobilisations du secteur, autres que les terrains et bâtiments, sont de l'ordre de 2,3 milliards \$ par an.

Ces chiffres sont impressionnants. Plus important encore est le fait que les succès obtenus par le secteur de la distribution dans la stimulation et la satisfaction de la demande ont un impact significatif sur la quasi-totalité de nos industries de consommation et sur les entreprises fournissant de l'équipement et des services à notre profession. Lorsque le secteur de la vente au détail se porte bien, il en est de même du secteur de la fabrication.

Pourtant, le développement de notre secteur, sur le plan industriel et commercial, a été largement considéré comme allant de soi par les responsables gouvernementaux, tant au niveau provincial que fédéral, sans doute à partir de l'hypothèse selon laquelle le développement du secteur des services se produit automatiquement et efficacement dans le sillage de l'expansion des secteurs de production des marchandises.

Si ce point de vue a pu se justifier dans le passé, ce n'est plus le cas, de l'avis du Comité consultatif sur le Secteur des Services de distribution. La situation économique actuelle a, sur la distribution, des effets négatifs difficiles à surmonter. Le développement, aussi considérable que rapide, des techniques de communications, de gestion et de marketing, lié à l'accroissement des besoins de l'industrie en immobilisations, a radicalement modifié le caractère de la distribution. Ce secteur est caractérisé par son importance économique, sa puissance industrielle et son dynamisme. Il crée et fournit chaque année des dizaines de milliers d'emplois nouveaux. Il constitue un vaste champ d'activité pour les entrepreneurs dynamiques. C'est l'un des rares secteurs où un nouveau venu ne disposant que d'un capital modeste peut réussir et créer en peu de temps une entreprise de dimension appréciable.

La croissance encourageante qui a caractérisé l'expansion de notre secteur au cours des dix ou quinze dernières années se poursuivra dans un avenir prévisible si on la stimule de façon appropriée. La détermination et l'application judicieuse de mesures administratives adaptées peut apporter à notre secteur une aide importante lui permettant de réaliser son potentiel de manière croissante et de contribuer ainsi au progrès économique au Canada.

Un outil de consultation permanent

Les membres du Comité consultatif sont unanimes à considérer que le processus de consultation auquel ils participent peut permettre d'aboutir à une bien meilleure compréhension des besoins et des aspirations du secteur de la part du gouvernement fédéral, et donc des autres gouvernements et secteurs. Les renseignements se transmettent dans les deux sens. Les membres expérimentés de la profession ont ainsi eu la possibilité d'apprendre à mieux comprendre les objectifs et la possibilité du gouvernement dans de nombreux domaines.

Notre Comité est persuadé que ces échanges ont eu des résultats positifs assez importantes pour qu'ils se poursuivent au-delà de la durée limitée du fonctionnement de ce Comité. Très certainement, de nouvelles questions et de nouvelles priorités verront le jour dans l'avenir, au sujet desquelles il sera important que le gouvernement et l'entreprise privée connaissent bien leurs points de vue respectifs. Le Comité recommande fortement qu'avant sa dissolution, des mécanismes soient mis en place, pour permettre des échanges de vues réguliers entre un groupement consultatif composé de membres représentatifs de l'ensemble du secteur et les groupes intéressés de votre ministère. Je sais que les membres du Comité souhaiteraient discuter de cette question avec vous au moment opportun.

Contribution de la main-d'oeuvre du Secteur de la distribution

Il peut sembler étrange que, pour un secteur à si forte densité de main-d'oeuvre que la distribution, aucune recommandation relative aux questions de personnel n'apparaisse dans le présent rapport intérimaire. L'absence d'un tel sujet ne doit pas être interprétée comme un manque d'intérêt ou d'attention de la part du Comité. En fait, un sous-comité a travaillé intensément à l'ensemble de la question des ressources humaines et prépare actuellement un certain nombre de recommandations, en particulier dans les domaines de la formation, du perfectionnement et du recrutement. Cela permettra de garantir que le secteur de la distribution est perçu de manière positive par ceux qui recherchent une carrière enrichissante. Cette question exige des recherches considérables, et les travaux du sous-comité ne sont pas assez avancés que l'on soumet des propositions concrètes dès maintenant.

Je dois rappeler également que les relations de travail du secteur de la vente au détail relèvent en grande partie des gouvernements provinciaux. Les membres du Comité tiennent à souligner le rôle positif joué par les représentants de la main-d'oeuvre dans les travaux de ce Comité, ainsi, bien sûr, que le rôle permanent des employés de notre industrie, tant des secteurs syndiqués que non syndiqués, dont le nombre atteint près de deux millions; c'est grâce à leur conscience professionnelle que notre secteur a une telle efficacité. L'une des préoccupations essentielles du Comité est d'offrir les possibilités de perfectionnement nécessaires à l'amélioration de la productivité et à la promotion des carrières dans la distribution qui correspondent à cette conscience professionnelle.

Domaines d'étude suivie

Le Comité a créé cinq sous-comités chargés des domaines suivants:

1. Le Sous-comité de l'Environnement économique (Président: Doug Tigert) dont le rôle est d'étudier les questions de politique économique horizontale, telles que la réforme des règlements, la structure et la conduite du marché et les indicateurs financiers.
2. Le sous-comité d'information sur les débouchés (Président: Ruby Osten), chargé d'étudier les conséquences de la politique commerciale sur la distribution, ainsi qu'une large gamme de questions touchant aux relations acheteur/fournisseur.

3. Le sous-comité des systèmes de distribution (Président: Frank Warnock), chargé d'étudier différents aspects de la distribution et des technologies nouvelles.
4. Le sous-comité des ressources humaines (Président: Martin Goldberg), qui étudie le problème fort compliqué de la formation et du perfectionnement de la main-d'oeuvre.
5. Le sous-comité de l'énergie (Président: Walter Hachborn) qui concentre ses efforts sur l'effet des besoins en énergie et des changements qu'ils entraînent sur la distribution.

Je peux vous assurer que le rapport final qui vous sera soumis renfermera des recommandations de l'ensemble de ces sous-comités.

Plan du rapport intérimaire

Les recommandations du rapport intérimaire sont accompagnées d'un résumé justificatif et d'une présentation d'ensemble plus détaillée des arguments avancés.

Recommandations sur les droits d'assise

Le Comité tient à réitérer la recommandation faite antérieurement au Ministre sur la question des droits d'assise. Il s'agit de la recommandation du Comité visant à annuler la transformation de cette taxe en une taxe de gros sur les cosmétiques. Le Comité reconnaît que certains importateurs se livrent à des activités de fabrication auxquelles on doit imposer des droits d'assise. Cependant, une taxe de gros appliquée de manière générale toucherait les fonctions de service, qui devraient pourtant être exemptes de taxes, selon toutes les normes acceptables. Une telle modification du champ d'application des droits d'assise aurait des répercussions négatives sérieuses sur le secteur de la distribution et conduirait à des inégalités fiscales particulièrement lourdes pour les petites entreprises.

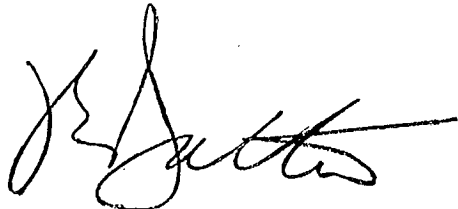
Conclusion

Je tiens à remercier personnellement mes collègues du Comité pour le temps, les efforts et l'imagination qu'ils ont apportés à leur travail. Je sais que je pourrai également compter sur eux dans l'avenir. Au nom du Comité, je voudrais également vous remercier de nous avoir donné la possibilité d'exprimer nos vues par le biais du processus de consultation.

En présentant ce rapport intérimaire, le Comité espère que ses recommandations seront étudiées soigneusement, tant par

vous que par vos collègues, et qu'il leur sera accordé priorité. Comme je l'ai indiqué plus haut, certaines de ces recommandations sont liées au prochain budget.

Veillez agréer, Monsieur le Ministre, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'T.G. Bolton', written in a cursive style.

T.G. Bolton
Président du Comité consultatif

RAPPORT INTÉRIMAIRE
RÉSUMÉ A L'INTENTION DES ADMINISTRATEURS

Le présent rapport intérimaire met l'accent sur neuf recommandations particulières du Comité consultatif sur le Secteur des Services de distribution. Ces recommandations préliminaires sont formulées maintenant dans l'espoir que certaines d'entre elles auront un impact sur la préparation du prochain budget du gouvernement fédéral.

Chacune des recommandations s'appuie sur une étude de contexte couvrant les questions clés, des justifications et la documentation afférente. Dans la mesure du possible, des analyses quantitatives ont été effectuées sur l'impact des recommandations sur la situation financière du secteur et du pays en général. Chaque recommandation est présentée sur une page séparée, et suivie de la documentation afférente sous forme d'annéxes. Ces recommandations traitent des questions suivantes:

1. amortissement accéléré sur différentes catégories d'équipement;
2. comptabilité adaptée à l'inflation, régularisations des crédits d'impôt de stock et adoption du système comptable "LIFO" (dernier entré, premier sorti);
3. modifications de la Loi sur les prêts aux petites entreprises et des obligations pour l'expansion de la petite entreprise;
4. maintien de l'indexation de l'impôt sur le revenu des particuliers;
5. établissement des prix de l'énergie et relations fédérales-provinciales;
6. amendements à la Loi sur les coalitions;
7. suppression de la réglementation du secteur des transports routiers;
8. améliorations de la collecte des renseignements statistiques et de leur analyse par Statistiques Canada;
9. contribution du secteur de la distribution aux organismes d'ajustement des prix et des quotas.

Le Comité considère que l'application de mesures positives prises par le gouvernement sur la base de ces recommandations contribuera de manière significative à accroître l'efficacité, la productivité et la situation financière du secteur de la distribution, et contribuera

ainsi en même temps à un redressement prochain de l'économie canadienne.

A l'appui de ses recommandations, le Comité souhaite porter à l'attention du gouvernement un certain nombre d'observations:

- (a) malgré ses dimensions et son importance, le secteur de la distribution n'a pas été directement consulté dans l'élaboration des politiques du ministère de l'Industrie et du Commerce, ou d'autres ministères fédéraux. Toute mesure visant à favoriser le processus qui permettrait au secteur de la distribution de faire entendre son point de vue dans la formulation de la politique gouvernementale se révélerait fructueuse tant pour la profession que pour le gouvernement. Notre Comité recommande fortement que le rôle du ministère de l'Industrie et du Commerce par rapport au secteur soit renforcé de manière permanente. Une telle mesure est nécessaire pour que notre secteur et le gouvernement puissent tous deux profiter des nombreuses possibilités de développement existant dans leurs domaines d'intérêt respectifs;
- (b) le Comité apprécie le présent processus de consultation formel, et étudie différentes options sur les modalités d'un renforcement des consultations permanentes à l'avenir;
- (c) le Comité reconnaît qu'un grand nombre des questions dont il poursuit l'étude actuellement ne nécessitent pas l'intervention gouvernementale, mais doivent plutôt faire l'objet de mesures prises par le secteur lui-même. En voici quelques exemples: amélioration de l'image de notre secteur dans le monde de l'enseignement; relations avec les consommateurs; méthodes commerciales types.

Le Comité a l'intention de poursuivre ses travaux jusqu'à la fin de l'année et de soumettre au Ministre de l'Industrie et du Commerce, au début de 1982, un rapport final et des recommandations sur les questions qui n'ont pas encore été traitées.

AMORTISSEMENT ACCÉLÉRÉ

Les questions

En vertu de la législation fiscale canadienne en vigueur, les entreprises de fabrication et de traitement ont le droit d'amortir les machines et équipements neufs sur deux ans (amortissement fiscal accéléré). Cet avantage fiscal, créé pour encourager les investissements, de manière à stimuler la production manufacturière, et à compenser partiellement les effets négatifs de l'inflation, ne s'applique pas aux entreprises du secteur de la distribution.

Recommandation 1

- a) La distinction établie par Revenu Canada entre le secteur de la distribution et celui de la fabrication devrait être supprimée en ce qui concerne l'amortissement accéléré.
- b) Plus précisément, l'amortissement fiscal sur deux ans devrait être étendu aux équipements tels que:
 - i) les équipements électroniques des points de vente (par ex: Lecteurs optiques et caisses enregistreuses électroniques)
 - ii) les ordinateurs/contrôleurs d'arrière-plan et les unités centrales de mini-ordinateurs des sièges sociaux
 - iii) le logiciel
 - iv) les équipements automatiques d'entrepôt
 - v) les équipements énergétiques (Réfrigération, chauffage, commandes, éclairage, etc.) qui permettent de réduire la consommation d'énergie.
- c) Les camions à faible consommation de carburant devraient pouvoir bénéficier d'un amortissement de trois ans.

Les justifications (voir aussi l'annexe 10, article 1)

L'augmentation des taux d'intérêt et du coût de la main-d'oeuvre, des installations matérielles et des équipements mécaniques et électriques utilisés par le secteur de la distribution ont rendu plus étroite la marge qui séparait précédemment ce secteur de services et les secteurs de la fabrication et du traitement. Les effets négatifs de l'inflation n'épargnent personne. Ils ont pour conséquence

d'élever artificiellement les profits et de faire que les provisions pour amortissement sont trop faibles par rapport aux coûts de remplacement plus élevés. La capacité et le désir des entreprises d'investir en sont diminués d'autant, et la demande de produits manufacturés canadiens est réduite. A mesure que les problèmes de chômage se résoudront d'eux-mêmes dans les années 80, l'attention de notre secteur se tournera de plus en plus vers l'accroissement de l'efficacité et de la productivité.

Les entreprises du secteur de la distribution, n'ayant pu bénéficier des dispositions relatives à l'amortissement sur deux ans, n'ont pas été en mesure d'améliorer leur efficacité, de réduire leurs coûts, et d'exercer une pression à la baisse sur les prix dans une proportion aussi forte que si elles avaient pu réaliser de plus gros investissements en termes d'équipements automatiques permettant de gagner du temps, source d'économie et de main-d'oeuvre. L'introduction de l'amortissement accéléré stimulerait à la fois la demande et la fourniture de ces équipements.

COMPTABILITÉ ADAPTÉE A L'INFLATION

La question

Le crédit d'impôt sur les stocks, actuellement de 3%, a été établi pour compenser les pressions inflationnistes sur les coûts croissants du maintien des stocks; ce crédit n'est plus suffisant.

Recommandation 2

- a) A court terme: le crédit d'impôt devrait être augmenté de 3 à 10 pour cent, de façon à suivre de plus près les effets du passage du système comptable FIFO au système LIFO, déjà adopté aux États-Unis, et à mieux refléter la véritable incidence du taux actuel de l'inflation sur le gonflement artificiel des revenus des sociétés.
- b) A long terme: les principes comptables en vigueur au Canada devraient être progressivement remplacés par des méthodes d'établissement de rapports et d'évaluation fiscale qui reflètent mieux les effets de l'inflation sur la situation financière des sociétés. Une fois le système LIFO adopté, il conviendrait de simplifier les méthodes comptables.

Les justifications (voir aussi l'annexe 10, article 2)

Les documents justificatifs montrent clairement que l'introduction du crédit d'impôt sur les stocks de 3% a constitué une mesure très positive de la part du gouvernement (Annexe II). Cette mesure était liée à une volonté d'accorder un traitement fiscal plus équitable aux entreprises à une époque où le taux d'inflation prévu était d'environ 7% par an. Entre 1977 et 1980, cependant, le maintien de ce niveau de 3% a eu pour effet de réduire les avantages de la mesure d'environ 43% à seulement 29% (équivalent LIFO). Le crédit d'impôt sur les stocks incite les entreprises à conserver de très larges stocks au moins une fois l'an. C'est pourquoi, bien que nous recommandions à court terme une augmentation du crédit d'impôt de 3 à 10%, notre préférence va vers une adoption complète du système LIFO dans les délais les plus brefs. Ce système permet d'évaluer les stocks à leur pleine valeur de remplacement et de supprimer les taxes d'affaires sur les bénéfices fantômes tout en augmentant simultanément la marge d'autofinancement.

De nombreux pays, outre les États-Unis, ont adopté le système comptable LIFO ou un système équivalent, pour combattre les effets trompeurs de l'inflation sur la surévaluation des profits des sociétés. Ces pays comprennent l'Australie, la Belgique, l'Italie, le Japon et l'Espagne.

LOI SUR LES PRÊTS AUX PETITES ENTREPRISES ET LES
OBLIGATIONS POUR L'EXPANSION DE LA PETITE ENTREPRISE

Les questions

Actuellement, aucun de ces deux programmes d'aide du gouvernement fédéral n'autorise les prêts ayant pour but de financer le fonds de roulement; leur objet est de permettre les investissements en outillage et en équipement. Dans le secteur de la distribution, les investissements prioritaires touchent le fonds de roulement, qui est constitué principalement des stocks.

Recommandation 3

- a) Les prêts accordés au titre des PPE devraient pouvoir être affectés au fonds de roulement.
- b) Les crédits obtenus au titre des obligations pour l'expansion de la petite entreprise (OEPE) devraient pouvoir être utilisés pour le fonds de roulement.
- c) Les OEPE devraient exclure toute échéance et devraient pouvoir être utilisées jusqu'à un maximum de 500 000 \$ pour un nombre d'obligations égal à celui dont les détaillants et les grossistes ont besoin pour développer leur potentiel économique. En d'autres termes, il faudrait permettre aux détaillants et aux grossistes de financer une série d'obligations jusqu'à 500 000 \$, à mesure que leur entreprise grandit.
- d) Le gouvernement fédéral devrait utiliser une partie de son important budget publicitaire pour mieux faire connaître les OEPE et les PPE auprès du monde des affaires. Par ailleurs, on devrait inciter les banques commerciales à élargir leur participation à ces programmes de prêts.
- e) La durée des OEPE devrait être prolongée jusqu'à 1990.

Les justifications

La plupart des petites entreprises du secteur de la distribution n'ont pas besoin au départ d'un capital se situant autour de 500 000 \$. A mesure qu'elles se développent, en créant par exemple un troisième ou un quatrième magasin, ou en agrandissant leurs entrepôts, leurs besoins en capitaux augmentent. Permettre l'émission d'une série d'obligations de plus faible montant, jusqu'à un maximum de 500 000 \$, faciliterait leur croissance ordonnée.

Fait plus important encore, de nombreux détaillants louent leurs installations. Leurs besoins essentiels en fonds de roulement concernant les améliorations locatives, l'équipement électronique et les stocks. Selon le taux de rotation des stocks, les investissements les concernant peuvent représenter plus de 80% des besoins du fonds de roulement. Les taux d'intérêt élevés ont des effets aussi négatifs sur les affaires des détaillants dont le taux de rotation est faible que sur les secteurs de la fabrication et des ressources naturelles. Des dispositions permettant de financer les OEPE à un taux égal à la moitié du taux de base plus 1% constitueraient un avantage essentiel pour les détaillants et les grossistes.

INDEXATION DE L'IMPOT SUR LE REVENU DES PARTICULIERS

La question

Il est fortement à craindre que la clause d'indexation de l'impôt sur le revenu des particuliers soit supprimée ou fortement atténuée dans le budget de l'automne 1981. Cette suppression réduirait les dépenses des consommateurs à un point tel qu'un grand nombre d'entreprises de gros et de détail, particulièrement les plus petites, connaîtraient de sérieuses difficultés financières.

Recommandation 4

La clause d'indexation de l'impôt sur le revenu des particuliers devrait être maintenue sous sa forme actuelle. L'accord récemment conclu sur le prix du pétrole devrait réduire substantiellement les problèmes de marge d'auto-financement du gouvernement fédéral. Cet accord aura pour effet de réduire les dépenses des consommateurs portant sur d'autres biens et services (voir annexe III, tableau 3). Si la clause actuelle d'indexation de l'impôt sur le revenu des particuliers était supprimée, les consommateurs et les secteurs de la production et de la distribution de biens de consommation seraient doublement menacés.

Les justifications

Le Comité trouve regrettable que l'autorité - à savoir, le gouvernement - chargée de montrer l'exemple dans la lutte contre l'inflation bénéficie de manière camouflée de sa croissance pernicieuse.

Les projections faites dans le cadre du modèle économétrique "Candide" du Conseil économique du Canada montre que la suppression de l'indexation aurait pour effet de réduire sérieusement le montant total réel des dépenses des consommateurs au cours des années 80, soit d'environ 2% par an. Une baisse des revenus réels accroîtrait immédiatement le chômage, en raison de la baisse des dépenses des consommateurs. La baisse des revenus réels aurait également pour effet d'encourager les demandes d'augmentation de salaires (à juste titre d'ailleurs) afin de compenser les revenus en baisse. Il pourrait se créer ainsi insidieusement un mouvement de spirale qui conduirait à une inflation galopante.

Enfin, nous remarquons que les États-Unis, tout en procédant à des coupures dans l'impôt sur le revenu des particuliers, envisagent également l'imposition de la clause d'indexation dès 1985, au moment même où le Canada se prépare à la supprimer.

LE PROGRAMME NATIONAL DE L'ÉNERGIE

Les questions

Le programme national de l'énergie, bien qu'il soit progressif dans ses intentions et dans sa portée, a eu jusqu'ici des effets très négatifs sur l'économie en portant atteinte à la crédibilité du Canada tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du pays. Bien que notre pays qui dispose d'énormes ressources et qui soit pourtant importateur net de pétrole à prix élevé, la situation qui prévaut actuellement est considérée comme inacceptable.

Recommandation 5

(Formulées avant les récents accords sur le prix du pétrole - voir note ci-dessous)

- a) Le programme national de l'énergie devrait être modifié de sorte que les prix du pétrole brut à la sortie du puits atteigne 75% du prix international F.A.B. vers 1985 (soit, d'après les prévisions, 62,99 \$), et suivant ensuite les cours mondiaux selon ce rapport.
- b) Tous les efforts devraient être faits pour trouver une solution au problème du prix de l'énergie, ainsi qu'à la répartition des revenus entre le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux et les producteurs, dans les plus brefs délais.
- c) Les projets portant sur les sables bitumineux (Alsands, Cold Lake et Petro Canada) devraient être entrepris aussitôt que possible et l'on devrait obtenir des engagements d'échéance de la part des compagnies intéressées à ces projets, compte tenu des prix du pétrole plus élevés, et des revenus et coûts en hausse.
- d) En raison des énormes changements exigés pour atteindre l'auto-suffisance, la répartition des usages de l'énergie devrait être surveillée de près et les programmes nécessaires devraient être mis en place pour veiller à ce que les objectifs relatifs à la substitution du pétrole soient atteints.

Les justifications (voir également l'annexe 10, article 3)

Le Comité estime que le programme de l'énergie a accordé une place excessive à la défense des consommateurs contre le prix élevé du pétrole et menace les objectifs de sécurité des approvisionnements et d'auto-suffisance. Le Comité considère que la politique actuelle ne permet pas d'encourager la

conservation, la substitution, l'exploration et le développement. Une analyse approfondie, effectuée au moyen du modèle Candide, a montré que les prix du pétrole élevés avaient un impact négatif important sur les dépenses des consommateurs, mais que cet effet était plus que compensé par les avantages constitués par la réduction du déficit fédéral, la croissance de l'économie à long terme et un climat plus sain dans le domaine des investissements, en même temps qu'une évolution plus rapide vers l'auto-suffisance énergétique.

NOTE: A la suite de l'accord récent sur le prix du pétrole conclu entre le gouvernement fédéral et l'Alberta, certaines de nos préoccupations ont été prises en considération. Le Comité considère en particulier le règlement du conflit sur les prix du pétrole et l'accroissement des prix du pétrole canadien, qui atteignent maintenant des niveaux plus réalistes, comme des décisions essentielles à la santé économique du Canada. Ces prix plus élevés auront certainement des effets négatifs sur les dépenses des consommateurs, et donc sur le secteur de la distribution. Le Comité est cependant convaincu que l'ensemble des membres du secteur de la distribution sont prêts à payer ce prix pour être en mesure d'obtenir une sécurité d'approvisionnement et, par voie de conséquence, la stabilité économique.

RÉPONSE AUX AMENDEMENTS PROPOSÉS
A LA LOI SUR LES COALITIONS

Les questions

Il existe une préoccupation commune quant à l'incapacité de la législation actuelle sur les coalitions à suivre le rythme assez rapide des fusions et des acquisitions d'entreprises au Canada. On se préoccupe encore plus cependant, de la nature et de l'orientation des amendements proposés à cette législation, particulièrement compte tenu du fait que le secteur de la distribution n'a pas participé largement aux discussions sur ces changements, et compte tenu également du fait que le secteur peut subir les conséquences négatives de ces changements. Certains des changements proposés sont totalement inadaptés aux zones commerciales restreintes à certaines pratiques concurrentielles bien établies, etc. Qui plus est, la définition proposée de produit, marché, détaillant, etc. manque de précision.

Recommandation 6

- a) L'orientation envisagée dans les amendements proposés en ce qui concerne les monopoles devrait être modifiée au projet d'une approche centrée sur les abus d'une situation dominante dans le cas des fusions et des acquisitions.
- b) Certains exemples proposés d'attitude "anti-concurrentielle" pourraient bien être en fait des exemples de comportement "concurrentiel" et devraient être réexaminés. Ils comprennent les "marques rivales" (par ex.: ventes spéciales hebdomadaires), la publicité de saturation du marché, etc.
- c) Le comité appuie la proposition faite le 29 juin 1981 au Ministre de la Consommation et des Corporations par le Conseil canadien de la vente au détail (voir l'annexe 10, article 4) et demande que le secteur de la distribution soit de nouveau consulté avant que les changements proposés à la législation en vigueur soient soumis au Parlement.

Les justifications (voir aussi l'annexe 10, article 4)

Les amendements proposés présupposent une définition simpliste de la concentration du marché basée sur un ratio de concentration d'une seule entreprise ou de quatre entreprises. Dans de nombreuses petites agglomérations, il peut fort bien n'y avoir qu'une seule entreprise dans certaines gammes de produits. Dans les villes plus importantes, le domaine de la vente au détail peut fort bien ne justifier la présence que de trois entreprises pour des

catégories de produits précises. La définition du mot "marché" pose également de sérieux problèmes; on considère par ailleurs fort préoccupant que les amendements proposés n'aient pas pris en considération la notion de délimitation produits-marché au niveau des marchandises. Le Comité estime que la concurrence devrait être examinée et analysée en priorité à ce niveau.

LA SUPPRESSION DE LA RÉGLEMENTATION
DU SECTEUR DES TRANSPORTS ROUTIERS

Les questions

La multitude de règlements fédéraux et provinciaux s'appliquant à la fois aux flottes de camions privées et de location a abouti à un manque d'efficacité dans l'utilisation des véhicules disponibles, à l'élimination de nombreux trajets aller-retour et, par conséquent, à des coûts et des prix plus élevés dans le secteur de la distribution.

Recommandation 7

- a) Le Comité propose l'adoption des recommandations suivantes faites par le Conseil économique du Canada dans son rapport intitulé "Pour une réforme de la réglementation - 1981".
- toutes les restrictions réglementaires relatives à l'exploitation des flottes de transport routier de location existantes devraient être supprimées;
 - le système actuel, lourd et souvent coûteux, en vertu duquel les candidats à un permis de transport doivent prouver que leur service est "utile et nécessaire au public", devrait être remplacé, sous l'égide de l'autorité réglementaire, par des exigences portant sur des domaines tels que le cautionnement, l'assurance et l'enregistrement des véhicules; par ailleurs, les permis devraient être délivrés dans l'ordre des demandes;
 - La réglementation des prix et les exigences officielles concernant le dépôt des tarifs de transport routier devraient être abolies; les commissions réglementaires provinciales devraient cependant conserver des pouvoirs étendus leur permettant de se procurer les informations sur les tarifs auprès des transporteurs lorsqu'elles l'estiment nécessaire;
 - La définition du transport privé routier devrait être élargie de façon à inclure les transports effectués par les sociétés membres d'un groupe lorsque les filiales sont effectivement contrôlées par la société mère.
- b) Le Comité recommande que les transporteurs privés soient autorisés à transporter des marchandises pour compenser leur voyage de retour.

- c) Le Comité recommande que le rapport du Conseil économique sur la réforme de la réglementation 1981, et en particulier les sections visant la suppression de la réglementation du transport routier, soit étudié en priorité lors de la prochaine réunion des Premiers Ministres. En outre, le Comité recommande que les Premiers Ministres reconnaissent la nécessité d'une suppression de cette réglementation et prennent les mesures permettant de mettre en marche les rouages gouvernementaux nécessaires à la réalisation de cet objectif.

Les justifications

La hausse des taux d'intérêt a obligé le secteur de la distribution à chercher des moyens de maintenir les stocks à un bas niveau et d'accélérer leur rotation. L'une des méthodes permettant de réaliser ces objectifs consiste à améliorer les délais de livraison. Mais, en raison de la hausse du coût de l'énergie, les fournisseurs veulent empêcher leurs coûts de monter en groupant les expéditions et en réduisant le nombre des livraisons. La date de celle-ci dépend donc souvent des fournisseurs, et non des détaillants.

Cette situation a conduit les détaillants qui n'ont pas encore leur propre flotte à étudier la possibilité, en termes de rapport coût/avantages, d'avoir leur propre flotte de camions de distribution. Cependant, les règlements régissant les trajets de retour et les possibilités de compensation pour les flottes privées ont découragé de nombreux détaillants d'avoir leur propre flotte. Ces restrictions qui empêchent généralement les entreprises de transporter des marchandises pour le compte d'autres firmes, y compris les compagnies associées et les filiales, vont à l'encontre d'une utilisation efficace de l'énergie. Qui plus est, les flottes de location doivent supporter le poids excessif des règlements couvrant un grand nombre de domaines, notamment les taux, les permis et l'organisation des itinéraires. Il en est résulté une augmentation des coûts et des prix au détail et un manque d'efficacité du transport routier.

AMÉLIORATIONS DANS LA CUEILLETTE DES DONNÉES ET D'ANALYSES
PAR STATISTIQUES CANADA

Recommandation 8

Statistique Canada doit revoir complètement sa politique sur les services de distribution, à savoir:

- revenir sur sa décision d'annuler le recensement des marchandises de 1981;
- définir les catégories de produits et les frontières des zones commerciales;
- faire un bilan de ce qui est recueilli, à quelle fréquence et de quel territoire géographique;
- distinguer les détaillants et les indépendants des grosses chaînes
- créer un groupe consultatif permanent d'utilisateurs au sein des services de distribution qui établira des contacts suivis avec Statistique Canada.

Les sujets de discussion pourraient comprendre:

- la déclaration hebdomadaire ou mensuelle des ventes des magasins à rayons et à succursales par grande catégories "types d'entreprises"
- les ratios d'exploitation financiers annuels
- les rapports annuels ou bi-annuels sur les constructions de centres commerciaux pour suivre les grandes modifications structurales de l'industrie
- l'élargissement des estimations des commerces au détail de manière à couvrir d'autres régions métropolitaines pour le recensement (comme Calgary, Edmonton, Hamilton)
- les niveaux de stocks de marchandises périodiques
- la ventilation des effectifs par secteur ou sous-secteur.

PARTICIPATION DU SECTEUR DE LA DISTRIBUTION
AUX ORGANISMES D'AJUSTEMENT

La question

Le Gouvernement canadien a mis en place un système de protection par quotas dans le cadre d'un programme de soutien aux secteurs de la fabrication des vêtements, des produits textiles et de la chaussure. Le programme d'ajustement récemment annoncé pour les secteurs du vêtement et du textile (un autre programme va sans doute être annoncé pour la chaussure) ne tient compte de manière satisfaisante ni du soutien à la politique que peut apporter le secteur de la distribution ni des conséquences des restrictions commerciales sur ce secteur.

Recommandation 9

- a) Le Conseil du nouvel organisme créé pour gérer le programme d'ajustement des secteurs des produits textiles et du vêtement devrait comprendre en son sein des représentants du secteur de la distribution et prévoir un processus de consultation permanent avec ce secteur.
- b) Si des organismes semblables sont créés, par exemple pour l'industrie de la chaussure, ils devraient comprendre des représentants du secteur de la distribution.

Les justifications

Lorsqu'ils ont décrit les grandes lignes de la nouvelle politique applicable aux secteurs du textile et du vêtement, Messieurs Gray et De Bané ont fait savoir que cette industrie devrait se reconvertir dans des gammes de production plus viable. L'organisme qui va être créé pour gérer ce programme et offrir ses services aux entreprises ayant besoin d'être modernisées et reconverties "décidera des mérites des différentes demandes et répartira ses ressources en conséquences".

Pour qu'une entreprise de fabrication soit viable, elle doit disposer d'un marché pour ses produits. De toute évidence, ce sont les détaillants qui achètent la production des fabricants de vêtements canadiens et qui la vendent aux consommateurs. Leur existence dépend d'une connaissance précise des besoins, des demandes, du pouvoir d'achat, de l'intérêt pour la mode et des fantaisies du consommateur. C'est pourquoi les détaillants sont les mieux placés pour orienter la politique commerciale de l'organisme et pour apporter les éléments d'information nécessaires à ses délibérations. L'absence d'une telle participation semble

avoir contribué aux difficultés actuelles de ces secteurs de fabrication.

Par ailleurs, l'organisme d'ajustement a pour mission d'inciter de nouvelles entreprises (d'autres secteurs) à s'implanter dans des zones où la reconversion va amener un excédent de main-d'oeuvre, ainsi que d'aider à résoudre les problèmes de réimplantation professionnelle. Les membres du secteur de la distribution, secteur qui est un employeur important, générateur d'investissements et utilisateur de nouvelles techniques, sont en excellente position pour participer à ce processus.

Résolution concernant la taxe d'accise sur les cosmétiques
et le ré-emballage

Le comité a adopté une résolution lors de sa première réunion concernant la taxe d'accise sur les cosmétiques et le ré-emballage. La voici:

- Attendu que les modifications à la Loi sur la taxe d'accise (Bill C-57) concernant le transfert de la taxe d'accise du fabricant au grossiste et celui qui est réputé être un fabricant sont discriminatoires à l'égard des grossistes et leurs clients, et
- Attendu que ces modifications perturbent également les réseaux commerciaux existants,
- Il est résolu que le ministère des Finances sera prié d'abroger ces modifications et qu'aucune autre mesure ne sera prise pour transférer la taxe d'accise des fabricants aux grossistes légitimes.

Une note explicative a été préparée à l'intention des trois ministres de l'Industrie et du Commerce les informant de cette résolution. L'intention de cette note était de porter davantage leur attention à la question et de les faire participer à sa résolution.

Le Comité recommande également fortement que le ministère des Finances renvoie à un comité parlementaire la proposition introduite dans le budget de novembre 1981 visant à transférer la taxe de vente fédérale du fabricant au grossiste. On considère que le transfert effectué à tout moment peut sérieusement perturber le processus commercial et probablement absorber des coûts et du temps de gestion considérables qui devraient être consacrés à d'autres priorités. Le transfert effectué maintenant serait particulièrement nocif puisqu'il menace de provoquer des conséquences inflationnistes considérables dans les secteurs de produits touchés. On reconnaît qu'il existe des injustices parmi les produits - surtout les produits étrangers et canadiens par suite de l'évaluation actuelle des procédures de droits. Néanmoins, on croit que le règlement de ces problèmes peut entraîner moins de perturbations.

PROFILE SECTORIEL

PROFIL SECTORIEL

Résumé

Le secteur du commerce de distribution est vaste, diversifié, important et négligé. Il existe au Canada 230 000 maisons de gros, de détail et de négoce alors qu'on ne compte que 50 000 entreprises de fabrication. A elles seules, les activités du commerce de distribution représentaient en 1977 plus de 12% du produit intérieur réel, l'important secteur de l'industrie des services - les transports, l'entreposage et les communications - n'atteignait que 9,6%, pendant que dans le secteur de production des biens tangibles,¹ la construction comptait pour 6,5% du produit, le matériel de transport 2,8%, les textiles, le tricot et l'habillement 1,6%.

En termes de comparaison, le personnel employé dans le commerce de distribution est presque 8 fois plus élevé que celui que l'on retrouve dans le textile, le tricot et l'habillement et dépasse plus de 9 fois celui des industries du matériel de transport; environ une personne sur cinq, soit 17% de la population, travaille dans le commerce de distribution. Contrairement aux industries de fabrication où l'emploi est concentré dans certaines régions et dans certaines localités, l'emploi dans le commerce de distribution est largement dispersé dans toutes les régions et agglomérations grandes ou petites. Cependant, malgré l'importance et la diversité de ce secteur de notre économie, le gouvernement est mal renseigné à son sujet; il peut même pour certains sembler se désintéresser des problèmes et des changements qui l'affectent.

Perspectives sur le commerce de distribution

Le secteur du commerce de distribution se définit comme étant celui des commerces de gros et de détail.² Il se compose de toutes les firmes qui distribuent la marchandise provenant des fabricants et des producteurs de l'industrie primaire sur le circuit des marchés approvisionnant les consommateurs du marché canadien et ceux des marchés étrangers. On y trouve un vaste assortiment de maisons de gros et de détail de différents genres d'affaires. Chaque firme prend certaines décisions en fonction de la nature et de la gamme des

¹ On trouvera au tableau I la liste des industries qui font partie du secteur de production.

² Pour les besoins de ce rapport, le commerce de gros comprend les grossistes, les courtiers, les marchands de demi-gros, les maisons de courtage et autres intermédiaires entre le fabricant et le détaillant.

produits qu'elle vend, de son importance, de sa situation géographique, de sa vision du marché ainsi que de sa perception de la demande et des services exigés par le consommateur. Ces considérations amènent les firmes à se spécialiser. Même les plus grosses compagnies se spécialisent par variétés de produits et par régions. On remarque cependant chez certaines une tendance à offrir une gamme de produits beaucoup plus diversifiée.

Aspects du commerce de distribution

Le commerce de distribution canalise les fabrications pour les transformer en articles de consommation. Il permet en quelque sorte au consommateur d'acheter les produits qu'il désire, au moment et à l'endroit qui lui conviennent le mieux. Le déroulement de ces activités dans une firme varie selon la marchandise offerte, selon la distance qui sépare la source d'approvisionnement du point de consommation, selon l'importance des autres firmes en présence ou en concurrence, selon l'attitude de celles-ci envers le marché et enfin selon le milieu économique et social où elles fonctionnent. Le consommateur se voit entouré de magasins de distribution au détail de tous les genres. L'idée qu'il se fait de ces magasins varie selon la qualité et les prix de la marchandise offerte. Il trouve de tout, du magasin à bas prix à la boutique de luxe. Dans l'ensemble, les magasins de détail couvrent l'échelle toute entière des dépenses de consommation, et l'on remarque, au sein d'une même localité, une structuration détaillée de ces magasins. Dans toutes les localités, les magasins de détail restent habituellement dans la catégorie à laquelle ils appartiennent, car s'ils en changeaient, il leur faudrait non seulement modifier leur image de marque, mais aussi changer de clientèle, de fournisseurs, etc. Seules les grandes chaînes échappent à cette règle; elles offrent parfois plus d'une image de marque, selon les marchés où elles se trouvent. Ce concours de facteurs signifie qu'il existe littéralement des centaines de canaux de distribution qui ne servent au mieux que quelques-unes des firmes et à un moment précis dans l'évolution de leur commerce.

Certains magasins de détail s'efforcent d'étendre leur champ d'activité à la vente de certains services supplémentaires tels que l'assurance ou le voyage. Bien que de telles activités s'exercent principalement en dehors du commerce de détail, les firmes intéressées voient dans cette pratique un moyen de centraliser les dépenses de leur clientèle.

Ces divers aspects et attitudes du commerce de distribution sont basés sur l'idée de la satisfaction de la demande par l'offre de certains services. Car, pour survivre, un magasin doit pouvoir devancer la demande et en prédire l'orientation. Cette prévision est alors

communiquée, à rebours, aux fabricants et aux producteurs, la plupart du temps par la sélectivité des achats, mais de plus en plus par la spécification même du produit.

Milieu concurrentiel

C'est en examinant le milieu de concurrence étroite dans lequel une maison de détail évolue que l'on comprend mieux les diverses attitudes de ce secteur économique et les possibilités d'association entre commerçants. Cette réalité existe tant dans le commerce de gros que dans le commerce de détail.

La concurrence exercée sur le grossiste ne lui vient pas seulement des autres marchands de gros. Il y a aussi tous les autres genres de commerces qui l'entourent. Le grossiste survit tant qu'il peut (i) approvisionner le détaillant selon la quantité de marchandise requise, au prix, au moment et à l'endroit convenus; et tant qu'il peut (ii) obtenir ses produits du fabricant à mesure qu'ils sortent de son usine. Ainsi, dans l'opération de son commerce, le grossiste doit-il constamment maintenir un degré élevé d'efficacité et même tenter de l'augmenter, afin de contrecarrer la tendance des détaillants et des fabricants à assumer ses fonctions en tout ou en partie, dans le but "d'éliminer les intermédiaires."

Le grossiste surmonte la concurrence en se spécialisant dans un certain genre de marchandise qu'il réunit, met en stock et livre. Par conséquent, il existe plusieurs catégories de grossistes: les grossistes "en tous genres" qui ont un stock divers de produits n'ayant aucun rapport entre eux; les grossistes "toutes catégories" qui fournissent la gamme complète de certains produits et les grossistes spécialisés qui n'ont en stock qu'un nombre limité de produits. Il existe bien un autre genre de grossiste: celui qui en plus de fournir certains produits offre également une gamme complète de services.

Le grossiste survit dans la mesure où les services qu'il rend coûtent moins cher que s'ils étaient rendus par le fabricant ou le détaillant. Il prospère en offrant aux petit et moyen fabricants, de même qu'au détaillant, divers services tels qu'achat pour les clients, vente pour les fournisseurs, montage, livraison, entreposage, crédit, prise en charge de certains risques, et de plus en plus, conseils sur les modalités techniques de la distribution. Le grossiste conserve sa supériorité concurrentielle en assurant le transfert économique des marchandises et en offrant, pour le prix qu'il demande, un service sans cesse amélioré.

Le grossiste dirige généralement un commerce indépendant; mais il peut aussi être l'agent d'une compagnie plus importante (détaillant ou fabricant); il peut même appartenir à un groupe de fabricants ou de détaillants qui se sont réunis en coopérative ou en association volontaire.

La concurrence dans le commerce de détail pourrait s'expliquer ainsi. Il est d'abord relativement facile de se faire commerçant. Les capitaux nécessaires sont généralement modestes et on peut se constituer un stock à crédit. Les aptitudes requises semblent à la portée de tous. A cela vient s'ajouter le fait que l'abondance de nouveaux produits, d'idées nouvelles, de nouveaux quartiers et centres commerciaux ouvre toutes sortes d'horizons. En conséquence, le commerce de détail et une partie de l'industrie des services représentent pour plusieurs la façon la plus simple de s'établir à leur propre compte. Le fait qu'il existe autant d'entreprises commerciales constitue en soi la première forme de pression exercée sur le commerce. La concurrence existe également entre les firmes déjà établies. Les détaillants ne cessent d'élargir ou de réduire la sélection des produits qu'ils offrent, selon le climat économique et la situation de l'offre et de la demande. Certains magasins, comme les magasins d'alimentation, tentent de s'approprier une part plus importante du marché dans une gamme plus importante de marchandises, en ajoutant à leur sélection des articles qui sortent du cadre particulier de leur commerce proprement dit. D'autres détaillants réduisent délibérément l'éventail des produits qu'ils offrent, afin de s'approprier une part plus large d'un marché plus restreint.

La stratégie à long terme adoptée dans ce domaine est basée sur les prévisions dans les changements démographiques et économiques. Toutes les grosses compagnies possèdent des programmes d'implantation dans de nouveaux marchés, répartis sur cinq ou dix ans: la course aux locaux nécessaires dans les régions visées est donc généralement très serrée.

Concentration

Le commerce de gros est fragmenté, puisqu'aucune compagnie ne détient plus de 2% du marché, même si certains grossistes "en tous genres" ont un chiffre d'affaires assez ronflant (voir tableau I).

On remarque toutefois une certaine concentration dans la catégorie des grossistes "en tous genres." C'est le cas par exemple de la quincaillerie où le maintien des stocks est coûteux. Certains grossistes bénéficiant de moyens techniques avancés se sont établis dans ce domaine; une certaine firme possède déjà 10% du marché.¹ Cette situation n'a rien de suprenant dans le domaine des produits industriels où les fabricants ont pratiquement abandonné les fonctions de grossistes.

Dans l'alimentation, les 10 plus importants grossistes représentaient, en 1978, \$4,8 milliards¹ d'un marché de \$11,6 milliards.² La plupart des grosses firmes sont étroitement associées à des groupes indépendants de magasins d'alimentation auxquels elles accordent certains avantages sur les services et les prix.

Le commerce pharmaceutique de gros est un peu plus concentré, puisqu'on y trouve neuf compagnies représentant, en 1978, 51 pour cent du marché.¹ On remarque ici encore que ces grossistes sont étroitement associés aux pharmaciens indépendants. Il existe également beaucoup de petites firmes de distribution de produits pharmaceutiques spécialisés. Ajoutons à cela que la majorité des laboratoires pharmaceutiques vendent directement aux pharmaciens.

Sur le plan du commerce de détail de marchandise "en tous genres," la concentration se fait plus marquée; une compagnie détient à elle seule 11% du marché. En ce qui concerne les magasins à rayons, la Baie, Sears et Eaton détiennent à eux trois plus de 75% du marché.³ Toutefois, les chaînes de magasins de détail spécialisés sont en train de leur faire concurrence dans les secteurs particuliers de leur spécialisation.

Pour l'année financière 1978, le chiffre d'affaires brut des cinq principales chaînes de magasins d'alimentation s'est élevé à \$8,4 milliards¹. Comme ce total exprime le chiffre d'affaires global des chaînes proprement dites et de leurs filiales, il est impossible de le comparer au chiffre d'affaires total de \$16,3 milliards réalisé par les supermarchés et les magasins d'épicerie.⁴ On évalue à 60% du marché la part que détenaient les chaînes en 1978, soit une légère diminution par rapport à 1977.⁵ La concurrence des épiceries de dépannage et des magasins spécialisés

¹ Dun and Bradstreet, Rapports annuels et Direction des services de distribution.

² Statistique Canada, n° de catalogue 63-008.

³ Rapports annuels des compagnies intéressées et Statistique Canada, Ventes et stocks des magasins à rayons, n° de catalogue 63-002.

⁴ Statistique Canada, n° de catalogue 63-005.

⁵ MacLean-Hunter Research Bureau, sur la base de chiffres de Statistique Canada.

TABLEAU I

POURCENTAGE DE DISTRIBUTION DES FIRMES
DE COMMERCE DE GROS ET DE DÉTAIL, PAR GROUPES
DE MARCHANDISES POUR 1978

TOTAL DES VENTES	JUSQU'A 99 900	100 000 499 999	500 000 999 999	1 000 000 4 999 999	5 000 000 9 999 999	10 MI ET PLUS	TOTAL N/R	TOTAL
COMMERCE DE GROS								
- TOTAL	16,1	27,6	11,2	15,5	2,3	2,0	25,2	100
Alimentation	11,3	23,9	12,5	20,3	4,0	4,2	23,8	100
Produits pharmaceutiques et divers	15,2	22,2	9,6	14,4	3,6	3,6	31,6	100
Marchandise de tous genres	14,7	25,4	10,5	15,0	2,5	1,5	30,2	100
Autres	16,8	28,4	11,2	15,1	2,1	1,8	24,6	100
COMMERCE DE DÉTAIL								
- TOTAL -	34,3	34,1	5,6	4,3	0,5	0,4	20,9	100
Alimentation	33,3	32,2	5,0	3,3	0,2	0,2	25,8	100
Produits pharmaceutiques etc.	10,0	51,6	14,1	7,7	0,4	0,3	16,0	100
Marchandise de tous genres	38,7	33,4	5,4	3,4	0,3	0,2	18,5	100
Automobiles et alcool	27,6	36,9	6,3	7,5	1,4	0,8	19,4	100

Source: Dun and Bradstreet, juin 1979.

s'intensifie. En ce qui concerne le commerce pharmaceutique de détail, on estime à 49,5% la part qui revenait aux chaînes en 1979, les entreprises concessionnaires représentant 56,8% de ce total.¹

Distribution régionale

Bien entendu, les pourcentages régionaux dépendent étroitement de l'importance, de la densité et du niveau de revenus de la population. Les grands centres urbains jouissent d'un plus grand nombre de points de vente et d'un plus grand chiffre d'affaires par rapport à leur bassin de population. Les provinces où la population est la plus dense, soit le Québec et l'Ontario, représentent 60% des ventes au détail; la part de l'Ontario a cependant diminué au cours des dix dernières années. Au cours de cette même période, la part de l'Alberta a régulièrement augmenté (voir tableau 2). Le taux d'augmentation des ventes au détail varie à l'échelle nationale et à l'échelle régionale. En 1979, l'Ontario et le Manitoba avaient toutefois le taux régional d'augmentation le plus faible (voir tableau 3).

Antécédents statistiques

En 1979, le secteur des services de distribution comprenait quelque 230 000 firmes (voir tableau 4), employait plus de 1,8 million de personnes et jouissait d'un chiffre d'affaires de plus de \$160 milliards (voir tableau 6). Sa contribution au produit intérieur brut était légèrement supérieure à 11% (voir tableau 7). Bien que ce secteur soit d'une étendue considérable, il tire son importance de sa situation: il est le lien entre la production et la consommation. Lorsqu'il est question de créer un marché pour un nouveau produit, l'on dénote souvent une étroite collaboration entre fabricants et détaillants. Dans une certaine mesure, ce secteur détermine la qualité de la vie. Lorsqu'il prospère, il stimule le reste de l'économie; s'il s'affaiblit, il restreint le degré d'activité économique.

En dépit de son étendue et de son importance, ce secteur n'a que des rapports limités avec le gouvernement fédéral. Mais par la même occasion, grossistes et détaillants sont au seuil d'une période d'instabilité et de prospérité potentielle sans précédent dans notre histoire. Cette industrie a besoin d'encouragement pour grandir; elle a aussi besoin de changer ses dispositions institutionnelles de manière à mieux servir l'économie canadienne à l'avenir.

Depuis 1975, le chiffre d'affaires du commerce de gros et de détail a augmenté de plus de 1% en moyenne, par année

¹ Evaluation de la Direction des services de distribution.

TABLEAU 2

POURCENTAGE DES CHANGEMENTS DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRES
ANNUEL DU COMMERCE DE DÉTAIL AU CANADA
PAR RÉGION, DE 1960 A 1979

MOYENNE ANNUELLE
(%)

	1960-1964	1965-1969	1970-1974	1975-1979
Canada	100,0	100,0	100,0	100,0
Provinces atlantiques	8,4	8,2	8,2	8,1
Québec	25,6	25,9	25,2	25,2
Ontario	38,2	38,2	38,2	36,6
Manitoba	4,7	4,4	4,4	4,1
Saskatchewan	4,8	4,4	3,9	4,3
Alberta	8,0	7,9	8,1	9,6
Provinces des Prairies-Total	17,5	16,6	16,4	17,9
Colombie Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	10,3	11,1	12,0	12,0

	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Canada	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Provinces atlantiques	8,1	8,1	8,1	8,0	8,2	8,2
Québec	25,4	25,3	25,3	25,2	25,0	25,5
Ontario	37,0	37,3	36,8	36,8	36,6	35,7
Manitoba	4,4	4,3	4,2	4,1	4,0	3,8
Saskatchewan	4,2	4,4	4,4	4,2	4,2	4,2
Alberta	8,3	8,9	9,2	9,6	9,9	10,5
Provinces des Prairies-Total	17,0	17,5	17,9	17,9	18,0	18,4
Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	12,4	11,8	11,9	12,1	12,2	12,2

Source: Statistique Canada, Commerce de détail, n° de catalogue 63-005,
(CANSIM 2431; 78; 2300), le 2 juillet 1980.

TABLEAU 3

POURCENTAGE DES CHANGEMENTS DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRES
ANNUEL DU COMMERCE DE DÉTAIL AU CANADA
PAR RÉGION, DE 1960 A 1979

MOYENNE DU TAUX ANNUEL D'AUGMENTATION

(%)

	1960-1964 ¹	1965-1969	1970-1974	1975-1979
Canada ²	4,3	5,2	10,4	11,5
Provinces atlantiques	3,2	6,3	10,7	11,6
Québec	6,8	6,4	10,5	11,5
Ontario	4,0	7,5	9,4	10,7
Manitoba	1,1	6,4	11,0	8,1
Saskatchewan	0,5	2,7	13,0	11,1
Alberta	2,6	8,4	10,8	16,7
Provinces des Prairies-Total	1,6	6,4	11,4	13,3
Colombie Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	5,9	8,7	12,0	11,2

(%)

	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Canada	16,7	14,9	11,2	7,8	11,6	11,9
Provinces atlantiques	17,5	14,6	11,0	6,4	14,0	12,1
Québec	17,4	14,4	11,0	7,7	10,4	14,2
Ontario	14,2	15,6	10,0	7,8	10,9	9,2
Manitoba	17,0	10,2	9,8	4,4	8,5	7,8
Saskatchewan	24,2	17,8	12,5	1,9	11,9	11,5
Alberta	21,6	22,0	16,1	12,0	14,7	18,5
Provinces des Prairies-Total	21,0	17,9	13,7	7,7	12,6	14,5
Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	17,0	9,5	12,3	9,3	13,1	11,5

Source: Statistique Canada, Commerce de détail, n° de catalogue 63-005, (CANSIM 2431; 78; 2300), le 27 juin 1980.

¹ Chiffres pour 1969 extraits de: B. Thériault, Section du commerce de détail, Division du merchandising et des services, Statistique Canada.

² Le total de 1960 pour le Canada comprend le chiffre d'affaires des fournisseurs de mazout (\$323 800 000), des restaurants (\$569 400 000), de fournisseurs de bois et de matériaux de construction (\$435 900 000).

TABLEAU 4

NOMBRE D'ÉTABLISSEMENTS DE VENTE EN GROS ET DE VENTE AU DÉTAIL,
DE MAISONS DE COMMERCE ET DE MANUFACTURIERS, EN 1978

	<u>1978</u>
COMMERCE DE GROS - TOTAL:	47 334
Produits pharmaceutiques et divers	564
Alimentation	4 382
Marchandises diverses ¹	4 613
Autres marchandises ²	37 775
COMMERCE DE DÉTAIL - TOTAL	183 365
Produits pharmaceutiques et divers	4 027
Alimentation ³	56 720
Marchandises diverses	87 083
Autres ⁴	35 635
MAISONS DE COMMERCE - TOTAL ⁵	1 100
TOUS COMMERCE - TOTAL	231 899
MANUFACTURIERS - TOTAL	52 454 ⁶

Source: Dun and Bradstreet, juin 1979.

- 1 Le chiffre comprend les grossistes de marchandises diverses (SIC 612), de produits de tabac (SIC 615), de vêtements et d'articles de blanc (SIC 617) et de mobilier domestique (SIC 618).
- 2 Le chiffre comprend les produits pétroliers (SIC 609), les véhicules et les accessoires (SIC 619), le bois et les matériaux de construction (SIC 626), ainsi que les grossistes (SIC 602, 606, 611, 621, 622, 623, 624, 625, 626, 627, 629).
- 3 Le chiffre comprend les magasins d'alimentation de détail (SIC 631) -- 23 337, les hôtels et les motels (SIC 881), les pensions et les clubs - résidences (SIC 883), les terrains de camping et les parcs à caravanes (SIC 884), les restaurants, les traiteurs et les tavernes (SIC 886) -- 33 383.
- 4 Le chiffre comprend les détaillants d'articles automobiles (SIC 652, 654, 656, 658), de spiritueux, de vin et de bière (SIC 696).
- 5 Évaluation de la Direction des services de distribution.
- 6 Le total de l'Association canadienne des manufacturiers est d'environ 31 500 compagnies (mais ce chiffre, selon l'ACM, est trop bas).

TABLEAU 5
DISTRIBUTION DE LA MAIN-D'OEUVRE CANADIENNE PAR INDUSTRIE, EN 1946, 1977 ET 1979

	1946		1977		1946-1977		1979
	Proportion du total de toutes les industries	Proportion du total de toutes les industries	Proportion du total de toutes les industries	Proportion du total de toutes les industries	Augmentation annuelle moyenne de l'emploi (Pourcentage)	Proportion du total de toutes les industries	Proportion du total de toutes les industries
	Nombre (milliers de pers.)	(Pourcentage)	Nombre (milliers de pers.)	(Pourcentage)		Nombre (milliers de pers.)	(Pourcentage)
Industries de services	<u>1 937</u>	<u>41,5</u>	<u>6 422</u>	<u>66,6</u>	<u>4,0</u>	<u>6 904</u>	<u>66,6</u>
Commerce - gros et détail	619	13,3	1 679	17,4	3,0	1 806	17,4
Transports, entreposage, communications	413	8,9	819	8,0	1,8	900	8,7
Financement, assurance et immobilier	124	2,7	531	5,0	4,6	553	5,3
Services communautaires récréatifs, commerciaux, personnels et administration publique	781	16,7	3 393	35,2	5,2	3 645	35,1
Industries de production	<u>2 729</u>	<u>58,9</u>	<u>3 226</u>	<u>33,4</u>	<u>0,6</u>	<u>3 466</u>	<u>33,4</u>
Industrie primaire ¹	1 372	24,9	705	7,3	-2,1	756	7,3
Industrie secondaire ²	1 357	29,1	2 521	26,1	2,1	2 710	26,1
Industrie de fabrication	1 148	24,6	1 888	19,6		2 070	20,0
Toutes industries	<u>4 666</u>	<u>100,0</u>	<u>9 648</u>	<u>100,0</u>	<u>2,4</u>	<u>10 370</u>	<u>100,0</u>

Source: Statistique Canada, Enquête sur les effectifs de main-d'oeuvre, no de catalogue 71-001 (CANSIM 2064), le 30 juin 1980.

¹ Comprend l'agriculture, l'industrie forestière, les pêches et les mines (voir page 12).

² Comprend le bâtiment et les industries de fabrication.

TABLEAU 6

CHIFFRE D'AFFAIRES, COMMERCE DE GROS, COMMERCE DE DÉTAIL
MAISONS DE COMMERCE ET INDUSTRIES DE FABRICATION, EN 1979

millions de dollars

COMMERCE DE GROS - TOTAL ^a	72 574
Automobile	5 767
Produits pharmaceutiques et divers	990
Alimentation	14 617
Marchandises diverses	51 200
COMMERCE DE DÉTAIL - TOTAL ^b	89 306
Automobile	23 546
Produits pharmaceutiques et divers ²	2 398
Alimentation ³	28 310
Boissons alcoolisées ⁴	3 242
Marchandises diverses	28 310
MAISONS DE COMMERCE - TOTAL ^c	5 000
TOUS COMMERCES - TOTAL	161 559
INDUSTRIES DE FABRICATION - TOTAL ^d	150 000

Sources: ^a Statistique Canada, Commerce de gros, n° de catalogue 63-008 (CANSIM 114), 1979.

^b Statistique Canada, Commerce de détail, n° de catalogue 63-005 (CANSIM 2300), 1979.

^c Estimation de la Direction des services de distribution.

^d Statistique Canada, Stocks, livraisons et commandes dans les industries de fabrication, n° de catalogue 31-001, 1979.

¹ Excluant SIC 606 (charbon et coke).

² Y compris les pharmacies et les pharmacies spécialisées.

³ Y compris un chiffre d'affaires annuel de \$19 488 000 (Statistique Canada, Commerce de détail, catalogue 63-005); et un chiffre d'affaires annuel de \$9 322 000 (Dun and Bradstreet - Datacrown) pour les hôtels et les motels, les pensions et les clubs, les terrains de camping et les parcs à caravanes, les restaurants et

⁴ Y compris les ventes annuelles de spiritueux, de vins et de bière sauf au Québec où la bière est vendue dans les épicereries.

TABLEAU 7

POURCENTAGE DE DISTRIBUTION
DU PRODUIT INTÉRIEUR BRUT, PAR SECTEUR,
POUR CERTAINES ANNÉES ENTRE 1951 ET 1978

	%						
	<u>1951</u>	<u>1961</u>	<u>1971</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>
Secteur de production ¹ de biens	53,4	41,3	37,5	38,0	36,6	35,9	35,6
Industries de fabrication	29,5	26,0	22,9	21,2	20,8	20,4	20,8
Autres	23,9	15,4	14,6	16,8	15,8	15,5	14,8
Secteur de de services ²	45,6	58,7	62,5	62,0	63,4	64,1	64,2
Commerce	10,9	12,7	11,9	12,1	12,0	11,3	11,3
Commerce de gros	3,9	4,8	5,1	5,1	5,1	4,8	4,8
Commerce de détail	7,0	7,8	6,8	6,9	6,8	6,5	6,4
Autres	35,7	46,0	50,6	49,9	51,4	52,8	53,1
<u>TOTAL TOUTES INDUSTRIES</u>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source: Statistique Canada, Comptes sur les revenus et les dépenses nationaux, n° de catalogue 13-001 (matrice CANSIM n° 563), le 27 juin 1980.

1 Y compris l'agriculture, l'industrie forestière, les pêches, les mines, le bâtiment et les industries de fabrication.

2 Y compris les transports, l'entreposage, les communications, les centrales hydro-électriques, les services publics (eau et gaz), le commerce de gros, le commerce de détail, le financement, l'assurance et l'immobilier, les administrations publiques et la défense nationale, les services communautaires, commerciaux et personnels.

(voir table III, p.9). Dans le passé cette croissance résultait des facteurs suivants:

- a) l'augmentation du revenu discrétionnaire par personne;
- b) l'augmentation de la population;
- c) l'élargissement de la sélection de produits;
- d) l'amélioration de la qualité de la marchandise;
- e) l'emploi de techniques promotionnelles hautement dynamiques.

Depuis quelques années, les industries de services ont vu leur part du produit national brut passer de 46,6% en 1951, à 64,4% en 1978. Au cours de la même période, le secteur du commerce de gros et celui du commerce de détail ont conservé une part relativement stable, avec un minimum de 10,8% en 1951 et un maximum de 12,7% en 1961 (voir table VII, p.13).

Emploi

On a observé un mouvement continu de l'embauche vers les industries de services au cours des 30 dernières années (voir tableau 5). De 1946 à 1979, la main-d'oeuvre a augmenté d'environ 5 millions de personnes et de ce nombre, environ 3,4 millions ont trouvé un emploi dans les industries de services. Au cours de cette même période, la main-d'oeuvre dans le secteur commercial a augmenté de plus de 1 million de personnes, alors qu'elle n'augmentait que de 900 000 dans le secteur industriel et diminuait de 660 000 dans le secteur primaire.

Bien souvent, c'est dans l'industrie des services que l'on trouve son premier emploi; c'est aussi dans cette industrie, plutôt que dans le secteur des industries de fabrication, que l'on trouve la plus forte proportion de jeunes, de femmes et de main-d'oeuvre non qualifiée. La place qu'occupe l'industrie des services en tant qu'employeur varie d'une province à l'autre; mais elle revêt une importance particulière dans l'Est et dans l'Ouest où le secteur des fabrications est moins développé.

Les personnes employées dans le commerce de distribution possèdent généralement un niveau de compétence assez bas. Nombre d'entre elles travaillent pour la première fois ou n'apportent qu'un salaire d'appoint au revenu familial. Le roulement de personnel est élevé dans ce secteur et la participation syndicale réduite (10%). Le commerce de détail et le commerce de gros ont employé 1,8 million de personnes en 1979, ce qui représente 17,4% du total de la main-d'oeuvre, alors que le pourcentage pour l'ensemble des industries de fabrication était de 20% (voir table V, p.11).

Capital-actions

Le taux d'expansion du capital-actions dans le secteur commercial a été inférieur à celui du secteur des industries de fabrication (voir table VIII, p.17). En conséquence, le capital-actions du commerce de gros et du commerce de détail, comme pourcentage de celui des industries de fabrication, a baissé régulièrement depuis 1961. Il est passé de 30% qu'il était, à 23,4%, en 1979. Le taux de croissance des nouveaux investissements varie de façon considérable. Il est passé de 2,6% en 1962 à 4% en 1967, puis a baissé progressivement jusqu'à 2,1% en 1971. Une reprise substantielle s'est manifestée en 1974; mais en raison de la diminution des marges bénéficiaires du secteur commercial et de l'augmentation des taux d'intérêt, le taux d'expansion des nouveaux investissements est tombé à un pourcentage inférieur à 1% en 1979¹.

Productivité

Le rendement par travailleur a augmenté plus rapidement dans les industries de fabrication que dans le secteur des services (voir table IX, p.18).

Dans le secteur des services commerciaux, en ce qui concerne les transports et les communications, le rendement a augmenté rapidement, en raison de progrès techniques considérables, devant même celui des industries de fabrication d'environ 0,8% par an depuis 1950. Vient ensuite le secteur commercial, avec, pour la même période, une augmentation moyenne du rendement individuel de l'ordre de 2,1% par an, soit un peu moins que la moyenne nationale. La productivité dans les autres secteurs de l'industrie des services est également inférieure à la moyenne nationale. Plusieurs facteurs ont contribué au retard subi par le secteur commercial dans la "course à la productivité": une diminution du pourcentage de capital employé par travailleur, une baisse du niveau de formation et d'aptitude professionnelle et la réduction rapide du nombre d'heures de travail.

De 1950 à 1977, le rythme d'acquisition d'installations et de matériel est à peu près le même pour les industries de fabrication et pour l'industrie des services. Cependant, parce que le rythme de l'emploi a été plus rapide dans celle-ci, le taux annuel d'augmentation du capital par employé y est inférieur de plus de la moitié à celui des industries de fabrication. Ainsi, en 1977 le secteur des services

¹ Statistique Canada, Mouvements de capital fixe et capital-actions; n° de catalogues 15-568 (1926-1978) et 13-211 (1972-1978).

disposait-il, par employé, de 37% de moins de capitaux investis en installations, matériel et outillage, que le secteur des industries de fabrication.¹

Bien que l'augmentation de la productivité ait été inférieure, les employés de l'industrie des services ont néanmoins réussi à obtenir des augmentations de salaire aussi importantes, proportionnellement, que celles accordées par les industries de fabrication. Comme conséquence directe, le coût de la main-d'oeuvre dans l'industrie des services a augmenté presque deux fois plus vite que la productivité.

Le commerce de distribution s'est vu obligé de s'intéresser aux questions d'efficacité et de réduction des dépenses. Jusque vers le milieu des années 70, l'on augmentait les prix pour réaliser des bénéfices acceptables plutôt que de comprimer les dépenses. De nos jours, à cause de l'augmentation rapide des dépenses et de la résistance du public à l'augmentation des prix, on recherche avant tout l'efficacité. Cette recherche a donné lieu à toute une série d'initiatives sur les méthodes d'exploitation, le contrôle des dépenses et les mesures de détail susceptibles d'apporter des économies.

Marges bénéficiaires brutes

Selon les analyses fournies par Statistique Canada au cours des cinq dernières années, les marges bénéficiaires brutes² du commerce de détail n'ont cessé de diminuer.³ Pour l'ensemble de ce secteur, elles sont passées de 26,7% à 24,2%.

Du côté des supermarchés, la situation est encore plus délicate, puisque dans certains cas la marge brute est descendue à 19%. Une partie de cette diminution a sans doute été compensée par une amélioration de la productivité, mais la diminution s'est principalement manifestée à une époque pendant laquelle les dépenses de main-d'oeuvre, d'énergie et de terrain, par unité de vente, ont augmenté de prix et pendant laquelle les commerçants ont hésité à la faire subir entièrement au consommateur.

¹ En 1977, le secteur des services disposait d'environ \$52 000 de capital brut par employé, comparativement aux \$83 000 des industries de fabrication. Ces chiffres sont basés sur les évaluations, faites chaque année en juin, par Statistique Canada, du capital-actions brut en dollars courants. Statistique Canada, n° de catalogue 13-568 (1926-1978).

² Marge bénéficiaire brute = chiffre d'affaires net moins le prix des marchandises vendus.

³ Statistique Canada, Les compagnies industrielles, n° de catalogue 61-003, 1979

TABLEAU 8

CROISSANCE ANNUELLE DU CAPITAL-ACTIONS BRUT ET CONCENTRATION
DU CAPITAL DANS LE COMMERCE ET DANS L'INDUSTRIE
DE FABRICATION, POUR CERTAINES ANNÉES

Année	Croissance du capital-action brut		Concentration du capital dans le commerce et l'industrie			
	Commerce	Industrie	Commerce comme % du capital-actions de l'industrie			
	(\$ courant)	(\$ constant 1971)	(\$ courant)	(\$ constant 1971)	(\$ courant)	(\$ constant 1971)
1961	4,9	3,9	4,7	2,6	30,6	29,9
1965	5,9	3,0	12,0	6,1	26,8	28,9
1971	7,6	2,1	10,1	5,0	24,8	24,8
1975	15,4	3,7	19,5	4,7	22,9	23,9
1976	12,5	3,6	13,5	4,2	22,7	23,8
1977	10,7	3,3	11,2	3,8	22,6	23,6
1978	9,0	2,7	11,6	3,2	22,1	23,5
1979	11,9	2,1	12,6	2,7	21,9	23,4

Source: Chiffres tirés de Statistique Canada, Mouvements de capital fixe et capital-actions, nos de catalogue 15-568 (1926-1978) et 13-211 (1972-1978).

TABLEAU 9

CHANGEMENTS PROPORTIONNELS DU RENDEMENT RÉEL, DE L'EMPLOI,
DU RENDEMENT PAR OUVRIER ET PAR HEURES-HOMME, ET
DU RAPPORT CAPITAL/MAIN-D'OEUVRE, PAR
SECTEUR ÉCONOMIQUE AU CANADA, DE 1950-1977

Taux annuels moyens (%)

	Rendement réel	Emploi	Rendement par ouvrier	Heures- homme	Rendement par heures-homme	Capital net utilisé par ouvrier
Toutes industries ¹	4,7	2,5	2,2	1,8	2,9	3,1
Industries de fabrication	4,5	0,8	3,7	0,2	4,3	4,6
Secteur des services	4,9	4,0	0,9	3,1	1,8	2,0
Secteur des services commerciaux ²	5,1	2,8	2,3	2,2	2,9	2,3

Source: Banque de données du Conseil économique du Canada.

1 Rendement total pour toutes les industries à l'exception des loyers d'habitation occupés par leurs propriétaires.

2 Le secteur des services commerciaux comprend le commerce de gros et le commerce de détail, le financement, l'assurance, l'immobilier, les transports et les communications.

Le commerce de gros souffre également de cette diminution. Les marges bénéficiaires brutes y sont actuellement de 17,7 %; elles étaient de 20% il y a cinq ans. Si les marges bénéficiaires sont inférieures dès le départ, c'est que les dépenses promotionnelles du commerce de gros ne sont pas aussi élevées qu'elles le sont pour le commerce de détail.

Il est intéressant d'observer que les marges bénéficiaires brutes pour l'ensemble de l'économie n'ont, dans la plupart des cas, pas changé au cours de cette période de cinq ans. Cela signifie donc que les industries de fabrication et les autres secteurs économiques ont réussi à faire absorber par leur clientèle l'augmentation des coûts qui les ont affectés. Cela n'a pas été le cas des services de distribution où les conséquences négatives de l'augmentation rapide des prix a été ressentie plus durement qu'ailleurs.

Dette

Le montant de la dette à court terme (ou obligations à court terme) du commerce de distribution est extrêmement élevé. La moyenne canadienne pour l'ensemble des commerces de détail est de 136%, alors qu'elle est de 182% pour le commerce de gros et de 68% seulement pour toutes les industries de fabrication.¹ Cette différence démontre que dans le commerce de distribution, les stocks sont plus importants que les immobilisations.

Le coût de cette dette fluctue de manière considérable dans la conjoncture économique actuelle, en raison du fait qu'elle est essentiellement à court terme et sensible aux variations du taux de l'intérêt. Cela signifie que l'augmentation du taux préférentiel a des conséquences beaucoup plus graves sur la viabilité des commerces de détail et de gros que sur les compagnies de fabrication. Le montant des obligations impayées par suite de faillite a doublé de 1977 à 1978; elles ont atteint les \$185 millions soit 30% du passif national. Dans le secteur des industries de fabrication le montant comparable est de \$88 millions ou 14%.²

Taux de rentabilité

Les statistiques dont nous disposons sur le taux de rentabilité ne s'appliquent qu'aux compagnies les plus

¹ Statistique Canada, Statistiques financières des compagnies, n° de catalogue 61-002, 1977.

² Statistique Canada, Faillites commerciales, n° de catalogue 61-002, 1979.

importantes, qui constituent le tiers des entreprises de distribution. Bien que les chiffres ne puissent représenter le secteur tout entier, ils n'en sont pas moins significatifs. En 1977, le taux de rentabilité du capital après impôts, pour les compagnies en question, était de 15,5%, comparativement à 6,8% dans les industries de fabrication et à 8,1% pour le commerce de gros.¹

Perspectives à moyen terme

Les perspectives du commerce de gros et du commerce de détail sont appelées à changer, selon l'évolution des revenus discrétionnaires et la part accordée aux biens de consommation. Avec la hausse du coût de l'énergie et celle des taux d'intérêt, il faut prévoir une augmentation du côté des revenus discrétionnaires, consacrée à l'énergie, à l'habitation et au service des dettes personnelles. En conséquence, il est peu probable que le marché connaisse une expansion remarquable dans un avenir prévisible. Toute augmentation de la part de ce marché, au bénéfice de certaines compagnies, ne pourra se faire qu'aux dépens d'autres compagnies concurrentes du même sous-secteur. A noter également une initiative des détaillants, qui consiste dans la vente de certains services en vue d'élargir leur part du marché. Certaines régions, comme l'Alberta et la Colombie-Britannique, où la population ainsi que les revenus augmentent à un rythme rapide, échappent à cette pratique.

Cependant, si les dépenses de consommation augmentent, le commerce de distribution disposera de la liberté d'action nécessaire pour modifier toute une série de facteurs. Cela lui permettrait de réduire l'ampleur d'une dette considérable, d'investir des capitaux pour l'acquisition de nouvelles techniques, d'améliorer la qualité de ses services tout en augmentant la proportion d'achats et de ventes en grandes quantités. La planification stratégique à long terme ne fait pas exactement partie des traditions des commerçants. Toutefois, bon nombre d'entre eux établissent leur stratégie en tenant compte de perspectives pessimistes pour les deux ou trois années à venir.

Main-d'oeuvre, technologie et productivité

En règle générale, on supposait que le rendement et l'embauche dans le secteur des services de distribution étaient relativement stables et que le rapport existant entre eux, soit la "productivité de la main-d'oeuvre," était relativement constant. Cette supposition reposait sur des données statistiques limitées et sur une seconde supposition,

¹ Statistique Canada, Statistiques financières des compagnies, n° de catalogue 61-207, 1977, pages 201, 205 et 209.

à savoir l'absence presque complète de changement technologique dans le secteur des services. On ne peut plus compter sur cette dernière hypothèse dans l'établissement des perspectives à moyen terme. Avec la venue des méthodes et systèmes électroniques de recueil et de transmission des données, il existe désormais un potentiel énorme de changement dans les techniques et le mode de gestion du commerce de gros et du commerce de détail. De plus, les revendications ouvrières pèsent lourd sur un secteur économique déjà handicapé par la nécessité d'utiliser une main d'oeuvre abondante. Il est donc devenu nécessaire de réduire les dépenses, particulièrement celles de la main-d'oeuvre.

Dans le commerce de gros, de plus en plus on se dirige vers l'informatisation et l'automatisation, en vue d'offrir une variété croissante de produits. Grâce à l'accroissement de leur chiffre d'affaires, les maisons de gros peuvent sans doute supporter la création d'emplois, si elle se fait à un rythme ralenti. Mais à mesure que ces maisons acquièrent de l'efficacité, elles s'attribuent certaines des fonctions de distribution qui incombent aux fabricants et aux détaillants; cela leur permet de réduire leurs effectifs.

Les progrès techniques dont bénéficie le commerce de détail commencent seulement à se faire sentir au niveau de l'emploi. Les systèmes d'exploration informatique intégrale et les caisses enregistreuses électroniques contribuent largement à l'efficacité et permettent d'éliminer certains emplois. On en trouve déjà certains exemples dans le sous-secteur de l'alimentation où l'adoption de dispositifs techniques permettant la suppression d'emplois a fait de plus grands progrès qu'ailleurs. Ainsi, les progrès de la technique vont-ils contribuer à mettre un terme au problème de la création constante d'emplois, comme c'était le cas il n'y a pas si longtemps.

L'expansion rapide des provinces de l'Ouest et le recul relatif de l'Ontario et du Québec entraînent, dans tout le Canada, une redistribution des possibilités d'emploi et des besoins en main-d'oeuvre. On ne doit voir dans l'Ontario et le Québec que des marchés ayant atteint leur maturité, où la seule création d'emplois possible sera celle du remplacement. Il est même probable que ces deux provinces souffrent d'un surcroît de commerces de détail et que l'adaptation qui s'y manifestera au cours des prochaines années mène à la stabilisation de l'emploi. L'Alberta et la Colombie-Britannique vont continuer, à un rythme modéré, à créer des emplois dans le commerce de la distribution.

Pour pallier l'accroissement rapide de la demande au cours des années 70, le secteur de la distribution s'est vu obligé de créer des emplois au rythme de 3% par an (voir table V, p.11); il a orienté ses efforts vers l'acquisition

de superficie marchande plutôt que vers la technologie. Il en est résulté une détérioration de la productivité de la main-d'oeuvre, détérioration qui a pu être, en un sens, avantageuse à l'ensemble de l'économie canadienne, en ce qu'un grand nombre de personnes, qui sans cela auraient été confinées à la maison ou mises en chômage, ont contribué au produit national brut (PNB).

Il devient évident que les responsables du commerce de distribution sont en train de réévaluer complètement la productivité de leurs entreprises et leurs besoins en main-d'oeuvre, le ralentissement de la poussée démographique et l'affaiblissement des dépenses de consommation ayant provoqué une diminution de la demande. C'est pourquoi la nécessité d'augmenter la productivité et de réduire les dépenses constitue désormais le point central des stratégies d'entreprise.

Ainsi, les capitaux d'investissement iront-ils à l'acquisition de technologie plutôt que de superficie marchande. La présence d'un grand nombre de compagnies dans ce secteur contribuera à prolonger cette transition, avec les dangers qu'elle comporte pour les petits commerces qui ne sauront pas s'adapter rapidement et la supériorité concurrentielle qu'en retireront les grandes firmes.

On prévoit généralement, pour la seconde moitié de notre décennie, une pénurie de main-d'oeuvre non qualifiée. Ce phénomène commence déjà à se manifester dans un ou deux sous-secteurs, entre autres dans celui des restaurants express. En augmentant leur productivité, les commerces de distribution réussiront à maintenir les services qu'ils offrent au public lorsque la pénurie de main-d'oeuvre prévue pour la fin des années 80 aura atteint un point critique.

Efficacité

L'augmentation des dépenses, la résistance du public à la hausse des prix et la plus grande concentration des fournisseurs figurent parmi les raisons qui ont motivé les commerces de distribution à faire de l'efficacité leur priorité. Il en est résulté toute une série d'initiatives dans la conduite des affaires et un souci de l'économie qui n'était pas apparent, du moins il y a cinq ans. Le secteur de la distribution vit actuellement une révolution dont on trouvera dans les paragraphes qui suivent quelques exemples.

L'intensité de la concurrence varie d'un sous-secteur à l'autre et d'une région à l'autre. Cependant, pour toutes les compagnies, l'expansion de leur marché reste le critère central de la croissance économique. Elle détermine principalement les investissements de capitaux, la redistribution des catégories de commerces

de détail, les fusions ou acquisitions ainsi qu'une multitude de décisions qui aboutissent éventuellement à une saine concurrence et à l'expansion de notre économie nationale. Le secteur de la distribution diffère essentiellement de celui de la fabrication; cependant, les critères adoptés pour déterminer le bien fondé des modifications de structure s'inspirent de ce qui est acceptable dans le secteur de la fabrication.

Dans les milieux gouvernementaux, les rapports entre le marchand et le public, et ceux entre le marchand et le fournisseur, ont été interprétés du point de vue du fournisseur et du public seulement. Le marchand s'est vu imposer certaines obligations pour lesquelles il n'est pas prévu de compensation et qui entraînent une perte considérable d'efficacité. A cela, il faut ajouter que les commerçants ont acquis une mauvaise renommée; ils sont toujours soupçonnés de conduite malhonnête. On n'accorde foi qu'aux enquêtes, comme celles qui ont eu lieu en Colombie-Britannique et en Ontario sur les prix des produits alimentaires, et qui sont présentées sous un angle défavorable au commerce de détail. De tels soupçons n'ont pas disparu, bien qu'il ait été prouvé, à maintes reprises, que les bénéfices du commerce de détail ne sont pas excessifs.

A la suite de la hausse rapide du coût de l'énergie, la plupart des grandes compagnies ont pris à leur service des spécialistes chargés de coordonner des programmes de conservation d'énergie. Parmi les innovations connues, citons les systèmes informatisés de gestion de l'énergie. Cependant, en raison du grand nombre de firmes dans le secteur de la distribution, on ne connaîtra que beaucoup plus tard les bonnes et les mauvaises solutions.

La hausse du coût du transport modifie considérablement les modes d'approvisionnement et d'expédition. Dans une certaine mesure, cela exacerbe les rapports entre fournisseurs et détaillants, mais suscite également un roulement plus efficace des marchandises.

Gestion

L'ensemble du secteur de la distribution traverse une période de bouleversements sans précédent au Canada. La direction des compagnies n'est plus en droit de modeler complaisamment l'avenir sur le passé, sans risquer l'élimination ou l'absorption de leur compagnie par un concurrent. Au cours des dernières années, mise à part l'augmentation de la superficie marchande, on n'a noté pratiquement aucune augmentation des ventes au détail, ce qui signifie que la concurrence se fait encore plus agressive. On a observé aussi, au cours des deux dernières années, une plus grande

résistance du public à la hausse des prix. Les quelques années qui viennent vont forcer la direction des firmes de détail à interpréter cette nouvelle situation et à s'adapter à un nouvel environnement créé par des facteurs tels que ceux-ci:

- a) l'évolution rapide du mode de vie du consommateur en même temps que la hausse et la multiplication de ses exigences, y compris la possibilité d'un train de vie réduit;
- b) une zone de distribution qui s'étend au delà des modalités habituelles et des pratiques commerciales courantes;
- c) de nouveaux problèmes entre le patronnat et la main-d'oeuvre dont le déplacement de main-d'oeuvre technologique;
- d) une conjoncture économique dont les dirigeants des entreprises n'ont pratiquement aucune expérience, mais dont l'influence se fait sentir dans leurs activités commerciales.

Il ne fait pas de doute qu'un grand nombre de cadres ne sauront pas vraiment faire face à ces changements. Ceux qui sauront le faire adopteront de nouveaux modes d'approvisionnement et de nouvelles techniques de commercialisation, changeront l'orientation des investissements et opteront pour de nouvelles mesures d'efficacité et de productivité en vue de freiner l'augmentation des dépenses. Les détaillants vont aussi graduellement choisir un personnel plus qualifié à mesure que le commerce de détail adoptera des techniques nouvelles. Les cadres de direction vont consacrer une partie beaucoup plus importante de leur temps à visiter leurs fournisseurs pour s'assurer de la qualité de la marchandise. Ces fournisseurs seront de préférence canadiens, désireux de se mettre au diapason des besoins et capables d'y arriver, car s'ils échouaient, ils seraient immédiatement remplacés par des fournisseurs étrangers. L'amélioration de la productivité grâce à la formation de main-d'oeuvre et de cadres compétents, fait l'objet d'une bien plus grande attention dans les grosses compagnies, mais constitue toujours un problème d'importance pour les petits et les moyens commerçants. Une telle situation va susciter une nouvelle génération d'entrepreneurs dont l'influence commence déjà à se faire sentir sur les activités commerciales de notre pays. Ce mouvement, à l'intérieur du commerce de détail, ne manquera pas d'être la source d'idées et de produits qui bénéficieront à l'ensemble de l'économie canadienne.

Climat financier

La santé économique du secteur de la distribution dépend étroitement du bien-être économique du public et des conditions économiques générales. Par conséquent, les

circonstances sociales et économiques qui affectent les bénéficiaires ainsi que la demande et la disponibilité de fonds pour la constitution de stocks, l'ouverture de nouveaux magasins et l'adoption de nouvelles techniques, influent également sur le climat financier de ce secteur.

Rentabilité

Les bénéficiaires des commerces de détail sont et continueront d'être pris dans l'étau de l'inflation et du chômage. Fabricants et importateurs font absorber par leur clientèle la hausse rapide des prix, provoquant ainsi une augmentation du coût de l'outillage et des stocks. En même temps, le public résiste davantage à cette hausse des prix; il réduit ses dépenses et remplace des articles plus chers par d'autres moins chers ou bien, au contraire, achète des objets de meilleure qualité, susceptibles de durer plus longtemps. De telles attitudes ont eu pour effet de réduire les marges bénéficiaires brutes au point où nombre de compagnies doivent faire face à de sérieuses difficultés financières; cette tendance continuera probablement de se manifester jusqu'à ce que la situation économique se rétablisse. Tant qu'il n'en sera pas ainsi, il y aura peu de raisons pour investir dans ce secteur. En contrepartie, mentionnons les efforts en vue d'accroître la productivité, les premières tentatives d'établissement sur certains marchés étrangers et le climat extrêmement favorable en Alberta et en Colombie-Britannique.

Financement

Le besoin de capitaux se manifeste dans trois directions dont chacune présente des exigences contradictoires.

Tout d'abord, il y a le financement des stocks qui continue d'être une nécessité primordiale pour le commerce de gros et le commerce de détail. En raison de la situation économique actuelle, on note un changement dans les rapports entre acheteurs et fournisseurs sur l'utilisation du crédit. Il en résulte des problèmes qui ne sont pas encore résolus. Dans bien des cas, fabricants et fournisseurs souhaiteraient restreindre le crédit accordé aux commerces de distribution, mais leurs efforts dans ce sens ont eu pour effet de réduire les ventes à un moment où celles-ci ont largement tendance à baisser d'elles-mêmes. Les détaillants souhaitent également réduire le montant du financement de leurs stocks, mais ils veulent le faire en réduisant l'importance de leurs commandes sans pour cela modifier les dispositions qui existent entre eux et leurs fournisseurs. Les solutions qu'on adoptera éventuellement seront aussi variées que les parties intéressées; mais elles peuvent mener à des revirements fondamentaux sur la gérance des affaires au Canada.

En second lieu se trouve le financement à long terme des nouveaux magasins, nouveaux entrepôts, etc. Ces nécessités

sont désormais moindres et continueront à diminuer, du moins en Ontario et au Québec, en raison de la faible expansion du marché. Cette expansion, toutefois, va continuer de se manifester en Alberta et en Colombie-Britannique, sans qu'il n'en résulte une modification significative dans le recul progressif des besoins en capitaux à long terme. Les promoteurs fonciers contrôlent en grande partie les capitaux nécessaires pour l'expansion à venir. On s'accorde pour penser que l'ouverture de vastes centres commerciaux régionaux restera particulièrement sélective dans l'Est, mais sera pratique courante dans l'Ouest. On procèdera cependant à la construction d'artères commerciales largement ouvertes à la circulation, tout en modernisant et en restaurant l'espace urbain actuel. Ce changement d'orientation aura pour effet de réduire, en général, la demande de capitaux, mais une fois encore, l'effet se fera sentir plus particulièrement en Ontario et au Québec.

En dernier lieu, il y a le financement requis pour la modernisation technologique des firmes actuelles. Il est possible à la plupart des grosses compagnies de financer elles-mêmes cette modernisation, en raison des économies réalisées grâce à la réduction du personnel et à la compression des dépenses de fonctionnement (dépenses d'énergie, entre autres). Les petits commerces, qui constituent la majorité dans ce secteur, ne retireront probablement pas les mêmes avantages et ne sont pas certains d'obtenir les fonds nécessaires pour cette modernisation technologique. La solution réside probablement dans la location à bail ou dans la formation, par les détaillants, d'associations technologiques.

①

Voies de distribution

Les nouvelles conditions économiques qui ont amené un contrôle beaucoup plus sévère des stocks, un ralentissement de l'expansion et un recours plus intensif à l'informatique ont également affecté les voies de distribution. Le rôle particulier des divers secteurs et les circuits établis depuis le fabricant, en passant par le grossiste et le détaillant jusqu'au consommateur, se sont modifiés de deux façons.

Pour commencer, la réduction des marges bénéficiaires brutes a forcé les détaillants à tenir compte davantage des désirs de leur clientèle. Ainsi, consacrent-ils plus de temps et plus d'argent à s'assurer de la qualité de la marchandise qui leur est fournie. Dans certains cas, les détaillants contribuent à la mise en place des chaînes de montage qui garantiront l'uniformité des produits et la stabilité des approvisionnements. De plus en plus, la clé du succès réside dans l'étroitesse des rapports entre les grossistes et les détaillants d'une part et les fabricants de l'autre, et dans le désir de ces derniers de s'adapter à de nouvelles méthodes et de fournir de nouveaux produits.

Ensuite, l'usage croissant de l'informatique et l'importance prise par certaines compagnies ont conduit à l'intégration des systèmes d'information reliant les secteurs de la distribution et de la fabrication. Cette tendance, encouragée par la nécessité de résoudre certains problèmes d'approvisionnement, ne se manifeste encore que de manière sporadique, mais va sans doute se généraliser. Quoi qu'il advienne, les détaillants auront de plus en plus leur mot à dire dans les décisions prises à l'étape de la fabrication.

La grande influence qu'exerce le secteur de la distribution sur les activités de fabrication n'est pas aussi apparente dans le cas où l'exportation joue un rôle important. Mais même dans ce cas, les fabricants de biens de consommation vont solliciter l'opinion des grossistes et des détaillants en raison de la connaissance que ceux-ci possèdent des divers aspects du marché et des obstacles qu'il présente.

Orientation vers l'étranger

La nécessité constante de dépasser chaque année les résultats de l'année précédente, particulièrement dans un contexte économique en faible progrès, a porté plusieurs grosses compagnies canadiennes à envisager la possibilité d'expansion en dehors des frontières du pays. L'importance et la diversité de l'industrie, ses compétences professionnelles, ses liens avec le consommateur canadien et sa participation au commerce international sont autant de facteurs qui permettent à ce secteur d'apporter une contribution précieuse à notre commerce international et à une balance de paiements favorable. Cette contribution peut se faire sous quatre plans différents: le remplacement des importations par des produits locaux, l'exploitation des possibilités d'exportation, l'entrée de capitaux invisibles et la propriété à l'étranger.

Remplacement des importations

Les possibilités de remplacement des importations proviennent de deux sources. Tout d'abord, le secteur de la distribution achète une quantité considérable de matériaux et d'installations de magasins pour son propre usage; ensuite il achète directement des biens de consommation qu'il revend. Dans les deux cas, une grande partie de la marchandise est importée.

Dans le domaine particulier de la promotion des ventes, il est constamment nécessaire, en plus d'ouvrir de nouveaux magasins, de rénover, de transformer et de moderniser les magasins, leur disposition et leurs étalages, afin de leur conserver une image de marque dynamique et une place concurrentielle dans le marché. Bien souvent les matériaux et les produits utilisés ne sont pas d'origine canadienne,

encore que, pour nombre d'articles, les débouchés soient suffisamment importants pour justifier leur fabrication au Canada. Pour marier la demande et l'offre potentielle, il faudra atteindre un degré d'efforts et de concertation sans précédent, en raison de la diversité et du nombre des firmes intéressées. On remarque toutefois un début de formation de groupes, d'associations et d'agences de représentation des détaillants qui semblent à même de comprendre et de faire comprendre aux fabricants les besoins du commerce de détail. D'autre part, il est nécessaire que les fabricants canadiens se renseignent sur ces besoins et soient encouragés à lancer des produits destinés spécialement au secteur de la distribution.

Ce secteur sait pertinemment que sa propre santé économique dépend en grande partie de la santé économique du consommateur canadien. C'est pourquoi il s'est fait collectivement le champion des programmes et des politiques destinés à favoriser la prospérité canadienne. Il existe même un échange continu d'information entre certaines grandes firmes de détail et certains fabricants. Mais il serait beaucoup plus avantageux si cet échange intéressait tous les secteurs, c'est-à-dire la distribution, la fabrication, et selon le cas, le gouvernement. La fabrication de produits canadiens pour le consommateur canadien bénéficierait grandement d'un échange plus intensif et plus rapide de renseignements entre tous les intéressés.

Exploitation des possibilités d'exportation

Les compagnies canadiennes de gros et de détail ont entrepris, à la lumière du ralentissement à long terme de la croissance du marché intérieur, l'examen de nouveaux horizons. L'une des possibilités qui reçoit actuellement le plus d'attention est l'expansion à l'étranger, particulièrement aux États-Unis mais aussi dans d'autres pays. L'atout principal des commerces de distribution est leur compréhension poussée des mécanismes de la vente et de la promotion ainsi que de la manière dont fonctionnent les voies de distribution. Les grossistes surtout ont l'avantage de leurs installations et d'une gamme étendue de produits dont certains peuvent soutenir la concurrence pratiquement n'importe où.

L'enthousiasme avec lequel les firmes canadiennes pénètrent dans les marchés d'exportation est cependant ralenti. D'abord, les firmes qui disposent d'excellents rapports pour les importations n'ont vraiment pas fait d'effort significatif en vue d'un échange dans les deux sens. Ensuite, vient l'absence de cadres de gestion ou leur refus de participer aux explorations à l'étranger. Il est essentiel de s'attaquer à ces problèmes, dans la mesure où la majorité des compagnies qui se sont aventurées sur les marchés internationaux se trouvent déjà engagées dans ce genre d'activité.

Entrée de capitaux invisibles et propriété à l'étranger

Parmi les pays qui font partie de l'Organisation pour la collaboration et le développement économiques (O.C.D.E.), le Canada arrive en dernière place pour l'entrée des capitaux invisibles. L'augmentation récente d'acquisition de petites chaînes de magasins, surtout aux États-Unis, par des compagnies canadiennes représente le premier pas vers la création de compagnies multinationales de distribution à capital canadien. En raison du fait que le rapport capital/ventes est faible, les acquisitions dans le secteur des services n'exigent pas des mises de fonds aussi considérables que pour les industries de fabrication. Les possibilités de redevances, de bénéfices et autres formes d'entrée de capitaux invisibles pourraient alors se manifester plus tôt que prévu.

Jusqu'à maintenant, la tendance des compagnies intéressées a été de fournir à leur filiales étrangères certains produits en provenance du système canadien de distribution. Si cette pratique est nécessairement limitée, elle a cependant l'avantage d'ouvrir aux fabricants canadiens des débouchés auxquels il leur aurait été difficile d'accéder dans le passé.

On note aussi une augmentation dans l'acquisition de firmes canadiennes de distribution par des compagnies étrangères. Il est certain que de telles acquisitions ne contribuent que très peu à l'économie canadienne; et qu'elles peuvent, à long terme, contrecarrer sérieusement les buts du gouvernement. Il est par conséquent nécessaire de comprendre cette tendance, et de la décourager afin de conserver aux compagnies canadiennes leur position dominante dans ce secteur, tout en reconnaissant leur internationalisation progressive.

Politique et réglementation

La politique du gouvernement a été formulée, dans le passé, en vue d'atteindre certains objectifs concernant le secteur primaire et le secteur secondaire de notre économie, ou encore, en vue d'atteindre certains objectifs sociaux; mais le secteur de la distribution ne semble cependant pas avoir fait l'objet d'une politique d'ensemble. Cette situation est due à la naïveté avec laquelle le gouvernement envisage le secteur de la distribution bien qu'il s'efforce actuellement de corriger cette situation en procédant à une série de consultations. Même si l'importance et l'hétérogénéité du secteur de la distribution semblent considérables, le gouvernement s'efforce de voir de quelle manière la politique adoptée pour résoudre les problèmes qui se présentent dans d'autres secteurs affectera ce premier secteur.

Le processus de réglementation exige, lui aussi, des consultations fréquentes et intenses, même dans les domaines

desservant une clientèle autre que les commerces de distribution. Ces commerces, en raison de leur rôle de distribution dans le marché interne, peuvent apporter des commentaires particulièrement utiles sur une grande variété de règlements. Il peut en résulter la réduction éventuelle de certaines inefficacités ou de certaines pertes de profit, en même temps qu'une amélioration des services offerts aux consommateurs canadiens.

Le travail exigé par ce processus de consultation est considérable, mais les bénéfices que l'on peut en retirer peuvent également l'être. De plus, si les rapports entre le gouvernement et le secteur de la distribution deviennent un jour plus étroits et complémentaires, il deviendra certainement plus aisé pour les uns comme pour les autres d'atteindre leurs buts respectifs. Une telle coopération exige de la part du gouvernement une compréhension plus éclairée du climat commercial et des besoins de ce secteur, et, de la part des commerçants, une meilleure compréhension des buts et des modalités du gouvernement.

Contributions sociales

Nous avons surtout parlé, dans ce rapport, des questions économiques de l'emploi, des ventes, des investissements, du capital-actions et de l'implantation. Cependant, l'objectif principal du secteur de la distribution est avant tout de servir le consommateur, en veillant à ce qu'il reçoive les biens et les services dont il a besoin, lorsqu'il en a besoin et où il en a besoin. La bonne exécution de ces fonctions contribue à l'ouverture sociale, à la réalisation des buts sociaux et économiques, et en définitive, à l'amélioration du niveau de vie des Canadiens.

ANNEXES

ANNEXE 1

CENTRES DE RESPONSABILITÉ AUXQUELS SONT ADRESSÉES LES RECOMMANDATIONS

Les recommandations énumérées ci-dessous ont été condensées de façon à occuper moins d'espace. Aussi ne traduisent-elles pas toujours l'intégralité des objectifs énoncés dans l'ensemble de la recommandation et le texte d'accompagnement que contient le rapport. Présentées sous cette forme condensée, elles permettent d'identifier facilement les secteurs de responsabilités auxquels elles s'adressent.

Recommandation	Gouvernement fédéral	Gouvernement provincial	Industrie	Recommandation Complète
1. Le ministère de l'industrie et du Commerce crée un comité consultatif permanent des services de distribution afin de rendre compte aux gouvernements des questions relevant de la compétence du gouvernement fédéral et frappant le secteur de la distribution.	X			
2. L'AEIE devrait reconnaître qu'un traitement excessivement sévère des investisseurs étrangers dans ce secteur pourrait nuire aux chances d'expansion internationale des exportateurs canadiens.	X			
3. La Loi sur l'examen de l'investissement étranger devrait permettre que les multinationales étrangères prennent en charge des compagnies quant il en va de l'intérêt du Canada et/ou des canadiens.	X			
4. L'AEIE devrait revoir ses décisions antérieures, évaluer leur incidence sur l'économie et l'emploi au Canada et s'appuyer sur ses conclusions en prenant des décisions futures.	X			

Recommandation	Gouvernement fédéral	Gouvernement provincial	Industrie	Recommandation Complète
5. Le ministère de l'Industrie et du Commerce devrait s'assurer que, au niveau de sa formation et de sa mise en application, la politique gouvernementale tient compte du potentiel du secteur de la distribution afin que celui-ci puisse contribuer plus largement à l'économie canadienne.	X			
6. Le ministère de l'Industrie et du Commerce devrait accorder la priorité absolue à l'analyse des principaux règlements fédéraux et programmes d'action qui touchent les services de distribution.	X			
7. Le secteur de la distribution devrait être admis à participer à tous les programmes fédéraux qui favorisent le secteur manufacturier au détriment des services de distribution.	X			
8. On devrait procéder à un examen de tous les programmes fédéraux et provinciaux susceptibles d'être utiles aux services de distribution pour s'assurer que ces derniers sont habilités à participer auxdits programmes.	X	X		
9. Le gouvernement fédéral devrait s'attacher à stimuler la participation du secteur de la distribution à l'expansion des exportations de biens et de services.	X			
10. La portée de programmes tels le Système de repérage des débouchés (BOSS) et le regroupement de données par Statistique Canada devrait être étendue aux intérêts du secteur de la distribution.	X			

Recommandation	Gouvernement fédéral	Gouvernement provincial	Industrie	Recommandation Complète
11. Les recommandations émises par l'Honorable juge H.F. Gibson au sujet des négociations de la Commission canadienne du lait avec les exportateurs du secteur privé devraient être adoptées pour l'ensemble des offices ou organismes de mise en marché subventionnés par le gouvernement.	X			
12. La mise sur pied de cours de commerce international devrait être vivement encouragée grâce à la publication d'un annuaire répertoriant les institutions d'enseignement et autres moyens.	X	X		
13. Le gouvernement et l'industrie devraient prendre des mesures plus radicales pour assurer un traitement et une inspection convenables des produits d'alimentation destinés à l'exportation.	X		X	
14. Les attachés commerciaux devraient être encouragés à transmettre rapidement aux exportateurs canadiens des renseignements sur la fiabilité des acheteurs étrangers.	X			
15. Les polices d'assurance de la Société pour l'expansion des exportations devraient être modifiées de façon à prendre les besoins spécifiques du secteur de la distribution également en considération.	X			
16. Le gouvernement devrait promouvoir une meilleure compréhension des entreprises commerciales.	X			

Recommandation	Gouvernement fédéral	Gouvernement provincial	Industrie	Recommandation Complète
17. Le gouvernement devrait poursuivre ses efforts actuels pour mettre sur pied, à l'intention des exportateurs, un meilleur système de récompenses qui se traduirait par exemple par des allègements fiscaux et une reconnaissance officielle qui prendrait la forme de prix, de plaques et de publicité.	X			
18. Les recommandations du Comité d'examen des services de promotion des exportations devraient être appuyées, à la condition que soit reconnue la contribution des entreprises commerciales et autres compagnies relevant du secteur de la distribution.	X			
19. Afin de s'assurer que la formulation de la politique gouvernementale est véritablement représentative des intérêts de l'ensemble du secteur, fournisseurs, fabricants, grossistes, importateurs, détaillants et représentants de tous les secteurs d'emplois devraient participer à l'évaluation des conséquences des restrictions commerciales.	X		X	
20. Les programmes de restructuration et de reclassement mis en place pour pallier les problèmes résultant d'une politique commerciale précise devraient pouvoir s'appliquer à l'ensemble du secteur.	X			
21. Un calendrier des quotas devrait accompagner toute décision des comités consultatifs en matière de quotas d'importation.	X		X	

Recommandation	Gouvernement fédéral	Gouvernement provincial	Industrie	Recommandation Complète
22. Le gouvernement devrait étroitement contrôler les secteurs auxquels s'appliquent des restrictions sur le volume des importations afin de s'assurer que les sous-secteurs aidés par ces mesures atteignent bel et bien les objectifs pour lesquels ce programme a été conçu.	X		X	
23. Toute mesure commerciale spéciale visant à limiter les importations au Canada devrait être prise après consultation des comités de l'ensemble du secteur.	X		X	
24. Les programmes de restructuration du marché national conçus pour permettre aux producteurs d'accéder à la concurrence internationale devraient mettre l'accent sur les exportations et inciter les efforts entrepris dans ce sens par les producteurs nationaux.	X			
25. Le comité de direction du ministre pour les vêtements et les produits du textile est censé représenter un consensus uniquement entre les membres du secteur de la fabrication. Aussi devrait-il être remplacé par un organisme représentatif de l'industrie du vêtement.	X		X	
26. Les lois provinciales et fédérales en matière de protection du consommateur devraient être résumées dans un seul document.	X	X		

Recommandation	Gouvernement fédéral	Gouvernement provincial	Industrie	Recommandation Complète
27. Un groupe d'étude fédéral-provincial devrait être créé dans le but d'éliminer toute divergence et d'établir des normes uniformes en matière de protection du consommateur.	X	X		
28. Le gouvernement devrait commencer à supprimer ces types d'offices de commercialisation qui dénaturent sans raison les relations entre le marché et la production.	X	X		
29. La Conférence des commissaires canadiens sur l'uniformisation des lois au Canada* devraient établir une loi "modèle" sur les concessions.		X		X
30. Le comité consultatif permanent sur le secteur des services de distribution, dont on recommande la création, devrait entreprendre une étude pour évaluer les répercussions, au niveau de la distribution, de l'implantation de l'électronique dans les techniques marchandes.			X	
31. Les détaillants devraient participer activement aux expériences de télévente effectuées dans le cadre de Télidon.			X	
32. Les propriétaires devraient être encouragés à continuer de tirer leurs profits du loyer plutôt que des charges locatives.				X
33. Les associations industrielles devraient être encouragées à collaborer avec les associations de propriétaires afin d'élaborer un cadre directeur pour les charges locatives des centres commerciaux.			X	

Recommandation	Gouvernement fédéral	Gouvernement provincial	Industrie	Recommandation Complète
34. Les conseils de l'Institut canadien des comptables agréés devraient être sollicités pour réviser des normes comptables types utilisées pour le calcul des charges locatives qui sont à divulguer et pour élaborer des normes et leur application.				X
35. Une fois que le Comité du Conseil canadien du commerce de détail aura rédigé ses suggestions de "clauses de protection" destinées à être incluses dans les baux, les dites clauses devraient être tenues à la disposition des détaillants avec un mode d'emploi type.			X	
36. Les fabricants, les fournisseurs et l'Association canadienne de normalisation* devraient s'entendre pour normaliser les formats des caisses de façon que ces dernières s'adaptent aux unités de chargement lors du transport par palettes.			X	
37. Le Comité consultatif permanent sur le secteur des services de distribution (dont le présent comité a recommandé la création) devrait promouvoir l'idée du recensement du commerce au sein du secteur.			X	
38. Détaillants et grossistes devraient attacher une attention toute particulière au fret aérien, comme méthode de transport de marchandises. Ils devraient également s'informer du programme de recherche en matière de systèmes de distribution mis à leur disposition par Air Canada.			X	

Recommandation	Gouvernement fédéral	Gouvernement provincial	Industrie	Recommandation Complète
39. Les efforts du gouvernement fédéral pour augmenter la productivité et le rendement du secteur de détail devraient être appuyés et poursuivis avec dynamisme. Le gouvernement devrait envisager la réalisation d'études semblables sur le commerce de gros.	X			
40. Le Comité consultatif permanent du secteur des services de distribution devrait étudier, pour l'ensemble du secteur, la rentabilité offerte par les ouvertures de commerces les dimanches, ou par l'extension de leurs heures ouvrables et l'incidence de tout changement sur la société.			X	
41. Les associations industrielles devraient rechercher des ententes de planification en matière de ressources humaines avec la Commission Emploi et Immigration Canada de façon à déterminer les possibilités d'application des programmes de formation actuellement en vigueur et leur pertinence par rapport aux besoins du secteur.	X		X	
42. Le ministre de l'Industrie et du Commerce et/ou le ministre d'État à la Petite entreprise et au Tourisme devraient cosigner, comme il se doit, des ententes de planification en matière de ressources humaines.	X			
43. Des fonds devraient être alloués aux associations industrielles afin de contribuer aux coûts d'élaboration de nouveaux programmes, d'instruments de formation et séminaires.	X	X		

Recommandation	Gouvernement fédéral	Gouvernement provincial	Industrie	Recommandation Complète
44. La CEIC et les gouvernements provinciaux devraient examiner les programmes de formation actuellement en vigueur afin de déterminer si les stagiaires se retrouvent bien assignés dans les branches pour lesquelles ils ont été préparés.	X	X		
45. La question de la formation des gestionnaires devrait être abordée dans le cadre des ententes de planification en matière de ressources humaines.	X		X	
46. La CEIC et les associations industrielles devraient élaborer et publier des renseignements sur les programmes de formation par le biais par exemple des publications commerciales.	X		X	
47. Un comité sur les ressources humaines devrait être formé en tant que sous-comité du Comité consultatif permanent dont on recommande la création et des représentants syndicaux devraient siéger dans ces deux comités.	X		X	
48. Un Service de renseignements sur le marché du travail devrait être constitué au sein du ministère de l'Emploi et de l'Immigration afin de recueillir et de diffuser des données par le biais notamment des publications commerciales.	X			

Recommandation	Gouvernement fédéral	Gouvernement provincial	Industrie	Recommandation Complète
49. Les concessions fiscales actuelles devraient être modifiées de façon à inclure tous les membres de professions libérales désireux de participer à des programmes de participer à des programmes de formation, et ce indifféremment de leur statut professionnel.	X			
50. Les ministères et organismes fédéraux et provinciaux devraient étudier la possibilité d'étendre les programmes de formation aux employés permanents à temps partiel et établir des statistiques plus complètes sur l'emploi à temps partiel.	X	X		
51. Les implications de l'introduction du matériel électronique au niveau de l'emploi devraient être étudiées dans le contexte des accords de planification en matière de ressources humaines.	X		X	
52. Le gouvernement fédéral et le secteur devraient appuyer la mise sur pied immédiate d'un groupe d'étude sur la conservation de l'énergie pour le secteur des services de distribution.	X		X	
53. On devrait multiplier et promouvoir activement les programmes de conservation de l'énergie, ainsi que la recherche et le développement conçus spécialement pour répondre aux besoins des grossistes et des détaillants.	X	X		

Recommandation	Gouvernement fédéral	Gouvernement provincial	Industrie	Recommandation Complète
54. Le gouvernement et le secteur devraient accorder plus de subventions pour la recherche et le développement en matière de conservation de l'énergie.	X	X	X	
55. Le gouvernement devrait élargir la gamme des équipements et appareils qui servent à économiser l'énergie et qui sont exemptés de la taxe de vente.	X	X		
56. On devrait poursuivre activement la mise au point de mécanismes visant à adapter les programmes technologiques de conservation de l'énergie aux grossistes et détaillants.	X	X		
57. Le gouvernement, en collaboration avec le secteur devrait déployer davantage d'efforts pour planifier les pénuries au niveau des approvisionnements en énergie.	X			
58. Afin d'exploiter au maximum la capacité de charge des camions, les provinces devraient chercher à uniformiser davantage leurs règlements en ce qui concerne, par exemple, le poids et les essieux des véhicules.	X	X	X	
59. On doit appuyer, encourager et accorder la priorité absolue au travail amorcé sur la normalisation des véhicules par le Conseil des Ministres responsables du Transport et de la Sécurité routière, auquel participe le Conseil consultatif sur la recherche et le développement du transport routier du ministère du Transport.	X	X		

Recommandation	Gouvernement fédéral	Gouvernement provincial	Industrie	Recommandation Complète
60. Pour économiser l'énergie, le gouvernement devrait permettre l'augmentation des longueurs de camion et alléger les règlements relatifs au transport pour les camions rentrant à vide, une fois leur voyage terminé.			X	
61. Les gouvernements et le secteur devraient encourager et appuyer la formation des chauffeurs de véhicules utilitaires dans l'intérêt du programme de conservation de l'énergie.	X	X	X	
62. Les travaux sur la formation des chauffeurs, entrepris par le Centre de développement des transports de Transport Canada dans le cadre du programme d'économie d'énergie devraient être poursuivis activement en collaboration avec les provinces et le secteur tout particulièrement grâce à l'élaboration de programmes de formation et de démonstration.	X			

ANNEXE 2

RÉPONSE DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL AU RAPPORT
INTÉRIMAIRE ÉMIS PAR LE COMITÉ CONSULTATIF DU SECTEUR
DES SERVICES DE DISTRIBUTION EN SEPTEMBRE 1981

Amortissements accélérés

Recommandation 1

Que la clause d'amortissement accéléré qui s'applique aux fabricants et à l'industrie de transformation soit étendue au secteur des services de distribution.

Réponse fédérale

Dans son budget, le gouvernement n'a pas étendu la clause d'amortissement sur deux ans à d'autres secteurs, tels que les services de distribution.

Position du comité

L'industrie remarque que le gouvernement n'a pas répondu positivement à la recommandation sus mentionnée et l'incite à passer à l'action sans tarder.

Comptabilité adaptée à l'inflation

Recommandation 2

Que le crédit d'impôt sur les stocks soit augmenté de 3 à 10 pour cent de façon à suivre de plus près les effets du passage du système comptable FIFO au système LIFO déjà adopté aux États-Unis et afin de mieux refléter la véritable incidence du taux actuel d'inflation sur le gonflement artificiel des revenus de sociétés.

Que les principes de comptabilité en vigueur au Canada soient modifiés pour mieux refléter les effets de l'inflation sur la situation financière des compagnies et qu'une fois le système LIFO adopté, les méthodes comptables soient simplifiées.

Réponse fédérale

Le budget ne contenait aucune clause relative à un crédit d'impôt sur les stocks pas plus qu'il ne faisait état d'un éventuel passage du système FIFO au système LIFO.

Position du comité

Le comité regrette que le gouvernement n'a pas retenue la recommandation sus mentionnée dans son budget de l'automne 1981 et espère qu'il jugera bon de l'inclure dans son prochain budget.

Loi sur les prêts aux petites entreprises et les obligations pour l'expansion de la petite entreprise

Recommandation 3

Que les prêts accordés au titre des PPE et des OEPE puissent être affectés au fonds de roulement.

Que les OEPE excluent toute échéance, soient valables jusqu'en 1990 et puissent être utilisées jusqu'à un maximum de 500 000 \$ pour un nombre d'obligations égal à celui dont les détaillants et les grossistes ont besoin pour développer leur potentiel économique.

Que l'on encourage le fédéral à intensifier sa publicité sur les OEPE ainsi que sur la PPE, et les banques à participer plus activement à ce programme.

Réponse fédérale

Un certain nombre de révisions majeures ont été apportées au programme d'obligations pour l'expansion de la petite entreprise, y compris sa nouvelle désignation: programme d'obligations pour la petite entreprise (OPE). La durée de ce programme a été prolongée jusqu'à la fin de 1982 et son champ d'action étendu aux fermiers, pêcheurs et autres entreprises individuelles. Dans sa version élargie, l'OPE n'accordera son aide qu'en se basant sur la portion d'intérêt supérieure à 6 pour cent par an de l'emprunt contracté ultérieurement au budget. Les dispositions actuelles, selon lesquelles tout homme d'affaires ne peut financer qu'une seule obligation, ont été modifiées de façon à lui donner droit d'utiliser autant d'obligations qu'il le désire jusqu'à concurrence de 500 000 \$. Compte tenu du fait que le programme d'obligations vise maintenant à pallier également les difficultés financières, les crédits obtenus au titre des OPE peuvent être utilisés pour le fonds de roulement.

Aucun amendement dans le budget n'a été apporté au programme des prêts aux petites entreprises.

Position du Comité

Les mesures prises par le gouvernement sur cette question ne répondent pas convenablement aux préoccupations que le Comité a exprimées dans la recommandation sus mentionnée. Le Comité croit que les récentes révisions au programme d'OEPE ont globalement réduit la valeur de l'obligation accordée aux petites entreprises de ce secteur.

Indexation de l'impôt sur le revenu des particuliers

Recommandation 4

Que la clause d'indexation de l'impôt sur le revenu des particuliers soit maintenue sous sa forme actuelle.

Réponse fédérale

Dans le cadre du budget, le gouvernement a annoncé qu'il continuerait d'indexer les exemptions personnelles et les paliers d'imposition.

Position du comité

Le comité note les mesures positives prises par le gouvernement et l'incite à maintenir l'indexation de l'impôt sur le revenu des particuliers.

Programme énergétique national

Recommandation 5

Dans ses recommandations initiales, le comité consultatif demandait que les prix canadiens à la sortie du puits soient majorés de façon à atteindre 75 pour cent des prix internationaux d'ici à 1985 pour, ensuite, suivre les cours mondiaux selon ce rapport. Le Comité réclamait également une entente sur la fixation des prix de l'énergie et la répartition des revenus dans les plus brefs délais. Par ailleurs, il demandait que l'on entreprenne, dans les plus brefs délais, les divers projets portant sur les sables bitumineux et que l'on mette en place les programmes nécessaires pour veiller à ce que les objectifs relatifs à la substitution du pétrole soient atteints.

Réponse fédérale

Pour l'essentiel, l'entente Canada-Alberta sur les prix du pétrole est venue largement tempérer les préoccupations du comité consultatif. Des négociations sont actuellement en cours sur des questions comme la mise en valeur de nappes pétrolifères au large des côtes et les projets portant sur les sables bitumineux.

Position du comité

Le comité incite le gouvernement à résoudre rapidement les questions en suspens comme celle des ressources énergétiques au large des côtes pour que les objectifs d'autosuffisance en matière d'énergie puisse être atteints.

Loi sur les coalitions

Recommandation 6

Que l'orientation envisagée dans les propositions de modifications à la Loi sur les coalitions relativement aux monopoles soit modifiée au profit d'une approche centrée sur les abus d'une situation dominante dans le cas des fusions et des acquisitions.

Que l'on examine certains exemples proposés de comportement "anti-concurrentiel".

Que l'on consulte à nouveau le secteur des services de distribution avant que les changements proposés à la législation ne soient soumis au parlement.

Réponse fédérale

Aucune réponse officielle à ce jour; toutefois, le ministère a promis un réexamen approfondi des modifications afin que les commentaires émis par un certain nombre de groupes commerciaux, dont le Comité consultatif sur le secteur des services de distribution, soient pris en considération.

Position du comité

Le comité continue d'espérer que le gouvernement tiendra compte de son point de vue à ce sujet lorsqu'il effectuera les modifications sus mentionnées.

Suppression de la réglementation du secteur
des transports routiers

Recommandation 7

Que l'on adopte les recommandations sur la suppression de la réglementation du secteur des transports routiers émises par le Conseil économique du Canada dans son rapport "Pour une réforme de la réglementation 1981."

Que la suppression de la réglementation du secteur des transports routiers soit étudiée en priorité lors de la prochaine réunion des Premiers ministres.

Réponse fédérale

Aucune démarche à ce jour.

Position du comité

Le comité a appris que certaines provinces ont proposé des mesures positives s'apparentant à la recommandation ci-dessus

et incite le gouvernement fédéral et les autres gouvernements provinciaux à prendre des mesures semblables.

Regroupement et analyse des données statistiques

Recommandation 8

Que Statistique Canada renvoie complètement sa politique dans le secteur des services de distribution en:

- a) revenant sur la décision d'annuler le recensement du commerce en 1981;
- b) redéfinissant les catégories de produits et les limites des zones commerciales;
- c) établissant de qui est recueilli, tout en tenant compte de la fréquence et de l'origine géographique des données;
- d) déterminant les pouvoirs des détaillants et des indépendants face aux grandes chaînes de magasins;
- e) créant au sein des services de distribution un comité consultatif permanent d'usagers qui travaillerait en collaboration avec Statistique Canada sur une base permanente.

Réponse fédérale

Aucune réponse précise sur le recensement du Commerce; toutefois, le ministère de l'Industrie et du Commerce et Statistiques Canada ont entrepris une série de rencontres pour étudier les secteurs où de meilleurs systèmes d'information pourraient être mis sur pied.

Position du comité

Le comité remarque que I&C et Statistique Canada sont en consultation permanente et espère qu'ils donneront à ses recommandations une réponse positive sans tarder.

Participation du secteur de la distribution aux organismes d'ajustement

Recommandation 9

Que le conseil du nouvel organisme créé pour gérer le programme d'ajustement des secteurs des produits textiles et du vêtement compte également en son sein des représentants du secteur de la distribution et prévoie un processus de consultation permanent avec ce secteur.

Que les organismes semblables soient créés, par exemple, pour l'industrie de la chaussure et que le secteur des services de distribution y soit représenté.

Réponse fédérale

Un cadre représentant l'une des principales entreprises de services de distribution a été nommé au Conseil canadien de la relance industrielle.

Position du comité

Le comité est heureux de constater qu'un représentant des entreprises de services de distribution a été nommé au Conseil canadien de la relance industrielle et continue de préconiser des nominations semblables dans de telles situations.

Tax d'accise

(Cette résolution a été présentée au Ministre après la première réunion du comité.)

Recommandation

Que l'on abolisse le passage à une taxe sur les ventes en gros des cosmétiques et que l'on abandonne tout projet de taxe sur l'ensemble des ventes en gros.

Réponse fédérale

Suite au budget, la taxe de vente fédérale a été élargie au secteur de gros. Les puissants détaillants qui achètent directement au fabricant devront désormais payer une taxe supplémentaire. Ces modifications devraient entrer en vigueur le 1er juillet 1982.

Position du comité

Le comité croit que le gouvernement n'a pas bien mesuré l'effet que ses politiques à cet égard peuvent avoir sur les entreprises des services de distribution et désire réexprimer son insatisfaction devant l'orientation qu'elles ont prises. Il recommande fortement que le ministère des Finances renvoie à un comité parlementaire la proposition de transférer la taxe de vente fédérale du secteur manufacturier au secteur de gros.

ANNEXE 3

L'ÉTENDUE DES RÈGLEMENTS AU CANADA

TABLEAU 1

LA PORTEE DES RÈGLEMENTS AU CANADA

* Communications Diffusion Radio (AM, FM) Télévision Télécommunications Téléphone Télégraphe Satellite Télédistribution	approbation des plans de développement subdivision titres de propriété du sous-sol (e) Variations des conditions atmosphériques	explosifs armes à feu produits chimiques (c) Produits - Caractéristiques pureté santé efficacité risques d'accident (d) Codes du bâtiment (e) Services de santé cliniques hôpitaux privés services d'urgence (f) Protection des animaux (g) Protection des plantes
* Protection du consommateur/ Information Divulgateion (étiquetage avec définition du produit, conditions de vente, etc.) Publicité mensongère Techniques de vente (commerce) Conditionnement et étiquetage Transactions Interdites, e.g. Ventes pyramidales, ventes par Intermédiaires Poids et mesures	* Institutions et marchés financiers Banques Institutions bancaires Compagnies fiduciaires Sociétés de gestion Sociétés financières Caisses de crédit ou Caisses populaires Régimes de retraite Transactions de titres ou de valeurs commerciales Assurances	* Droits de la personne Lois anti-discrimination en matière de recrutement, de vente, de biens et services etc. Protection de la vie privée, fichage
* Culture/Loisirs Résidence (conditions) Langue (bilinguisme) Contenu canadien en matière de diffusion Courses de chevaux Jeux d'argent (loteries) Sports Cinéma, théâtre, littérature, musique, e.g. contenu canadien	* Production alimentaire et distribution (a) Commercialisation des produits agricoles fixation des prix classement des produits entreposage distribution provenance approvisionnement (b) Pêcheries (mer, eau douce) fixation des prix provenance quotas équipement	* Travail Conventions collectives Lois sur le salaire minimum Heures de travail, conditions d'emploi
* Énergie Nucléaire Gaz naturel Pétrole Hydro-électricité Charbon	* Structures Politique sur la concurrence Lois anti-dumping Loi sur l'examen des investissements étrangers Lois sur la faillite Lois sur les corporations Propriétés intellectuelles et industrielles Droits d'auteur Dessin industriel Brevets Marques de commerce Lois électorales contributions dépenses déclaration	* Alcools Caractéristiques, e.g. degré d'alcool Distribution et vente
* Gestion de l'environnement (a) Contrôle anti-pollution air eau enlèvement des déchets solides (b) Développement des ressources minérales forestières hydrauliques (c) Protection de la nature chasse pêche parcs/réserves espèces en voie de disparition (d) Occupation foncière planification/zonage	* Emplois/licences professionnelles Permis/licences Enregistrement Apprentissage	* Transport Transport aérien (Intérieur, International) Transport maritime (Intérieur, International) Liaison inter-villes par autobus Taxis Pipelines Transport routier (à l'intérieur d'une province et de province à province) Transports publics urbains Messageries postales
	* Santé et Sécurité (a) Santé et Sécurité au travail (b) Produits - Usage	* Autres Contrôle des loyers Système métrique Contrôles généraux des salaires et des prix

SOURCE: Conseil économique du Canada, Rationalisation de la réglementation publique*. Rapport intérimaire, novembre 1979, p.11, Tableau 2-1.

TABLEAU 2

LOIS ET RÉGLEMENTS FÉDÉRAUX PAR ANNÉE DE PROMULGATION INITIALE OU PROMULGATION DE LA LOI PRÉCÉDENTE

Type of Statutes	avant 1870	1870- 1879	1880- 1889	1890- 1899	1900- 1909	1910- 1919	1920- 1929	1930- 1939	1940- 1949	1950- 1954	1955- 1959	1960- 1964	1965- 1969	1970- 1974	1975- 1978	Nombre de lois en 1978
Agriculture					1	1	1	3			1		1			8
Communications	1					1		1								3
Énergie					1	1			2				1		2	7
Gestion de l'environnement et des ressources					1	1	1			1				3	2	9
Institutions et Marchés financiers	5				1	2		3		1				1	1	14
Pêcheries	2						1	2	1	3			1			10
Structure	2		2		1	1								2	1	9
Santé et Sécurité	2				2	5	1			1	1		1	2	1	16
Information et normes:																
Agriculture		1	1		2	1	1	2			1					9
Autres	3	1		1	1	1		1				1		3	1	13
Propriété intellectuelle	2				2											4
Santé et Sécurité au travail et égalité des chances		1		1	1			1		1				1		6
Transports	7	5	2			2	2	2		2		1	1	2	2	28
Divers	1	1						1							1	4
Total	25	9	5	2	13	16	7	16	3	9	3	2	5	14	11	140

SOURCE: Conseil économique du Canada, Rationalisation de la réglementation publique*; Rapport Interiminaire, novembre 1979, p. 121, tableau B2-1.

TABLEAU 3

LOIS ET RÈGLEMENTS PROVINCIAUX PAR DATE DE PROMULGATION INITIALE OU PROMULGATION DE LA LOI PRÉCÉDENTE

Type of Statutes	avant 1870	1870- 1879	1880- 1889	1890- 1899	1900- 1909	1910- 1919	1920- 1929	1930- 1939	1940- 1949	1950- 1959	1960- 1969	1970- 1978	Total*	% promul- gué après 1920	% promul- gué avant 1920
Alberta	0	3	11	11	10	15	10	16	19	20	29	29	173	34	29
Colombie-Britannique	13	8	4	17	10	15	14	18	16	20	12	32	179	25	37
Manitoba	0	15	12	5	5	17	6	13	17	16	15	18	139	24	39
Ontario	20	6	8	8	10	14	17	12	19	20	34	36	204	34	32
Nouveau-Brunswick	16	4	3	4	6	12	8	15	11	21	18	23	141	29	32
Terre-Neuve	15	5	3	8	6	9	8	12	7	24	34	29	160	39	29
Nouvelle-Écosse	22	3	5	6	7	13	10	12	12	15	23	24	152	31	37
Île-du-Prince Édouard	9	4	1	2	2	2	11	12	16	14	20	19	112	35	18
Québec	30	8	7	4	12	13	17	19	11	8	13	24	166	22	45
Saskatchewan	0	3	12	6	15	23	11	25	20	19	20	28	182	26	32
Total	125	59	66	71	83	133	112	154	148	177	218	262	1608	30	33

SOURCE: Conseil économique du Canada, Rationalisation de la réglementation publique*; Rapport Interiminaire, novembre 1979, p. 122, tableau B2-2.

TABLEAU 4

NOMBRE DE LOIS ET RÈGLEMENTS PROVINCIAUX PAR SECTEUR DE RESPONSABILITÉ EN 1978

	Alb.	C.-B.	Man.	N.-B.	T.-N.	N.-É.	Ont.	I.-P.-É.	Qué.	Sask.	Total	%	Nombre de statuts adoptés dans les années	
													1960	1970
Agriculture et pêcheries	10	12	8	12	10	12	20	13	7	11	115	7.2	16	10
Protection du consommateur, Information et enregistrement	7	12	6	4	8	8	9	4	7	9	74	4.6	21	25
Culture et loisirs	5	8	8	6	8	9	9	7	9	9	78	4.9	10	10
Énergie	14	9	7	5	6	5	6	3	7	9	71	4.4	7	17
Environnement	4	4	1	2	1	2	4	1	1	3	23	1.4	7	13
Gestion des ressources	14	11	11	11	11	7	13	4	11	17	110	6.8	10	17
Institutions et Marchés financiers	7	11	5	9	7	9	13	4	9	8	82	5.1	10	14
Structures	11	11	11	11	12	14	12	11	21	17	131	8.1	14	11
Santé et Sécurité:														
Établissement hospitaliers	9	6	9	5	8	6	19	6	4	8	80	5.0	14	11
Autres	8	8	5	8	9	8	11	5	6	7	75	4.7	11	13
Occupation foncière/planification	3	2	4	2	4	1	5	3	2	4	30	1.9	7	7
Permis de vente de boissons alcoolisées	2	2	1	2	2	1	3	1	3	2	19	1.2	0	5
Licences:														
Professions libérales/autres	30	29	31	31	22	29	18	18	28	38	274	17.0	37	30
Commerces	15	13	7	8	14	10	13	9	12	14	115	7.2	25	35
Santé et Sécurité au travail et égalité des chances	8	17	10	10	19	10	15	7	14	9	119	7.4	11	14
Normes:														
Produits alimentaires	5	3	3	4	6	2	5	3	4	2	37	2.3	1	0
Autres	9	7	6	6	4	10	13	9	7	7	78	4.9	13	14
Transports et communications	12	14	6	5	9	9	16	4	14	8	97	6.0	3	16
Total	173	179	139	141	160	152	204	112	166	182	1608	100.0	218	262

SOURCE: Conseil économique du Canada, Rationalisation de la réglementation publique*; Rapport Intérimaire, novembre 1979, p. 123, tableau B2-3.

TABLEAU 5

NOMBRE DE PAGES DE LOIS ET DE RÈGLEMENTS PAR PROVINCE ET SELON LES ANNÉES 1975-1978

Alberta	yr		1915		1922		1942	1955	1970
	pp		729		1206		1930	2990	3163
Colombie-Britannique ¹	yr		1888	1911	1924	1936		1948	1960
	pp		255	1287	1755	2235		2543	2663
Manitoba ²	yr	1880	1892	1913			1940	1954	1970
	pp	236	608	1015			1797	2373	2603
Nouveau-Brunswick	yr	1877	1903		1927			1952	1973
	pp	123	529		877			1032	1864
Terre-Neuve	yr		1896	1916				1952	1970
	pp		174	447				1125	2357
Nouvelle-Écosse ³	yr	1884	1900		1923			1954	1967
	pp	339	669		1067			1961	2427
Ontario ⁴	yr	1877	1887	1914	1927	1937		1950	1960
	pp	515	725	1253	1494	1867		2203	2623
Île-du-Prince Édouard	yr							1951	1974
	pp							603	1263
Québec	yr		1888	1909	1925		1941		1964
	pp		638	1083	1530		2145		2440
Saskatchewan	yr			1909	1920	1930	1940	1953	1965
	pp			404	1431	1837	2246	2860	3484

¹ (1897) 806

² (1902) 769

³ (1873) 198

⁴ (1897) 1082

SOURCE: Conseil économique du Canada - Rationalisation de la réglementation publique; rapport intérimaire, novembre 1979, p. 125, tableau B2-5

ANNEXE 4

RECOMMANDATIONS ÉMISES PAR L'HONORABLE JUGE H.F. GIBSON
RELATIVEMENT AUX NÉGOCIATIONS DE LA COMMISSION CANADIENNE
DU LAIT* AVEC LES EXPORTATEURS DU SECTEUR PRIVÉ

Afin d'aider les exportateurs privés à atteindre une meilleure performance, l'Honorable juge H.F. Gibson a recommandé que l'on commence par adopter les pratiques et les principes suivants:

1. "La Commission canadienne du lait* ne devrait engager aucune politique de boycottage en matière de fixation des prix ou d'approvisionnement à l'endroit de tout négociant canadien privé. Par exemple, elle ne devrait pas abuser du trésor public en offrant un prix inférieur à celui que pourrait avancer compétitivement tout négociant privé bénéficiant de la subvention à l'exportation. De même, si la marchandise est disponible, elle ne devrait pas refuser d'approvisionner tout négociant prêt à se conformer aux conditions de vente publiées par la Commission canadienne du lait. Le seul fait que ladite commission veuille, elle aussi, faire une offre pour un même contrat commercial, ne saurait être une raison suffisante pour refuser d'approvisionner le négociant privé, au cas où ce dernier remporterait la surenchère.
2. Même si des pays ou d'autres acheteurs étrangers insistaient pour traiter directement avec la Commission canadienne du lait en tant qu'organisme gouvernemental au niveau de l'ensemble ou de la plupart de leurs achats, aucune raison ne saurait être invoquée pour que l'actuelle subvention générale à l'exportation ne soit pas accordée dans le cadre de toutes les ventes éventuelles auxdits acheteurs nonobstant une politique semblable de tels gouvernements. Il se peut qu'aucun négociant privé ne réussisse à conclure le moindre contact de ventes avec lesdits acheteurs mais, au moins, ne pourra-t-on pas accuser la Commission canadienne du lait de boycotter le commerce privé. Ainsi, dans la mesure où, ou encore chaque fois que tout gouvernement étranger ou autre acheteur décidera de ne plus accorder ses faveurs d'approvisionnement à la Commission canadienne du lait, le secteur privé sera-t-il sur les rangs pour entreprendre une négociation immédiate.
3. Le ou les montants de la subvention générale à l'exportation devrai(en)t être fixé(s) et communiqué(s) publiquement à l'avance de façon que tout négociant privé puisse en être informé facilement. Autrement dit, il faudrait annoncer le cas échéant les montants de la subvention générale. Si dans certaines situations des changements spécifiques au niveau des offres présentées à tout autre négociant intéressé par la subvention accordée

dans le cadre du même contrat commercial. Par ailleurs, le public devrait avoir accès aux renseignements touchant toute offre ou octroi de subventions qui n'entrent pas dans le cadre de l'application générale, une fois que le dossier auquel elles se rattachent est considéré comme clos. Au nombre des informations devraient figurer les détails pertinents de la transaction, ainsi que l'identité du bénéficiaire. Les mêmes dispositions devraient s'appliquer à toutes les autres conditions financières relatives aux ventes d'exportation.

4. En règle générale, toute information émanant de la Commission canadienne du lait et susceptible d'aider les négociants privés devrait être rendue publique au moment approprié."

ANNEXE 5

RÉPONSE DU GOUVERNEMENT AUX RECOMMANDATIONS DU COMITÉ D'EXAMEN DE LA PROMOTION DES
EXPORTATIONS ET AUTRES INITIATIVES GOUVERNEMENTALES D'AIDE AUX EXPORTATEURS

Recommandations du Comité d'examen de la
promotion des exportations

Réponses et initiatives gouvernementales

Priorité absolue aux exportations

- | | |
|--|--|
| - Volonté renouvelée de rester compétitif au niveau international; | - Nomination d'un ministre d'État responsable du commerce international |
| - Politique ouverte d'encouragement à l'exportation du gouvernement fédéral; | - Décision du conseil des ministres en septembre 1980 accordant une priorité absolue à l'expansion des exportations et dispositions ultérieures de stratégie d'exportation afin de faire davantage valoir les initiatives de commercialisation en matière d'exportations. |
| - Extension des programmes d'études sur le commerce international. | - Voyage du Premier ministre dans un certain nombre de pays où les chances des exportations canadiennes sont très bonnes (e.g. Arabie Saoudite, Corée, Niger). Fréquents voyages du ministre d'État au Commerce dans une trentaine de pays pour faire valoir les exportations canadiennes et amener la signature de nouveaux contrats. |
| | - Regroupement des publications, séminaires et cours sur le commerce international dans un inventaire dressé par le ministère de l'Industrie et du Commerce. |

2. Création d'une Commission pour l'expansion du commerce extérieur

- Coordination des services d'aide à l'exportation et engagement du secteur privé à établir des priorités qui seront réalisées par l'entremise de la Commission pour l'expansion du commerce extérieur.
 - Majorité des membres appartenant au secteur privé, représentants des principaux organismes gouvernementaux liés au commerce d'exportation.
 - Remise de récompenses pour les meilleurs résultats dans le domaine des exportations;
 - Vers une plus grande sensibilisation du public;
- Création de la Commission pour l'expansion du commerce extérieur.
 - 21 membres du secteur privé issus des milieux d'affaires, du travail et des écoles de commerce représentant un échantillonnage des régions et des secteurs industriels, plus 8 fonctionnaires du secteur public nommés par le ministre Lumley, en août 1981.
 - Le ministère a approuvé la création d'un programme de récompenses dans le cadre des exportations.
 - Le conseil d'administration du Directorat d'informations au public (ministère de l'Industrie et du Commerce) a élaboré un certain nombre de programmes de publicité et de sensibilisation: films (e.g. Le challenger), séminaires (e.g. "Pacific Rim"), brochures (e.g. "Exploitation d'une entreprise..."), publicité sur les voies commerciales existantes, comptes rendus des principales réussites en matière d'exportations dans "Commerce Canada"*, publication des programmes d'expansion du marché des exportations dans les pays prioritaires, séminaires sur les possibilités offertes aux exportateurs canadiens de participer aux projets de

développement financés par la Banque mondiale, la banque asiatique de développement et la banque inter-américaine de développement.

- Comité fédéral/provincial sur l'expansion des exportations crée en septembre 1981 pour faciliter la participation des gouvernements provinciaux aux activités de la Commission.

3. Allègements fiscaux pour stimuler l'innovation et les exportations

- Présenter des mesures visant à réduire et à différer les versements d'impôts sur les revenus des exportations, des clauses de rapport d'impôts sur l'année précédente ou sur l'année suivante dans le cas d'importants contrats, un statut fiscal souple pour les canadiens qui oeuvrent à l'étranger.
- Le gouvernement a promulgué une loi qui permet aux canadiens travaillant dans le cadre de projets outre-mer pendant plus de 6 mois de déduire de leur revenu un montant maximum de 50 000 \$ pour fins d'impôts. Une étude d'experts-conseils privés est actuellement en cours pour examiner le bien fondé de cette exemption sur le plan de la compétitivité du Canada par rapport à d'autres pays.
- Création d'un groupe d'études gouvernement-industrie chargé d'examiner une politique d'allègements fiscaux pour les exportations.
- Étude d'experts-conseils privés en cours pour examiner et évaluer dans quelle mesure la structure fiscale actuelle peut être désavantageuse pour les entreprises canadiennes à l'étranger.
- Allègements fiscaux accordés aux fabricants canadiens pour la conception, la fabrication et la commercialisation de produits uniques.

4. Commercialisation des produits d'exportation

- Améliorer les modalités d'approbation et de paiement du PDME (Programme de développement des marchés d'exportation).
- Décentralisation de la livraison des sections B, C et D du PDME, une fois terminées; l'évaluation de l'efficacité du PDME a débouché sur les propositions suivantes: Nouvelle décentralisation vers les régions des sections E et F (Phase 1) et nouvelles délégations d'autorités mandatées pour les bureaux régionaux et les différentes branches du secteur industriel; remaniement des formules et méthodes; décentralisation du processus de paiement.
- En janvier 1981, le ministre Lumley a annoncé une augmentation substantielle des fonds du PDME qui passeront de 7,6 millions de dollars à environ 20 millions de dollars en 1981-82 et à 25 millions de dollars pour l'année 1982-83.
- Élargissement de l'aide à la commercialisation à d'autres secteurs de l'industrie, particulièrement à l'industrie alimentaire et à l'agriculture.
- Coordination de l'aide aux exportations/"programme à comptoir unique"
- Réorganisation du secteur de la mise en marché internationale au sein du ministère de l'Industrie et du Commerce afin d'offrir des compétences et des services centralisés en matière d'exportations, y compris la coordination entre les bureaux à l'expansion commerciale nouvellement créés, les bureaux régionaux du ministère et le Service des délégués commerciaux.

- Stimuler de plus en plus les activités commerciales des bureaux à l'étranger.
 - Développer les ressources du Service des délégués commerciaux* (SDC), encourager les séjours plus longs dans les bureaux difficiles et la spécialisation du SDC* par régions.
 - Meilleure coordination et efforts publicitaires autour des foires commerciales et des programmes de missions commerciales.
- Préparation de programmes détaillés de développement des marchés d'exportation pour les pays prioritaires.
 - Ouverture d'un nouveau bureau commercial à Quito, Equateur (1980-81); prochaines ouvertures prévues: Perth, Australie (1981-81), Munich, Allemagne de l'Ouest (1982-83).
 - Augmentation des années-hommes pour les postes à l'étranger au sein du Service des délégués commerciaux au cours des années 1981-82 et 1982-83.
 - Les directives du Service avec l'étranger sont actuellement en révision; des propositions ont été avancées comme: offrir des avantages financiers pour encourager des séjours plus longs (3, 4 ans) dans les bureaux "difficiles", encourager la spécialisation régionale du service des délégués commerciaux, multiplier les visites industrielles à l'intention des fonctionnaires spécialisés dans le commerce local.
 - Intégration du personnel des foires et des missions dans les nouveaux bureaux de l'expansion commerciale du ministère de l'Industrie et du Commerce afin d'offrir un meilleur service "de comptoir unique"* au secteur privé.
 - Les futures ressources destinées au programme de foires et de missions commerciales seront allouées en fonction de priorités établies conformément aux plans d'expansion du marché des exportations.

- Une récente évaluation des programmes de foires et de missions commerciales a donné lieu à certaines propositions visant à multiplier les sources de documentation et à faciliter, ainsi, la sélection et la direction de projets.

5. Financement des exportations et Assurances

- Faciliter le financement des exportations de la Corporation de l'expansion des exportations afin d'être plus compétitif au niveau international.

- Allocation d'un crédit mixte de 900 millions de dollars remboursable sur 3 ans pour faire face à la concurrence internationale.
- Poursuite des négociations au sein de l'OCDE* sur la hausse du taux d'intérêt minimum en vertu du protocole d'entente, afin que les membres de l'OCDE réduisent leurs subventions dans le cadre des crédits officiels d'aide à l'exportation.
- La Corporation de l'expansion des exportations a assoupli ses conditions pour rendre les offres de financement plus compétitives, a annoncé la création de nouveaux services pour le financement à court et moyen terme, a simplifié la documentation sur les types de prêts offerts par les banques commerciales, a multiplié le nombre de possibilités de renouvellement de crédit avec les banques étrangères.
- La Corporation de l'expansion aux exportations a mis sur pied un système de cession par l'entremise duquel elle se portera acquéreur des billets à

- ordre émis par des acheteurs étrangers de biens et de services canadiens et payables à l'exportateur canadien, paiera l'exportateur en argent comptant, en prenant au passage une commission pour ses services et assumera les risques politiques et de transfert lors du regroupement des billets.
- La Corporation de l'expansion aux exportations a chargé une compagnie privée d'experts-conseils d'étudier les retombées positives de la hausse des exportations sur l'économie canadienne, et ce particulièrement grâce au développement des services de financement à l'exportation.
 - Alléger la structure administrative de la Corporation sur l'expansion des exportations.
 - Le président de la Corporation sur l'expansion des exportations a été nommé membre de droit de la Commission pour l'expansion du commerce extérieur afin de faciliter la coordination du financement des exportations et des questions d'assurances avec les autres programmes et politiques gouvernementales en matière d'exportations.
 - Ouverture d'un bureau de la Corporation sur l'expansion des exportations* à Edmonton afin de répondre plus rapidement et plus adéquatement aux intérêts de la région.
 - Offrir un meilleur service à la clientèle au sein de la Corporation sur l'expansion des exportations*.
 - La Corporation sur l'expansion des exportations a annoncé qu'elle entendait: travailler plus étroitement avec les exportateurs dès le début des négociations pour des contrats à long terme et ne pas exiger de preuve de la solvabilité des acheteurs quand les fichiers de la CEE comportent suffisamment de renseignements à leur sujet; offrir des

prêts directs pour financer les exportations des services d'ingénierie, des études ainsi que des services de gestion et de réalisation d'un projet ainsi que des services de gestion et de consultation.

- Assouplir les programmes d'assurance.

- Une estimation du programme d'assurances relatif aux exportations a donné les résultats suivants: octroi d'assurance aux banques et institutions financières offrant un financement à court terme pour les exportations, couverture indépendante pour l'assurance sur les risques politiques; réorganisation du système d'assurances avec décentralisation des pouvoirs vers les bureaux régionaux de Halifax, Montréal, Toronto et Vancouver.

6. Rapports entre l'aide à l'exportation et le commerce

- Meilleure coordination des programmes d'aide et de la politique commerciale.

- Le président de l'Agence canadienne de développement international a été nommé membre de droit de la Commission pour l'expansion du Commerce extérieur au sein de laquelle seront examinés les programmes d'aide et la politique commerciale, ainsi que leurs rapports.

- Encourager l'aide bilatérale plutôt que multilatérale.

- L'Agence canadienne de développement international a limité son aide au développement à l'endroit des institutions internationales de financement et s'est engagée à contribuer à l'essor des programmes bilatéraux.

- Financement conjoint avec la Corporation sur l'expansion des exportations*.

- Coopération industrielle/projets conjoints.

7. Projets de financement à l'étranger

- Multiplier l'information sur les principaux projets de financement.

- Le ministère de l'Industrie et du Commerce, l'Agence canadienne de développement international et la Corporation sur l'expansion des exportations cherchent des moyens d'utiliser les fonds d'aide bilatérale parallèlement au financement de la Corporation sur l'expansion des exportations et ce, particulièrement dans le cadre de projets de développement dans les pays à revenus moyens.

- La liste des pays admissibles émise dernièrement par l'Association canadienne de développement international fait état de l'importance de mécanismes déterminés (e.g. programme de coopération industrielle) pour aider au développement de pays à revenus moyens, qui offrent des possibilités d'établir des relations commerciales suivies.

- Publication régulière d'une liste des possibilités de projets multilatéraux dans "Commerce Canada*" par le ministère de l'Industrie et du Commerce.

- En février 1981, tenue d'une conférence convoquée par le ministre Lumley au cours de laquelle fabricants et experts-conseils ont abordé le problème des moyens mis à la disposition des fabricants pour favoriser les retombées* des ventes de produits dans le cadre de projets outre-mer ayant impliqué des experts-conseils canadiens. Des groupes de travail ont été formés pour assurer le suivi des résultats et des contacts au niveau de l'exécution seront pris pour sensibiliser les conseillers en

achat de matériel qui travaillent au sein de firmes d'ingénieurs-conseils au potentiel manufacturier canadien.

- Tenue de séminaires destinés à souligner aux exportateurs canadiens les possibilités de projets de développement financés par la banque mondiale, la banque asiatique de développement et la banque inter-américaine de développement.
 - Recrutement d'experts-conseils privés pour étudier le système fiscal actuel en matière d'exportations (voir également la section 3 de cette annexe).
 - Étude en cours des recommandations émises par le Comité parlementaire spécial sur la création d'une Société nationale de commerce par le gouvernement.
 - Mise sur pied du Système de repérage des débouchés visant à offrir une banque de données détaillées du potentiel d'approvisionnement canadien par rapport au marché/facilités d'approvisionnement et besoins.
- Statut fiscal préférentiel pour les coûts de mise en marché internationale.
 - Création d'un service public et privé chargé d'évaluer les risques et de prévoir les risques majeurs et constitution d'un fonds d'engagement éventuels.

8. La petite entreprise et les exportations

- Extension des services d'aide à l'exportation aux petites entreprises.
- Les activités suivantes ont des retombées positives directes ou indirectes sur la petite entreprise: représentation à la Commission pour l'expansion du commerce extérieur, programmes d'enseignement du commerce international; programme sur la publicité

et la sensibilisation aux exportations, décentralisation et simplification du processus d'approbation dans le cadre du programme de développement des marchés d'exportation, recours plus fréquent au crédit, et normalisation de la documentation sur les prêts en vertu des programmes de financement des exportations de la Corporation sur l'expansion des exportations, "programme à comptoir unique" pour l'aide gouvernementale à l'exportation du ministère de l'Industrie et du Commerce, décentralisation vers les bureaux régionaux des programmes d'assurances en matière de développement des exportations.

Préparé par le Groupe de la politique de marketing international, ministère de l'Industrie et du Commerce. Octobre 1981.

ANNEXE 6

LETTRE À L'INTENTION DE L'INSTITUT CANADIEN
DES COMPTABLES AGRÉÉS

Le 29 décembre 1981

M. R.D. Thomas
Directeur général de la recherche
Institut canadien des comptables
agrés
250 Bloor Street East
Toronto, Ontario

Monsieur:

Le Comité consultatif du secteur des services de distribution a été créé à l'instigation de l'Honorable Herb Gray, ministre de l'Industrie et du Commerce. Composé de membres issus des secteurs de détail, de gros et des services de distribution, le Comité s'efforce, depuis le 16 avril 1981, de cerner les questions et les problèmes auxquels l'industrie se trouve confrontée et d'émettre des recommandations en vue d'éventuelles solutions.

Le sous-comité des canaux de distribution étudie actuellement la question des charges locatives relatives aux espaces communs des centres commerciaux. Invité à assister à la sixième réunion de ce comité, M. John Kligman, un membre du personnel de l'Institut canadien des comptables agrés, a pu prendre connaissance de la situation.

Voilà plusieurs années, le besoin de contrôler les coûts des charges locatives relatives aux espaces communs s'est fait sentir parmi les détaillants. La responsabilité de la gestion de ces espaces communs incombait alors au propriétaire du centre commercial qui n'avait pas nécessairement le même souci que le détaillant quant au contrôle de ces coûts, puisque c'est à ce dernier que revenait finalement la facture.

Les répartitions des charges afférentes aux espaces communs de même que leur nature variaient énormément d'un centre commercial à l'autre. Il en résultait de grands écarts de rentabilité et d'efficacité au niveau de la gestion. Certains promoteurs immobiliers ne tardèrent pas à voir une nouvelle source de profit dans l'administration de ces espaces communs.

Le Conseil canadien du commerce de détail entreprit alors une étude avec la firme d'experts comptables "Price Waterhouse Associates" afin de dresser une liste exhaustive des charges relatives aux espaces communs. Une fois cette tâche accomplie, on se consacra à une autre étude auprès des promoteurs de quinze centres commerciaux de toutes tailles (petite, moyenne et grande) sélectionnées dans tout le Canada, depuis la Colombie-Britannique jusqu'à Terre-Neuve et situés, pour certains dans la zone à fortes chutes de neige. C'est la compagnie "Jeff Moore Associates", conseillers pour les centres commerciaux, qui reçut le contrat de cette étude achevée au printemps de 1981.

Suite aux résultats de cette étude, on organisa un séminaire afin d'expliquer aux participants les tenants et les aboutissants. Un autre séminaire à l'intention des propriétaires est en préparation. Et, en mars prochain, la gestion des charges locatives relatives aux espaces communs sera à l'ordre du jour du Congrès international des centres commerciaux.

Les résultats de cette étude appartiennent à ceux qui y ont contribué. Toutefois, certains résultats d'ordre général ont été rendus publics. M. Kligman se les est vu remettre, en même temps que le rapport comptable des charges locatives relatives aux espaces communs que l'on doit au Conseil canadien du commerce de détail. Les conclusions de l'étude confirment les différences qui existent d'un centre commercial à l'autre au niveau des méthodes comptables et des normes de présentation des états financiers.

Cette lettre a pour objet de solliciter les conseils et l'aide de l'Institut canadien des comptables agréés afin, premièrement, d'établir des normes comptables pour calculer les charges locatives relatives aux espaces communs des centres commerciaux et les divulguer, et, deuxièmement, d'élaborer un rapport financier destiné à de multiples usagers, et concernant les charges locatives relatives aux espaces communs. On devrait accorder une attention toute particulière au calcul des charges locatives relatives aux espaces communs des restaurants-minute.

Ce point est d'une importance capitale pour le secteur des services de distribution. Aussi le comité est-il d'avis que les deux parties en cause (les promoteurs immobilier/les propriétaires et les détaillants) pourraient tirer profit de l'analyse objective effectuée par l'Institut et en suivre les recommandations.

Les membres du Comité tiennent à remercier l'Institut d'avoir invité M. John Kligman à participer à nos délibérations. Dans l'attente d'une réponse, nous vous prions d'agréer, Monsieur, l'assurance de notre considération.

Thomas Bolton
Président du
Comité consultatif du
secteur des services
de distribution

ANNEXE 7

**PROGRAMME DE FORMATION DE LA MAIN-D'OEUVRE CANADIENNE ET
COÛTS DES PROGRAMMES DE FORMATION INDUSTRIELLE
DE LA MAIN-D'OEUVRE CANADIENNE DANS LES
COMMERCES DE DÉTAIL ET DE GROS
(Année financière 1980/81 - Par province)***

	<u>Frais de Formation</u>
<u>Nouvelle-Écosse</u>	
<u>Désignation du cours</u>	
Ventes de matériaux de construction*	\$ 54 110.90
Vente de détail: gestion des marchés*	\$256 959.60
Commercialisation: représentants de commerce*	\$ 76 062.40
Boulangier-pâtissier commercial	\$ 42 113.80
Coupe de viande	\$ 44 528.00
Coupe de viande au détail	\$107 291.84
 <u>Terre-Neuve</u>	
<u>Désignation du cours</u>	
Gestion d'entreprise*	\$ 13 283.60
Commis-comptable	\$ 99 503.72
Vendeur*	\$ 63 081.00
Pêche à la senne - capelan	\$ 4 345.65
Traitement et manipulation des crustacés	\$ 24 508.80
Entretien des machines de traitement du poisson	\$ 4 050.00
Entretien des machines de traitement du poisson	\$ 24 165.00
Traitement des fruits de mer: principes de base	\$ 33 322.20
Traitement et manipulation des poissons de fond	\$ 13 153.50
Comment relancer la productivité industrielle	\$ 14 615.00
Coupe de viande	\$ 36 387.10
Traitement des fruits de mer: Technique	\$ 9 996.66
Evaluation de la qualité et contrôle industriel	\$ 13 884.25
Formation professionnelle - machine à trancher le poisson	\$ 3 862.80
Formation professionnelle - atelier de filetage sur navire-usine	\$ 66 108.45
Formation professionnelle - atelier de filetage sur navire usine	\$ 42 973.65

* Note: Ce tableau est une compilation des fonds fédéraux alloués aux cours de formation mis sur pied au niveau local. Il ne contient pas nécessairement tous les cours de formation offerts dans les secteurs de détail et de gros.

Île-du-Prince-Édouard

Désignation du cours

Comptabilité	\$ 2 309.58
Comptabilité F/T	\$ 9 365.60
Gestion d'entreprise et gestion admin.*	\$ 2 720.04
Gestion secteur détail*	\$ 1 398.78
Commerces de détail*	\$ 4 111.80
La vente de détail*	\$ 5 809.38

Nouveau-Brunswick

Désignation du cours

Teneur de livres et comptable (perfectionnement)	\$ 26 254.08
Teneur de livres	\$ 5 961.18
Commis comptable	\$ 60 129.61
Caissier et vendeur détail*	\$ 2 142.72
Caissier détail*	\$ 4 464.00
Caissier détail et vendeur*	\$ 6 026.40
Formation caissier et vendeur détail*	\$ 4 465.00
Vendeur détail*	\$ 3 348.00
Teneur de livre	\$ 26 947.80
Teneur de livre	\$ 9 622.90
Teneur de livre et impôt	\$ 918.00
Vente à l'étalage & caissière*	\$ 8 392.32
Initiation au commerce de distribution*	\$ 14 434.35
Boulangier pâtissier ERC	\$ 12 039.30

Québec

Désignation du cours

Tech. Adm. (Transport) "A"	\$ 34 955.40
Tenue des livres et comptabilité	\$ 23 577.30
Cassier magasin "A"*	\$ 3 343.05
Caissier*	\$ 1 583.55
Caissier (Inst Financière) "A"*	\$ 34 622.15
Caissier "A"*	\$ 31 143.15
Commis Comptable "A"	\$429 744.72
Commis Comptable "B"	\$ 21 817.80
Tech. ADM. (Finance) "A"	\$ 50 204.40
Caissière vendeuse "A"*	\$ 4 222.80
Chef de rayon (alimentation) "A"*	\$ 23 225.40
Commis aux pièces auto "A"	\$ 10 732.95
Commis aux pièces Mach LRDC (A)	\$ 10 381.05
Commis pièces camions "A"	\$ 16 715.25
Commis pièces Mach. LRDC (A)	\$ 8 269.65
Commis Vendeur "A"	\$ 18 650.70
Commis Vendeur "B"	\$ 5 982.30
Vendeur "A"	\$ 58 591.55

Vendeur "B"	\$ 1 583.55
Vendeur Technicien "A"	\$ 66 159.90
Boucher (coupe de viande) "A"	\$ 11 590.20
Boucher (charcuterie) "A"	\$ 58 197.60
Boucher (coupe de viande)	\$ 44 141.40

Ontario

Désignation du cours

Coordonnateur de la commercialisation de produits d'arts et métiers	\$ 12 648.00
Bâtiment et travaux publics - Aide	\$ 37 536.00
Comptabilité accel.	\$ 49 045.00
Entreprise et commerce*	\$ 29 988.00
Recyclage commercial*	\$ 5 760.00
Commis-assurances IARD (teneur de livre)	\$ 38 250.00
Caissier*	\$ 37 041.00
Commerce-automobiles*	\$ 46 580.00
Vente matériaux de construction*	\$ 51 000.00
Vendeur d'appareils auditifs	\$ 47 334.00
Commerces de détail*	\$ 69 330.00
Gérant: commerces de détail*	\$ 45 354.00
Vente de détail*	\$ 576.00
Techniques de boulangerie - pâtisserie	\$433 287.00
Coupe de viande au détail	\$ 83 582.00
Boulangerie-pâtisserie (niveau avancé)	\$ 30 034.00
Boulangerie-pâtisserie (débutants)	\$ 25 875.00
Coupe de viande au détail (débutants)	\$ 9 864.00
Exploitation et gestion hotelières	\$ 3 400.00

Manitoba

Désignation du cours

Organisation et gestion*	\$ 4 657.50
Directeurs de projets*	\$ 64 418.40
Tenue de livres	\$ 47 154.60
Comptabilité d'entreprise	\$208 656.00
Comptabilité CBOM	\$ 43 594.20
Ventes commerciales et industrielles*	\$ 95 965.20
Boulangerie-pâtisserie commerciale	\$ 29 725.20
Coupe de viande	\$ 67 068.00
Tenue de livres	\$ 586.38
Comptable (premier niveau)	\$ 1 968.36

Saskatchewan

Désignation du cours

Commis comptable	\$ 8 850.00
Pièces machines agricoles	\$ 12 265.68

Commercialisation - Pièces machines agricoles	\$	950.00
Coupe de viande au détail	\$	32 532.05
Administration d'entreprise*	\$	359.86
Gestion: premier niveau*	\$	2 045.60
Comptabilité	\$	8 125.32
Comptabilité de bureau	\$	2 282.02

Alberta

Désignation du cours

Comptabilité - Administration générale	\$	97 168.00
Tenue des livres - feuilles de salaire*	\$	42 558.50
Tenue des livres - petite entreprise*	\$	6 232.00
Formation caissier et administration générale*	\$	2 849.50
Commis aux pièces détachées - préemploi	\$	6 662.50
Commis vendeur détail*	\$	24 600.00
Boulangerie - pâtisserie commercial	\$	58 168.00
Coupe de viande	\$	18 678.00
Boucher	\$	24 706.00
Coupe de viande - préemploi	\$	8 008.00
Coupe de viande au détail	\$	25 278.00
Commis aux pièces IB	\$	3 800.00
Commis aux pièces IC	\$	2 850.00
Commis aux pièces IST	\$	126 516.25
Commis aux pièces ISTA	\$	4 750.00
Commis aux pièces lère YBE	\$	5 343.75
Commis aux pièces lère YRC	\$	120 270.00
Commis aux pièces 2ème YR	\$	1 282.50
Commis aux pièces 3ème	\$	73 268.75
Boulangier	\$	5 415.00
Pâtissier	\$	6 650.00
Boulangier 1er	\$	16 886.25
Boulangier 3ème	\$	19 950.00
Gestion - premier niveau*	\$	3 653.70
Comptabilité	\$	16 694.96
Comptabilité canadienne moderne	\$	2 028.14
Comptabilité élémentaire	\$	8 045.00
Introduction à la tenue des livres	\$	913.44
Comptabilité - premier niveau	\$	5 373.55

Colombie-Britannique

Désignation du cours

Formation emploi de bureau (Tenue des livres)	\$	9 724.00
Formation emploi de bureau - Commis comptable	\$	27 227.00
Formation emploi de bureau - Tenue des livres	\$	70 536.00
Formation emploi de bureau - Tenue des livres	\$	89 386.40
Entreposage pièces auto.	\$	21 417.00
Commis pièces détachées	\$	80 214.20
Ventes de détail*	\$	4 200.00

Boulangerie-pâtisserie	\$140 088.00
Options boulangerie-pâtisserie	\$ 66 581.20
Boulangerie-pâtisserie PM	\$ 3 837.60
Coupe de viande	\$ 2 995.00
Traitement de la viande	\$128 731.80
Boulangerie-pâtisserie 1	\$ 15 133.50
Boulangerie-pâtisserie 2	\$ 24 072.00
Boulangerie-pâtisserie 3	\$ 6 756.00
Comptabilité et gestion administrative	\$ 2 031.50
Commis à la comptabilité et à la tenue de livres	\$ 195.00
Comptabilité et tenue de livres (perfectionnement)	\$ 1 488.00
Gestion administrative - Comptabilité	\$ 2 826.30
Teneur de livres	\$ 1 057 00
Formation en techniques administratives (perfectionnement)	\$ 482.50
Commis aux pièces détachées 2	\$ 66 624.00
Commis aux pièces détachées 3	\$ 30 912.00

Territoires du Nord-Ouest

Désignation du cours

Commis aux pièces détachées 1ère année	\$ 2 128.00
Commis aux pièces détachées 2ème année	\$ 784.00
Commis aux pièces détachées 3ème année	\$ 1 624.00
Boulangier 1ère année	\$ 1 064.00

Territoire du Yukon

Désignation du cours

Formation en techniques administratives: Comptabilité 1	\$ 38 369.00
Formation en techniques administratives: (Tenue des livres)	\$ 15 417.60

TOTAL \$5 510 790.00

(*Emplois appartenant spécifiquement au commerce de détail et de gros \$1 156 147)

ANNEXE 8

ENTENTE DE PLANIFICATION DE LA MAIN-D'OEUVRE
CONCLUE ENTRE "L'ASSOCIATION" ET
EMPLOI ET IMMIGRATION

Entente de planification de la main-d'oeuvre

I. Introduction

Cette entente établit les modalités d'une collaboration permanente entre:

- (1) "l'Association" représentant ses membres, soit des entreprises agissant à titre d'employeurs, et
- (2) la Commission Emploi et Immigration Canada (CEIC) représentant le gouvernement du Canada,

afin d'élaborer et d'appliquer des mesures visant à satisfaire, en matière de main-d'oeuvre, un ensemble de besoins qui se font sentir actuellement, ou que les entreprises-membres pressentent dans certains secteurs d'emploi identifiés par l'"Association".

II. Cette entente établit également:

- (1) le rôle et les responsabilités des deux parties;
- (2) les conditions en vertu desquelles les parties devront mener leurs activités respectives.

III. Entente générale

Les deux parties conviennent:

- (1) Que la présente est une entente conclue entre "l'Association" et la Commission Emploi et Immigration Canada et qu'elle ne saurait engager les entreprises-membres dans des activités particulières;
- (2) Que le développement de qualifications et la formation de main-d'oeuvre demeurent la responsabilité première du secteur privé - patronat comme syndicat - afin de répondre aux besoins en main-d'oeuvre;
- (3) Que la présente ne peut pas annuler les clauses des conventions collectives de chaque entreprise;
- (4) Que, des mesures spéciales ou des actions pététoires seront autant que possible vivement encouragées auprès des entreprises-membres participantes.

IV. L'Association des employeurs

De son côté, "l'Association" s'engage dans la mesure de ses moyens à:

- (1) concevoir et organiser un sondage des prévisions en matière de main-d'oeuvre afin de déterminer, au niveau de l'ensemble de l'industrie, les besoins actuels et futurs en main-d'oeuvre et programmes de formation;
- (2) s'occuper de l'imprimerie et de l'expédition du formulaire de sondage à ses entreprises-membres;
- (3) entreprendre une vérification exhaustive des programmes de formation et de développement afin de déterminer s'ils sont applicables et conformes aux besoins de l'industrie, et afin de détecter, si possible, les faiblesses et les carences que présentent l'éventail des programmes actuels;
- (4) informer les entreprises-membres et la CEIC des mesures, tant privées que publiques, qui devraient être appliquées pour pallier les déséquilibres en matière de main-d'oeuvre, tout comme les faiblesses et les carences détectées dans l'industrie;
- (5) mettre sur pied et tenir à jour, conjointement avec la CEIC, un système de contrôle basé sur les données du sondage afin de déterminer les cibles et les projections;
- (6) collaborer avec la Division des affaires publiques de la CEIC pour que les médias couvrent adéquatement la conclusion de cette entente en lui accordant toute la publicité nécessaire.

V. La Commission Emploi et Immigration Canada (CEIC)

De son côté, la CEIC s'engage dans la limite de ses possibilités à:

- (1) participer à la conception et à l'organisation du sondage proposé pour déterminer les prévisions en matière de main-d'oeuvre;
- (2) aider "l'Association" à analyser les résultats du sondage de prévisions en matière de main-d'oeuvre et à en rédiger le rapport final;
- (3) appuyer "l'Association" dans ses efforts visant à encourager ses entreprises-membres à s'occuper de planification de main-d'oeuvre;

- (4) aider "l'Association" dans son entreprise de vérification exhaustive des programmes de formation et de développement actuels visant à déterminer s'ils s'appliquent et sont conformes aux besoins de l'industrie;
- (5) faire preuve de plus de souplesse dans l'application de ses divers programmes et services, afin de soutenir les entreprises-membres dans leurs projets en matière de main-d'oeuvre;
- (6) informer et conseiller les entreprises-membres sur les prévisions d'offres et de demandes d'emploi, les échelles de salaires et les conditions de travail, ainsi que sur le choix de programmes publics relatifs au marché du travail et sur l'utilisation de la main-d'oeuvre non traditionnelle;
- (7) revoir et analyser (si le sondage proposé devait révéler des carences en ce domaine) la pertinence de l'exactitude des désignations de professions relatives au secteur des services de distribution et contenues dans la "Classification" canadienne descriptive des professions" (CCDP);
- (8) aider "l'Association" dans la coordination, la gestion, le contrôle et l'évaluation des efforts entrepris dans le cadre de cette entente;
- (9) conseiller et aider les entreprises-membres désireuses d'adopter les mesures spéciales ou les actions pétitoires dans le cadre de leurs activités respectives en matière de planification de main-d'oeuvre.

IV. Formation industrielle

Afin d'aider les entreprises-membres à améliorer leurs aptitudes à former une main-d'oeuvre qui répond aux besoins de l'industrie, et à créer ainsi un taux d'emplois satisfaisant et des possibilités de carrières pour les canadiens:

- (1) la CEIC contribuera financièrement aux activités de formation des entreprises-membres, en fonction de ses limites budgétaires et de ses critères d'admissibilité établis pour ses programmes de formation.
- (2) les stagiaires devront faire partie du personnel des entreprises-membres et avoir dépassé d'au moins un an l'âge légal de fin de scolarité dans la province;

- (3) l'aide financière accordée par la CEIC pour le remboursement de certains frais de formation sera conforme aux dispositions de la Loi sur la formation professionnelle des adultes.

VII. Modifications

Des modifications aux modalités de cette entente peuvent être apportées par consentement mutuel écrit des deux parties.

VIII. Ratification

En signant cette entente, les parties ratifient ce document et s'engagent à donner suite aux activités conjointes prévues dans l'entente pour élaborer et appliquer les mesures destinées à pallier la pénurie de main-d'oeuvre dans certains secteurs.

ANNEKE 9

DESCRIPTION DE TÂCHES

EMPLOIS: GÉRANT DE MAGASIN/SUPERVISEUR/PROPRIÉTAIRE

Développement de qualifications: Proposition de contenu du programme de formation

- Les heures ouvrables dans le secteur du détail, c.-à-d. soirs et fins de semaine
- Comment mener l'entrevue d'embauche des commis vendeurs
- Savoir s'organiser. Pourquoi?
- Comment former ses employés?
- Formulaire: Comment les remplir?
- Comment déterminer les heures en fonction du code du travail en vigueur dans la région?
- Comment confier le travail et agir avec le personnel?
- Le rendement du personnel (ventes par personne)
- Comment soigner sa présentation?

- Comment utiliser une caisse enregistreuse?
- Comment rendre la monnaie?
- Le but des registres de vente
- L'importance des reçus
- Balance de caisse et utilisation des effets en cours de compensation
- La politique de l'entreprise en matière d'acceptation des chèques
- Les dépôts bancaires
- Comment utiliser un fond de caisse?
- Dépôts de nuit - Comment procéder?
- Les ventes par carte de crédit, les remboursements et les cartes récapitulatives. Comment utiliser les machines à composter?

- Techniques marchandes/étalages
- La vente - principes élémentaires
- Les ventes par téléphone: Comment procéder?
- Pointage des ventes et vérification de caisse
- Comment traiter une réclamation?
- Les principes des marges commerciales bénéficiaires

- Comment fermer le magasin?
- Consignes générales en cas de danger
- Comment se comporter envers un voleur à l'étalage?
- Comment et quand appeler la police et le service des incendies?
- Les biens personnels des employés
- Les achats des employés

- La caisse: consignes de sécurité
- Le vol chez les employés
- Les reçus de livraison: les plaintes et les relations générales avec les entreprises de livraison

- L'entretien quotidien: nettoyage et époussetage
- L'entretien du mail
- Les réparations et l'entretien

- Comment rendre compte à l'entreprise des réunions de l'Association des commerçants?
- Les rapports locataire/propriétaire
- Les rapports avec les autres locataires du mail
- Le stationnement
- Les heures d'ouverture - Pourquoi se conformer aux heures d'ouverture spécifiées dans le bail?
- Comment faire un rapport des ventes au propriétaire?
- Publicité - obligations de se conformer au bail

Description de tâche

Gérant-superviseur, petit commerce

Rend compte au: Superviseur ou propriétaire

Responsabilités générales

Relations avec le personnel: s'occupe du personnel, ex. recrutement, licenciement. Tient à jour les fiches du personnel, planifie les heures de travail et transmet les feuilles de présence pour fins d'établissement du salaire.

Formation: En s'appuyant sur des exemples, donne des cours de formation en techniques de vente professionnelles et autres domaines tels que: la connaissance des produits, la présentation, le fonctionnement d'une caisse et les règlements en matière de taxe de vente. Informe les employés sur les règlements de l'entreprise quant aux achats personnels.

Commerce/planification: Détermine des objectifs de ventes pour chaque membre du personnel en fonction des objectifs du magasin et dirige les opérations de vente. Tient à jour l'inventaire en fonction des normes fixées et s'occupe de la rotation des stocks. Enregistre toutes les ventes et étiquette ses prix conformément aux directives de l'entreprise.

Exploitation:

S'assure que les heures d'ouverture et de fermeture, telles que fixées, sont respectées. Remet les clefs du magasin au personnel concerné et en tient un registre. Décide des réparations nécessaires et prend les mesures qui s'imposent; veille à ce que les normes d'entretien soient respectées. Suit les consignes dans les situations d'urgence telles qu'incendie, vol et panne d'électricité. S'assure que les objets personnels des employés sont en sécurité.

Caisse:

Examine les registres de caisse, s'assure qu'ils sont soigneusement mis à jour et vérifie tous les effets en cours de compensation.

Publicité:

Informe le siège social des occasions de promotion et de publicité. Prépare et modifie les étalages et les affiches selon les activités saisonnières de publicité et de promotion.

ANNEXE 10

DOCUMENT ÉTAYANT LE RAPPORT INTÉRIMAIRE

Article 1 - Amortissement accéléré

En 1972, le ministère des Finances a introduit une disposition donnant aux entreprises de fabrication et de traitement le droit d'amortir les machines et équipements neufs sur deux ans. Cette concession fiscale a été décidée pour compenser partiellement les effets négatifs de l'inflation; mais son but essentiel était de stimuler les investissements et, par voie de conséquence, le secteur de la fabrication.

Le coût des éléments d'actif amortissables est normalement imputé aux bénéfices au moyen des provisions annuelles pour dépréciation qui couvrent la durée de vie utile (ou comptable) de ces éléments d'actif. Cela permet aux entreprises de conserver des ressources suffisantes pour pouvoir remplacer les éléments d'actif dépréciés lorsque leur période d'utilisation est terminée. En période d'inflation, du fait que l'amortissement est basé sur l'évolution antérieure plutôt que sur le coût de remplacement, le montant total des provisions pour dépréciation est inférieur à celui de ce coût de remplacement.

L'inflation chronique, telle que nous la connaissons au Canada depuis la dernière décennie, a de nombreuses conséquences négatives pour les entreprises:

- (1) elles supportent une charge fiscale supplémentaire, puisque l'amortissement fiscal (la dépréciation) qu'elles peuvent imputer aux revenus imposables est de plus en plus insuffisant;
- (2) l'insuffisance des provisions pour dépréciation conduit à une surestimation des bénéfices distribuables, qui provoque le versement de dividendes excessifs, et met en danger la situation financière de l'entreprise;
- (3) le montant total des provisions pour dépréciation devient insuffisant par rapport au coût final de remplacement; les investissements en sont différés et réduits, ce qui diminue l'efficacité de l'entreprise.

Les effets de l'inflation sur les bénéfices et les investissements sont aussi dommageables aux entreprises du secteur de la distribution qu'aux entreprises de fabrication et de traitement; mais notre secteur n'est pas en mesure de profiter de l'amortissement sur deux ans, et subit donc un traitement fiscal inéquitable. Comparés à ceux des

entreprises des autres secteurs, les bénéfices imposables des entreprises du secteur de la distribution sont artificiellement élevés, le montant de l'amortissement fiscale est trop faible, et la volonté et la capacité des entreprises d'investir s'en trouvent réduites. Le secteur de la distribution doit faire face à ces difficultés à un moment où l'on ressent particulièrement le besoin d'un accroissement des investissements dans les procédés et équipements électroniques permettant de réduire la main-d'oeuvre, dans les entrepôts permettant de réduire les coûts et dans les machines et équipements de manutention des marchandises. En bref, le secteur de la distribution évolue vers une structure à plus forte intensité de capital, se rapprochant ainsi du secteur industriel. La capacité, se rapprochant ainsi du secteur industriel. La capacité des entreprises du secteur d'accroître leur productivité et d'améliorer leur efficacité a été gênée, la hausse des prix n'a pas été freinée, et la demande d'équipements électriques et mécaniques permettant d'économiser l'énergie provenant des milliers d'entreprises du secteur de la distribution a été inférieure à ce qu'elle aurait été parce que l'amortissement accéléré n'a pas été autorisé.

L'amortissement accéléré permettrait d'améliorer les conditions d'investissement, dans lesquelles les grossistes et les détaillants exploitent leurs entreprises. En même temps, l'autorisation de ce système d'amortissement ne causerait la perte irrévocable d'aucun revenu fiscal. La demande d'amortissement fiscal permet de faire échapper à l'impôt des revenus normalement taxables au cours des années où l'amortissement accéléré s'accumule, et permet la constitution dans le secteur d'une marge d'autofinancement plus importante, qui peut être utilisée pour baisser les prix (ou) stimuler la demande de biens manufacturés.

Dans les années ultérieures, les entreprises qui ont choisi l'amortissement accéléré verseront une plus grande part de leurs revenus en impôts puisqu'elles ne profiteront plus de la "protection" offerte par l'amortissement fiscal normal. Cependant, les dirigeants compétents auront su rendre leur entreprise plus productive et plus efficace. En raison des conditions économiques défavorables qui règnent maintenant (l'argent des consommateurs va à l'énergie, plutôt qu'aux biens de consommation), ce type de mesure s'impose particulièrement.

Article 2

1 - L'Impact des méthodes de comptabilité des stocks sur la distribution

On connaît de mieux en mieux les rapports existant entre l'inflation, les revenus réels et la marge d'autofinancement des entreprises d'une part, et la politique fiscale d'autre part. Les méthodes comptables utilisées actuellement au Canada créent par définition un décalage entre la valeur réelle des éléments d'actif et de passif et la valeur nominale portée aux états financiers. Dans le cadre de la législation en vigueur, l'inflation a pour effet d'imposer des charges fiscales supplémentaires, jusqu'au point où, en période d'inflation élevée, les décisions relatives au niveau des investissements et des stocks sont interprétées d'une manière négative. Le problème fondamental réside dans le fait que, avant de pouvoir déclarer des profits sur les capitaux investis, les entreprises doivent puiser à même ces profits la totalité des coûts liés au maintien de ce capital (ou stocks).

L'inflation a des répercussions sur les amortissements; mais, pour les distributeurs, son incidence principale concerne l'évaluation des stocks. Pour de nombreux détaillants, les stocks constituent l'élément d'actif essentiel, et dans la plupart des cas, ces stocks sont déjà financés. Payer des impôts sur des revenus fantômes est particulièrement onéreux. Aux termes de la législation fiscale sur la comptabilité des stocks, les marchandises sont vendues dans l'ordre dans lequel elles sont achetées. Les effets insidieux de l'inflation, énumérés ci-dessous, sont généralement reconnus:

- (i) les bénéfices imposables sont surestimés, du fait que le coût des ventes (stock) est sous-estimé;
- (ii) les coûts théoriques liés aux stocks sont augmentés et les entreprises sont encouragées à réduire leurs stocks (cela s'applique également aux fabricants);
- (iii) le montant total de la marge d'autofinancement est réduit;
- (iv) il peut arriver que les entreprises surestiment les gains distribuables et versent des dividendes excessifs;
- (v) la direction risque de prendre des décisions basées sur la marge apparente d'autofinancement, plutôt que sur les revenus réels, et cela peut conduire, en

particulier pour les petites entreprises, à des problèmes de liquidité;

- (vi) un nombre de plus en plus grand d'entreprises dépendent de plus en plus des marchés financiers.

Tous les responsables doivent savoir que les pratiques comptables traditionnelles peuvent être fort trompeuses et peuvent masquer des situations où tant les stocks que le capital sont en train de s'amenuiser.

A l'appui de ces recommandations, on trouvera ci-joint une étude passant en revue la situation d'autres pays (annexe II - 2)*. Dans la plupart des pays, le problème est envisagé sous l'angle d'une augmentation des états financiers traditionnels.

Au Canada, le problème a reçu une solution partielle en 1977. Le Gouvernement a introduit une déduction de stock de 3% du stock d'ouverture qui procure incontestablement un avantage important aux entreprises de distribution en réduisant les faux profits d'inventaire. Cette mesure a eu pour effet de réduire les revenus imposables et d'augmenter la liquidité et la marge d'autofinancement.

Une analyse des résultats du crédit d'impôt sur les stocks de 3% et du système comptable "dernier rentré, premier sorti" (LIFO) a été réalisée; cette analyse est basée sur ce qui se serait produit si l'ensemble des entreprises avaient utilisé le système LIFO**. Dans toutes les années analysées, les impôts économisés grâce à la déduction sur les stocks n'auraient constitué qu'une partie du montant maximal d'impôts qui aurait pu être économisé grâce au système LIFO (ce système indiquant de manière exacte le montant des bénéfices imposables réels). A mesure que le taux d'inflation augmente, la déduction sur les stocks est de moins en moins adaptée à la solution du problème.

* Établi par la Direction de la politique et de la liaison financière, ministère de l'Industrie et du Commerce, août 1981.

** Effectué par la Direction des services de distribution, ministère de l'Industrie et du Commerce, août 1981.

Article 2

2 - Traitement fiscal des stocks
dans les pays de l'OCDE

Australie

Les stocks peuvent être évalués au coût (coût de revient complet), à la valeur marchande ou à la valeur de remplacement, ce qui équivaut au système LIFO.

Autriche

L'inventaire effectué aux fins de l'impôt doit correspondre aux livres. Les stocks doivent être évalués selon le système de la moyenne mobile; d'autres méthodes (par ex: LIFO) sont autorisées, mais seulement si elles concordent avec les faits.

Belgique

Les stocks sont habituellement évalués selon le chiffre le plus bas du coût ou de la valeur marchande. Le système LIFO est accepté aux fins fiscale.

Danemark

Chiffre le plus bas du coût ou de la valeur marchande de remplacement. Les stocks ainsi évalués peuvent être réduits de 30% aux fins fiscales. Cette réduction ne doit pas obligatoirement se retrouver dans les livres. Le système LIFO n'est pas autorisé aux fins fiscales.

Finlande

Les stocks peuvent être réduits de 50% par rapport au plus bas des chiffres suivants: coût direct FIFO, coût de remplacement moins l'obsolescence ou valeur nette réalisable.

France

Les stocks peuvent être évalués au chiffre le plus bas du coût ou de la valeur marchande. Le coût doit être déterminé conformément au système FIFO ou au coût moyen. La méthode LIFO n'est pas autorisée.

République fédérale d'Allemagne

Les stocks sont normalement évalués selon le plus bas des chiffres suivants: coût, coût réel, coût de remplacement ou valeur nette réalisable. Les systèmes FIFO et LIFO ne sont

acceptés ni l'un ni l'autre aux fins fiscales, à moins que l'on puisse démontrer que l'une de ces méthodes concorde avec les faits.

Grèce

Les stocks sont évalués selon le chiffre le plus bas du coût ou de la valeur marchande (valeur de remplacement). Le système LIFO n'est pas autorisé.

Irlande

Chiffre le plus bas du coût ou de la valeur marchande concordant avec les faits. Une mesure spéciale permet de procéder à des déductions pour compenser l'augmentation de valeur due à l'inflation; ce système aboutit aux mêmes résultats que le système LIFO.

Italie

Le régime fiscal prévoit un système compatible avec le système LIFO. Les entreprises peuvent cependant choisir une autre méthode. Pour que le système LIFO soit accepté, il faut que les livres et les déclarations fiscales correspondent.

Japon

Les systèmes acceptés d'évaluation des stocks sont les suivants: LIFO, FIFO, moyenne pondérée, moyenne mobile, moyenne constante, achat le plus récent, prix de détail et chiffre le plus bas du coût ou de la valeur marchande. La concordance entre les livres et les déclarations fiscales est exigée.

Luxembourg

Chiffre le plus bas du coût réel ou de la valeur marchande. Les systèmes LIFO et FIFO ne sont acceptés aux fins fiscale que si l'on peut démontrer leur conformité avec les faits.

Pays-Bas

De manière générale, les stocks sont évalués au chiffre le plus bas du coût ou de la valeur marchande. Le coût peut être déterminé selon l'un des systèmes suivants: FIFO, LIFO, stock minimal ou coût moyen.

Nouvelle-Zélande

Chiffre le plus bas du coût ou de la valeur marchande. Le système LIFO n'est pas autorisé.

Norvège

Chiffre le plus bas du coût ou de la valeur marchande. Le système FIFO est également accepté aux fins fiscales, mais on le système LIFO. La concordance entre les livres et les déclarations fiscales est exigée.

Espagne

En l'absence d'identification des différents achats, les systèmes LIFO, FIFO ou du coût moyen sont acceptés. La concordance entre les livres et les déclarations fiscales est exigée.

Suède

Chiffre le plus bas du coût d'acquisition ou du coût de remplacement. Le coût d'acquisition est déterminé par le système FIFO. Le système LIFO n'est pas autorisé. La concordance entre les livres et les déclarations fiscales est exigée. Des affectations peuvent être effectuées à une réserve de stock.

Suisse

Chiffre le plus bas du coût ou de la valeur marchande. Une réserve pour baisse imprévisible de valeur peut être constituée et déduite des revenus.

Royaume-Uni

Les stocks sont évalués selon le chiffre le plus bas du coût ou de la valeur marchande. Le système LIFO n'est pas autorisé. Il existe une déduction fiscale spéciale qui permet de compenser les effets de l'inflation monétaire sur les stocks.

États-Unis

Les stocks sont généralement évalués au chiffre le plus bas du coût ou de la valeur marchande. S'il est utilisé pour la comptabilité, le système LIFO peut être également utilisé aux fins fiscales.

Article 2

3 - Les effets de la déduction
sur les stocks de 3%

TOTAL TOUS SECTEURS

Entreprises dont l'actif total
est d'au moins 10 millions \$

1. Stock d'ouverture (000 000\$)
2. 3% du stock d'ouverture (000 000\$)
3. Revenu avant provision pour impôt sur le
revenu (000 000\$)
4. Revenu rajusté avant impôt (000 000\$)
5. Taux de l'impôt sur le revenu déclaré
6. Impôt à payer sur le revenu rajustable (000 000\$)
7. Plus-value des stocks (000 000\$)
8. Provision de rajustement des stocks exprimés
en % de la plus-value des stock.

* A la fin du premier trimestre de 1977

SECTEUR DE LA VENTE EN GROS

Entreprises dont l'actif total
est au moins égal à 10 millions \$

Alimentation	Produits du bois et de la construc- tion	Autres ventes en gros
--------------	--	--------------------------

1. Stock d'ouverture (000 000\$)
2. 3% du stock d'ouverture (000 000\$)
3. Revenu avant provision pour impôt sur le revenu (000 000\$)
4. Revenu rajusté avant impôt (000 000\$)
5. Taux de l'impôt sur le revenu déclaré
6. Impôt à payer sur le revenu rajustable (000 000\$)
7. Plus-value des stocks (000 000\$)
8. Provision de rajustement des stocks exprimée en % de la plus-value des stocks.

* A la fin du premier trimestre de 1977

SECTEUR DE LA VENTE AU DÉTAIL

Entreprises dont l'actif total
est au moins égal à 10 millions \$

	Alimentation	Grands magasins	Autres ventes au détail
1.	Stock d'ouverture (000 000\$)		
2.	3% du stock d'ouverture (000 000\$)		
3.	Revenu avant provision pour impôt sur le revenu (000 000\$)		
4.	Revenu rajusté avant impôt (000 000\$)		
5.	Taux de l'impôt sur le revenu déclaré		
6.	Impôt à payer sur le revenu rajustable (000 000\$)		
7.	Plus-value des stocks (000 000\$)		
8.	Provision de rajustement des stocks exprimée en % de la plus-value des stocks.		

* A la fin du premier trimestre de 1977

Article 3 - L'incidence économique d'une hausse des prix
du pétrole à 75% des cours mondiaux en 1985*

Une simulation visant à étudier les conséquences sur le plan macro-économique du barème des prix du pétrole brut conçue par le Comité consultatif sur le secteur des services de distribution a été réalisée à l'aide du modèle économétrique CANDIDE 2.0 du Conseil économique du Canada. Le Comité s'est particulièrement intéressé aux répercussions de la politique des prix sur différents éléments de consommation, tant en termes de prix que de dépenses.

Hypothèses

- Pétrole brut

Le postulat de base sur lequel reposent les hypothèses admises est que le prix du pétrole brut à la sortie du puits devrait atteindre 75% du prix mondial F.A.B. en 1985, et devrait être ensuite maintenu à ce pourcentage pour le reste de la période projetée, soit jusqu'en 1990. Afin d'atteindre ce chiffre de 75% en 1985, on a admis l'hypothèse selon laquelle le prix du brut à la sortie du puits subirait une nouvelle augmentation de 2 \$ le baril le 1^{er} novembre 1981, ce qui correspondrait à un prix moyen de 18,85\$ pour l'année, et augmenterait ensuite de 7,17\$ par an jusqu'en 1985 (7,15\$ pour 1985), date à laquelle il atteindrait 47,24\$, soit 75% du prix mondial de 62,99\$.

On suppose que les prix du pétrole provenant des nouvelles découvertes (récupération tertiaire) et de celui tiré des ables bitumineux, respectivement à 30 \$ et 38 \$ en 1981 augmenteront au taux réel d'augmentation du prix international - 2,0% - en plus d'une augmentation prévue dans l'indice des prix à la consommation. Le prix international F.A.B. est de 42,41\$ (dollars canadiens) en 1981; son augmentation est de 2% en valeur réelle, pourcentage auquel s'ajoute le taux de l'inflation des prix de gros aux États-Unis, tel qu'indiqué dans le "Wharton Base Case" de novembre 1980. En 1990, le prix atteindra 97,10\$.

Le litige relatif aux prix du pétrole ayant été réglé, il a été admis que l'exploitation des deux grands projets portant sur les sables bitumineux reprendrait à son rythme maximal, l'installation Alsands atteignant sa pleine production de 137 000 barils par jour en 1989, après que la

* Étude réalisée par le Conseil économique du Canada, août 1981

production ait démarré en 1987. Il a été admis que le projet Cold Lake, abandonné, atteindrait son rythme maximal de construction après les dix-huit mois nécessaires à regrouper le personnel, et que le projet entrerait en exploitation en 1987, pour atteindre une pleine production égale à deux trains complets, soit 140 000 barils par jour en 1991, au-delà de la période prévue. Il a été admis qu'un troisième projet, auquel participe Pétro-Canada, entrerait en exploitation en 1988 et atteindrait sa pleine production de 140 000 barils par jour en 1990.

En raison des dispositions plus avantageuses quant au prix du brut à la sortie du puits, on a supposé que des progrès considérables seraient effectués grâce aux techniques améliorées de production de récupération, et que la production atteindrait 100 000 barils par jour en 1990, s'ajoutant aux estimations actuelles portant sur la production traditionnelle fournies par Énergie, Mines et Ressources Canada. On a également admis que, en raison de l'accord sur le prix du pétrole, la production de brut traditionnelle de l'Alberta remonterait en 1982 au niveau antérieur aux diminutions.

On a supposé que la demande canadienne de pétrole brut baisserait de 0,35% par an de 1981 à 1990, et qu'un niveau minimal d'exportations, principalement de brut lourd (auquel s'ajoutent des exportations supplémentaires correspondant aux accords d'échange) serait autorisé. Le montant des importations de pétrole brut est un chiffre résiduel, c'est-à-dire que la demande totale est soustraite du montant total de la production intérieure disponible pour déterminer le niveau d'importations nécessaire.

- Gaz naturel

Dans le scénario de référence, le prix du gaz naturel intérieur à la sortie du puits demeure à un niveau proche de celui proposé par le programme national de l'énergie. Le prix du gaz à l'exportation a été lié aux mouvements des cours internationaux du pétrole brut. L'établissement du prix du gaz à ce niveau se justifie par le fait qu'il fournit une incitation à la substitution du pétrole brut par le gaz naturel. En termes d'équivalents Btu, le prix du gaz naturel tombe de 85% en 1980 à 69% en 1990.

Les estimations de production et de demande de gaz naturel pour le marché intérieur et pour l'exportation sont tirées du numéro de novembre 1979 du "Gas Report" publié par l'Office national de l'énergie. Le rapport de l'ONE prévoit une augmentation totale de la demande primaire du gaz naturel, y compris celle qui accompagne le développement des marchés de l'est du Canada, de 6,6% par an de 1980 à 1990.

Dans la simulation, on a prévu une augmentation annuelle moyenne de la demande de gaz des consommateurs de 5,5% pendant toute la décennie.

Le tableau 1 indique les différentes estimations de prix pour le pétrole brut et le gaz naturel.

Les résultats de la simulation.

Les hypothèses admises ont été intégrées dans la révision du printemps du scénario de référence du Conseil économique du Canada, décrite en détail dans "Les perspectives à moyen terme - mise à jour du printemps 1981" publié au début de juin 1981.

L'augmentation des prix à la sortie du puits au début de la décennie rend le taux d'inflation de la solution de l'incidence considérablement supérieur à celui du scénario de référence de 1981 à 1985 (voir tableau 2). Cependant, en moyenne, le taux d'inflation de l'ensemble de la période se situe à 10,5% dans le scénario de choc et à 10,4% dans le Scénario de référence. Le niveau de l'indice des prix à la consommation de toute la décennie est en moyenne supérieur de 2,1% à celui du scénario de référence. En fait, l'inflation de l'ensemble de la décennie n'est guère plus élevée, mais elle touche plus la première moitié de cette décennie.

En termes de croissance réelle, le tableau est légèrement différent. Le taux d'inflation plus élevé touche l'ensemble des secteurs et a pour conséquence une perte cumulative de produit national brut réel de 9,7\$ milliards¹, sur l'ensemble de la période, malgré une augmentation exogène des investissements d'exploration du pétrole brut et du gaz naturel, atteignant 1,9 milliard de dollars 1971 pour l'ensemble de la période. La perte est centrée sur la période 1982-86, et en 1990, le PNB réel, dans la solution de choc, n'est inférieur que de 370 millions de dollars 1971 à ce qu'il est dans le scénario de référence. A la fin de la période, les taux d'inflation élevés ont fini de faire sentir leurs effets, et l'économie est en voie de rétablissement. Il est intéressant de noter que cette redistribution du PNB a pour résultat des taux de croissance moyens semblables pour l'ensemble de la période.

Le montant total de l'investissement nominal, qui fait partie du produit national brut, reste presque identique dans les deux solutions. Les investissements supplémentaires en énergie ont été compensés par une réduction des investisse-

1 Le PNB dans la solution de choc est de 169,4 milliards de dollars 1971 en 1990.

ments dans d'autres secteurs de l'économie. C'est dans le domaine de la balance des paiements et de la balance des opérations courantes que les répercussions sont les plus importantes.

Le Gouvernement fédéral commence à avoir un excédent en 1985, et non en 1986 comme dans le scénario de référence; à la fin de la décennie, cet excédent dépasse 1,6 milliard. Il résulte d'une combinaison d'éléments comprenant une diminution du remboursement de la dette portant sur un montant global de dettes réduit de 9,7 milliards\$ à la fin de la période, et une certaine augmentation des revenus nets de l'énergie. Ces facteurs ont été atténués dans une certaine mesure par une diminution des revenus imposables des entreprises résultant d'une réduction de l'activité économique.

L'excédent des gouvernements provinciaux augmente considérablement en raison de l'accroissement des redevances versées aux provinces productrices d'énergie. Les hypothèses retenues pour les répercussions supposent qu'on n'apporte aucun changement par rapport au scénario de référence dans la structure des redevances provinciales qui, en Alberta, doivent absorber près de 50% des revenus supplémentaires de la production de pétrole traditionnelle. Les provinces bénéficient également d'une réduction du remboursement de la dette portant sur un montant global de dettes diminué d'environ 14 milliards\$ en 1990.

La production supplémentaire de pétrole brut provenant à la fois du début de l'exploitation des sables bitumineux et de la stimulation de la production de récupération fait diminuer la quantité de pétrole brut importé au Canada. En 1990, les importations ne comptent que pour 17% des besoins du Canada, au lieu des 22% du scénario de référence, et elles sont inférieures de 32 millions de barils en 1990. La réduction des importations a pour conséquence une amélioration de la balance des opérations courantes, estimée en pourcentage du PNB (Tableau 2). En 1990, la balance des opérations courantes s'est améliorée de 3,8 milliards\$, soit un montant assez appréciable.

Le tableau 3 montre les répercussions du modèle d'établissement des prix du Comité consultatif sur les différents articles de consommation énumérés dans le modèle CANDIDE 2.0. Comparée au scénario de référence de la révision du printemps, la solution de choc provoque une certaine réduction des dépenses des consommateurs, particulièrement dans le domaine des biens durables, et un accroissement moyen du déflateur des dépenses des consommateurs, supérieur à 1,7% sur la période de dix ans.

Bien que la structure des prix proposée ait des conséquences inflationnistes sur une grande partie de la décennie et fasse diminuer dans une certaine mesure la croissance réelle, elle a aussi pour conséquence une amélioration de la situation déficitaire du Gouvernement fédéral et de nos échanges internationaux. En outre, l'économie canadienne est nettement plus proche de l'autosuffisance en 1990 qu'elle ne l'est dans la révision de printemps du Conseil.

Tableau 1

Scénario d'établissement des prix de l'énergie du Sous-comité de l'énergie.

Prix du pétrole brut (par baril)

- Prix international (\$CAN. F.A.B.)
- Prix international à Montréal (\$CAN)
- Prix moyen intérieur à l'entrée de Toronto
en % du prix international F.A.B.
- Prix intérieur à la sortie du puits - pétrole
traditionnel
en % du prix international F.A.B.
 - nouvelles découvertes de pétrole
 - sables bitumineux

Prix du gaz naturel (par MPC)

- Prix intérieur à l'entrée de Toronto
- Prix intérieur à la sortie du puits
- Prix à l'exportation sur le champ d'exploitation

Tableau 2

Comparaison de la solution de l'incidence du barème des prix du Sous-comité de l'énergie et du scénario de référence révisé au printemps.

PNB réel (changement en %)

- Solution de l'incidence du sous-comité
de l'énergie
- Révision du printemps

Indice des prix à la consommation (changement en %)

- Solution de l'incidence du sous-comité
de l'énergie
- Révision du printemps

Taux de chômage (%)

Solution de l'incidence du sous-comité
de l'énergie
Révision du printemps

Déficit fédéral (milliards de dollars)

Solution de l'incidence du sous-comité
de l'énergie
Révision du printemps

Surplus provinciaux (milliards de dollars)

Solution de l'incidence du sous-comité
de l'énergie
Révision du printemps

Balance des opérations courantes (% du PNB)

Solution de l'incidence du sous-comité
de l'énergie
Révision du printemps

Investissements mesurés en pourcentage du PNB

Solution de l'incidence du sous-comité
de l'énergie
Révision du printemps

Source: Conseil économique du Canada, août 1980

Tableau 3

Différence entre l'incidence du barème des prix du Comité
consultatif sur le secteur des services de distribution et
celle du programme national de l'énergie

Incidence moyenne sur les
dépenses sur dix ans

Incidence moyenne sur les
prix sur dix ans

Total des dépenses des consommateurs
Biens durables

Equipements de loisir
Ameublement et tapis
Appareils ménagers
Automobiles neuves et d'occasion
 Automobiles neuves
 Automobiles d'occasion
Réparations et pièces

Biens semi-durables

Vêtements pour hommes et garçons
Vêtements pour dames, fillettes, et bébés
Chaussures et cordonnerie
Livres, journaux et revues
Équipement ménager semi-durable
Bijouterie, montres et horlogerie

Biens non durables

Alimentation et boissons non alcooliques
Boissons alcooliques
Tabac
Fournitures ménagères non durables
Produits pharmaceutiques et menus articles
Articles de toilette et cosmétiques
Électricité
Gaz
Autres combustibles
Carburants, huiles et graisses

Services

Frais de déplacement
Déplacements - reçus
Services de loisir
Services éducatifs et culturels
Blanchisserie et nettoyage à sec
Services domestiques
Autres services ménagers
Soins médicaux
Honoraires médicaux
Honoraires des dentistes
Autres praticiens
Soins hospitaliers

Incidence moyenne sur les
dépenses sur dix ans

Incidence moyenne sur les
prix sur dix ans

Autres dépenses de soins médicaux
Soins personnels
Frais de restaurant et d'hôtel
Services financiers, juridiques et autres
Frais d'exploitation des organismes à but non
lucratif
Loyers théoriques bruts
Loyers bruts payés
Hébergement - autres
Autres services automobiles
Transport payant

Addenda:

Médecine, privée et publique
Assurance-maladie
Hôpitaux, privés et publics
Soins hospitaliers, etc.

Indice supplétif permanent du revenu
Indice des prix à la consommation

Source: Conseil économique du Canada, août 1981

Article 4 - Loi sur les coalitions

De l'avis du Comité, les propositions d'amendement de la Loi sur les coalitions faites par Monsieur André Ouellette, Ministre de la Consommation et des Corporations, en avril 1981, auront pour effet de nuire à l'instauration d'un climat concurrentiel qu'elles veulent favoriser au Canada. Ces propositions semblent particulièrement inadaptées au secteur de la distribution, qui se caractérise par une concurrence à l'échelle de marchés locaux souvent restreints. Le groupe de travail recommande fortement que l'orientation envisagée soit modifiée au profit d'un système visant à combattre les abus d'une position dominante, lorsque celle-ci existe, ou l'acquisition d'une position dominante, dans le cas des fusions et des acquisitions.

Voici un résumé des principales opinions du Comité sur les propositions gouvernementales:

- 1) L'approche structuraliste adoptée dans les propositions fait l'objet de vives controverses dans tous les cercles économiques. Quelle que puisse être sa valeur pour les marchés importants comme ceux des États-Unis, elle semble n'être guère adaptée aux marchés restreints faiblement peuplés du Canada. L'expérience pratique, notamment celle du commerce de détail, montre que la force de la concurrence n'est pas liée au nombre de participants. En fait, dans de nombreux secteurs de la vente au détail, une forte concurrence ne se crée que lorsque le secteur a atteint un certain degré de concentration.
- 2) La question de la définition du terme "marché" est particulièrement importante pour le secteur de la distribution. Des décisions doivent être prises, à savoir si un "marché" est oui ou non une zone de commerce locale, et si le niveau de concurrence doit être déterminé par produit plutôt que par type de magasin. De l'avis du Comité, les zones de commerce constituent les marchés concurrentiels aux fins de la distribution, et la concurrence doit être évaluée par groupe de produits ou de marchandises plutôt que par type de magasin. Cette dernière considération est particulièrement adaptée à une époque de "présentation d'articles variés".
- 3) Il est probable que les décisions prises quant à la juridiction responsable des affaires de concurrence vont être fortement influencées par la nature du processus

judiciaire. Les questions de compétence peuvent également avoir une influence sur le choix de la voie civile ou de la voie pénale. Toutes choses égales par ailleurs, le Comité donne sa préférence à la Cour fédérale du Canada, et souhaite que les affaires soient traitées au civil et non au pénal, à l'exception des cas de conspiration. Cependant, même si l'on a recours à des procédures judiciaires, le Comité considère qu'il devrait exister une possibilité d'appel en dernier recours auprès d'une autorité politique dans les cas où des circonstances particulières rendent improbable le règlement en justice. Cela dit, les procédures judiciaires fournissent effectivement les possibilités d'appel nécessaires dans les affaires de routine, et le recours à un tribunal civil évite la marque qui accompagne le recours à une juridiction pénale. Il est à souligner, en tout état de cause, que les réparations civiles peuvent être beaucoup plus coûteuses que les amendes imposées au cours des poursuites pénales successives.

- 4) Si le type de procédure finalement retenu soulève des problèmes constitutionnels, comme on peut s'y attendre, le Comité recommande que le Gouvernement fédéral demande à la Cour suprême de prendre les décisions pertinentes sur les questions douteuses en matière constitutionnelle.
- 5) Au lieu de se baser sur une part du marché déterminée à l'avance pour autoriser ou non, ou avec les restrictions appropriées, une fusion horizontale ou une acquisition, il nous paraît préférable d'examiner attentivement ce que sera la situation de la concurrence après la fusion. En raison du problème que posent aux détaillants les notions de "marché" et de "part du marché", nous pensons qu'il est irréaliste, sur le plan pratique, de déterminer un chiffre arbitraire, à partir duquel les détaillants seraient réputés être en situation de "position dominante sur le marché". Dans l'ensemble du Canada, il existe des milliers d'établissements, soit indépendants, soit faisant partie de chaînes de magasins à succursales multiples, qui seraient réputés être en situation de "position dominante sur le marché" pour un ou plusieurs produit(s) dans leur zone de commerce, simplement parce qu'ils ont atteint le chiffre de part du marché prévu dans la loi.
- 6) La notion de monopole conjoint, envisagée comme une situation précise - et non comme un comportement, dont il est prouvé qu'il est nuisible - et une notion artificielle et nous pensons qu'elle ne doit pas être introduite au Canada. Les situations où quatre

- entreprises se partagent de 40 à 70% du marché sont courantes dans le secteur du commerce de détail canadien, et sont la preuve d'une saine concurrence.
- 7) Nous pensons que de nombreuses "pratiques anti-concurrentielles" énumérées dans le document de travail peuvent être en fait favorables à la concurrence. Nous pensons particulièrement aux pratiques telles que la "baisse sélective des prix", la "réduction par un fournisseur intégré verticalement de la marge d'opération d'un concurrent non intégré", l'"usage de marques rivales", le "droit de préemption d'installations ou de ressources rares", la "publicité de saturation du marché". Toutes ces pratiques peuvent être, dans certaines circonstances, la manifestation d'une attitude fortement pro-concurrentielle.
 - 8) Nous nous opposons fortement à la proposition tendant à introduire la notion de comportement parallèle volontaire dans la législation sur les conspirations. Nous faisons par là allusion aux conclusions de la Commission royale sur les groupements de société à ce sujet. Nous insistons également sur le fait qu'il existe certaines restrictions négociées sur les affaires qui n'ont pas d'effets négatifs sur les tiers; ainsi en est-il du vendeur d'une entreprise qui convient avec l'acheteur de ne plus se livrer au même genre d'affaires dans une zone géographique donnée pendant un certain temps; ainsi en est-il également du cas de locataire(s) d'un centre commercial envers qui le bailleur s'engage à ne pas louer d'espace à plus d'un certain nombre d'entreprises similaires dans le centre. Nous considérons que dans ce contexte la règle n'est pas suffisante en elle-même. Il faudrait que l'action faisant l'objet de la plainte ait des conséquences dommageables pour un tiers.
 - 9) Nous estimons que les exemptions énumérées à la section 32 (2) de la Loi devraient être maintenues. Des activités aussi utiles que le raffinement des produits destinés à les rendre conformes aux normes, l'introduction de normes de dimension et de poids acceptés, l'établissement de normes d'emballages quantitatives et qualitatives, ont été souvent entreprises à la demande, et avec l'appui du Gouvernement. L'on soutient que ces opérations n'ont pas besoin d'être protégées si elles ne sont pas anti-concurrentielles en elles-mêmes. Cependant, la suppression de cette section de la Loi risque de rendre suspectes des activités qui peuvent être poursuivies de manière légitime et sous la protection de ses dispositions. Nous recommandons le maintien de cette section.

- 10) Nous approuvons la proposition selon laquelle les fournisseurs ne peuvent pas refuser d'approvisionner des clients simplement parce que ceux-ci souhaitent se faire livrer le produit ailleurs, en un endroit où les fournisseurs offrent ce produit à d'autres clients.

Les membres du Comité ont pu étudier le projet élaboré à ce sujet par le Conseil canadien du commerce de détail, en date du 29 juin 1981, et soumis au ministre de la Consommation et Corporations. Le Comité consultatif considère l'essentiel de ce projet comme acceptable dans l'ensemble.

Article 5 - La distribution - Besoins statistiques

Les décisions de gestion prises dans le secteur de la distribution, les entreprises qui les fournissent en biens et services, ainsi que le secteur public, sont sérieusement handicapées par la rareté, la mauvaise qualité et les retards des statistiques reflétant les changements rapides des activités de distribution.

Il nous paraît particulièrement grave que le recensement des techniques de mise en marché prévu pour 1981 ait été annulé, et qu'il soit fortement question de ne pas le faire en 1982, sous une forme rationalisée, comme cela semblait probable au départ.

Outre le recensement périodique des techniques de mise en marché qui sont l'élément clé des informations portant sur la distribution, de nombreuses autres études méritent d'être mises à jour, activées et, dans certains cas, élaborées. Toutes ces questions ont été traitées dans un document établi pour le compte d'un groupe de travail constitué d'utilisateurs de l'information et adressé au Statisticien en chef, en date du 17 février 1978. Les avis exprimés dans ce document sont toujours pleinement d'actualité, et nous proposons l'adoption des recommandations détaillées qu'il contient. Nous considérons les données du recensement des techniques de mise en marché vitales pour les raisons suivantes:

- 1) Il est essentiel - ces chiffres constituent des points de repère précis indispensables qu'il est le seul à pouvoir fournir. Aucun organisme ne peut à lui seul se procurer les données relatives au nombre des entreprises, à leurs ventes et à leurs revenus, à leur situation géographique, à leur répartition par type d'activité et à l'emploi correspondant;
- 2) Il est complet - aucune autre source de données ne fournit de chiffres détaillés pour l'ensemble des domaines et pour l'ensemble des types d'activités de techniques de mise en marché.
- 3) Il est fiable - la méthode de collecte et d'analyse des données du recensement élimine les erreurs d'échantillonnage;
- 4) Il est permanent et permet des comparaisons - l'uniformité des méthodes utilisées dans la collecte et la présentation des données du recensement rend ses

informations précieuses dans l'étude des tendances à long terme;

- 5) Il est disponible - tous les utilisateurs peuvent se procurer les données du recensement à peu de frais.

Le secteur privé utilise ces données pour déterminer le meilleur emplacement, du point de vue économique, des magasins, entrepôts, centres commerciaux et usines. Il est essentiel à une compréhension de l'évolution des tendances et des habitudes des consommateurs, ainsi que des changements structurels de la distribution. Il fournit une unité de mesure du marché potentiel pour un produit donné. Il permet de procéder à la répartition des points de vente, du personnel de vente et de la publicité sur les différents marchés en proportion de leur importance respective. Les autorités fédérales, provinciales et municipales utilisent également ces informations dans la détermination de leur politique économique et des programmes liés au secteur. Les provinces et les municipalités en ont besoin pour la planification urbaine, ainsi que pour un grand nombre de services auxiliaires. D'autres secteurs de l'économie, notamment les établissements universitaires, les imprimeries, les organismes de recherche privés et publics, les services publics et les entreprises de transport, les consultants, sont également des utilisateurs jouent un rôle important dans l'amélioration de l'efficacité de l'économie en général.

Il est significatif que les États-Unis, après avoir supprimé le recensement des entreprises commerciales, manufacturières et minières en 1953, aient vu la nécessité de rétablir le recensement économique en 1954 sous une forme abrégée, et aient depuis cette date amélioré régulièrement, quantitativement et qualitativement, les informations provenant de ce recensement économique.

Le document de février 1978 recommande de nombreuses autres améliorations dans la communication des informations, notamment:

(i) Nouvelles études

Communication hebdomadaire du chiffre des ventes des grands magasins et des magasins à succursales multiples par grandes catégories de "type d'entreprise".

Ratios financiers d'exploitation annuels couvrant Les différents sous-secteurs sur une période de trois ans.

Rapports semestriels sur les aménagements de centres commerciaux permettant de repérer les changements structurels essentiels du commerce de détail.

Rapport semestriels sur les magasins des chaînes volontaires permettant de repérer les changements de structures essentiels du commerce de détail.

(ii) Développement et amélioration des programmes existants

Estimations mensuelles du commerce de détail: élargies de façon à inclure d'importantes régions métropolitaines du recensement comme Calgary, Edmonton, Hamilton, Ottawa, Québec et Halifax.

Inventaires de techniques de mise en marché (mensuels ou trimestriels): devraient inclure une répartition des magasins de détail indépendants par chiffre d'affaires et par "type d'entreprise".

La main-d'oeuvre: devrait inclure une répartition de l'ensemble commercial en secteurs ou sous-secteurs.

Sociétés industrielles: devraient inclure une répartition des entreprises de détail et de gros en sous-secteurs, selon les mêmes critères que les salaires et les heures de la main-d'oeuvre.

Aux États-Unis, la rupture des communications entre les usagers des statistiques du secteur privé et les responsables de la planification des services statistiques commerciaux du Gouvernement américain, qui s'était manifestée dans l'abandon précipité du recensement de 1953 et dans les efforts animés pour réparer les dommages dans les années qui ont suivi, a eu pour résultat la création d'un comité des usagers des statistiques ("Statistical Users Conference"). Cet organisme a été institué pour faire connaître à l'administration américaine les besoins précis en statistiques du monde du commerce. Un tel organisme répond également à un besoin au Canada. Nous recommandons la création de cet organisme au moins pour le secteur de la distribution; si l'on envisage en revanche la création d'un organisme consultatif global, le secteur de la distribution doit y être fortement représenté.

Au moment où Statistiques Canada étudie ses priorités et ses fonctions, la question de la création d'un tel conseil consultatif doit être considérée comme hautement prioritaire.

En exposant toutes ces recommandations, le Comité est conscient de la nécessité de réduire au maximum le travail administratif imposé aux entreprises. Le recensement et les études proposés peuvent être réalisés de manière à économiser le temps et les efforts du secteur privé. En tout état de cause, les résultats obtenus devraient récompenser largement de leur travail ceux qui ont fait l'effort de fournir ces informations.

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA



51957

