ÉTUDE DES CONSÉQUENCES ÉCONOMIQUES D'UN LIBRE-ÉCHANGE ÉVENTUEL DES PRODUITS DU TEXTILE ET DU VÊTEMENT ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

RAPPORT FINAL

Canada

Gouvernement du Canada
Commission du textile et du vêtement

Government of Canada
Textile and Clothing Board

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA
60997

DATE DUE - DATE DE RETOUR

NOV 14 1989	
JUL 22 1999	

ISTC 1551 (8/88)

Government of Canada | Gouvernement du Canada

Textile and Clothing Board | Commission du textile et du vêtement

Ottawa, Canada
K1A 0H5

le 17 août 1984

L'Honorable Edward C. Lumley, C.P., député
Ministre de l'expansion industrielle régionale
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Monsieur le Ministre,

Le 6 juin 1983, vous donniez à notre Commission, en vertu de l'Article 20 de la Loi qui l'a créée, le mandat d'évaluer les conséquences de la mise en place d'un marché libre entre le Canada et les États-Unis dans le secteur des industries du textile et du vêtement.

Un rapport préliminaire vous a été présenté le 30 décembre 1983. Ce rapport préliminaire était un compte rendu des réactions des participants qui ont soumis des mémoires et/ou qui se sont présentés devant la Commission lors d'audiences tenues par tout le Canada.

Nous avons maintenant l'honneur et le plaisir de vous présenter le Rapport final de l'étude que vous nous avez demandée. Ce Rapport final intègre les résultats des travaux de recherche de la Commisson et l'information obtenue dans les mémoires et au cours des audiences. Son but est d'évaluer les chances de succès des industries canadiennes de textiles et de vêtements dans l'éventualité d'une zone de libre-échange avec les États-Unis.

Veuillez recevoir, Monsieur le Ministre, l'expression de notre haute considération.

Jacques St-Laurent
membre

Otto E. Thur
président

Canada

COMMISSION DU TEXTILE ET DU VÊTEMENT

ÉTUDE DES CONSÉQUENCES ÉCONOMIQUES D'UN LIBRE-ÉCHANGE ÉVENTUEL DES PRODUITS DU TEXTILE ET DU VÊTEMENT ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

RAPPORT FINAL

OTTAWA, CANADA
LE 17 AOÛT 1984

TABLE DES MATIÈRES

Chapître		Page
1.	INTRODUCTION	1
	- La définition et les règles d'une zone de libre-échange	3
	- Les stipulations du GATT et les effets sur les pays tiers	6
2.	QUELQUES ASPECTS STRUCTURELS DES INDUSTRIES DU TEXTILE ET DU VÊTEMENT AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS	10
	- Les industries textiles dans l'activité économique globale	10
	- Structure régionale des activités textiles	15
	- Structure selon la taille des établissements	18
	- Commerce extérieur en produits textiles	22
	- La protection douanière	29
	- La protection non douanière	35
3.	LA CAPACITÉ DE CONCURRENCE DES INDUSTRIES CANADIENNES DU TEXTILE ET DU VÊTEMENT	42
	- Résumé des résultats de l'enquête sur les coûts	44
	- Industries du textile	44
	- Industries du vêtement	48
	- Quelques aspects particuliers de la capacité de concurrence	57
	- La main-d'oeuvre	59
	- La fiscalité	63
	- Les coûts de transport	64
	- Les coûts de construction	66
4.	PROBLÈMES PARTICULIERS SOULEVÉS PAR LE PROJET D'UNE ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE DANS LES PRODUITS DU TEXTILE ET DU VÊTEMENT	68
	- Propriété étrangère dans les industries du textile et du vêtement	68
	- Production sous licence	70
	- Gestion et mise en marché	71
	- Contenu domestique des produits se qualifiant pour le libre-échange	76
	- Période de transition	78
5.	ALTERNATIVE A LA ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE: REMISE DES DROITS DE DOUANE	81
6.	SOMMAIRE	86
	ANNEXE I	
	Liste des participants à l'étude qui ont présenté des mémoires à la Commission et/ou ont été entendus lors d'audiences privées.	95

LISTE DES TABLEAUX

NO.		Page
1.	Canada - États-Unis, Répartition des dépenses personnelles pour biens et services.	11
2.	Canada - États-Unis, Produit domestique brut des industries textiles en dollars constants.	13
3.	Canada - États-Unis, Emploi dans les industries textiles.	14
4.	Canada, Répartition régionale des emplois textiles.	16
5.	Canada - États-Unis, Nombre moyen d'employés par établissement dans les industries du textile et du vêtement.	20
6.	Canada - États-Unis, Répartition des établissements de textile et de vêtement selon les catégories de taille.	21
7.	Canada, Importations et exportations des produits du textile et du vêtement.	23
8.	États-Unis, Importations et exportations des produits du textile et du vêtement.	24
9.	Canada - États-Unis, Valeur des importations textiles provenant des pays à bas coûts de production.	28
10.	Canada - États-Unis, Comparaison des tarifs douaniers des produits filés.	31
11.	Canada - États-Unis, Comparaison des tarifs douaniers des produits tissés.	32
12.	Canada - États-Unis, Comparaison des tarifs douaniers sur les vêtements.	33
13.	Canada - États-Unis, Coûts de production et indices des coûts de production de dix produits du textile.	45
14.	Canada - États-Unis, Structure des coûts des produits du textile.	47
15.	Canada - États-Unis, Coûts de production et indices des coûts de production de quinze produits de vêtement.	49
16.	Canada - États-Unis, Coûts de production et indices des coûts de production de quinze produits de vêtement après élimination des droits de douane sur les composantes textiles.	52
17.	Canada - États-Unis, Structure des coûts des produits de vêtement.	55
18.	Canada - États-Unis, Gains horaires moyens des ouvriers de production dans les industries du textile, de la maille et du vêtement.	60

I. INTRODUCTION

Dans une lettre datée du 6 juin 1983, et en vertu de l'Article 20 de la Loi créant la Commission du textile et du vêtement, le Ministre de l'Industrie et du Commerce et de l'Expansion économique régionale a demandé à cette dernière d'entreprendre l'étude des effets économiques d'une élimination mutuelle des barrières douanières et non douanières entre le Canada et les États-Unis dans le secteur des industries de textiles et de vêtements.

Le Ministre a demandé que l'étude porte sur les effets possibles de l'élimination des barrières sur la productivité, la capacité de concurrence, les investissements, l'emploi et les structures industrielles nationales et régionales au Canada, tienne compte des caractéristiques institutionnelles et corporatives existantes, mais ne porte pas sur la négociabilité d'une telle zone de libre-échange, ni sur les implications internationales d'un tel arrangement. Finalement, le Ministre a demandé que la Commission ne présente pas de recommandations sur le caractère désirable ou non désirable d'un tel arrangement avec les États-Unis.

Le 6 août 1983, soit immédiatement après la réouverture des entreprises suite à leur période de fermeture annuelle, la Commission a fait publier un avis dans la Gazette du Canada à l'effet qu'elle entreprenait cette étude et a fait parvenir copie de cet avis à un grand nombre d'associations et d'entreprises de textiles et de vêtements. L'avis stipulait que les mémoires écrits devaient parvenir à la Commission au plus tard le 31 octobre 1983 et que des audiences sur le sujet auraient lieu en novembre de la même année.

La Commission a reçu 45 mémoires écrits et 74 intervenants(1) ont comparu devant elle au cours d'audiences privées qui ont eu lieu entre le 7 novembre et le 8 décembre 1983 à Ottawa, Halifax, Montréal, Toronto, Winnipeg et Vancouver.

La Commission a aussi entrepris ses propres recherches exécutées en partie par son personnel et en partie par des consultants de l'extérieur.

Un bref rapport préliminaire a été rédigé immédiatement après la fin des audiences privées et a été envoyé au Ministre le 30 décembre 1983. Le rapport préliminaire résumait les positions adoptées par les intervenants dans les mémoires écrits et dans les opinions émises au cours des audiences.

Ce Rapport final intègre les résultats des travaux de recherche de la Commission et l'information obtenue dans les mémoires et au cours des audiences. Son but est d'évaluer les chances de succès des industries canadiennes de textiles et de vêtements dans l'éventualité d'une zone de libre-échange avec les États-Unis. Les chances de succès dépendent de la capacité de concurrence et ce Rapport final concentre son attention sur l'analyse des éléments qui déterminent la capacité de concurrence.

---

(1) Voir la liste à l'Annexe I.

La définition et les règles d'une zone de libre-échange

L'élimination mutuelle des barrières douanières et non douanières conduit à l'établissement d'une zone de libre-échange qui peut être sectoriel ou non.

Une telle zone de libre-échange implique la liberté de mouvement, entre les pays signataires, des produits visés par l'accord, à la condition que ces produits aient été fabriqués sur le territoire des pays signataires.

Il faut bien réaliser qu'une zone de libre-échange n'est pas une union douanière. En effet, l'union douanière suppose que les pays signataires se mettent d'accord sur un tarif douanier unique et commun qui frappera les importations venant des pays tiers, et sur une réglementation commune du commerce d'importation. Dans un tel cas les produits fabriqués dans les pays signataires aussi bien que les produits importés peuvent circuler librement sur l'ensemble du territoire de l'union puisque l'importation est réalisée dans des conditions identiques quel que soit le point d'entrée des produits importés. Une zone de libre-échange n'exige pas des pays membres un tarif commun et une réglementation commune à l'égard des pays tiers.

La zone de libre-échange est encore moins une union économique au sens strict du terme. En effet, l'union économique suppose non seulement la libre circulation des produits mais aussi celle des facteurs de production et des politiques économiques, commerciales, fiscales et sociales qui exigent des organes supra-nationaux pour prendre charge de leur intégration, ce qui n'est pas le cas d'une zone de libre-échange.

L'union douanière et l'union économique au sens strict du terme représentent donc des degrés d'intégration plus élevés des économies en question que la zone de libre-échange.

La zone de libre-échange représente la forme d'intégration qui implique le moins de renoncement à la souveraineté nationale. Si un accord de libre-échange est conclu entre deux pays pour certains produits, ces pays restent libres d'établir leur propre protection tarifaire et leur propre réglementation des importations sur tous les autres produits et envers tous les autres pays. Dans le cas concret des produits de textile et de vêtement, cela signifierait que le Canada et les États-Unis pourraient maintenir en vigueur les tarifs douaniers et les mesures spéciales de protection tels qu'ils existent présentement.

L'accord portant sur une forme quelconque d'intégration des marchés est normalement irréversible. En effet, il serait coûteux et inutile d'entreprendre l'ajustement structurel requis par une telle intégration si l'accord qui la crée pouvait être dissout plus tard à l'initiative d'un seul des signataires.

Une fois précisé que la forme d'intégration désirée est celle d'une zone de libre-échange et non celle d'une union douanière ou d'une union économique, d'autres précisions concernant les produits couverts et les conditions de concurrence dans ces produits doivent être également apportées.

Du point de vue des produits, l'accord doit clairement délimiter les produits qui seront couverts par le libre-échange. Le développement continuel des produits synthétiques tend à obscurcir les limites exactes

de ce qui est un produit textile et de ce qui ne l'est pas. Néanmoins, eu égard à la question soumise à la Commission, pourrait être considéré comme produit de textile ou de vêtement tout ce qui entre dans cette catégorie en vertu de l'Article 2(f) de la Loi créant la Commission du textile et du vêtement(1). Le seul changement qu'il faudrait probablement apporter à cette définition porterait sur les vêtements de fourrure. Présentement, ces derniers sont exclus du mandat de la Commission parce qu'ils représentent un secteur qui supporte très bien la concurrence extérieure et qui n'a jamais eu besoin de mesures spéciales de protection. Mais, dans un contexte différent, soit celui d'une zone de libre-échange éventuelle avec les États-Unis, il y aurait de bonnes raisons d'inclure les vêtements de fourrure dans la catégorie générale de vêtements.

Une fois définie la liste des produits qui circuleraient sur le territoire de la zone de libre-échange, il faut aussi en définir les règles d'origine. En effet, si un grand nombre de produits sont entièrement fabriqués sur le territoire des pays signataires, il y en a d'autres

---

(1) L'Article 2(f) se lit comme suit:

"articles de textile et d'habillement comprend:

(i) Les fibres naturelles traitées et les fibres artificielles qui sont utilisées dans la production de fils et de tissus;

(ii) les fils et les tissus;

(iii) les vêtements faits de n'importe quelle matière, à l'exclusion des chaussures et des vêtements faits principalement de fourrure, et

(iv) les produits qui, sans être des vêtements, sont faits principalement de fils et de tissus."

qui sont fabriqués à partir de produits intermédiaires importés des pays tiers. Les pays signataires doivent donc se mettre d'accord sur le "contenu national minimum" qui qualifiera un produit de produit domestique et lui permettra de circuler librement. Ces règles d'origine sont établies soit en spécifiant le ou les processus de production qui doivent être effectués dans les pays signataires, soit en spécifiant la part des coûts de production ou de la valeur ajoutée qui doit être encourue dans ces pays.

La zone de libre-échange exige aussi quelques règles qui s'appliqueront aux entreprises, d'autres aux états signataires.

Les règles de concurrence touchant les entreprises portent sur les abus possibles découlant d'une position dominante sur le marché (fixation des prix d'achat ou de vente, limitation de production ou de débouchés), des ententes conclues entre les producteurs ou encore des pratiques de dumping.

Les règles touchant les états signataires portent principalement sur les subventions qui pourraient fausser la concurrence en favorisant certaines entreprises, certaines régions ou certains types de production. Toutes les subventions cependant ne doivent pas nécessairement être interdites, certaines peuvent être compatibles avec les avantages d'une zone de libre-échange si elles sont bien définies et acceptées par les pays signataires.

Les stipulations du GATT et les effets sur les pays tiers

Toute union économique de quelque nature que ce soit produit des effets sur les pays tiers. À l'intérieur d'une zone de libre circulation

des biens, ce sont les importations venant des pays membres de l'union qui sont privilégiées parce qu'exemptes de droits de douane, au détriment des importations venant des pays tiers qui, elles, sont soumises à des droits de douane. L'effet de diversion du commerce qui en résulte peut être plus ou moins important selon les caractéristiques structurelles du commerce extérieur des pays créant la zone de libre-échange.

Cet effet de diversion de commerce est d'autant plus limité qu'avant la création de la zone de libre-échange, les échanges entre les pays signataires étaient déjà développés et que les produits échangés avec tous les autres pays étaient différents du point de vue qualité, contenu, mode et prix. En effet, on comprendra facilement que si les échanges traditionnels entre les pays signataires jouaient déjà un rôle prédominant avant l'établissement de la zone de libre-échange, les effets de diversion subséquents à cet établissement seront peu perceptibles. Si, de plus, les produits importés de toute provenance étaient hautement spécialisés par pays d'origine avant le libre-échange, ces produits spécialisés ne seront probablement pas gravement affectés par la création d'une zone de libre-échange. Dans les secteurs du textile et du vêtement les produits sont différents selon leur pays d'origine quant à leur qualité, leur design et leur prix, et ces différences sont solidement établies. En conséquence, les sources des importations de ces produits ne sont que faiblement interchangeables et ne seraient pas vraisemblablement tellement affectées par la création d'une zone de libre-échange.

Depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale le commerce international est régi par un cadre légal international négocié, celui du GATT. La Commission croit utile de rappeler ici les principales stipulations du GATT concernant les zones de libre-échange.

Ces stipulations sont contenues dans l'Article XXIV du GATT(1). Cet article parle de zones de libre-échange mais sans se référer expressément à des zones de libre-échange sectoriel.

Cet article se lit en partie comme suit:

"8. Aux fins d'application du présent Accord,

a) on entend par union douanière la substitution d'un seul territoire douanier à deux ou plusieurs territoires douaniers, lorsque cette substitution a pour conséquence:

i) que les droits de douane et les autres réglementations commerciales restrictives (à l'exception, dans la mesure où cela serait nécessaire, des restrictions autorisées aux termes des articles XI, XII, XIII, XIV, XV et XX) sont éliminées pour l'essentiel des échanges commerciaux entre les territoires constitutifs de l'union, ou tout au moins pour l'essentiel des échanges commerciaux portant sur les produits originaires de ces territoires;

ii) et que, sous réserve des dispositions du paragraphe 9, les droits de douane et les autres réglementations appliqués par chacun des membres de l'union au commerce avec les territoires qui ne sont pas compris dans celle-ci sont identiques en substance;

b) on entend par zone de libre-échange un groupe de deux ou plusieurs territoires douaniers entre lesquels les droits de douane et les autres réglementations commerciales restrictives (à l'exception, dans la mesure où cela serait nécessaire, des restrictions autorisées aux termes des articles XI, XII, XIII, XIV, XV et XX) sont éliminées pour l'essentiel des échanges commerciaux portant sur les produits originaires des territoires constitutifs de la zone de libre-échange."

---

(1) Pour plus de détails sur le sujet, voir Rodney de C. Grey: "Legal/ Institutional Aspects of a "Free Trade Area" for Clothing Between the U.S. and Canada", Commission du textile et du vêtement, Ottawa, 1984.

Tableau 1

CANADA - ÉTATS-UNIS
RÉPARTITION DES DÉPENSES PERSONNELLES POUR BIENS ET SERVICES

(en pourcentage, sur base des dépenses en dollars courants)

Catégories de dépenses	CANADA					ÉTATS-UNIS				
	1979	1980	1981	1982	1983	1979	1980	1981	1982	1983
Aliments, boissons et tabac	20.3	20.3	20.4	20.2	19.6	21.9	21.9	21.5	21.2	21.3
Logement, chauffage et éclairage	18.1	18.4	18.7	21.4	21.5	20.5	21.1	21.6	22.2	21.6
Transport et communications	14.9	14.7	15.0	14.4	14.6	16.2	15.8	15.7	15.2	14.8
Biens et services de soins personnels	16.2	16.4	16.3	15.7	15.7	8.1	8.2	7.8	8.1	9.5
Soins de santé	3.2	3.3	3.4	3.4	3.4	9.6	10.0	10.6	11.1	11.4
Chaussures	1.1	1.1	1.1	1.0	1.0	1.1	1.0	1.0	1.0	1.0
Loisirs et éducation	10.2	10.2	10.0	10.0	10.0	9.5	9.4	9.5	9.4	8.9
Vêtements	6.0	5.8	5.7	5.3	5.2	5.5	5.2	5.2	5.0	4.9
Ameublement et fournitures de maison	9.5	9.3	9.0	8.2	8.3	7.3	7.1	6.9	6.5	6.3
Dépenses nettes à l'étranger	0.5	0.5	0.4	0.4	0.7	0.3	0.3	0.2	0.3	0.3
TOTAL	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**

Sources: Statistique Canada, Cat. 13-301 et "Survey of Current Business" (États-Unis).

des dépenses des consommateurs au Canada et aux États-Unis au cours des cinq dernières années. La similitude de cette répartition est remarquable. La seule différence majeure touche les biens et services de soins personnels et les soins de santé, et cette différence est principalement attribuable au fait que les soins de santé sont en grande partie assumés au Canada par les gouvernements, alors qu'ils sont de responsabilité privée aux États-Unis.

Dans l'ensemble, l'ordre des priorités des consommateurs américains et canadiens est assez similaire: le vêtement représente au Canada et aux États-Unis quelque 5 pour cent des dépenses de consommation. Cependant, les dépenses pour l'habillement accaparent une part légèrement plus élevée des dépenses de consommation au Canada qu'aux États-Unis. Cet écart reflète probablement plus une différence de climat qu'une différence dans les prix. En effet, l'ensemble du Canada a un climat rigoureux alors qu'aux États-Unis seule la partie nord du pays vit dans des conditions analogues.

La place qu'occupent les industries du textile et du vêtement dans l'ensemble des activités économiques peut être évaluée à l'aide de leur participation au produit domestique brut et à l'emploi. Cette participation indique que ces industries ont, toutes proportions gardées, un rôle similaire dans les deux économies (Tableaux 2 et 3). Les deux industries représentent, du point de vue de la production et de l'emploi, une contribution semblable et non négligeable à la production manufacturière globale: près de 7 pour cent du produit domestique brut manufacturier provient des secteurs textiles qui assurent quelque 10 pour cent de l'emploi manufacturier total.

Tableau 2

CANADA - ÉTATS-UNIS
PRODUIT DOMESTIQUE BRUT DES
INDUSTRIES TEXTILES EN DOLLARS CONSTANTS

(en pourcentage de l'industrie manufacturière)

	CANADA			ÉTATS-UNIS		
	1970/72	1975/77	1980/82	1971/72	1975/77	1980/82
Industries textiles	3.5	3.3	3.3	)		
				) 3.4	2.9	3.0
Industries de la maille	0.9	0.8	0.8	)		
Industries du vêtement(1)	3.2	3.1	2.8	3.3	3.4	3.4
Total - Industries textiles	7.6	7.2	6.9	6.7	6.3	6.4

(1) Les données pour les États-Unis comprennent "Miscellaneous Fabricated Textile Products".
SOURCE: Statistique Canada; Cat. 61-213 et "Survey of Current Business" (États-Unis).

Les mêmes tableaux indiquent aussi que le déclin relatif des secteurs textiles est à peu près parallèle au Canada et aux États-Unis. Pour la période des dix dernières années, le produit domestique brut en dollars constants des trois secteurs textiles enregistre dans les deux pays une certaine augmentation, bien que celle-ci soit moins importante que celle enregistrée par l'ensemble de la production manufacturière. Par contre, l'emploi, exprimé en nombre de postes de travail, diminue

Tableau 3

CANADA - ÉTATS-UNIS
EMPLOI DANS LES INDUSTRIES TEXTILES

(en pourcentage de l'industrie manufacturière)

	CANADA			ÉTATS-UNIS		
	1970/72	1975/77	1980/82	1970/72	1975/77	1980/82
Industries textiles	4.4	3.9	3.6	4.6	4.4	3.8
Industries de la maille	1.5	1.3	1.1	1.3	1.2	1.1
Industries du vêtement	6.0	5.7	5.2	6.3	5.9	5.3
Total - Industries textiles	11.9	10.9	9.9	12.2	11.5	10.2
Industries manufacturières en pour cent de l'emploi dans l'économie	24.3	21.5	20.1	24.9	22.0	20.5

SOURCE: Statistique Canada, Cat. 31-203 et "U.S. Department of Labour".

régulièrement dans ces trois secteurs tant au Canada qu'aux États-Unis et prend une part de moins en moins importante de l'emploi dans l'industrie manufacturière.

Bien que globales, ces données statistiques indiquent quand même que la pénétration croissante des importations et les progrès de productivité se font à des rythmes comparables dans les deux pays et produisent aussi des effets de même nature et de même importance.

Structure régionale des activités textiles

Les industries du textile et du vêtement sont souvent concentrées dans des régions relativement bien déterminées. Les industries du textile choisissent leur implantation suivant la disponibilité des matières premières et des conditions de climat et d'environnement favorables plus particulièrement quant au degré d'humidité et au bon approvisionnement en eau. Les industries du vêtement se localisent généralement près de leur principal marché. Les deux industries sont aussi sensibles à la disponibilité de la main-d'oeuvre et à son coût.

Au Canada, les industries du textile et de la maille sont concentrées dans certaines régions spécifiques de deux provinces, le Québec et l'Ontario. Comme le montre le Tableau 4, ces deux provinces représentaient en 1972, 1977 et 1982, plus de 90 pour cent de tous les emplois dans les industries du textile et de la maille. Dans l'industrie du vêtement, trois provinces, les deux précédentes et le Manitoba, détenaient au cours de la même période plus de 90 pour cent de l'emploi total, la part du Manitoba étant de quelque 7 pour cent.

Aux États-Unis, pays beaucoup plus peuplé que le Canada et composé d'états plus nombreux et de superficie plus égale que les provinces canadiennes, la concentration géographique des activités dans les industries textiles est moins marquée, mais néanmoins clairement présente. Dans les dix États américains suivants: Caroline du Nord, Caroline du Sud, Georgie, Floride, Texas, Californie, New York, Massachusetts, New Jersey et Pennsylvanie, on trouve plus de 60 pour cent des emplois du textile, de la maille et du vêtement.

Tableau 4

CANADA
RÉPARTITION RÉGIONALE DES EMPLOIS TEXTILES

(nombre d'employés et pourcentages)

	1972		1977		1982	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Textiles						
Terre-Neuve	x	x	x	x		
Nouvelle-Écosse	1,355	1.8	1,266	1.9		
Ile du Prince-Édouard	x	x	x	x		
Nouveau-Brunswick	x	x	219	0.3		
Québec	38,783	52.2	31,805	48.6	27,721	46.7
Ontario	31,060	41.8	29,466	45.0	27,274	45.9
Manitoba	706	1.0	632	1.0	662	1.1
Saskatchewan	124	0.2	119	0.2		
Alberta	622	0.8	939	1.4		
Colombie britannique	1,183	1.6	984	1.5		
CANADA	74,242	100.0	65,508	100.0	59,416	100.0
Maille						
Terre-Neuve	-	-	-	-		
Nouvelle-Écosse	1,304	5.3	x	x		
Ile du Prince-Édouard	-	-	-	-		
Nouveau-Brunswick	x	x	x	x		
Québec	15,152	61.3	12,168	59.0	9,971	54.4
Ontario	7,400	29.9	6,686	32.4	6,927	37.8
Manitoba	334	1.4	427	2.1		
Saskatchewan	-	-	-	-		
Alberta	x	x	x	x		
Colombie britannique	x	x	x	x		
CANADA	24,732	100.0	20,628	100.0	18,318	100.0

Tableau 4 (suite)

CANADA
RÉPARTITION RÉGIONALE DES EMPLOIS
TEXTILES

(nombre d'employés et pourcentages)

	1972		1977		1982	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Vêtements						
Terre-Neuve	x	x	-	-		
Nouvelle-Écosse	129	0.1	145	0.3		
Ile du Prince-Édouard	-	-	-	-		
Nouveau-Brunswick	x	x	x	x		
Québec	66,016	64.7	60,976	64.2	54,441	59.6
Ontario	23,298	22.8	22,710	23.9	23,722	26.0
Manitoba	7,361	7.2	5,577	5.9	6,468	7.1
Saskatchewan	447	0.4	602	0.6		
Alberta	x	x	x	x		
Colombie britannique	2,410	2.4	2,406	2.5		
CANADA	102,043	100.0	94,939	100.0	91,306	100.0

- : Néant
x : Confidentiel
Source: Statistique Canada, Cat. 31-203.

En 1982, les autres données ne sont pas disponibles.

Dans trois d'entre eux (les deux Carolines et la Georgie) on retrouve 45 pour cent du total des employés du textile et de la maille, alors que dans quatre autres (New York, Pennsylvanie, Californie et Texas) on retrouve 40 pour cent de tous les emplois dans le vêtement. Aux

États-Unis, il y a donc manifestement une forte concentration du textile et de la maille dans trois États du Sud-Est, et du vêtement, dans deux États de l'Est (New York et la Pennsylvanie) et deux États du Sud-Ouest (Californie et Texas).

La connaissance de ces implantations régionales revêt une certaine importance pour un projet de zone de libre-échange à cause des coûts de transport que ces implantations précises exigent, coûts de transport dont on fera l'analyse plus loin.

Structure selon la taille des établissements

En 1977, on dénombrait 974 établissements de textiles et 1,975 établissements de vêtements au Canada. La même année, les États-Unis disposaient de 12,654 établissements de textiles et de 20,976 établissements de vêtements, soit au-delà de dix fois plus que le Canada. Manifestement, la prédominance des petites et moyennes entreprises qu'on retrouve au Canada dans les activités textiles se retrouve aussi aux États-Unis.

Les données les plus récentes disponibles aux États-Unis sont celles de 1977. Au Canada des données plus récentes existent, mais elles ne sont pas parfaitement comparables à celles de 1977. Cependant, comme la structure par taille d'établissement n'évolue que lentement, une information statistique plus à date changerait bien peu l'image générale.

Théoriquement, on pourrait s'attendre à ce qu'un marché onze ou douze fois supérieur à celui du Canada, comme le marché américain, conduise à une taille moyenne des établissements beaucoup plus imposante que celle atteinte par les établissements canadiens. La taille moyenne des établissements des États-Unis est effectivement plus importante qu'au Canada, mais la différence dans beaucoup de secteurs est assez mince. Il y a aussi des secteurs dans lesquels la taille des établissements canadiens dépasse celle des établissements américains (Tableau 5).

La taille moyenne des établissements ne contient cependant aucune indication de la distribution selon la taille. On trouve cette distribution au Tableau 6. Ce tableau montre qu'à peu d'exceptions près, la proportion de très petits établissements, c'est-à-dire ceux de moins de 20 employés, est sensiblement plus élevée aux États-Unis qu'au Canada. Il montre aussi que les grands établissements ayant plus de 500 ou 1,000 employés sont très rares au Canada mais plus fréquents aux États-Unis et se trouvent, avant tout, parmi les établissements qui produisent des fils et des tissus de coton et des fibres, fils et tissus synthétiques.

La conclusion que l'on peut tirer du Tableau 6 est que la production des textiles, de la maille et des vêtements est une production dont les possibilités d'économies d'échelle appréciables (efficacité croissante de la production en fonction du nombre croissant d'unités produites) ne sont pas générales. Il y a sans doute quelques secteurs à produits standardisés où les économies d'échelle sont importantes. Mais, manifestement, il y en a beaucoup d'autres où ce facteur joue un rôle assez secondaire. Aux États-Unis, 75 pour cent des 183 établissements ayant plus de 1,000 employés produisent des textiles et 25 pour cent seulement, des vêtements. Au Canada, sur les sept établissements ayant plus de 1,000 employés, six sont dans les textiles et un seul dans le vêtement.

Tableau 5

CANADA - ÉTATS-UNIS
NOMBRE MOYEN D'EMPLOYÉS PAR ÉTABLISSEMENT DANS LES INDUSTRIES DU TEXTILE ET DU VÊTEMENT

1977

Secteurs	Nombre total d'employés		Nombre d'employés de production	
	Canada	États-Unis	Canada	États-Unis
Textiles, total	79	83	63	71
Vêtements, total	54	59	48	52
Fils et tissus de laine	135	78	111	68
Fils et tissus de coton, fibres, fils et tissus synthétiques	231	325	178	285
Tissus tricotés	59	99	49	84
Teinture et apprêt	44	109	39	90
Tapis et moquettes	229	94	159	75
Vêtements pour dames	50	45	45	39
Vêtements pour hommes	74	123	66	109
Vêtements pour enfants	51	70	44	58
Fourrures	9	6	7	5
Bas et chaussettes	75	96	66	86
Vêtements tricotés	87	94	79	82

Source: Statistique Canada, Recensement des manufactures et "U.S. Bureau of Census, 1977 Census of Manufactures."

La production des textiles et des vêtements est néanmoins aussi fragmentée aux États-Unis qu'elle l'est au Canada. Dans l'industrie textile, les établissements de moins de 50 employés représentent 74 pour cent de tous les établissements aux États-Unis et 70 pour cent au Canada.

Tableau 6

CANADA - ÉTATS-UNIS
RÉPARTITION DES ÉTABLISSEMENTS DE TEXTILE ET DE VÊTEMENT
SELON LES CATÉGORIES DE TAILLE
1977
(en pourcentage)

		Moins de 20 employés	20-49	50-99	100-499	500-999	1000 employés et plus
Textiles, total	Canada	48	22	10	17	2	1
	États-Unis	59	15	8	14	3	1
Vêtements, total	Canada	40	28	18	14	*	*
	États-Unis	46	24	14	15	1	*
Fils et tissus de laine	Canada	22	28	8	39	3	-
	États-Unis	47	18	11	21	3	-
Fils et tissus de coton, fibres, fils et tissus synthétiques	Canada	14	14	15	48	7	2
	États-Unis	24	9	9	38	13	7
Tissus tricotés	Canada	31	37	16	14	2	-
	États-Unis	39	20	13	24	3	1
Teinture et apprêt	Canada	46	29	11	14	-	-
	États-Unis	42	18	14	21	4	1
Tapis et moquettes	Canada	10	20	10	53	7	-
	États-Unis	52	14	12	18	3	1
Vêtements pour dames	Canada	30	37	22	11	-	-
	États-Unis	47	27	14	11	*	*
Vêtements pour hommes	Canada	33	27	17	21	1	1
	États-Unis	31	16	16	35	1	1
Vêtements pour enfants	Canada	32	27	28	13	-	-
	États-Unis	43	23	14	19	1	*
Fourrures	Canada	92	6	1	1	-	-
	États-Unis	92	6	2	*	-	-
Bas et chaussettes	Canada	26	26	20	28	-	-
	États-Unis	39	21	13	23	3	1
Vêtements tricotés	Canada	25	25	18	32	*	-
	États-Unis	40	26	13	17	2	2

*: Infime.

SOURCE: Statistique Canada, Recensement des manufactures et "U.S. Bureau of Census, 1977 Census of Manufactures."

Dans l'industrie du vêtement, la proportion des établissements de moins de 50 employés est de 70 pour cent aux États-Unis et de 68 pour cent au Canada. On peut en conclure que la proportion des établissements travaillant pour des marchés régionaux limités est aussi élevée dans un pays que dans l'autre.

Commerce extérieur en produits textiles

Lorsqu'on compare le commerce extérieur en produits textiles du Canada à celui des États-Unis, on se rend compte que le Canada importe relativement plus de fils et de tissus que les États-Unis. En fait, comme le montrent les tableaux 7 et 8, la valeur des importations canadiennes de ces produits est, toutes proportions gardées, beaucoup plus importante qu'aux États-Unis. Ainsi, en 1983, la valeur des importations de fils aux États-Unis n'était que de 21 pour cent supérieure à la valeur des importations de fils au Canada (au taux de change de 80 cents américains pour 1 dollar canadien), alors que le marché global des États-Unis est au moins dix fois supérieur à celui du Canada. La valeur des importations de tissus aux États-Unis était seulement 2.4 fois supérieure à celle du Canada. La situation était plus équilibrée dans les vêtements: en 1983, les importations canadiennes représentaient 1.2 milliards de dollars et celles des États-Unis (en dollars canadiens), près de 12 milliards de dollars.

Le Canada importe donc, bon an, mal an, de nombreux produits textiles parce que son industrie textile n'en fabrique pas l'assortiment complet. Avec un marché beaucoup plus grand, les États-Unis semblent couvrir leurs propres besoins de façon plus complète. C'est pourquoi leurs importations de fils et de tissus sont relativement limitées. Par contre, en matière de vêtements, les deux pays sont dans une situation similaire.

Tableau 7

CANADA
IMPORTATIONS ET EXPORTATIONS DES PRODUITS DU TEXTILE ET DU VÊTEMENT

(en milliers de dollars canadiens)

	1979	1980	1981	1982	1983
Importations					
Fils	319,771	296,228	330,771	267,423	367,324
Tissus	1,013,025	912,497	1,028,630	870,900	1,049,960
Vêtements	828,507	804,861	976,636	1,002,047	1,233,488
TOTAL	2,161,303	2,013,586	2,336,037	2,140,370	2,650,772
Exportations					
Fils	36,668	58,848	82,848	58,215	72,109
Tissus	128,859	161,096	167,036	158,960	132,621
Vêtements	180,236	220,421	233,278	210,325	200,210
TOTAL	345,763	440,365	483,162	427,500	404,940

SOURCE: Statistique Canada, Cat. 65-004, 65-007.

Les données sur les exportations confirment la conclusion précédente. En 1983, les États-Unis ont exporté 9.2 fois autant de fils et 12.3 fois autant de tissus que le Canada. Par contre, leurs exportations de vêtements n'étaient que de 5.1 fois celles du Canada. Toutes proportions gardées, l'effort d'exportation des vêtements du Canada est plus grand que celui des États-Unis, même si le résultat pour le Canada doit être attribué en partie aux vêtements de fourrure.

Tableau 8

ÉTATS-UNIS
IMPORTATIONS ET EXPORTATIONS DES PRODUITS DU TEXTILE ET DU VÊTEMENT

(en milliers de dollars des États-Unis)

	1979	1980	1981	1982	1983
Importations					
Fils	173,958	196,794	230,900	260,149	355,360
Tissus	1,484,585	1,632,563	2,016,647	1,776,435	1,982,676
Vêtements	5,812,912	6,376,291	7,479,211	8,164,569	9,582,982
TOTAL	7,471,455	8,205,648	9,726,758	10,201,153	11,921,018
Exportations					
Fils	620,696	752,980	902,090	710,859	533,219
Tissus	1,980,759	2,176,717	1,987,942	1,489,431	1,306,118
Vêtements	931,173	1,202,506	1,232,143	952,318	817,547
TOTAL	3,532,628	4,132,203	4,122,175	3,152,608	2,656,884

SOURCE: "U.S. Department of Commerce" (FT. 135 et FT. 410).

Malgré ces exportations, les deux pays ne sont pas des exportateurs importants de produits textiles et accusent des déficits commerciaux considérables en matière de textiles et vêtements: en 1983, le déficit canadien pour ces produits s'est établi à 2.2 milliards de dollars et celui des États-Unis à 11.6 milliards (en dollars canadiens). Mais alors

qu'au Canada le déficit se répartissait presqu'également entre les produits du textile et ceux du vêtement, aux États-Unis le déficit en produits du textile ne représentait que 5 pour cent du déficit global alors que celui du vêtement en représentait 95 pour cent.

Quant aux échanges bilatéraux en produits du textile et du vêtement entre le Canada et les États-Unis, les données que nous avons indiquent que le Canada obtient des États-Unis près de 60 pour cent de ses importations totales de fibres, fils et tissus, et compte, pour ces produits, pour un quart à un tiers des exportations des États-Unis. La situation est bien différente dans le cas du vêtement: un peu plus d'un dixième seulement des importations totales de vêtements au Canada provient des États-Unis, et un peu plus d'un dixième seulement des exportations de vêtements des États-Unis va au Canada.

En fait, les exportations canadiennes de textiles et de vêtements se concentrent de plus en plus sur les États-Unis. Il y a trois ans encore, un tiers des exportations de textiles et moins de la moitié des exportations de vêtements étaient destinées aux États-Unis. En 1983, les exportations vers les États-Unis représentaient pratiquement la moitié de toutes les exportations de textiles et plus des deux tiers des exportations totales de vêtements.

Ainsi, et sans aucun avantage tarifaire appréciable, le Canada et les États-Unis procèdent déjà à des échanges relativement importants en produits de textiles et de vêtements. Les États-Unis représentent, globalement, la plus grande source des importations canadiennes de textiles et de vêtements et la principale destination des exportations canadiennes de ces produits. Pour les États-Unis, toutefois, le Canada est une source mineure d'importations - à peine 2 à 2.5 pour cent des importations totales - mais une destination plus significative des exportations totales - entre 20 et 30 pour cent.

Comme les statistiques du commerce extérieur ne contiennent pas d'information sur les caractéristiques ou les qualités des produits échangés, nous ne savons pas si les échanges en produits de textiles et de vêtements entre le Canada et les États-Unis sont des échanges généraux ou spécialisés. Néanmoins, la qualité peut en être évaluée, dans une certaine mesure mais de façon plutôt approximative, à l'aide de la valeur unitaire des produits importés des États-Unis et exportés vers ce pays par le Canada.

Comme les statistiques des importations et des exportations ne sont pas disponibles au Canada dans des catégories identiques, la Commission a dû les reconstituer. Une concordance adéquate a été obtenue pour 28 catégories de produits textiles et 18 catégories de produits d'habillement. Pour chaque catégorie de produits les quantités importées et exportées et leurs valeurs ont été relevées pour les années 1972, 1976, 1979, 1980, 1981 et 1982.

Les valeurs unitaires des produits importés et exportés indiquent pour chaque catégorie une surprenante cohérence. Dans 24 des 28 catégories textiles, les valeurs unitaires des produits importés au Canada sont nettement supérieures aux valeurs unitaires des mêmes produits exportés vers les États-Unis alors que l'inverse n'est vrai que dans une seule catégorie. Dans les trois catégories restantes, cette comparaison n'a pu être établie, car si les valeurs des exportations vers les États- Unis ont pu être reconstituées, les quantités, elles, n'ont pas pu l'être. Par contre, dans les 18 catégories d'habillement, les valeurs unitaires des produits exportés aux États-Unis sont nettement supérieures aux valeurs unitaires des mêmes produits importés au Canada dans 15 d'entre elles alors que l'inverse n'est vrai que pour 2 catégories seulement. Quant à la catégorie restante, celle des vêtements en fourrure, la quantité des exportations n'ayant pu être reconstituée, nous n'avons pu faire cette comparaison.

Le Canada importe donc des États-Unis des produits textiles d'une valeur unitaire sensiblement et systématiquement plus élevée que celle de ses exportations vers les États-Unis. Alors que les produits de base peuvent être fabriqués par les manufacturiers canadiens en volumes suffisants pour être rentables, les produits plus spécialisés sont souvent importés des États-Unis dont le marché domestique est suffisamment grand pour permettre une production en volumes suffisants. Les exportations canadiennes de textiles vers les États-Unis sont, au contraire, confinées aux produits de base, avec très peu de produits spécialisés.

Dans l'habillement, c'est exactement l'inverse qui se produit. Le Canada exporte vers les États-Unis des produits à valeur unitaire élevée et importe des États-Unis beaucoup de vêtements courants, à valeur unitaire relativement faible. Malgré la protection tarifaire relativement élevée aux États-Unis, les manufacturiers canadiens des produits de qualité trouvent un marché aux États-Unis, bien que leur part de ce marché soit encore modeste. Par contre, les manufacturiers américains disposent d'un avantage sur les manufacturiers canadiens en matière de vêtements standardisés: leurs longues séries de production leur permettent de produire à des coûts très bas.

Si ces constatations générales semblent être dûment justifiées par l'analyse statistique, il faut néanmoins faire preuve de prudence dans leur interprétation. En effet, certains produits, notamment les vêtements pour dames, sont mal couverts par nos 46 catégories de produits. De plus, même si tous les produits étaient parfaitement couverts par nos 46 catégories, il n'en resterait pas moins vrai que des exceptions existent à nos constatations générales, car il y a des manufacturiers canadiens de textiles qui exportent des produits à valeur unitaire élevée, comme il y a des manufacturiers canadiens de vêtements qui parviennent à exporter des

articles relativement bon marché. Les résultats obtenus pour les 46 catégories de produits indiquent des tendances générales de spécialisation mais n'excluent pas la possibilité de certaines exceptions.

Quant aux échanges de produits textiles et de vêtements avec les pays à bas coûts de production, le Canada et les États-Unis recourent à des restrictions dont le résultat final est assez similaire: si nous comparons la valeur des importations par habitant, nous pouvons voir que dans l'ensemble, la valeur des importations de textiles et de vêtements en provenance de ces pays se situe à un niveau très voisin l'un de l'autre (Tableau 9).

Tableau 9

CANADA - ÉTATS-UNIS
VALEUR DES IMPORTATIONS TEXTILES PROVENANT DES PAYS A BAS COÛTS DE PRODUCTION

(en dollars des États-Unis, par habitant)

	1978	1979	1980	1981	1982
Produits du textile					
Canada	7.25	9.47	9.23	10.80	8.74
États-Unis	4.12	4.24	4.91	6.06	5.31
Produits du vêtement					
Canada	16.25	20.40	20.00	24.85	24.86
États-Unis	22.65	23.05	25.73	30.17	32.63
Total					
Canada	23.50	29.87	29.23	35.65	33.60
États-Unis	26.77	27.29	30.64	36.22	37.94

SOURCE: Commission du textile et du vêtement, selon les données de "U.N. Trade Statistics". (International Trade Data Bank).

Au cours des cinq dernières années pour lesquelles l'information statistique est disponible, la valeur des importations américaines par habitant est de 4.6 pour cent supérieure à celle du Canada. Toutefois, les États-Unis importent, en valeur, 46 pour cent moins de textiles et 26 pour cent plus de vêtements que le Canada, ce qui est conforme à la constatation faite plus tôt que l'industrie textile des États-Unis est plus diversifiée que celle du Canada.

Ces données ne sont pas conformes à la croyance, largement répandue au Canada, que le système de contingentement appliqué par les États-Unis est beaucoup plus restrictif que celui du Canada.

La protection douanière

On ne peut évaluer l'impact d'une éventuelle zone de libre-échange sectoriel sur les pays participants sans connaître la protection dont bénéficient déjà les produits du secteur en question.

Une différence majeure entre la protection tarifaire au Canada et aux États-Unis est liée au nombre de postes tarifaires qui s'appliquent aux textiles et aux vêtements. Le tarif douanier canadien contient seulement 300 postes tarifaires pour ces produits; celui des États-Unis en contient à peu près dix fois autant. Un tarif douanier aussi détaillé permet une modulation raffinée des postes tarifaires selon les besoins. De plus, un tarif douanier aussi détaillé rallonge la période de temps nécessaire à l'évaluation douanière, augmente la discrétion administrative, l'imprévisibilité du résultat d'évaluation et le nombre de litiges potentiels. Comme le tarif canadien est plus simple et plus transparent que le tarif des États-Unis, l'élimination des tarifs réduirait considérablement l'incertitude administrative qu'affrontent les exportateurs canadiens sans changer beaucoup les conditions dans lesquelles opèrent les importateurs canadiens. Ce serait là un avantage pour les manufacturiers canadiens.

La complexité de l'administration du tarif douanier est un premier problème, le niveau relatif du tarif en est un deuxième. De façon générale, les États-Unis appliquent des tarifs relativement peu élevés aux produits primaires de coton, mais plus élevés aux produits de laine et de fibres synthétiques (Tableaux 10 et 11). Ce sont surtout les tissus de laine qui y sont frappés par des droits douaniers élevés, alors qu'au Canada ces droits sont plafonnés à un niveau relativement bas.

Comme la structure relative des tarifs douaniers reflète les capacités de concurrence, il faut en déduire que l'industrie canadienne du coton et du polyester/coton connaîtrait certaines difficultés dans l'éventualité d'une zone de libre-échange avec les États-Unis. Dans une moindre mesure, cela pourrait aussi être vrai pour l'industrie des filés et des tissus synthétiques. Par contre, l'industrie canadienne de la laine, laquelle bénéficie d'une protection très modeste par rapport à celle des États-Unis, pourrait devenir un des principaux gagnants dans une zone de libre-échange.

La protection douanière des vêtements se situe dans des limites fort étroites au Canada, soit entre 22.5 et 26.3 pour cent de leur valeur. Aux États-Unis, par contre, l'éventail des tarifs douaniers s'appliquant aux vêtements est beaucoup plus large, se situant entre 8.0 et 38.8 pour cent. Alors qu'il y a très peu de discrimination dans le système douanier canadien, le tarif américain discrimine de façon significative entre, d'une part, les vêtements ornementés et, d'autre part, les vêtements sans ornement; entre, d'une part, les vêtements faits de tricots ou de tissus tissés et, d'autre part, les vêtements faits de tissus synthétiques ou de laine (Tableau 12). De façon générale, les droits de douane les plus élevés frappent les vêtements tricotés hauts en design et en décoration et fabriqués de fils autres que ceux en coton.

Tableau 10

CANADA - ÉTATS-UNIS
COMPARAISON DES TARIFS DOUANIERS DES PRODUITS FILÉS

	Canada	États-Unis	
		Grèges	Teints
Fils de			
Coton 100%			
- Pour vêtements d'extérieur tricotés, cardés 18	15%	5.7%	8.4%
- Pour sous-vêtements et velours tricotés, cardés 24	15%	5.9%	8.6%
- Pour vêtements d'extérieur peignés 30	15%	6.5%	9.2%
- Pour tricots interlock peignés 38	15%	7.3%	10.0%
Polyester-coton(1)	10% + 7.5¢ la livre	12.7%	15.4%
Laine (entièrement ou partiellement)	11.2% + 5¢ la livre	13.5%	13.5%
Produits synthétiques(2)	10% + 7.5¢ la livre	13%	13%

(1) Le tarif des États-Unis est basé sur la valeur principale. Si la valeur du polyester dans un filé est supérieure à la valeur du coton, le tarif applicable est celui du produit synthétique. Au Canada, les filés qui contiennent plus de 5 pour cent de fibres synthétiques sont assujettis aux tarifs des produits synthétiques.

(2) Filés simples, de moins de 20 tours par pouce et dont la valeur est supérieure à $1.00 la livre.

SOURCE: Commission du textile et du vêtement.

Tableau 11

CANADA - ÉTATS-UNIS
COMPARAISON DES TARIFS DOUANIERS DES PRODUITS TISSÉS

	Canada		États-Unis	
	Grèges	Teints	Grèges	Teints
Coton				
Tissus pour impression	16.3%	18.8%	11.9%	16.2%
Drap	16.3%	18.8%	12.2%	16.5%
Toile pour literie	16.3%	18.8%	8.1%	12.4%
Coutil	16.3%	18.8%	7.1%	11.4%
Serge de Nîmes 10 onces	16.3%	18.8%	7.4%	11.7%
12.25 onces	16.3%	18.8%	7.1%	11.4%
14.50 onces	16.3%	18.8%	6.8%	11.1%
Velours côtelés	16.3%	18.8%	-	30.5%
Polyester-coton (65/35)	25% + 7.5¢ la livre		13%	
Tissus de laine cardée ou peignée				
Valeur de $2.00 à $9.00 la livre	25% + 12.5¢ la livre (max. $1.10 la livre)		38% + 30¢ la livre	
Valeur de plus de $9.00 la livre			35.5% + 19¢ la livre	
Tissus de fibres synthétiques	25% + 7.5¢ la livre		19% + 6¢ la livre	
			Ornementés	Non-ornementés
Draps de lit et taies d'oreiller	22.5% coton, 25% polyester/coton		28.9%	8.6%
Serviettes (coton)	22.5%		22.6%	12.8%

SOURCE: Commission du textile et du vêtement.

Tableau 12

CANADA - ÉTATS-UNIS
COMPARAISON DES TARIFS DOUANIERS
SUR LES VÊTEMENTS

Produits	Canada	États-Unis	
		Non ornementés	Ornementés
Vêtements pour messieurs			
Coton			
Tricotés			
Vestons, complets, pantalons, vêtements de sport	26.3%	18.8%	28.0%
Chemises et chandails	26.3%	21.0%	28.0%
Pyjamas et sorties de bain	26.3%	14.5%	26.0%
Non tricotés			
Vestons (évalués à plus de $4.00 l'unité)	22.5%	8.0%	28.0%
Pyjamas (évalués à plus de $1.50 l'unité)	22.5%	8.0%	26.0%
Chemises	22.5%	21.0%	28.0%
Pantalons	22.5%	16.5%	28.0%
Laine			
Tricotés			
Chandails (évalués au maximum à $5.00 la livre)	26.3%	25.1% + 23¢/liv.	34.0%
Vestons, complets, pantalons, (plus de $5.00 la livre)	26.3%	20% + 36.3¢/liv.	34.1%
Autres vêtements (plus de $5.00 la livre)	26.3%	18.5% + 19¢/liv.	34.0%
Non tricotés			
Vestons, complets, chemises, pantalons, shorts, (plus de $4.00 la livre)	25.0%	21% + 31¢/liv.	34.1%
Peignoirs, sorties de bain (plus de $4.00 la livre)	25.0%	19% + 19¢/liv.	34.0%
Synthétiques			
Tricotés			
Vestons, complets, pantalons, shorts	26.3%	31.3% + 12¢/liv.	36.3%
Chemises, chandails	26.3%	32.5% + 19¢/liv.	38.8%
Maillots de bain	26.3%	28.8% + 12¢/liv.	36.3%
Pyjamas	26.3%	25.9% + 14¢/liv.	34.0%
Non tricotés			
Vestons, complets, pantalons, shorts, chemises et maillots de bain	25.0%	27.5% + 19¢/liv.	36.3%

Tableau 12 (suite)

CANADA - ÉTATS-UNIS
COMPARAISON DES TARIFS DOUANIERS
SUR LES VÊTEMENTS

Produits	Canada	États-Unis	
		Non ornementés	Ornementés
Vêtements pour dames et enfants			
Coton			
Tricotés			
Blouses, chemisiers, chandails	26.3%	21.0%	28.0%
Vestons, ensembles, pantalons	26.3%	18.8%	28.0%
Robes	26.3%	16.5%	26.0%
Autres	26.3%	14.5%	26.0%
Non tricotés			
Blouses, chemisiers	22.5%	16.5%	25.8%
Ensembles, pantalons	22.5%	16.5%	28.0%
Manteaux et vestons (plus de $4.00 l'unité)	22.5%	8.0%	25.8%
Robes	22.5%	14.3%	26.0%
Autres	22.5%	12.3%	26.0%
Laine			
Tricotés			
Manteaux et vestons (plus de $5.00 la livre)	26.3%	20% + 34¢/liv.	34.1%
Blouses, robes, jupes et chandails (plus de $5.00 la livre)	26.3%	18.5% + 19¢/liv.	34.0%
Non tricotés			
Blouses, chemisiers (plus de $4.00 la livre)	25.0%	21% + 37.5¢/liv.	34.1%
Manteaux et vestons	25.0%	21% + 29¢/liv.	34.1%
Robes, pantalons, ensembles, chemises de nuit (plus de $4.00 la livre)	25.0%	19% + 19¢/liv.	34.0%
Synthétiques			
Tricotés			
Blouses, chemisiers, chandails, T-shirts	26.3%	32.5% + 19¢/liv.	38.8%
Vestons, ensembles, pantalons, shorts	26.3%	31.3% + 12¢/liv.	36.3%
Maillots de bain (plus de $10.00 l'unité)	26.3%	24.8% + 12¢/liv.	36.3%
Robes, combinaisons de travail	26.3%	25.9% + 14¢/liv.	34.0%
Non tricotés			
Blouses, chemisiers, vestons, ensembles, pantalons	25.0%	27.5% + 21¢/liv.	36.3%
Autres	25.0%	22.3% + 12¢/liv.	34.0%

SOURCE: Commission du textile et du vêtement.

Le peu de discrimination des tarifs canadiens laisse croire que l'industrie du vêtement au Canada, dans l'hypothèse d'un marché libre, se trouverait exposée de façon plus ou moins uniforme à la concurrence de l'industrie du vêtement américaine. Par contre, comme les tarifs américains sont fortement discriminants, les principaux bénéficiaires de l'élimination de ces droits seraient les producteurs canadiens spécialisés dans des vêtements de haute mode et de haute qualité, tricotés ou faits de tissus synthétiques ou de laine.

C'est ainsi qu'une comparaison des tarifs douaniers américains et canadiens permet de dégager des spécialisations possibles dans l'hypothèse d'un marché libre. Toutefois, il faut bien réaliser que la capacité de concurrence est non seulement déterminée par le degré relatif de protection mais l'est aussi par de nombreux autres facteurs tels le design, la mise en marché etc.

La protection non douanière

La protection non douanière peut fausser les conditions de concurrence entre deux pays au même titre que la protection douanière. Parfois la protection non douanière peut même s'avérer plus pernicieuse que cette dernière parce qu'elle est moins évidente et qu'elle peut tout simplement rendre impossible le commerce entre deux pays.

Les mesures de protection non douanière qui peuvent affecter les exportations canadiennes de textiles et de vêtements vers les États-Unis ne sont pas très nombreuses.

D'abord, la réglementation de l'étiquetage est différente aux États-Unis et peut imposer un coût supplémentaire, bien que minime, aux exportateurs canadiens. À l'inverse, la même situation existe évidemment pour les exportateurs américains.

En deuxième lieu, la réglementation concernant l'inflammabilité des vêtements d'enfants est également différente. À cet égard, l'ajustement est plus onéreux pour les producteurs canadiens qui doivent se conformer à la réglementation américaine, plus exigeante que la réglementation canadienne. Par ailleurs, aucune de ces deux réglementations ne peut soulever de difficultés insurmontables.

D'autres règlements cependant pourraient avoir des effets plus restrictifs dans l'éventualité d'une zone de libre-échange. Il s'agit surtout des règlements concernant les achats des gouvernements qui accordent des préférences aux fournisseurs domestiques.

Le "Buy American Act" de 1933 stipule qu'une préférence de 6 pour cent doit être donnée par les agences fédérales aux fournisseurs domestiques et que cette préférence peut atteindre 12 pour cent s'il s'agit de soumissions faites par des petites entreprises, des entreprises appartenant à des minorités ou encore des entreprises situées dans des régions de chômage élevé. La législation promulguée en octobre 1978 réserve à de telles entreprises de 5 à 15 pour cent des achats gouvernementaux pour lesquels des soumissions sont demandées. Cette politique appelée "set aside" est renforcée par la stipulation que lorsqu'un produit a été acheté par le système de "set aside", il continuera d'être acheté selon ce même système aussi longtemps qu'il y aura au moins deux soumissionnaires pour chaque appel d'offre ultérieur.

Le Ministère de la Défense des États-Unis a ses propres règlements. Le plus important d'entre eux, le "Berry Amendment", interdit l'acquisition par l'armée de produits du textile et de l'habillement qui n'auraient pas été fabriqués aux États-Unis.

En plus des divers ministères et des agences fédérales, au moins 34 gouvernements d'état ou locaux aux États-Unis appliquent des politiques d'achats préférentiels.

Rappelons également que l'existence d'un très grand nombre de postes tarifaires permet à l'administration américaine des douanes d'exercer un pouvoir discrétionnaire important. C'est l'administration douanière qui, en effet, doit classer chaque produit dans un poste tarifaire déterminé. Ce classement comporte un certain arbitraire qui peut léser les importateurs américains et les exportateurs canadiens et ouvrir la voie à des litiges longs et coûteux.

Ce problème disparaîtrait, évidemment, si une zone de libre-échange était établie. Il peut, néanmoins, se présenter pendant toute l'étape de transition au cours de laquelle des réductions successives des droits de douane conduiraient à l'établissement de la zone de libre-échange.

Les producteurs canadiens ont aussi certaines inquiétudes concernant les "DISC" (Domestic International Sales Corporation) et la législation anti-dumping.

Les "DISC" accordent aux manufacturiers des États-Unis un traitement fiscal avantageux sur les profits réalisés à l'occasion d'exportations. Une partie seulement de ces profits est assujettie à l'impôt sur le revenu des sociétés s'ils sont déposés dans des institutions fiscales spéciales, c'est-à-dire les "DISC". Entre 1972 et 1976, la moitié seulement des profits déposés dans les "DISC" était considérée avoir été distribuée aux actionnaires et c'est sur cette moitié seulement qu'on acquittait l'impôt sur le revenu. L'autre moitié des profits pouvait rester indéfiniment dans les "DISC" sans que les actionnaires aient à en payer l'impôt. Depuis 1976, les règles ont été changées et l'impôt sur le revenu doit être acquitté sur 70 pour cent des sommes déposées, les 30 pour cent restant étant exemptés. Cet avantage fiscal accordé à une partie des profits réalisés par des exportations peut être accru en recourant à des règles spéciales de prix de transfert admises entre la compagnie productrice et son "DISC".

La législation "DISC" représente manifestement un subside à l'exportation et, de ce fait, peut rendre inégales les conditions de concurrence entre producteurs canadiens et américains. Dans une zone de libre-échange un tel traitement de faveur ne se conçoit pas et les "DISC" ne s'appliqueraient pas au commerce entre le Canada et les États-Unis si les produits du textile et du vêtement étaient échangés librement.

La législation anti-dumping des États-Unis inquiète également les producteurs canadiens qui craignent que, s'ils remportaient des succès sur les marchés des États-Unis, les producteurs américains allègueraient des pratiques de dumping de leur part afin de diminuer la capacité de concurrence des producteurs canadiens et leur pénétration des marchés américains. Une telle éventualité, même si elle est peu probable, ne doit

pas être exclue d'avance. Toutefois, dans une zone de libre-échange les pratiques de dumping doivent être réglementées sévèrement et l'accord de libre-échange dans un ou plusieurs secteurs industriels devra contenir des règles à cet égard.

* * *

Comparaison & résumé de la première partie

Compte tenu des caractéristiques structurelles des industries du textile et du vêtement au Canada et aux États-Unis, nous pouvons conclure que ces deux industries jouent des rôles relativement semblables dans les deux pays. Leur contribution au produit domestique brut et à l'emploi manufacturier est du même ordre de grandeur. Dans les deux pays, l'industrie du textile a tendance à se localiser en dehors des grands centres industriels ou des grands centres de consommation pour tirer avantage, soit de la présence de matières premières, soit d'une abondance relative de main-d'oeuvre, soit encore de conditions régionales favorables. Ces conditions régionales favorables peuvent couvrir de nombreux facteurs tels qu'une taxation locale peu élevée, des mesures d'incitation à l'établissement de nouvelles usines et à l'investissement, de l'aide à la formation de la main-d'oeuvre, une syndicalisation peu élevée, des disponibilités en eau, etc. Par contre, l'industrie du vêtement des deux pays a tendance à se concentrer près des grands centres de consommation, même si des ateliers de couture satellites peuvent s'établir dans des centres moins populeux.

Dans les deux pays, les entreprises de textiles et de vêtements sont typiquement des entreprises de taille moyenne ou petite. Les très grandes entreprises dominent un très petit nombre de sous-secteurs de textiles primaires, notamment la production des fibres synthétiques, des fils de coton et de fibres synthétiques et des tissus de coton et de fibres synthétiques.

ouverture + du secteur Canada

Par ailleurs, le Canada est un pays plus ouvert que les États-Unis quant à son marché national surtout parce qu'il ne produit pas, et n'a jamais produit, toute la gamme des produits textiles. En effet, l'exiguïté relative de son marché domestique a imposé au Canada certaines spécialisations et a laissé la porte ouverte à l'importation d'autres produits que l'on n'aurait pu produire dans le pays dans des conditions économiques favorables. Aux États-Unis, par contre, la dimension du marché domestique a toujours été suffisante pour justifier la fabrication de la gamme relativement complète des produits textiles primaires.

Les deux pays importent des vêtements en volumes considérables, notamment des vêtements de mode et de haute qualité et des vêtements courants que les pays à bas coûts de production parviennent à fabriquer de façon plus économique. Toutes proportions gardées, les vêtements importés ont, en volume, la même importance relative dans les deux pays.

Quant aux systèmes de protection tarifaire mis en place par le Canada et les États-Unis, ils sont différents. Le système canadien est relativement simple et transparent, alors que le système des États-Unis est complexe parce qu'il tâche de protéger des segments spécifiques des

marchés. La protection douanière des États-Unis discrimine entre les produits selon la fibre principale et selon la qualité de la finition, ce que la protection tarifaire canadienne ne fait pas. De plus, l'existence de quelques 3,000 postes tarifaires accorde un pouvoir discrétionnaire considérable à l'administration américaine des douanes.

Quant aux mesures spéciales de protection, c'est-à-dire aux contingentements négociés avec les pays exportateurs à bas coûts de production, leurs résultats globaux semblent être assez comparables au Canada et aux États-Unis. La valeur des importations par habitant venant des pays à bas coûts de production est, en effet, très voisine dans les deux pays.

3. LA CAPACITÉ DE CONCURRENCE DES INDUSTRIES CANADIENNES DU TEXTILE ET DU VÊTEMENT

La capacité de concurrence de toute industrie est déterminée par deux facteurs fondamentaux: le coût des différents intrants (inputs) et la productivité, c'est-à-dire l'efficacité avec laquelle ces intrants sont combinés pour obtenir un produit donné.

Les principaux coûts d'une production manufacturière sont les suivants: celui du travail, celui des matières premières et celui du capital. Le coût du travail se décompose en coûts du travail directement affecté à la production (salaires et avantages marginaux) et en coûts du travail indirect (celui du personnel d'entreposage, des services de recherche, des services de vente et d'administration générale). Les coûts des matières premières regroupent ceux des matières premières comme telles et ceux des autres fournitures nécessaires à la production: dans le cas des textiles il s'agit des produits chimiques divers utilisés dans la préparation des fibres et leur finition, des produits colorants, de l'énergie, de l'eau etc.; dans le cas des vêtements, il s'agit d'accessoires divers. Finalement, le coût du capital se décompose en coût de dépréciation du capital physique (bâtiments et machines) et en coût du capital financier.

Il est, à toutes fins pratiques, impossible d'obtenir des données valables sur les coûts unitaires spécifiques et la productivité des intrants par unité de produit, et cela pour un certain nombre de produits des industries du textile et du vêtement. Néanmoins, il est possible de connaître la structure des coûts de certains produits.

L'information statistique sur la structure des coûts des industries du textile et du vêtement au Canada et aux États-Unis a été developpée par la société de consultants Kurt Salmon Associates-Canada Ltd., en collaboration avec Kurt Salmon Associates, Inc. des États-Unis. Pour assurer la comparabilité des résultats, l'enquête a porté, pour l'année 1983, sur seulement dix produits de textiles et quinze produits de vêtements.

Les résultats obtenus ne sont pas présentés en termes de moyennes générales pour l'ensemble des entreprises. En effet, les coûts ont été recueillis pour deux groupes d'entreprises, les entreprises dites "les meilleures" et les entreprises dites "typiques". Les entreprises "les meilleures" sont celles qui utilisent déjà les machines les plus performantes qui se trouvent sur le marché. Les entreprises "typiques" sont celles qui utilisent une technologie moyenne que l'on rencontre dans les entreprises qui ne sont pas à la fine pointe du progrès, sans être vétustes et démodées pour autant.

Ainsi, pour chaque catégorie de produits, on pourra comparer les structures des coûts de production des "meilleures" entreprises et des entreprises "typiques" au Canada et aux États-Unis. Les entreprises marginales, dont l'équipement est considéré vétuste et dépassé, ne figurent dans l'enquête dans aucun des deux pays.

L'enquête comporte une limitation qui doit être signalée: elle n'a porté, à cause de l'extrême dispersion des situations individuelles des entreprises, ni sur le coût de dépréciation du capital physique, ni sur le coût du capital financier. C'est ainsi que l'enquête ne contient aucune information concernant le coût du capital ou les résultats financiers.

Cette limitation qui, à première vue, pourrait apparaître de taille, n'est cependant pas critique. En effet, les prix des équipements, souvent importés de source identique par les deux pays, sont relativement semblables. Quant aux coûts des bâtiments, nous les considérons plus loin par le biais des coûts de construction, en général, des bâtiments industriels dans les deux pays. Finalement, en ce qui concerne les coûts du capital financier, il est bien connu que ce coût est plus élevé au Canada qu'aux États-Unis, mais sans que cette différence représente un désavantage concurrentiel déterminant.

Résumé des résultats de l'enquête sur les coûts

Toutes les données des résultats de l'enquête sur les coûts ont été traduites en utilisant le taux de change en vigueur pendant les derniers mois de 1983, soit 80 cents des États-Unis pour un dollar canadien ou, inversement, 1.25 dollars canadiens pour un dollar des États-Unis. À ce taux de change, les résultats de l'enquête démontrent que les coûts de production des industries du textile et du vêtement sont généralement plus élevés au Canada qu'aux États-Unis.

Industries du textile

Le coût total par unité de produit pour chacun des dix produits textiles est présenté au Tableau 13. Dans tous les cas, ce coût est supérieur au Canada. Pour les "meilleures" entreprises canadiennes, dépendant du produit, ce coût est de 4 à 15 pour cent supérieur à celui des "meilleures" entreprises américaines. Qui plus est, pour les "meilleures" entreprises canadiennes, dans huit cas sur dix ce coût est plus élevé que pour les entreprises "typiques" américaines.

Tableau 13

CANADA - ÉTATS-UNIS
COÛTS DE PRODUCTION ET INDICES DES COÛTS DE PRODUCTION
DE DIX PRODUITS DU TEXTILE (1)

(en dollars canadiens; coût des meilleures entreprises américaines = 1.000)

	Dollars canadiens				Indices			
	Coût au Canada		Coût aux États-Unis		Coût au Canada		Coût aux États-Unis	
	Meilleures entreprises	Entreprises typiques	Meilleures entreprises	Entreprises typiques	Meilleures entreprises	Entreprises typiques	Meilleures entreprises	Entreprises typiques
Filés de coton, cardés 201, la livre	2.042	2.259	1.928	2.088	1.059	1.172	1.000	1.083
Filés d'acrylique, système peigné 1/24, la livre	2.622	2.744	2.300	2.369	1.140	1.193	1.000	1.030
Filés texturés de polyester 2/150 denier, la livre	1.626	1.778	1.428	1.496	1.138	1.245	1.000	1.048
Tissus de coton pour impression, grège, 48 pouces, la verge	0.670	0.733	0.616	0.665	1.088	1.190	1.000	1.080
Serge de Nîmes, 12-3/4 onces, 60 pouces, la verge	3.364	3.660	3.253	3.458	1.034	1.125	1.000	1.063
Serviettes, institutionnelles, la douzaine	25.13	27.52	23.26	24.84	1.080	1.183	1.000	1.068
Draps de lit, double, mousseline, l'unité	5.32	5.87	5.02	5.23	1.060	1.169	1.000	1.042
Gabardine en polyester texturé, 60 pouces, finie, la verge	1.997	2.338	1.743	1.905	1.146	1.341	1.000	1.093
Tapis tufté, à prix moyen, la verge carrée	8.643	9.117	7.903	8.358	1.094	1.154	1.000	1.058
Bas-culotte pour dames, la douzaine	13.76	14.87	12.41	13.49	1.109	1.198	1.000	1.087

(1): Excluant les coûts de dépréciation du capital et les frais financiers.
SOURCE: Rapport de Kurt Salmon Associates-Canada Ltd.

On peut aussi déduire de ce tableau 13 que les entreprises "typiques" canadiennes ont des coûts totaux qui dépassent de quelque dix pour cent les coûts totaux des entreprises "typiques" américaines, sauf dans le cas de deux produits où c'est le double ou plus, et de quelque vingt pour cent ceux des "meilleures" entreprises américaines. Dans l'ensemble, il faut aussi relever que c'est dans les produits de coton que le désavantage des coûts canadiens est le moins prononcé. Soulignons cependant que ces produits n'incluent aucun produit de laine, alors que, dans ce secteur, le désavantage des coûts, s'il y en a, est sans doute le moindre.

Si, cependant, on décompose le coût total de ces produits textiles, des différences régulières apparaissent entre les industries canadiennes et américaines (voir Tableau 14).

Pour la grande majorité des produits textiles couverts par l'enquête, les coûts des salaires directs et contributions sociales, une des deux catégories les plus importantes des coûts, représentent une part plus élevée des coûts totaux au Canada qu'aux États-Unis, alors que les matières premières et les autres fournitures, l'autre catégorie la plus importante, représentent une part moindre. Or, les salaires payés au Canada dans l'industrie textile ne sont pas plus élevés qu'aux États-Unis, tandis que le prix des matières premières y est le plus souvent plus élevé. Ainsi, la différence de la part des salaires dans le coût total ne provient pas des différences des coûts unitaires du travail mais plutôt de l'efficacité avec laquelle le travail et les matières premières sont utilisées. Comme les entreprises canadiennes travaillent pour un marché beaucoup plus restreint que celui des États-Unis, les séries produites sont plus courtes et le nombre de séries mises en production est plus élevé. La production d'une entreprise canadienne de textiles sera moins spécialisée et les économies d'échelle moindres que dans une entreprise américaine.

Tableau 14

CANADA - ÉTATS-UNIS
STRUCTURE DES COÛTS DES PRODUITS DU TEXTILE (1)

en pourcentage

Produits	Salaires directs et contributions sociales				Coûts manufacturiers généraux (1)				Matières premières et autres fournitures				Service d'énergie et d'eau				Frais généraux de vente et d'administration			
	Canada		États-Unis		Canada		États-Unis		Canada		États-Unis		Canada		États-Unis		Canada		États-Unis	
	Meilleures	Typiques	Meilleures	Typiques	Meilleures	Typiques	Meilleures	Typiques	Meilleures	Typiques	Meilleures	Typiques	Meilleures	Typiques	Meilleures	Typiques	Meilleures	Typiques	Meilleures	Typiques
Filés de coton, cardés 201	18.2	21.7	17.1	19.9	12.2	12.4	11.3	11.3	56.5	52.6	58.0	54.7	4.7	4.7	6.2	6.4	8.4	8.6	7.4	7.8
Filés d'acrylique, système peigné, 1/24	25.8	27.4	23.3	24.0	10.9	10.3	10.4	10.6	50.3	48.4	52.8	51.2	3.6	3.6	5.0	5.3	9.3	10.2	8.7	9.0
Filés texturés de polyester, 2/150 denier	8.2	11.9	8.4	9.9	8.9	10.0	7.5	7.9	73.8	68.1	75.3	71.8	1.4	1.6	2.0	2.3	7.7	8.4	7.0	8.0
Tissus de coton pour impression, grège, 48 pouces	25.1	27.0	20.9	25.9	20.9	17.6	22.9	16.2	41.2	41.1	42.4	42.1	4.3	5.2	6.1	7.9	8.5	9.1	7.7	7.9
Serge de Nîmes, 12-3/4 onces, 60 pouces	16.2	17.2	15.4	16.3	10.2	11.2	9.7	10.6	58.8	56.1	58.8	56.6	5.6	5.6	7.7	7.6	9.2	10.0	8.5	9.0
Serviettes, institutionnelles	27.9	29.2	26.2	27.7	13.6	12.4	13.3	11.7	37.7	36.8	39.1	38.5	4.9	5.3	6.7	7.0	15.8	16.4	14.7	15.1
Draps de lit, double, mousseline	23.3	26.2	22.1	23.9	18.6	18.1	16.9	15.8	38.9	36.8	39.6	38.8	6.2	5.5	8.7	7.7	13.0	13.6	12.7	13.9
Gabardine de polyester texturé, 60 pouces, finie	13.8	14.5	12.1	14.8	10.5	12.8	10.0	9.8	61.6	56.9	62.1	59.0	4.0	4.7	7.2	7.2	10.0	11.1	8.6	9.2
Tapis tuffté	4.3	4.5	3.8	4.1	5.8	4.9	5.7	4.8	76.0	75.7	75.9	76.6	1.6	1.9	2.2	2.2	12.3	13.0	12.4	12.3
Bas-culotte pour dames	29.7	30.5	30.2	32.4	5.5	6.7	5.6	6.1	53.1	50.9	53.6	50.9	1.2	1.2	1.5	1.5	10.7	10.7	9.1	9.1

(1): Excluant les coûts de dépréciation du capital et les frais financiers.
SOURCE: Rapport de Kurt Salmon Associates-Canada Ltd.

Pour les mêmes raisons, soit l'absence relative de spécialisation et d'économies d'échelle, les coûts manufacturiers ainsi que les coûts généraux de vente et d'administration sont, à très peu d'exceptions près, nettement plus élevés au Canada qu'aux États-Unis.

Par contre, les entreprises canadiennes de textiles bénéficient d'un coût avantageux d'énergie et d'eau. Dans le cas de tous les produits étudiés, la part des coûts de ces facteurs dans les coûts totaux est moins élevée au Canada qu'aux États-Unis. Mais il faut dire que cela représente rarement une différence de plus de deux pour cent.

Industries du vêtement

Dans les industries du vêtement (voir Tableau 15), la comparaison des coûts totaux de production entre le Canada et les États-Unis montre que les avantages et les désavantages de coûts se répartissent moins inégalement que dans le cas des produits textiles, où les "meilleures" entreprises canadiennes avaient, dans tous les cas, des coûts plus élevés que les "meilleures" entreprises américaines et, le plus souvent, des coûts plus élevés que les entreprises "typiques" américaines. Pour les vêtements, en effet, les "meilleures" entreprises canadiennes ont un avantage dans les coûts sur les "meilleures" entreprises américaines dans cinq produits sur quinze, et, sur les entreprises "typiques" américaines, dans neuf produits sur quinze, alors que dans deux autres les coûts sont pratiquement identiques, la différence étant de moins d'un pour cent.

Quant aux entreprises "typiques" canadiennes, leurs coûts dépassent ceux des entreprises "typiques" américaines de quelque 7 pour cent, et ceux des "meilleures" entreprises américaines, de quelque 20 pour cent.

Tableau 15

CANADA - ÉTATS-UNIS
COÛTS DE PRODUCTION ET INDICES DES COÛTS DE PRODUCTION
DE QUINZE PRODUITS DE VÊTEMENT (1)

(en dollars canadiens la douzaine; les coûts des meilleures entreprises américaines = 1.000)

	Dollars canadiens				Indices			
	Coûts au Canada		Coûts au États-Unis		Coûts au Canada		Coûts au États-Unis	
Produits	Meilleures entreprises	Entreprises typiques	Meilleures entreprises	Entreprises typiques	Meilleures entreprises	Entreprises typiques	Meilleures entreprises	Entreprises typiques
Tricots pour dames, fermeture-éclair, 100-% acrylique	96.19	111.37	99.33	110.70	0.968	1.121	1.000	1.114
Vêtements pour jogging, 100% acrylique	426.39	528.84	438.08	519.49	0.973	1.207	1.000	1.186
Complets pour messieurs (2e catégorie) 65% laine, 35% polyester	1,231.54	1,364.94	1,259.26	1,362.70	0.978	1.084	1.000	1.082
Chemisiers pour dames, 100% polyester	119.25	143.31	120.91	140.80	0.986	1.185	1.000	1.165
Robes pour dames, 65% polyester, 35% coton	195.17	233.74	195.89	228.16	0.996	1.193	1.000	1.165
Jaquettes réversibles pour dames, 65% polyester, 35% coton/ 100% nylon	670.55	795.91	648.60	755.50	1.034	1.227	1.000	1.165
Pantalons pour messieurs, 100% coton	178.43	204.97	166.23	185.63	1.073	1.233	1.000	1.117
Soutiens-gorge, 90% polyester, 10% spandex	47.05	57.44	43.66	46.70	1.077	1.316	1.000	1.070
Jupes pour dames, 65% polyester, 35% coton	119.76	139.47	110.08	124.35	1.088	1.267	1.000	1.130

Tableau 15 (suite)

CANADA - ÉTATS-UNIS
COÛTS DE PRODUCTION ET INDICES DES COÛTS DE PRODUCTION DE QUINZE PRODUITS DE VÊTEMENT (1)

(en dollars canadiens la douzaine; les coûts des meilleures entreprises américaines = 1.000)

	Dollars canadiens				Indices			
	Coûts au Canada		Coûts au États-Unis		Coûts au Canada		Coûts au États-Unis	
Produits	Meilleures entreprises	Entreprises typiques	Meilleures entreprises	Entreprises typiques	Meilleures entreprises	Entreprises typiques	Meilleures entreprises	Entreprises typiques
Caleçons courts, 100% coton	15.95	16.88	14.56	15.14	1.095	1.159	1.000	1.040
Chemises pour messieurs, 65% polyester, 35% coton	98.67	107.72	89.71	97.70	1.096	1.201	1.000	1.089
Pyjamas pour enfants, 50% coton, 50% polyester	68.60	78.02	60.85	79.19	1.127	1.282	1.000	1.301
T-shirts pour dames, tricotés, 45% polyester, 55% coton	31.16	34.93	27.56	30.44	1.130	1.267	1.000	1.104
Chemises sport pour messieurs, tricotées, 50% polyester, 50% coton	90.70	99.52	79.98	87.15	1.134	1.244	1.000	1.090
Jeans pour messieurs, 100% coton	151.30	160.07	133.01	139.41	1.138	1.203	1.000	1.048

(1): Excluant les coûts de dépréciation du capital et les frais financiers.
SOURCE: Rapport de Kurt Salmon Associates-Canada Ltd.

Le désavantage des producteurs canadiens de vêtements en matière de coûts est particulièrement prononcé dans les produits relativement standardisés où les économies d'échelle sont appréciables: c'est le cas, notamment, des jeans, des chemises-sport tricotées pour messieurs, des T-shirts pour dames et des pyjamas d'enfants. Par contre, les producteurs canadiens de vêtements semblent être mieux placés, en matière de concurrence, dans les produits davantage reliés à la mode, soit les tricots pour dames, les vêtements sport, les complets pour messieurs, les chemisiers pour dames et les robes pour dames.

En supposant, ce qui semble raisonable, que tous les tissus et les autres fournitures nécessaires à la production de vêtements utilisés au Canada sont présentement vendus au pays à des prix majorés du plein montant des droits de douane, l'élimination de ces droits de douane dans l'hypothèse d'une zone de libre-échange donnerait la mesure du changement dans la capacité de concurrence de l'industrie canadienne à la suite de l'instauration d'une zone de libre-échange.

Nous avons mesuré ce changement pour les quinze catégories de vêtements en tenant compte du coût des tissus et autres fournitures dans le coût total, et des droits de douane spécifiques s'appliquant présentement à ces tissus et fournitures. (voir Tableau 16)

Les résultats montrent que l'abaissement des coûts grâce à l'élimination des droits de douane serait relativement modeste au Canada. Les "meilleures" entreprises canadiennes auraient un avantage possible de coûts dans six produits sur quinze, au lieu de cinq, par rapport aux "meilleures" entreprises américaines. Par rapport aux entreprises

Tableau 16

CANADA - ÉTATS-UNIS
COÛTS DE PRODUCTION ET INDICES DES COÛTS DE PRODUCTION DE QUINZE PRODUITS DE VÊTEMENT APRÈS ÉLIMINATION DES DROITS DE DOUANE SUR LES COMPOSANTES TEXTILES

(en dollars canadiens, la douzaine; les coûts des meilleures entreprises américaines = 1.000)

	Dollars canadiens				Indices			
	Coûts au Canada		Coûts au États-Unis		Coûts au Canada		Coûts au États-Unis	
Produits	**Meilleures entreprises**	**Entreprises typiques**	**Meilleures entreprises**	**Entreprises typiques**	**Meilleures entreprises**	**Entreprises typiques**	**Meilleures entreprises**	**Entreprises typiques**
Tricots pour dames, fermeture-éclair	93.54	108.72	99.33	110.70	0.942	1.095	1.000	1.114
Vêtements pour jogging	406.39	508.84	438.08	519.49	0.928	1.162	1.000	1.186
Complets pour messieurs (2e catégorie)	1,199.58	1,332.98	1,259.26	1,362.70	0.953	1.059	1.000	1.082
Chemisiers pour dames	113.22	137.28	120.90	140.80	0.936	1.135	1.000	1.165
Robes pour dames	184.90	223.47	195.89	228.16	0.944	1.141	1.000	1.165
Jaquettes réversibles pour dames	621.94	747.30	648.60	755.50	0.959	1.152	1.000	1.165
Pantalons pour messieurs	168.93	195.47	166.23	185.63	1.016	1.176	1.000	1.117
Soutiens-gorge	45.62	50.01	43.66	46.70	1.045	1.145	1.000	1.070
Jupes pour dames	111.16	130.87	110.08	124.35	1.010	1.189	1.000	1.130
Caleçons courts	15.46	16.39	14.56	15.14	1.062	1.126	1.000	1.040
Chemises pour messieurs	91.21	100.59	89.71	97.70	1.017	1.121	1.000	1.089
Pyjamas pour enfants	63.00	72.42	60.85	79.19	1.035	1.190	1.000	1.301
T-shirts pour dames	28.35	32.12	27.56	30.44	1.029	1.165	1.000	1.104
Chemises sport tricotées pour messieurs	82.69	91.51	79.98	87.15	1.034	1.144	1.000	1.090
Jeans pour messieurs	140.88	149.65	133.01	139.41	1.059	1.125	1.000	1.048

SOURCE: Rapport de Kurt Salmon Associates-Canada Ltd.

"typiques" américaines, les "meilleures" entreprises canadiennes auraient un avantage dans treize produits, au lieu des onze mentionnés précédemment (avantage dans neuf et égalité dans deux).

Avec les droits de douane actuels, les entreprises "typiques" canadiennes ont l'avantage dans un seul produit. Sans ces droits, elles acquèreraient des avantages dans six autres, mais resteraient en position concurrentielle difficile dans huit produits par rapport aux entreprises "typiques" américaines. Pour l'ensemble des quinze produits, les entreprises "typiques" canadiennes auraient un désavantage de l'ordre de deux pour cent par rapport aux entreprises "typiques" américaines et de 14 pour cent par rapport aux "meilleures" entreprises américaines.

Soulignons que ces résultats pourraient s'avérer quelque peu optimistes. En effet, comme nous l'avons signalé précédemment, les données sur la structure des coûts ne contiennent ni la dépréciation du capital physique, ni les frais financiers et encore moins les profits. Il y a donc là une omission importante dans les coûts totaux qui pourrait affecter négativement les résultats obtenus.

Ces résultats concernant les coûts après élimination des droits de douane ne sauraient surprendre. En effet, les filés, les tissus et les autres fournitures ne représentent que trente pour cent des coûts totaux de l'industrie du vêtement suivant les tableaux des relations interindustrielles (tableaux input-output). Or dix ou vingt pour cent de droits de douane sur trente pour cent de tous les coûts ne réduiraient le coût total que de trois ou six pour cent, toutes autres choses restant égales par ailleurs.

Une analyse complète des relations qui existent entre les droits de douane et la capacité de concurrence exigerait la connaissance des taux de protection effective. Le Doyen R. Dauphin et Monsieur M. Smereka de l'Université de Sherbrooke ont préparé pour la Commission un rapport sur le sujet. Nous nous bornons à citer leur conclusion:

> "L'étude du commerce canado-américain dans les industries du textile et du vêtement ainsi que l'évolution dans celui-ci au cours des cinq dernières années nous laisse croire que l'industrie canadienne pourrait se trouver à court terme dans une situation difficile advenant la création d'une zone de libre-échange. Les résultats de ces calculs sur les taux de protection effective pointent dans le même sens: l'effet d'abaissement du coût de l'approvisionnement en matières premières étant très inférieur à la baisse impliquée dans le prix de vente des produits écoulés par les entreprises canadiennes."(1)

Si on compare maintenant la structure des coûts totaux des industries du vêtement canadienne et américaine, une différence systématique apparaît dans les coûts de travail et les coûts des tissus et d'autres fournitures. Dans les quinze catégories de vêtements, sans exception, la part du travail dans les coûts totaux est moindre au Canada qu'aux États-Unis, alors que la part des tissus et d'autres fournitures est plus élevée (Tableau 17). Cette différence trouve son explication dans les coûts unitaires du travail et des tissus dans les deux pays. Une heure de travail au Canada, en tenant compte du taux de change qui prévaut aujourd'hui, coûte moins cher qu'aux États-Unis alors que les tissus et les autres fournitures coûtent plus cher.

---

(1) Les manufacturiers de vêtements verraient leurs coûts diminuer à la suite de la disparition des droits de douane sur les tissus venant des États-Unis mais verraient aussi leurs prix diminuer du montant des droits de douane qui protègent l'industrie. En fait, ils perdraient la protection qui s'applique à leur valeur ajoutée.

Tableau 17

CANADA - ÉTATS-UNIS
STRUCTURE DES COÛTS DES PRODUITS DE VÊTEMENT

(en pourcentage)

Produits	Salaires directs et contributions sociales				Coûts manufacturiers généraux				Matières premières et autres fournitures				Coûts généraux de vente et d'administration			
	Canada		États-Unis		Canada		États-Unis		Canada		États-Unis		Canada		États-Unis	
	Meilleures	typiques	Meilleures	typiques	Meilleures	typiques	Meilleures	typiques	Meilleures	typiques	Meilleures	typiques	Meilleures	typiques	Meilleures	typiques
Tricots pour dames, fermeture-éclair	21.2	23.1	25.4	26.7	23.4	25.6	24.6	25.9	30.0	25.9	25.8	23.2	25.4	25.4	24.2	24.2
Vêtements de jogging	39.0	42.9	45.4	48.0	9.8	10.9	10.1	10.8	25.8	20.8	20.2	17.0	25.4	25.4	24.2	24.2
Complets pour messieurs (2e catégorie)	22.6	26.1	28.2	30.7	5.8	6.8	6.0	6.6	46.2	41.7	41.6	38.4	25.4	25.4	24.2	24.2
Chemisiers pour dames	35.9	39.9	42.4	45.2	8.6	9.7	9.0	9.6	30.2	25.1	24.4	20.9	25.4	25.4	24.2	24.2
Robes pour dames	34.3	38.5	41.0	43.6	8.3	9.4	8.8	9.9	32.0	26.7	26.0	22.3	25.4	25.4	24.2	24.2
Jaquettes réversibles pour dames	28.4	33.4	35.4	39.1	7.0	8.3	7.7	8.6	39.1	32.9	32.7	28.1	25.4	25.4	24.2	24.2
Pantalons pour messieurs	27.7	32.8	32.5	35.9	5.8	6.5	6.1	6.8	43.9	38.2	40.2	36.0	22.5	22.5	21.3	21.3
Soutiens-gorge	28.0	31.1	31.4	33.6	7.3	8.1	7.4	8.0	46.1	42.1	43.2	40.4	18.7	18.0	18.0	18.0
Jupes pour dames	30.7	35.0	36.3	39.5	7.8	9.0	8.4	9.2	39.1	33.6	34.0	30.1	22.5	22.5	21.3	21.3
Caleçons courts	22.3	24.6	25.2	26.7	5.6	6.2	5.7	6.1	53.4	50.5	51.2	49.2	18.7	18.7	18.0	18.0
Chemises pour messieurs	27.3	30.1	32.5	34.9	7.4	8.3	8.1	8.8	42.8	39.1	38.2	35.0	22.5	22.5	21.3	21.3
Pyjamas pour enfants	23.9	28.4	28.3	31.6	7.3	8.8	7.9	8.9	50.1	44.0	45.8	41.5	18.7	18.7	18.0	18.0
T-shirts pour dames	26.3	30.5	31.1	34.5	6.2	7.3	6.6	7.4	48.8	43.5	44.3	40.1	18.7	18.7	18.0	18.0
Chemises sport tricotées pour messieurs	20.9	24.4	25.7	28.8	5.7	6.7	6.4	7.2	50.9	46.4	46.6	42.7	22.5	22.5	21.3	21.3
Jeans pour messieurs	15.0	17.8	17.8	20.1	3.3	4.0	3.5	4.0	63.0	59.6	60.7	57.9	18.7	18.7	18.0	18.0

SOURCE: Rapport de Kurt Salmon Associates-Canada Ltd.

Dans la structure des coûts, il n'y a donc pas de ressemblance entre l'industrie des textiles et l'industrie des vêtements. Dans l'industrie des textiles, c'est l'absence ou la présence d'économies d'échelle qui explique les différences dans les coûts relatifs. Dans le cas des vêtements, ce sont les coûts unitaires qui commandent les proportions des coûts.

Quant aux autres coûts, les coûts manufacturiers généraux et les coûts de vente et d'administration, il n'y a pas de différence sensible entre ceux qui existent aux États-Unis et ceux qui existent au Canada. Les coûts manufacturiers généraux qui, répétons-le, n'incluent pas les coût de dépréciation du capital physique, ni les frais financiers, représentent une part des coûts totaux parfois plus élevée, parfois plus basse au Canada qu'aux États-Unis. Les coûts de vente et d'administration, qui incluent les coûts de transport jusqu'aux centres de distribution, sont marginalement plus élevés au Canada qu'aux États-Unis (1).

Pour les vêtements, comme pour les textiles, les producteurs canadiens ont un avantage dans les coûts d'énergie et d'eau. Toutefois, cet avantage est à ce point marginal dans la production des vêtements qu'il n'est même pas identifié comme tel et est tout simplement inclus dans ce qu'il est convenu d'appeler les coûts manufacturiers généraux.

---

(1) Remarquons que les coûts généraux de vente et d'administration sont des coûts imputés par Kurt Salmon Associates et représentent leur meilleure estimation de l'importance de ces coûts. Pour le Canada, ces coûts sont estimés à 25.4, 22.5 et 18.7 pour cent suivant les produits; pour les États-Unis, ils sont estimés à 24.2, 21.3 et 18.0 pour cent.

Quelques aspects particuliers de la capacité de concurrence

Suivant l'avis expert de Kurt Salmon Associates, les industries canadiennes ne souffrent pas de retard du point de vue de la technique de production et les "meilleures" entreprises canadiennes sont comparables à cet égard aux "meilleures" entreprises américaines, tout comme les entreprises "typiques" canadiennes le sont aux entreprises "typiques" américaines. Par ailleurs, nous avons vu que pour la plupart, les produits des industries canadiennes du textile et du vêtement ne disposent pas d'un avantage concurrentiel par rapport à leurs compétiteurs américains.

Situation propre aux producteurs canadiens

Cette absence d'avantages concurrentiels provient, avant tout, de la différence dans la configuration générale des marchés dans les deux pays. Au Canada, les marchés des produits du textile et du vêtement sont limités quant à leur volume, dispersés géographiquement et relativement instables à cause de la forte centralisation du commerce de détail. Aux États-Unis, par contre, les marchés sont considérables, leur dispersion régionale a moins d'importance, les différents marchés régionaux ayant une taille égale ou supérieure au marché canadien tout entier, et les canaux de distribution y sont moins centralisés. Ainsi, pour survivre, le producteur canadien se verra dans l'obligation d'offrir une plus grande variété de produits dans des séries plus courtes, d'utiliser ainsi son équipement et sa main-d'oeuvre de façon moins efficace et de subir des coûts généraux de vente et d'administration plus élevés, reflétant en cela la variété de sa production et la dispersion de ses marchés. De plus, le producteur canadien ne peut se spécialiser parce qu'il deviendrait ainsi plus vulnérable aux changements de la mode et au succès ou à l'insuccès des produits qu'il aurait choisi de mettre sur le marché, compromettant ainsi la stabilité de ses recettes au profit de l'efficacité. Ce sont là des situations auxquelles les producteurs américains n'ont pas à faire face.

À cela s'ajoute, comme nous l'avons signalé précédemment, que les producteurs canadiens sont désavantagés par rapport aux producteurs américains du point de vue du prix de leurs matières premières, lequel se situe tout près des prix internationaux auxquels ont doit ajouter les droits de douane. Ces droits de douane compensent plus ou moins les désavantages dûs aux différences dans la configuration des marchés américains et canadiens à tous les niveaux de la production, des matières premières aux produits finis.

Les producteurs canadiens ont de plus des frais financiers généralement plus élevés que les producteurs américains, les taux d'intérêt à long terme et à court terme n'étant qu'exceptionnellement au même niveau au Canada et aux États-Unis.

Par contre, les équipements utilisés dans les industries du textile et du vêtement des deux pays viennent souvent des même sources et leurs prix sont identiques. A cet égard, les conditions sont donc les mêmes pour les producteurs des deux pays.

avantages marginaux

Finalement, à cause des tarifs relativement bas pour l'électricité, le gaz naturel et l'eau, les producteurs canadiens disposent d'un avantage, mais cet avantage est mineur, l'énergie et l'eau étant des intrants relativement marginaux pour la grande majorité des producteurs.

Toutefois, ces quatre éléments de coûts, les matières premières, les frais financiers, l'équipement et l'énergie et l'eau, n'épuisent pas tous les aspects de la capacité de concurrence. Il en reste quelques autres qu'il faut explorer aussi.

La main-d'oeuvre

La main-d'oeuvre constitue un des aspects les plus importants de la capacité de concurrence. Les problèmes de main-d'oeuvre ne sont pas seulement ceux relatifs aux salaires et aux contributions sociales mais couvrent aussi ceux qui relèvent de sa disponibilité, de sa qualification et des relations de travail en général.

Exprimée en gains moyens horaires dans une même monnaie, la rétribution de la main-d'oeuvre des industries du textile et du vêtement au Canada et aux États-Unis connaît une évolution relativement parallèle (Tableau 18).

De plus, pendant les quatre dernières années, dans les industries du textile et du vêtement, les gains horaires moyens aux Canada et aux États-Unis ne se sont jamais écartés les uns des autres de plus de 2 pour cent. Par contre, pour les mêmes années, dans l'industrie de la maille les gains horaires moyens canadiens ont été systématiquement de 10 à 11 pour cent inférieurs aux gains américains. Cet écart s'explique principalement par le fait que l'industrie canadienne de la maille connaît une période d'ajustement difficile depuis une dizaine d'années, plus particulièrement dans les secteurs des tissus tricotés où l'on trouve normalement des salaires plus élevés que dans le secteur des vêtements tricotés.

Si les gains horaires moyens dans l'industrie du textile et du vêtement ont évolué de la même façon et se sont situés au même niveau au Canada et aux États-Unis au cours des dernières années, alors que ceux de la maille se sont situés à un niveau plus bas au Canada, c'est dû en

Tableau 18

CANADA - ÉTATS-UNIS
GAINS HORAIRES MOYENS DES OUVRIERS DE PRODUCTION DANS LES INDUSTRIES DU TEXTILE, DE LA MAILLE ET DU VÊTEMENT

(en dollars canadiens)

	1980		1981		1982		1983	
	Canada	États-Unis	Canada	États-Unis	Canada	États-Unis	Canada(1)	États-Unis
Industrie du textile	6.44	6.30	7.06	7.07	7.82	7.78	8.31	8.36
Industries de la maille	5.01	5.57	5.57	6.15	5.99	6.67	6.23	7.00
Industries du vêtement	5.31	5.23	5.76	5.78	6.24	6.21	6.61	6.47

(1): Mars-décembre 1983 seulement, les données des deux premiers mois de l'année ne pouvant être comparées aux données des autres mois, Statistique Canada ayant changé l'univers de l'enquête.

SOURCE: Statistique Canada, Cat. 72-002, Emploi, gains et durée du travail, "U.S. Department of Labour, Employment and Earnings" et Taux de conversion annuels de la Banque du Canada.

très grande partie à l'évolution à la baisse du taux de change du dollar canadien par rapport au dollar américain. S'il arrivait que le dollar remonte de quelques points par rapport au dollar américain, la situation changerait, les gains horaires moyens dans les industries canadiennes du textile et du vêtement devenant plus élevés qu'aux États-Unis: les industries canadiennes seraient alors confrontées à un désavantage concurrentiel de taille.

Les gains horaires moyens utilisés jusqu'ici le sont sur une base nationale et ne donnent aucune mesure des différences régionales. Or, ces différences sont importantes au Canada aussi bien qu'aux États-Unis.

Au Canada, les gains horaires moyens dans l'industrie du textile sont de 17 pour cent plus élevés en Ontario qu'au Québec (la production des fibres synthétiques, secteur à hauts salaires, étant surtout concentrée en Ontario). Par contre, dans les vêtements, ce sont les gains horaires moyens du Québec qui sont les plus élevés; ceux de l'Ontario sont de 11 pour cent plus bas et ceux du Manitoba de 17 pour cent plus bas.

Aux États-Unis, dans les textiles, en plaçant les gains horaires moyens de l'État de New York à 100.0, les gains horaires moyens sont plus élevés en Californie (107.0) et en Caroline du Sud (106.9), et plus bas en Caroline du Nord (99.5) et au Texas (98.3). Dans les vêtements, par contre, c'est dans l'État de New York que l'on trouve les gains moyens les plus élevés; les gains horaires moyens de la Californie se situent à 90.6, ceux du Texas à 78.9, et ceux de la Caroline du Sud et de la Caroline du Nord à 78.4 et 78.2 pour cent respectivement.

Aux États-Unis et au Canada, dans les grandes régions où sont localisées des entreprises textiles, la main-d'oeuvre a été et reste disponible, même si ces entreprises continuent de chercher des localisations où leurs coûts pourraient être plus bas. C'est le cas plus particulièrement des industries du vêtement qui tendent à établir des ateliers de couture dans les zone rurales où les emplois féminins sont rares et les taux de rémunération moins élevés. Pour la majorité des travailleurs de ces industries, les qualifications requises ne sont pas trop élevées et peuvent être aquises par un apprentissage relativement court.

Il en va autrement cependant de certains emplois hautement qualifiés comme ceux des coupeurs, des mécaniciens et des teinturiers dont l'apprentissage est beaucoup plus long et plus complexe.

Au-delà de la disponibilité et de la qualification de la main-d'oeuvre, la qualité des relations de travail joue un rôle important dans le choix de la localisation des entreprises. Les industries textiles, dans leur ensemble, sont des industries fortement saisonnières et fortement conjoncturelles. Plus les conditions de travail y sont réglementées, plus elles imposent à l'industrie un carcan rigide, alors que cette dernière a besoin de beaucoup de flexibilité. La rigidité réelle ou appréhendée que peut imposer un contrat collectif de travail ou une réglementation gouvernementale répugnent aux entrepreneurs qui auront tendance à préférer des localisations où le degré de syndicalisation est faible et où la réglementation gouvernementale est peu importante. Ainsi, pour beaucoup de producteurs canadiens de textiles ou de vêtements, le Sud-Est ou le Sud-Ouest des États-Unis apparaissent comme des localisations géographiques de choix: la main-d'oeuvre y est relativement abondante, les salaires y sont modérés et les relations de travail et la réglementation gouvernementale relativement favorables.

Toutefois, ces considérations sont tempérées par d'autres considérations pratiques importantes. Ainsi, dans l'industrie du vêtement, la qualité du travail et la qualité du produit sont généralement étroitement liées. Or, la main-d'oeuvre de qualité est concentrée dans les grands centres urbains ou a été patiemment développée à grands frais dans des centres plus petits, ce qui diminue considérablement la mobilité géographique des entreprises, plus particulièrement celle des producteurs de vêtements de qualité.

La fiscalité

En matière de fiscalité, c'est l'impact de l'impôt sur le revenu des sociétés et non celui de l'impôt sur le revenu des personnes qu'il faut retenir. En effet, l'impôt sur le revenu des sociétés affecte directement la capacité de concurrence, alors que l'impôt sur le revenu des personnes joue un rôle moins important, cet impôt correspondant largement aux différences des prestations des divers gouvernements des deux pays.

L'impact du régime fiscal des sociétés ne peut être évalué à partir des taux d'imposition statutaires seulement. Il faut aussi tenir compte des taux d'amortissement autorisés, du traitement des dividendes des sociétés et entre sociétés et des différences dans les crédits d'impôt à l'investissement des deux pays.

La dernière étude exhaustive à cet égard remonte à la fin de 1978(1). Les conclusions en étaient les suivantes:

> "Pour résumer, les entreprises constituées bénéficient, en général, d'impôt sur le revenu moins élevé au Canada qu'aux États-Unis. Le fardeau fiscal est inférieur aux niveaux tant des sociétés que des actionnaires. La différence des taux d'imposition effectifs et marginaux au niveau des actionnaires est passablement plus grande qu'au niveau des sociétés à cause

---

(1) Les régimes fiscaux du Canada et des États-Unis, Ministère des Finances, Canada, Ottawa. Novembre 1978.

du crédit d'impôt pour dividendes qui existe au Canada. Cette différence dépasse 20 points de pourcentage en faveur du Canada dans certains secteurs. Le crédit est particulièrement attirant pour les petites entreprises du Canada, vu qu'il produit des taux combinés d'impôt sur les sociétés et d'impôt des particuliers plus bas que les taux à payer à l'égard de revenus comparables obtenus de sources autres que les sociétés"(1).

À notre connaissance, la situation n'a pas été considérablement modifiée depuis la fin des années 1970: l'impôt sur le revenu des sociétés et leur poid relatif sont restés relativement stables dans les deux pays. La fiscalité frappant les entreprises est donc, dans l'ensemble, un peu plus légère au Canada qu'aux États-Unis.

Au-delà des impôts fédéraux et provinciaux, il faut aussi considérer les taxes locales. À cause des variations parfois importantes que l'on trouve entre les différentes municipalités au Canada aussi bien qu'aux États-Unis, il est difficile de tirer des conclusions claires à cet égard.

Les coûts de transport

Les coûts de transport des produits du textile et du vêtement, sans être considérables, sont néanmoins significatifs. Tout d'abord, le Canada doit importer toutes les fibres naturelles et une partie des fibres synthétiques utilisées dans la production des textiles. Ensuite, le Canada importe aussi près de la moitié des filés et des tissus consommés au pays. Finalement, la production des produits du textile et du vêtement étant concentrée dans certaines régions, ces derniers doivent être distribués sur des distances importantes au Canada même.

---

(1) Les régimes fiscaux du Canada et des États-Unis, o.c. p. 59.

Aux États-Unis, les industries du textile sont concentrées dans les régions productrices de fibres et elles échappent ainsi à ce premier coût de transport. Les importations de filés et de tissus y sont proportionnellement beaucoup moins importantes, ce qui représente une autre économie de coûts de transport. Finalement, une partie des industries du vêtement est localisée dans les régions textiles et n'a pas à subir, comme au Canada, les coûts de transport des tissus. Par contre, comme au Canada, les produits du vêtement doivent alors être transportés sur des distances importantes.

Il faut aussi remarquer qu'au Canada le secteur des transports est un secteur réglementé, alors qu'aux États-Unis la déréglementation des transports est déjà fort avancée. Ainsi, les tarifs des transports sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. À première vue, les producteurs canadiens souffriraient donc d'un désavantage concurrentiel non négligeable en matière de transports.

Toutefois, si nous envisageons ce problème des transports dans la perspective d'une zone de libre-échange, ce désavantage concurrentiel pourrait s'avérer bien marginal. En effet, les producteurs canadiens viseront surtout à conquérir des marchés régionaux américains qui sont à leur portée et où les frais de transport peuvent être minimisés. Ainsi, l'éventuelle zone de libre-échange renforcerait les échanges dans la direction Nord-Sud et réduirait les échanges Est-Ouest. Cette restructuration du commerce représente en elle-même des économies de coûts de transport significatives. Par ailleurs, tant que la zone de libre-échange n'existera pas, la structure des tarifs du transport au Canada continuera d'être réglementée de façon telle que les tarifs Est-Ouest soient plus favorables que les tarifs Nord-Sud.

Si des négociation concernant l'établissement d'une zone de libre-échange entre le Canada et les États-Unis devaient avoir lieu, une révision de la structure des tarifs du transport au Canada deviendrait souhaitable.

Les coûts de construction

La production des textiles et des vêtements exige de l'équipement, mais, aussi, des bâtiments. Ainsi, le prix des bâtiments industriels ou le coût de leur construction fait partie des éléments qui, ensemble, déterminent la capacité de concurrence.

Au Canada, à cause des rigueurs du climat, les bâtiments industriels doivent être construits sur des fondations plus solides que dans les États du "Sun Belt" aux États-Unis. Ces fondations doivent, en effet, atteindre ou dépasser la ligne de gel du sol pour toute la superficie du bâtiment, alors que dans les climats chauds des "États-textiles" aux États-Unis, les travaux de terrassement et une couche de gravier suffisent à titre de préparation pour couler le plancher. De plus, les fondations des murs, les murs eux-mêmes et la structure du toit doivent être plus résistants au Canada que dans les climats chauds parce qu'ils doivent supporter le poids de la neige pendant plusieurs mois par année. Finalement, l'isolation des bâtiments industriels est plus coûteuse au Canada que dans le "Sun Belt" parce que l'isolation contre les pertes de chaleur est plus exigeante que l'isolation contre la chaleur.

Dans ces conditions, et tenant compte du fait que les salaires versés dans l'industrie de construction sont relativement élevés au Canada, il est vraisemblable qu'un bâtiment industriel au Canada puisse coûter 25 ou 30 pour cent de plus qu'un bâtiment identique construit dans

le Sud des États-Unis. Cette différence de coût ne tient pas compte des prix des terrains, parce que ces prix sont déterminés par un trop grand nombre de variables pour que des comparaisons valables puissent être établies. Elle ne tient pas compte, non plus, des frais financiers en cours de construction qui sont généralement plus élevés au Canada parce que tous les taux d'intérêt y sont généralement plus élevés.

* * *

Dans l'ensemble, les industries canadiennes du textile et du vêtement ne sont pas, du point de vue de leur capacité de concurrence, en position de force par rapport aux industries américaines. Parmi les facteurs importants de la capacité de concurrence, seuls les salaires représentent un avantage, assez marginal par ailleurs, qui est, de plus, entièrement lié au niveau actuel du taux de change entre les dollars canadien et américain.

Toutefois, la capacité de concurrence contient plus que les facteurs mesurables qui ont été passés en revue. Elle contient de nombreux éléments qualitatifs qui, dans certaines conditions, peuvent compenser les désavantages. Parmi ces éléments qualitatifs il faut mentionner la qualité du produit, la flexibilité de la production, et la qualité du service rendu à l'acheteur.

Pour des raisons évidentes, les industries canadiennes du textile et du vêtement sont généralement mal placées en relation avec les avantages liés à la standardisation des produits et aux économies d'échelle. Par contre, elles semblent en meilleure position à l'égard des avantages liés à la qualité du produit, à la flexibilité de la production et à la qualité du service.

4. PROBLÈMES PARTICULIERS SOULEVÉS PAR LE PROJET D'UNE ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE DANS LES PRODUITS DU TEXTILE ET DU VÊTEMENT

Après avoir considéré les divers éléments de coûts en relation avec les problèmes plus généraux de la capacité de concurrence, nous allons maintenant traiter de quelques problèmes particuliers aux industries du textile et du vêtement, problèmes qui peuvent affecter ces industries au Canada dans l'éventualité d'une zone de libre-échange. Ces problèmes particuliers proviennent de certains aspects structurels de ces deux industries, notamment de la propriété étrangère, c'est-à-dire américaine, d'une partie de ces industries au Canada; de la pratique relativement répandue de production sous licence dans l'industrie du vêtement; du manque d'expérience de la plupart des entreprises dans les exportations; et de l'utilisation des intrants importés dans la confection des vêtements au Canada, ce qui soulève la question du contenu domestique des produits qui se qualifieraient pour le libre-échange.

Propriété étrangère dans les industries du textile et du vêtement

Dans l'ensemble, la propriété étrangère, et notamment américaine, des entreprises du textile et du vêtement est moins prononcée que dans d'autre secteurs de l'industrie manufacturière. Les industries du textile et du vêtement se singularisent même par le fait que l'écrasante majorité des entreprises appartient à des citoyens canadiens.

Néanmoins et comme ailleurs, la propriété étrangère d'une partie de ces industries existe bien et, ce qui plus est, elle est concentrée dans quelques secteurs spécifiques de production des textiles et des

vêtements. Ainsi, l'industrie des fibres synthétiques et une partie des industries des filés et des tissus synthétiques appartiennent à des sociétés étrangères. La propriété étrangère des entreprises est relativement répandue dans quelques produits standardisés du vêtement, notamment dans les bas et chaussettes, les pantalons, les chemises pour hommes, les maillots de bain, etc.

Parce que toutes les sociétés américaines du secteur automobile avaient des filiales au Canada, l'Accord sur l'automobile a pu tirer avantage de la propriété étrangère généralisée de cette industrie en obtenant des engagements précis des sociétés à l'effet qu'elles maintiendraient les investissements, la production et l'emploi en proportion avec leur ventes totales au Canada. Des engagements comparables dans les industries du textile et du vêtement seraient plus difficiles à obtenir parce que, dans l'ensemble, ce n'est qu'un petit nombre d'entreprises américaines qui ont des filiales au Canada alors que la grande majorité n'en a point.

Ainsi les filiales canadiennes des sociétés américaines, toujours dans l'hypothèse d'un marché libre, pourraient être soumises à un processus majeur d'ajustement et de rationalisation. Les filiales qui ont des coûts totaux comparables à ceux des usines américaines deviendraient, sans doute, beaucoup plus spécialisées qu'à présent et produiraient pour la partie du marché intégré pour laquelle elles sont géographiquement bien situées. Les filiales canadiennes qui ont des coûts totaux de production plus élevés que ceux des usines américaines pourraient voir leur avenir gravement compromis. L'avenir pourrait s'avérer particulièrement sombre dans certains secteurs des fibres synthétiques où une certaine surcapacité de production existe déjà aux États-Unis, surcapacité égale ou plus grande même que la totalité de la production canadienne de ce secteur.

D'autres difficultés se posent pour les filiales canadiennes qui ne produisent pas le même assortiment de produits que la maison-mère. En effet, si la maison-mère américaine ne produit que des fibres alors que la filiale canadienne produit également des filés et des tissus, il n'est pas probable que la maison-mère voie d'un bon oeil la concurrence que sa filiale pourrait faire dans les filés et les tissus à ses clients américains. Comme la Commission n'en avait pas le mandat, elle n'a pas exploré ces problèmes avec les directions des maison-mères américaines. Il est possible, cependant, que des contacts directs avec ces directions dans le cadre de négociations permettraient de minimiser ces problèmes concernant l'avenir des filiales canadiennes de sociétés américaines.

Production sous licence

Beaucoup d'entreprises canadiennes, particulièrement celles de l'industrie du vêtement, réalisent des chiffres de vente substantiels en produisant sous licence des produits de marques internationalement connues. Les accords de licence permettent, en effet, contre paiement de certains droits, l'utilisation exclusive au Canada d'une marque de commerce américaine ou internationale pour une période de temps stipulée dans l'accord.

Dans une zone de libre-échange, l'avenir des producteurs sous licence serait compromis. En effet, la zone de libre-échange crée un territoire unique sur lequel les produits circulent sans aucune restriction et notamment sans être sujets à des droits de douane. Ainsi, la raison de l'accord de licence cesserait d'exister et il est probable que de nombreux détenteurs de marques de commerce américaines reprendraient alors à leur compte l'utilisation exclusive de leur marque et arrêteraient leurs accords de licence avec les producteurs canadiens.

Ce ne sont pas seulement les producteurs canadiens produisant sous licence américaine qui seraient affectés, mais aussi les détenteurs de licences autres qu'américaines. En effet, un dessinateur de mode ou un producteur, ressortissant d'un pays tiers, tâchera de consolider ses accords de licence dans un seul pays pour l'ensemble de la zone. Le plus souvent un seul producteur sous licence suffirait pour assurer la production pour l'ensemble de la zone, et, compte tenu des dimensions respectives des marchés canadien et américain, ce producteur serait vraisemblablement américain.

Le problème des producteurs produisant sous licence affecterait le Canada sérieusement parce que les marques de commerce américaines y jouent un rôle plus important que celui des marques de commerce canadiennes aux États-Unis. Cette disparité provient surtout de l'importance des dépenses qu'il faut engager pour créer une marque de commerce qui soit généralement connue. Peu de producteurs canadiens réussissent à établir leur marque à travers l'ensemble du Canada et encore moins nombreux sont ceux qui ont-essayé d'en faire autant aux États-Unis.

Gestion et mise en marché

Les industries canadiennes des textiles et des vêtements n'ont jamais été vraiment engagées dans les exportations de leurs produits. Les entreprises ayant quelque expérience dans ce domaine sont rares et la grande majorité des entreprises ne sont pas organisées pour réaliser, à court terme, des percées significatives sur le marché américain. Beaucoup de producteurs canadiens voient d'ailleurs mal comment ils pourraient réussir dans une telle entreprises vu l'importance des moyens financiers qu'ils devraient consacrer pour se faire connaître aux États-Unis.

Du point de vue des textiles et des vêtements, les États-Unis constituent un énorme marché doté d'un énorme réseau de distribution, dont les portes semblent infranchissables à beaucoup de producteurs canadiens. Cependant, la majorité de ces derniers est convaincue qu'un succès modeste sur le marché américain équivaudrait à une réussite majeure sur le marché canadien et que la probabilité de ce succès serait quelque peu facilitée par des réseaux de distribution moins concentrés aux États-Unis qu'au Canada.

Du point de vue de la mise en marché, les producteurs canadiens reconnaissent qu'il serait illusoire de vouloir conquérir "le marché américain". Ce dernier se compartimentalise en un grand nombre de marchés régionaux suivant le climat, le revenu moyen, le degré d'urbanisation et bien d'autre critères. Ainsi, pour être réaliste, le producteur canadien tentera de s'infiltrer progressivement dans les marchés régionaux pour lesquels il est le mieux situé et avec lesquels sa production a le plus d'affinités.

De plus, pour réussir, il lui faudra disposer de produits qui soient quelque peu "différents" des produits américains. Pour être remarqués dans la masse des produits offerts, les producteurs canadiens devront se distinguer par la qualité de leurs tissus, de leur design, de la finition et du service donné au détaillant. C'est ainsi que leurs produits pourraient trouver des "niches" spécialisées et créer pour eux-mêmes une demande régulière.

Une mise en marché dynamique aux États-Unis exigerait évidemment des ressources financières importantes. En effet, il faudrait pouvoir organiser une présence permanente dans le marché avec une ou des salles

d'exposition dans les grands centres du commerce de vêtements; il faudrait disposer également d'un réseau de vendeurs déjà bien connus et d'entrepôts qui permettraient de satisfaire la demande sans délai. Les plus grandes entreprises canadiennes pourraient se doter de telles facilités. Les plus petites n'en auraient probablement pas les moyens, mais elles pourraient s'organiser en syndicats d'exportation de produits complémentaires et compatibles entre eux du point de vue de la qualité, du prix et du design.

Même s'ils en voient clairement les difficultés, beaucoup de producteurs canadiens sont confiants qu'ils pourraient trouver un marché pour leurs produits aux États-Unis. Ils se rendent aussi compte que la pénétration de leurs produits sera lente et progressive parce qu'ils ne voient pas la possibilité de réaliser des percées immédiates et spectaculaires. Toutefois, ce qui les inquiète le plus, c'est la disparité entre les difficultés pour eux de pénétrer le marché américain et la facilité pour les Américains de pénétrer le marché canadien. En effet, beaucoup de produits américains sont déjà très bien connus par les détaillants et les consommateurs canadiens à cause de la large diffusion des revues de mode américaines au Canada et des programmes de télévision américains captés au Canada, alors que les produits canadiens sont peu connus aux États-Unis. S'il arrivait que les produits américains soient distribués en quantités importantes par les détaillants canadiens alors que les produits canadiens ne seraient qu'au début de leur pénétration sur les marchés américains, les producteurs canadiens verraient leur position s'affaiblir considérablement.

C'est cette peur d'érosion de leur situation domestique qui motive certaines des demandes que les producteurs canadiens ont exprimées devant la Commission. A leur avis, les producteurs canadiens ne pourront faire

face à la possibilité d'érosion de leur position qu'à la condition qu'ils bénéficient de programmes d'assistance temporaire couvrant plusieurs aspects de leurs activités.

Les producteurs canadiens aimeraient, d'abord, pouvoir bénéficier d'un programme d'assistance aux investissements similaire à celui dispensé à présent par l'Office pour un renouveau industriel. Une telle assistance rendrait possible les investissements d'ajustement et de modernisation nécessaires pour que les industries canadiennes s'adaptent rapidement à la réalité nouvelle d'une zone de libre-échange et réorganisent leur production en conséquence.

Les producteurs canadiens aimeraient également bénéficier d'un programme d'assistance à la mise en marché de leurs produits. Ce programme pourrait couvrir partiellement les coûts des études des marchés choisis, ceux de la présentation des produits, ceux de la publicité et ceux de l'établissement de bureaux de vente ou de syndicats d'exportation.

Finalement, les producteurs canadiens aimeraient pouvoir compter sur un programme d'assistance au design. Beaucoup de producteurs canadiens, et notamment les plus petits, croient que le design devrait être considéré comme faisant partie de l'infrastructure de l'industrie au même titre que l'équipement. En rendant le design moins coûteux pour le producteur, le programme contribuerait à la généralisation du design de qualité de la même façon que l'OCRI contribue à présent à la généralisation des technologies de production de pointe.

Conditions de réussite

Les producteurs canadiens de vêtements croient qu'ils ont des chances de réussir dans une zone de libre-échange avec les États-Unis à la condition qu'on les aide à relever les multiples défis liés à l'adaptation de leurs produits et de leurs usines au nouveau marché, au renforcement de leur gestion et à l'organisation d'une mise en marché efficace aux États-Unis.

La rapidité avec laquelle ils sauraient s'adapter à ce nouveau marché dépend de deux facteurs: (1) l'assistance à l'adaptation qui leur serait offerte par les gouvernements et (2) celle nécessaire pour contrer l'érosion appréhendée de leurs marchés domestiques par des importations accrues venant à la fois des États-Unis et des pays à bas coûts de production. Cette double érosion potentielle de leurs marchés inquiète la majorité des producteurs canadiens au point que nombreux sont les producteurs qui se disent convaincus qu'ils ne pourront faire face à ce défi qu'à la condition que les importations venant plus particulièrement des pays à bas coûts de production soient temporairement stabilisées. Si ces importations continuaient à croître à un taux similaire à celui des dernières années, les producteurs doutent qu'ils puissent générer suffisamment de fonds pour financer leur adaptation à la zone de libre-échange.

Sur le plan de l'adaptation au marché élargi, les industries canadienne et américaine ne se trouvent pas dans une situation similaire. À cause de la disparité dans la dimension des deux marchés, l'adaptation que devrait réaliser l'industrie canadienne est considérable alors que les producteurs américains ne devraient s'adapter que peu ou pas du tout. Le seul défi véritable que doivent relever les producteurs américains est celui de faire face aux importations provenant des pays à bas coûts de production.

Contenu domestique des produits se qualifiant pour le libre-échange

Comme de nombreuses composantes de vêtements sont importées au Canada aussi bien qu'aux États-Unis, la zone de libre-échange exigera un accord entre les deux pays sur les règles d'origine. En effet, (ne se qualifieront pour le libre-échange que les produits qui peuvent être considérés comme originaires de l'un ou de l'autre pays.)

Les règles d'origine peuvent être définies de deux façons: soit qu'elles stipulent les processus de production qui doivent être accomplis dans le pays d'origine, ou qu'elles déterminent la proportion des coûts de fabrication qui doivent y être encourus.

Si la zone de libre-échange sectoriel ne portait que sur les produits du textile et du vêtement, n'importe laquelle des deux méthodes pourrait être utilisée parce que les étapes de production importantes sont relativement peu nombreuses et parce que les coûts de fabrication peuvent être établis avec assez de précision.

Si on optait pour la première méthode, celle de stipuler les étapes de production à accomplir dans le pays d'origine, on pourrait, par exemple, stipuler que, pour les tissus, au moins deux des trois étapes (filature, tissage, teinture et finition) devraient être réalisées dans le pays d'origine. De même, pour les vêtements, les principales étapes de la production devraient être identifiées et le nombre d'étapes requises défini pour déterminer l'origine stipulée. La négociation d'un accord sur les règles d'origine est une entreprises complexe parce que différents sous-secteurs ont des intérêts divergents. Ainsi, si on stipulait que, pour tout vêtement, le tissage, la coupe, la couture et la finition devaient être requis pour que le produit puisse être considéré comme ori-

ginaire d'un pays donné, les vêtements fabriqués de tissus venant des pays tiers ne pourraient se qualifier pour le libre-échange. De telles conditions signifieraient aussi que les vêtements américains produits en vertu de la clause 807 (laquelle permet aux producteurs américains de couper des tissus américains aux États-Unis, de les envoyer dans des pays à salaires plus bas pour la couture et de les faire revenir en n'acquittant les droits de douane que sur la valeur de l'opération de couture) ne se qualifieraient pas pour une entrée libre au Canada.

Si on optait pour la deuxième méthode, celle qui consiste à déterminer la proportion des coûts de fabrication qui doit être encourue dans le pays d'origine, on se retrouverait apparemment avec un système plus simple et plus uniforme. Néanmoins, suivant que la proportion retenue serait de 40, 50 ou 60 pour cent, certaines opérations de production seraient par définition exclues ou incluses dans le contenu domestique, et le résultat final serait analogue à celui auquel aboutirait la première méthode.

Comme nous pouvons le voir, l'accord sur les règles d'origine est un accord de grande importance qui demande une préparation minutieuse et une consultation approfondie avec les représentants des divers sous-secteurs des industries du textile et du vêtement. En effet, une différence de quelques points de pourcentage dans le contenu domestique obligatoire pourrait facilement faire toute la différence entre le succès et l'échec dans un certain nombre de sous-secteurs. Il n'est donc pas certain qu'on puisse se contenter de critères uniformes pour tous les sous-secteurs, même si cette uniformité assurerait la simplicité et la transparence de l'administration du système.

Finalement, il faut encore ajouter que la règle d'origine fonctionnerait de façon cumulative au sein de la zone de libre-échange. Toute transformation réalisée dans un des deux pays s'ajouterait à toute transformation ultérieure réalisée dans l'autre pays. Un vêtement canadien produit avec du tissu américain serait évidemment un produit originaire de la zone.

Période de transition

Dans le passé, aucune zone de libre-échange n'a été établie du jour au lendemain. Chacune a été précédée par une période de transition plus ou moins longue.

La majorité des producteurs canadiens estime qu'une période de transition devrait précéder l'instauration de la zone de libre-échange. Ce n'est qu'une petite minorité, constituée de producteurs écoulant déjà une partie significative de leur production aux États-Unis, qui n'en voit pas l'utilité et qui serait prête à entrer dans une zone de libre-échange avec un préavis minimum.

Les producteurs qui croient à la nécessité d'une période de transition n'ont pas pu se mettre d'accord sur la longueur souhaitable d'une telle période. Ils ont suggéré des périodes de transition de 3, 5, 10, et même 15 ans suivant le degré d'ajustement requis. Pendant cette période de transition les droits de douane et les autres obstacles au commerce entre le Canada et les États-Unis seraient réduits progressivement pour disparaître entièrement à la fin de la période.

Au sujet de la période de transition, il faut remarquer que des périodes trop longues ne sont pas souhaitables parce qu'elles font remettre à plus tard des adaptations indispensables. Des périodes de trois à sept ans pourraient être considérées comme suffisantes si la volonté de créer une zone de libre-échange existe vraiment.

Les audiences de la Commission ont fait ressortir, en outre, des divergences majeures dans la position des producteurs canadiens à l'égard de cette période de transition, et aucun consensus n'a pu être dégagé à leur égard.

La première divergence provient de la nécessité d'agencer les périodes de transition dans l'industrie du textile et dans l'industrie du vêtement. La majorité des producteurs ont reconnu que l'ajustement de l'industrie du textile serait plus difficile, et prendrait donc plus de temps que l'ajustement de l'industrie du vêtement. Or, il serait souhaitable que l'industrie du vêtement puisse compter sur les avantages d'un marché libre de textiles avant d'entreprendre la libéralisation du commerce en produits du vêtement. Par ailleurs, si la période de transition dans les vêtements ne commençait qu'à la fin de la période de transition en textiles, il en résulterait une période totale de transition trop longue pour être efficace.

La deuxième divergence est reliée à la longueur des périodes de transition aux États-Unis et au Canada. Comme les producteurs canadiens estiment qu'ils devront lutter pour faire connaître et accepter leurs produits aux États-Unis alors que les producteurs américains n'auraient pas à le faire pour faire connaître les leurs au Canada, beaucoup de manufacturiers ont conclu qu'il serait préférable que les États-Unis ouvrent immédiatement leurs frontières aux produits canadiens du textile et du

vêtement alors que le Canada devrait bénéficier d'une période de transition de plusieurs années pour le faire, au cours desquelles années les barrières douanières canadiennes seraient abaissées progressivement avant de disparaître complètement.

5. ALTERNATIVE À LA ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE: REMISE DES DROITS DE DOUANE

La plupart des secteurs des industries du textile et du vêtement envisagent avec appréhension le projet d'une zone de libre-échange en textiles et en vêtements avec les États-Unis parce qu'ils craignent que la réalisation de ce projet aboutisse à l'envahissement du marché canadien par les produits américains. Pour cette raison, la Commission a exploré une alternative à la zone de libre-échange: celle d'un système de remise des droits de douane plus généralisé que présentement.

L'Accord général sur les tarifs et le commerce (GATT) ne contient aucune provision concernant les remises des droits de douane. Au Canada, la Loi canadienne sur les droits de douane prévoit la possibilité d'une telle remise des droits de douane lorsque les produits sont importés dans des conditions spécifiées par la Loi ou lorsque des décrets sont émis sous l'autorité de cette législation.

Le système canadien de remise des droits de douane n'admet une telle remise que pour les droits de douane ad valorem ou spécifiques réguliers, s'appliquant à des produits bien déterminés. De plus, on y spécifie aussi le plus souvent quel type d'importateur peut se prévaloir de ce privilège.

La Loi canadienne cependant ne fait pas de discrimination quant au pays d'origine du produit. À cause de son caractère non discriminant elle respecte ainsi les stipulations du GATT. En fait, il s'agit d'une concession unilatérale qui peut profiter aux exportateurs de tous les pays parce que le pays d'origine du produit importé n'est pas spécifié.

Le Canada utilise déjà dans certains cas particuliers cette approche qui permet d'importer en franchise de douane des produits spécifiques qui ne sont pas fabriqués au Canada. Dans le cas qui nous préoccupe, il pourrait le faire à l'égard d'un nombre beaucoup plus élevé que présentement de produits du textile et du vêtement. C'est ainsi que le producteur canadien qui fabrique une partie seulement d'une gamme de produits pourrait importer en franchise de douane l'autre partie de la gamme du même produit, partie qu'il ne peut présentement fabriquer lui- même économiquement à cause de l'exiguïté du marché domestique. Une telle application de la remise des droits de douane pourrait ainsi contribuer à consolider considérablement la base manufacturière dans ce secteur.

La suggestion d'établir un système de remise de droits de douane comme alternative à une zone de libre-échange ne devrait pas faire l'objet d'une concession unilatérale mais bien plutôt d'une approche bilatérale par laquelle le Canada et les États-Unis s'accorderaient mutuellement ce privilège pour un certain nombre de produits du textile et du vêtement.

L'établissement d'un tel régime n'irait pas sans soulever certains problèmes.

Un premier problème serait vraisemblablement soulevé par le GATT. En effet, alors que le GATT ne s'oppose à aucune mesure unilatérale qui contribue au développement du commerce international, il interdit la discrimination entre les pays à l'exception du cas de la création d'une zone de libre-échange. Un système comme celui suggéré créerait, de fait, une discrimination à l'égard des pays tiers.

Un second problème apparaîtrait sans doute à l'occasion de la négociation d'un accord bilatéral de remise des droits de douane. Une zone de libre-échange sectoriel s'appliquerait à tous les produits du secteur en question et ce seraient les forces du marché qui détermineraient les gagnants et les perdants. Pour être réaliste, un accord de remise des droits de douane exigerait que, de part et d'autre, les gouvernements déterminent une liste de produits spécifiques qui bénéficieraient de ce traitement et qui assureraient que les concessions accordées et obtenues s'équilibreront. En effet, aucun pays n'est intéressé à accorder plus d'avantages qu'il n'en recevrait en retour.

Si le Canada et les États-Unis décidaient de recourir à la remise des droits de douane sans aucun accord formel entre eux, c'est-à-dire de façon unilatérale, le système ne deviendrait acceptable à la communauté internationale qu'à la condition qu'il soit appliqué à tous les signataires du GATT. Pour les producteurs et les importateurs, un tel arrangement comporterait le désavantage de l'incertitude: lorsqu'il s'agit d'une concession unilatérale, les conditions dans lesquelles cette concession est accordée peuvent être aussi unilatéralement modifiées, voire annulées.

Finalement, il faut aussi souligner que le système de remise des droits de douane implique des frais administratifs relativement lourds. Si la procédure retenue était celle de l'exemption des droits de douane au moment de l'importation, les autorités douanières devraient vérifier s'il s'agit bien de produits spécifiés, importés pour les fins stipulées par des producteurs ou importateurs autorisés. Si la procédure retenue était celle de paiement des droits de douane par l'importateur lors de l'importation et leur remboursement ultérieur par les autorités douanières, les contrôles nécessaires resteraient les mêmes.

En ce qui concerne l'importateur, le système de remise l'obligerait à disposer à tout moment d'un dossier complet de pièces justificatives qui montre que l'importateur a droit à ce traitement privilégié et que la destination des produits importés est celle qui est stipulée dans les conditions de la remise des droits de douane.

Dans l'ensemble, l'instauration d'un système de remise des droits de douane conduirait à quelques difficultés majeures:

- Sur le plan international, seules des concession unilatérales non discriminantes sont acceptées et un accord bilatéral de concessions mutuelles se heurterait aux stipulations du GATT;

- Un tel système représenterait peu d'attrait pour le consommateur final parce qu'il ne pourrait pas se prévaloir du privilège d'importation en franchise des droits de douane réservé aux producteurs, alors que, normalement, dans le cas d'une zone de libre-échange, il serait habilité à le faire;

- Le système de remise des droits de douane ne serait pas à l'abri d'une action anti-dumping et des droits compensatoires qui pourraient en résulter, alors que, normalement, la zone de libre-échange supprimerait la possibilité d'une telle action;

- Les frais administratifs pour l'importateur et les autorités douanières seraient plus élevés dans le système de remise des droits de douane que dans la zone de libre-échange parce que, dans le premier cas, il faudrait vérifier le produit, sa destination et l'importateur tandis que, dans le second, seul le pays d'origine devrait être vérifié;

- Le système de remise des droits de douane pourrait contenir de nombreuses incertitudes alors qu'une zone de libre-échange, une fois mise en marche, est considérée comme un processus irréversible.

6. SOMMAIRE

Bien que le GATT ne prévoit pas expressément la possibilité de créer des zones de libre-échange sectoriel, mais parce qu'il ne l'interdit pas non plus, pourvu que certaines conditions soient remplies, la Commission a procédé à l'analyse des structures des industries du textile et du vêtement au Canada et aux États-Unis et des éléments qui en déterminent la capacité de concurrence réciproque.

1. La comparaison des caractéristiques structurelles montre que, dans les deux pays:

- la contribution des industries du textile et du vêtement au produit national brut et à l'emploi manufacturier est du même ordre de grandeur;

- l'industrie du textile est localisée en dehors des grands centres industriels;

- l'industrie du vêtement se concentre près des grands centres de consommation, même si des ateliers de couture satellites sont souvent établis dans des centres moins populeux;

- les très grandes entreprises dominent un petit nombre de sous-secteurs de textiles primaires seulement, notamment ceux des fibres synthétiques et des fils et tissus en coton et en fibres synthétiques; tous les autres sous-secteurs de textiles et de vêtement sont typiquement dominés par des entreprises de taille moyenne ou petite;

- les systèmes de contingentement appliqués aux exportations des pays à bas coûts de production sont comparables: la valeur des importations de textiles et de vêtements venant de tels pays est, en effet, très voisine;

- les échanges bilatéraux en produits de textiles et de vêtements sont déjà relativement importants;

- ces échanges sont relativement spécialisés: dans les différentes catégories de textiles, le Canada importe généralement des produits à valeur unitaire élevée et exporte des produits à valeur unitaire faible; dans les différentes catégories de vêtements, par contre, le Canada importe généralement des États-Unis des produits à valeur unitaire faible et exporte des produits à valeur unitaire élevée;

- les mesures de protection non tarifaire (étiquetage, réglementation des produits, systèmes de préférence aux achats auprès des manufacturiers domestiques, subsides sous différentes formes) sont souvent différentes, mais ces différences sont loin d'être insurmontables.

Par ailleurs:

- au Canada, la dimension du marché domestique n'a jamais été suffisante pour justifier la fabrication de la gamme complète des produits textiles primaires, alors que les États-Unis n'ont jamais souffert d'une telle entrave;

- per capita, le Canada importe beaucoup plus de produits du textile que les États-Unis, alors que pour les produits du vêtement la situation est semblable dans les deux pays;

- le système de protection douanière au Canada est relativement simple et transparent, alors que celui des États-Unis est complexe et permet à l'administration douanière américaine de jouir d'un pouvoir discrétionnaire considérable.

* * *

2. L'analyse de la capacité de concurrence réciproque des deux pays montre que:

- dans les produits textiles, à peu d'exceptions près, les parts des salaires directs, des coûts manufacturiers généraux et des frais généraux de vente et d'administration dans les coûts totaux sont plus élevées dans les industries textiles canadiennes que dans celles des États-Unis;

- par ailleurs, dans les produits du vêtement, les producteurs canadiens ont un désavantage marqué dans les vêtements standardisés comme les jeans, les chemises sport, les T-shirts et les pyjamas, mais jouissent, par contre, d'un léger avantage dans les produits reliés plus à la mode comme les tricots, les chemisiers et les robes pour dames, les vêtements sport et les complets pour messieurs.

Si, par ailleurs, on considère maintenant les facteurs individuels de coûts, on constate que:

- les producteurs canadiens de textiles et de vêtements sont désavantagés par rapport aux producteurs américains du point de vue du prix de leurs matières premières à tous les stades de production;

- les taux d'intérêt à long et à court terme sont habituellement plus élevés au Canada qu'aux États-Unis;

- les producteurs canadiens disposent d'un avantage en matière d'énergie et d'eau;

- le coût des machines et de l'équipement est comparable à celui des Américains;

- les salaires versés au Canada et aux États-Unis sont relativement voisins, avec, actuellement, un léger avantage salarial pour le Canada; cependant, une appréciation de moins de dix pour cent du dollar canadien par rapport au dollar américain suffirait pour annuler cet avantage concurrentiel;

- l'impôt sur les revenus des sociétés est légèrement à l'avantage du Canada;

- les coûts de transport sont, depuis la déréglementation américaine, plus bas aux États-Unis qu'au Canada;

- les coûts de construction des bâtiments industriels sont de quelque 25 ou 30 pour cent plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. (Température climat)

L'élimination des droits de douane sur les tissus et autres fournitures ne produirait pas un impact dramatique. En supposant que les prix des tissus et des fournitures baissent du plein montant des droits de douane, comparées aux "meilleures" entreprises américaines, les "meilleures" entreprises canadiennes auraient un avantage de coûts dans six produits sur quinze et, comparées aux entreprises "typiques" américaines, elle auraient un avantage dans treize produits sur quinze.

L'élimination des droits de douane non seulement sur les tissus et les fournitures mais aussi sur les vêtements causerait des difficultés aux producteurs canadiens de plusieurs types de vêtements: leurs coûts diminueraient suite à l'élimination des droits de douane et à la baisse des prix des tissus, mais leurs propres prix de vente diminueraient du plein montant de la protection effective dont ils jouissent à présent. Le tarif protecteur des vêtements compense, en effet, la désavantage découlant de la protection des tissus, et protège, en plus, l'ensemble de la valeur ajoutée des producteurs de vêtements.

* * *

Toutefois, la capacité de concurrence implique de nombreux éléments qualitatifs qui, dans certaines conditions, peuvent compenser les désavantages dans les facteurs de coûts quantitativement mesurables. Il en est ainsi de la qualité du produit, du design, de la flexibilité de la production et de la qualité du service vendu à l'acheteur pour lesquels les producteurs canadiens semblent avoir un avantage.

* * *

3. La proposition d'une zone de libre-échange dans les secteurs des textiles et des vêtements soulève aussi d'autres problèmes que ceux de la capacité de concurrence:

- celui des filiales canadiennes de compagnies étrangères, lesquelles sont importantes dans l'industrie des fibres, des fils et des tissus synthétiques de même que dans celle des vêtements standardisés, pour lesquelles industries (il serait nécessaire d'obtenir des engagements de la part des compagnies mères pour protéger les investissements, la production et l'emploi au Canada;)

- celui de l'inexpérience de la grande majorité de producteurs canadiens en matière de mise en marché aux États-Unis;

- celui de l'obligation d'offrir des produits "différents" des produits américains et de trouver des "niches" appropriées, toutes choses qui exigent des resources financières importantes;

- celui de l'ajustement à une zone de libre-échange, alors que les producteurs américains disposent d'un avantage au départ, leurs produits étant souvent connus des détaillants et des consommateurs canadiens, alors que les produits canadiens sont rarement connus des détaillants et des consommateurs américains;

- celui de l'érosion continue du marché canadien sous la pression des importations venant des pays à bas coûts de production, lesquelles contribueront à affaiblir la position financière des producteurs canadiens qui ne pourront financer les ajustements nécessaires sans une aide du ou des gouvernements, telle que l'assistance aux investissements, au design et à la mise en marché aux États-Unis;

- celui de l'établissement des règles d'origine ou de contenu domestique minimum des produits qui se qualifieraient pour le libre-échange, lesquelles exigent une préparation minutieuse et une consultation approfondie avec les producteurs de différents sous-secteurs;

- celui de la période de transition, laquelle soulève la question de savoir si l'adaptation des industries du textile et du vêtement à la zone de libre-échange devrait se réaliser concurremment ou successivement, compte tenu du fait que l'adaptation du secteur des textiles devrait être plus longue que celle du vêtement, et celle de savoir si la frontière américaine devrait être ouverte immédiatement, alors que la frontière canadienne ne le serait que progressivement, puisque les États-Unis n'ont guère besoin de période d'adaptation à une zone de libre-échange alors que la Canada en a besoin.

* * *

Le projet de zone de libre-échange en textiles et en vêtements soulève donc de nombreux problèmes et implique des risques réels.

L'industrie canadienne du textile et du vêtement est consciente des risques aussi bien que des avantages potentiels de la zone de libre-échange. Risques, parce qu'une partie de la production, des investissements et de l'emploi pourrait se déplacer vers les États-Unis, particulièrement dans les textiles et les vêtements standardisés. Avantages potentiels parce que les producteurs canadiens de certains tissus et de vêtement verraient leur esprit inventif rétribué grâce à l'accès à un

grand marché. Ils ont l'impression que dans les conditions qui prévalent actuellement, leurs parts de marché subissent une érosion systématique au profit des pays à bas coûts de production. Dans une zone de libre-échange, ils pourraient trouver une niche où ils seraient plus à l'abri de la concurrence venant de ces pays et la niche aurait une taille suffisante pour justifier des investissements supplémentaires et obtenir un rendement adéquat sur le capital.

* * *

Les intervenants qui ont manifesté des craintes au sujet de la zone de libre-échange ont exprimé leur préférence pour une alternative qui serait moins contraignante et impliquerait une adaptation moindre de la part des industries, notamment pour un système de remise des droits de douane sur les textiles et les vêtements qui seraient importés. La Loi canadienne sur les droits de douane prévoit la possibilité d'une telle remise dans les conditions spécifiées.

L'établissement d'un tel régime, à titre de substitut à la zone de libre-échange, se heurterait à de graves difficultés:

- le GATT n'admet la remise des droits de douane qu'à la condition qu'elle s'applique aux produits de tous les pays et non pas ceux d'un seul pays; la remise de droits de douane est une concession unilatérale du pays importateur en vue de réduire les coûts des produits importés non fabriqués au pays et non pas pour promouvoir un commerce bilatéral;

- les gouvernements du Canada et des États-Unis pourraient avoir des réserves sérieuses au sujet d'une politique qui défierait l'ordre commercial international;

- les gouvernements des deux pays pourraient se montrer réticents à dresser des listes de produits spécifiques qui bénéficieraient d'un tel traitement douanier de part et d'autre tout en essayant de s'assurer que les concessions accordées et reçues s'équilibrent;

- un tel système représente peu d'attrait pour le consommateur final parce que le privilège d'importation en franchise des droits de douane y est normalement réservé aux producteurs.

- Dominion textile
- institut canadien des
- textile (Eric Barry)
- Au delà des Frontières

954-2792

ANNEXE 1

LISTE DES PARTICIPANTS À L'ÉTUDE QUI ONT PRÉSENTÉ DES MÉMOIRES À LA COMMISSION ET/OU ONT ÉTÉ ENTENDUS LORS D'AUDIENCES PRIVÉES

	MÉMOIRE	AUDIENCE
Aero Garment Limited	X	X
Apparel Manufacturers' Association of Ontario	X	X
Association des consommateurs du Canada	X	
Association des manufacturiers de mode enfantine	X	X
Ballin Inc.	X	X
Barry Manufacturing Company Limited	X	X
Bay Mills Ltd.		X
Bell Tootal Inc.	X	X
Bermatex Inc.		X
Bernard Cowan Inc.		X
Britex Ltd.		X
Brodkin Industries Inc.		X
Caulfeild, Burns & Gibson Ltd.		X
Celanese Canada Inc.	X	X
Centrale des syndicats démocratiques	X	X
Century 21 Apparels Ltd.	X	X
Claudel Inc.		X
Cleyn & Tinker Inc.		X
Cluett, Peabody Canada Inc.	X	X
Commonwealth Curtain Co.		X
Consoltex Canada Inc.	X	X
Coppley, Noyes & Randall Limited	X	X

	MÉMOIRE	AUDIENCE
Dan Heap, député de Spadina	X	X
Dance Originals and Tailored Juniors	X	X
Dominion Textile Inc.	X	X
Dupont Canada Inc.	X	X
Dylex Limited	X	X
Elite Blouse & Skirt Mfg. Ltd.	X	X
Forsyth Trading Co.		X
Gemini Fashions of Canada Ltd.	X	X
George Sheard Canada Inc.		X
Grand National Trouser Inc.	X	X
Hanson-Mohawk Inc.		X
Harvey Woods Limited	X	X
Huntingdon Mills Ltd.	X	X
Institut canadien des manufacturiers du vêtement	X	X
Institut canadien du tapis	X	X
Institut canadien des textiles	X	X
Jantzen Canada Inc.		X
Jones Tent & Awning Limited	X	X
K-Brand Ltd.	X	
Koret Canada Inc.	X	X
Kovac Manufacturing Inc.	X	X
L. Davis Textiles Co. Ltd.		X
L.W.L. Ltée	X	
Lindzon Limited	X	X
Lutfy Ltd.	X	

	MÉMOIRE	AUDIENCE
Marquesa Fashions Inc.	X	
Midwest Garments Corporation		X
Monaco Group Inc.		X
Montreal Dress and Sportswear Manufacturers' Guild		X
Montreal Fast Print Ltd.		X
Morbern Inc.		X
Nalpac Inc.		X
Nova Scotia Textiles Limited		X
Patons & Baldwins Canada Inc.	X	X
Paulman International Division of Weston Apparel Manufacturing Company		X
Peerless Clothing Inc.	X	X
Rice Sportswear Ltd.		X
Riviera Slacks Inc.	X	X
Satexil Inc.		X
Silknit Ltd.		X
Silpit Industries Co. Ltd.	X	X
Standard Knitting Ltd.		X
Stanfield's Limited	X	X
Stephen Kape Industries Inc.		X
Surrey Classics Manufacturing Limited		X
Tan Jay International Ltd.	X	X
Taran Furs Inc.		X
Textiles Dionne Inc.		X
Toronto Dress & Sportswear Manufacturers' Guild		X
Toronto Ontario Designers		X

	MÉMOIRE	AUDIENCE
Travailleurs amalgamés du textile et du vêtement	X	X
Union internationale des ouvriers du vêtement pour dames	X	X
Wabasso Inc.	X	X
Warren K. Cook Limited		X
Wescott Fashions Ltd.		X
West Coast Woollen Mills Ltd.	X	X
Western Glove Works Ltd.	X	X

49

2 650 472

409 940

---

2 245 832

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA
60997

DATE DUE - DATE DE RETOUR

NOV 14 1989	
JUL 22 1999	

ISTC 1551 (8/88)