



Mesures
Canada

Measurement
Canada



Évaluation et stratégie d'intervention pour le marché canadien

Mesures Canada

Septembre 1999

*La mesure juste
pour tous*



*Fair Measure
For All*

Canada

Introduction

En mai 1997, le Comité de la haute direction de Mesures Canada a chargé l'Équipe des activités/interventions d'établir un plan stratégique permettant à Mesures Canada de négocier des niveaux d'intervention avec tous les intervenants avant 2011.

L'Équipe des activités/interventions a défini et normalisé les critères d'évaluation aux fins du modèle d'intervention sur le marché, un outil conçu pour classer et analyser les secteurs commerciaux. Ces activités ont abouti à un examen des secteurs commerciaux. Les documents distincts formant le présent rapport permettent d'évaluer et de classer chacun des secteurs commerciaux du Canada en fonction de leur importance économique, de la vulnérabilité des parties dépendantes et des pratiques métrologiques de façon à donner à Mesures Canada un aperçu global de l'industrie avant d'amorcer les négociations relatives au niveau d'intervention. Bien qu'il n'existe aucune corrélation directe entre le niveau d'intervention et les notes obtenues, ces dernières serviront de facteur déterminant pour établir la priorité des négociations et pourront servir de balise pour toute analyse ultérieure du secteur commercial. Le présent rapport explique comment les examens des secteurs commerciaux ont été élaborés et utilisés et formule des recommandations et des actions visant à permettre à Mesures Canada d'adhérer à son orientation stratégique. Voici les recommandations clés formulées à l'intention de Mesures Canada.

- Négocier les niveaux d'intervention en consultation avec tous les intervenants du secteur étant donné qu'il n'y a aucune corrélation directe entre la note obtenue par le secteur et le niveau d'intervention.
- Négocier les périodes d'examen pour l'analyse du secteur en même temps que les niveaux d'intervention.
- S'assurer que toutes les décisions relatives aux niveaux d'intervention respectent les normes internationales reconnues de façon à ne pas nuire à la réputation du Canada dans le domaine de la métrologie légale.
- Développer et promouvoir des incitatifs encourageant la création d'un réseau de partenariat pour d'autres modes de prestation des services dans tous les secteurs commerciaux.
- Établir un programme national d'échantillonnage de conformité qui surveille tous les secteurs commerciaux et peut servir lors des analyses et négociations ultérieures des secteurs.
- Amorcer les négociations avec les secteurs de l'électricité et du pétrole (aval) au cours de l'année financière 1999/2000.

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

Table des matières

Sujet	Page
Introduction	i
Table des matières	ii
1. Contexte	1
2. Portée du rapport	2
3. Domaine d'application de la Loi sur l'inspection de l'électricité et du gaz et de la Loi sur les poids et mesures	2
4. Modèle d'intervention sur le marché	4
5. Sources d'information	5
6. Explication des combinaisons de secteurs commerciaux	6
7. Examen des secteurs commerciaux	6
a) Titre et description du secteur	6
b) Note de secteur	7
c) Résumé du secteur	7
d) Pratiques commerciales	7
e) Guide de classement des secteurs	8
f) Évaluation du degré existant de contrôle métrologique	12
g) Considérations finales	12
h) Intervenants-ressources	12
i) Sources d'information	12
8. Notes des secteurs commerciaux	12
9. Niveaux d'intervention	14
10. Recommandations	16
a) Négociation des niveaux d'intervention	16
b) Priorité pour 1999/2000 et après	17
c) Périodes d'examen appropriées et évaluation en continu des secteurs commerciaux	17
d) Échantillonnage de conformité	17
e) Autres modes de prestation des services	18
f) Amélioration du processus d'analyse des secteurs commerciaux	18
g) Considérations internationales	19
h) Mesure du temps	19
i) Autres lois	19
j) Examen de tous les secteurs y compris ceux non encore visés par la métrologie commerciale	19
k) Groupes de consommateurs	20
l) Contribution des fabricants des appareils	21
11. Plan d'action	
Annexes :	
A - Examens des secteurs commerciaux	
B - Détermination du degré de vulnérabilité des parties dépendantes	
C - Rapport de KPMG - « Structure recommandée du modèle d'intervention sur le marché pour les mesures commerciales »	
D - Rapport de Statistique Canada - « Renseignements statistiques pour le modèle	

d'intervention»

1. Contexte

La mission de Mesures Canada consiste à :

« veiller à l'équité et à l'exactitude des mesures lorsque le commerce des biens et services est fondé sur la mesure de manière à contribuer à l'existence d'un marché juste et compétitif pour tous les Canadiens ».

Dans le cadre de sa mission, Mesures Canada est chargé d'administrer et d'appliquer la Loi et le Règlement sur l'inspection de l'électricité et du gaz et la Loi et le Règlement sur les poids et mesures, stipulant l'application uniforme des règles métrologiques commerciales au marché canadien.

Mesures Canada a également adopté une orientation stratégique selon laquelle il continue de participer activement à l'établissement de règles et d'exigences métrologiques, à régler des plaintes et des contestations, à surveiller le marché et, au besoin, à intervenir pour assurer des niveaux de conformité adéquats. Mesures Canada s'engage à recourir à d'autres modes de prestation de services dans le cas des approbations d'appareils, des inspections d'appareils, des inspections des installations et de l'étalonnage des étalons et entend mettre en oeuvre tous ces projets avant 2011.

La haute direction de Mesures Canada reconnaît aussi la nécessité de concentrer ses ressources limitées dans les secteurs qui représentent le meilleur investissement pour les contribuables canadiens. Pour ce faire, il a fallu établir une méthode visant à

« évaluer périodiquement les mesures dans tous les secteurs commerciaux, en intervenant seulement au besoin pour maintenir l'exactitude et l'équité du marché et en établissant des critères pour déterminer le niveau d'intervention de Mesures Canada dans les mesures commerciales. Le point de vue éclairé des intervenants constitue un élément clé des décisions».

Mesures Canada a commencé par mettre au point un modèle d'intervention sur le marché avec l'aide du groupe de consultants KPMG, dont le but était d'évaluer les secteurs commerciaux du Canada faisant appel à des mesures. Le modèle d'intervention sur le marché offre une méthode et des critères pour classer les secteurs économiques lorsque le commerce des biens et services est fondé sur une mesure.

Une fois que le modèle a été mis au point, le Comité de la haute direction de Mesures Canada a créé l'Équipe des activités/interventions qu'il a chargée d'évaluer tous les secteurs commerciaux du Canada à l'aide du modèle en question. L'Équipe s'est également vue confier le mandat d'établir un plan stratégique permettant à Mesures Canada de négocier les niveaux d'intervention avec les intervenants des secteurs commerciaux avant 2011, et plus précisément :

- identifier et définir les secteurs commerciaux où le commerce des biens et services sur la base d'une mesure est important;
- noter et classer les secteurs à l'aide du modèle d'intervention sur le marché;
- suite aux enquêtes menées sur les secteurs commerciaux, faire un rapport sur la situation et sur les contrôles métrologiques utilisés et, s'il y a lieu, proposer des modes différents de prestation des services;
- identifier les principaux intervenants, y compris les parties vulnérables;
- fournir un rapport, un plan d'action et des repères d'exécution pour la mise en oeuvre des recommandations contenues dans le présent rapport.

2. Portée du rapport

L'objectif global de l'Équipe des activités/interventions était d'établir des mécanismes permettant à Mesures Canada de négocier des niveaux d'intervention avec tous les secteurs commerciaux, tout en tenant compte des besoins des différents intervenants. Le défi, toutefois, consistait à normaliser le processus de cueillette de l'information afin d'intégrer les données au modèle d'intervention sur le marché pour permettre d'évaluer tous les secteurs de façon uniforme, aujourd'hui et à l'avenir. Le Comité de la haute direction de Mesures Canada a réduit la portée du projet aux secteurs ayant obtenu une note entre 351 et 500 (élevé) et entre 251 et 350 (moyen). Ces secteurs seront soumis à une évaluation complète avant le 30 septembre 1999. Les autres secteurs commerciaux seront évalués lorsque le processus de négociation aura été épuisé et que les recommandations visant à améliorer l'évaluation des secteurs commerciaux auront été mises en oeuvre.

Le présent rapport comprend :

- le domaine d'application de la Loi sur l'inspection de l'électricité et du gaz et de la Loi sur les poids et mesures;
- l'utilisation du modèle d'intervention sur le marché dans le cadre des examens des secteurs commerciaux;
- les sources d'information;
- la description des examens des secteurs commerciaux;
- les notes obtenues par les secteurs commerciaux;
- les niveaux d'intervention;
- les recommandations;
- un plan d'action pour la mise en oeuvre des recommandations.

3. Domaine d'application de la Loi sur l'inspection de l'électricité et du gaz et de la Loi sur les poids et mesures

La section qui suit est basée sur des interprétations et des opinions juridiques fournies par la Division des services juridiques d'Industrie Canada. [Les titres ont fait l'objet d'une traduction libre].

- Références :
- Appareils approuvés par les gouvernements provinciaux pour déterminer si les véhicules respectent les limites de poids établies par la loi - perception d'amendes (A. Rosenzweig, 23 novembre 1978)
 - Services de pesage sur essieux (Ann Sunahara, 21 avril 1995)
 - Frais d'utilisation des bascules pour charge d'essieux des camions (A. Rosenzweig, 4 juin 1980)
 - Balances de détermination des impuretés (A. Rosenzweig, 5 juin 1980)
 - Systèmes de mesurage de l'énergie thermique (Dave Farrel, 25 avril 1994)
 - Weight Watchers (Daniel Gervais, 17 mars 1997)
 - Correspondance de Daniel Gervais - 1997-1998
 - Application de la définition de commerce de la Loi sur les poids et mesures (Katia Bustros, 28 mai 1999)

Rapport de l'Équipe des activités/interventions Septembre 1999

La *Loi sur les poids et mesures* et la *Loi sur l'inspection de l'électricité et du gaz* renferment des dispositions régissant les appareils de pesage et de mesure utilisés dans le commerce, la détermination de la quantité nette et l'étiquetage approprié des biens et services vendus en fonction d'une mesure.

Selon la *Loi sur l'inspection de l'électricité et du gaz*, tout compteur, incluant tout appareil utilisé pour effectuer des mesures ou pour obtenir une base de facturation d'une quantité d'électricité ou de gaz fournie à un client, doit être approuvé, inspecté et scellé. La loi en question s'applique de façon générale à tout type d'appareil de mesure et à tout accessoire servant à vendre, à acheter, à déterminer les frais de transport, la puissance énergétique du gaz ou le pouvoir calorifique en BTU, ou à mesurer tout autre facteur pouvant servir à établir des frais.

La *Loi sur les poids et mesures* fournit des définitions des termes « commerce » et « instrument » qui en limitent la portée d'application. Il est impératif que ceux qui prennent part à la négociation des niveaux d'intervention comprennent clairement le domaine d'application de la Loi ce qu'est le mesurage « commerciale ».

En consultation avec les conseillers juridiques de Mesures Canada, il a été déterminé que les mesures utilisées pour appliquer des lois, pour imposer des contraventions ou prélever des taxes d'accise ne sont pas des mesures commerciales. Des exemples de telles activités sont : le pesage des véhicules par les autorités provinciales pour déterminer s'ils respectent les limites pondérales établies par la loi, l'emploi de radar pour déterminer les amendes pour excès de vitesse et le prélèvement de taxes d'accise sur les boissons alcoolisées. Les instruments de mesure utilisés à ces fins ne sont pas assujettis à des exigences d'approbation et d'inspection.

Il a été déterminé que l'utilisation d'installations, contre des frais, à des fins de mesurage est une activité commerciale. Par exemple, la détermination du poids sur essieux à l'aide d'un pont-basculé routier en imposant des frais aux conducteurs de camions, est considérée une activité commerciale.

Il a été établi que, pour une transaction donnée, toute mesure servant de base à la détermination d'une quantité finale ou du prix à payer pour un produit ou un service donnés est une mesure commerciale. Pour toute transaction donnée, toute erreur métrologique aura une incidence directe sur la quantité finale du produit ou du service vendu ou reçu, ou sur le prix total payé ou à payer. Les utilisations suivantes sont considérées des mesures commerciales.

- La détermination de la quantité de certains éléments ou ingrédients d'un produit donné ou d'une charge donnée, servant à établir le prix total ou la quantité finale. Plus précisément, le mesurage des « impuretés » dans les grains ou céréales, la détermination de la teneur en eau dans les copeaux de bois, la détermination de la teneur en matière grasse ou en protéines du lait frais cueilli aux fermes.
- Le classement des produits par une mesure servant à établir le prix unitaire du produit. Par exemple, le classement des oeufs en fonction de leur poids (petit, moyen, gros, très gros, jumbo) et le classement des poulets en fonction des gammes de poids servant à déterminer le prix unitaire.
- Le mesurage individuel de composants constituant un produit dont les résultats servent à déterminer la quantité finale. Il s'agit notamment des pesées individuelles du ciment, des pierres, du sable et de l'eau pour le mélange du béton (béton prêt à l'emploi) selon le dosage établi. Le dosage et les résultats des pesées ne servent pas uniquement à obtenir un mélange d'une force donnée mais aussi à déterminer la quantité finale et le prix. On retrouve un exemple similaire dans l'industrie de l'élevage où différents ingrédients mélangés en fonction du poids servent à doser différents aliments du bétail faisant l'objet de prix différents. Ces deux exemples laissent présupposer que le mélange final n'est ni pesé ni mesuré de nouveau avant la livraison.

Rapport de l'Équipe des activités/interventions Septembre 1999

L'activité suivante n'est pas une mesure commerciale.

- La mesure individuelle d'ingrédients d'un produit afin de s'assurer de la constance des caractéristiques ou de la qualité. Par exemple, la mesure des ingrédients composant la crème glacée, les gâteaux ou le pain. Dans ces cas-ci, la mesure des ingrédients individuels vise à assurer la constance des produits. Une erreur métrologique influencerait sur la qualité du produit et non sur la quantité livrée ni sur le prix total d'un achat donné.

La définition de l'expression « appareil de mesure » dans la Loi sur les poids et mesures limite aussi la portée de la loi. Un appareil de mesure s'entend d'un instrument qui mesure la longueur, la surface, le volume ou la capacité, la température ou le temps. Il a été établi que les instruments de mesure utilisés dans le commerce pour déterminer ces grandeurs ou conditions doivent subir une approbation et une inspection, à moins d'en être exemptés par le règlement. Toutefois, les appareils utilisés dans le commerce afin de déterminer d'autres phénomènes ou facteurs comme la teneur en protéines ne sont pas des « appareils de mesure » selon la définition de ladite loi et ne sont donc assujettis ni à une approbation ni à une inspection.

Il a été établi que le terme « laboratoire » auquel fait référence le Règlement sur les poids et mesures est un établissement ou un endroit précis où des activités et études scientifiques se déroulent. Dans un établissement commercial, les activités métrologiques qui s'y déroulent et les appareils de mesure qui y sont utilisés sont assujettis à la Loi, que ces activités métrologiques soient réalisées ou non dans une pièce spéciale désignée « laboratoire ».

Selon l'article 9 de la Loi sur les poids et mesures, un commerçant ne peut pas vendre des marchandises sans que la quantité ne soit indiquée avec exactitude en-deçà de la marge de tolérance applicable et selon les modalités prescrites. L'exigence ne s'applique pas à une marchandise qui a été emballée selon les exigences d'une autre loi du Parlement. Aux fins des négociations des niveaux d'intervention avec les secteurs commerciaux, il faut se rappeler que la Loi sur les poids et mesures ne s'applique pas aux produits alimentaires et non alimentaires qui sont conditionnés pour les consommateurs ni aux aliments du bétail, aux semences, aux engrais ni aux produits antiparasitaires qui sont emballés selon les lois respectives relatives aux aliments du bétail, aux semences, aux engrais et aux produits antiparasitaires. Il est donc recommandé d'inviter d'autres organismes provinciaux ou fédéraux comme l'Agence canadienne de l'inspection des aliments ou Agriculture Canada à participer au processus de négociation pour les secteurs qu'ils réglementent.

4. Modèle d'intervention sur le marché

Mesures Canada, de concert avec le groupe de consultants KPMG, a mis au point un modèle d'intervention sur le marché (voir **annexe C - Structure recommandée du modèle d'intervention sur le marché pour les mesures commerciales**). Ce modèle a été conçu comme outil d'évaluation destiné à aider Mesures Canada à analyser les secteurs qui dépendent des mesures commerciales au sein du marché canadien. Plus précisément, le modèle se veut un outil permettant

- d'évaluer de façon uniforme les secteurs dépendants des mesures commerciales;
- de classer les secteurs en fonction d'un besoin apparent d'intervention réglementaire;
- d'évaluer le degré de contrôle métrologique existant au sein de chaque secteur commercial;
- de déterminer le niveau d'intervention le plus approprié de Mesures Canada dans chaque secteur de l'économie.

Rapport de l'Équipe des activités/interventions Septembre 1999

Selon la structure du modèle, les secteurs commerciaux dépendant des mesures commerciales sont évalués à l'aide d'un système de notation pour six indicateurs précis portant sur les facteurs suivants :

- 1) l'utilisation des mesures commerciales;
- 2) l'importance économique du secteur;
- 3) les risques économiques pour les parties vulnérables;
- 4) la dépendance des parties vulnérables sur l'autre partie pour offrir des mesures exactes;
- 5) le niveau de conformité des appareils commerciaux dans le secteur;
- 6) la constance de ces appareils et leur conformité aux normes établies.

Le total des notes obtenues des six indicateurs est établi et correspond à la note globale pour le secteur commercial en question. La note maximale pouvant être obtenue est de 500 points. Le paragraphe 7e) "Guide de classement des secteurs" de la section Examen des secteurs commerciaux offre une explication plus détaillée des critères de notation.

Au départ, l'Équipe des activités/interventions avait l'intention d'établir un lien entre la note réelle du secteur et le niveau d'intervention requis recommandé par le modèle. Il a été impossible de procéder ainsi en raison de la diversité des secteurs commerciaux et de leur besoin individuel d'intervention. Même s'il a été convenu que les notes obtenues par les secteurs sont une indication claire de l'importance du secteur, l'Équipe des activités/interventions a découvert que les notes ne reflètent pas nécessairement le niveau d'intervention requis. Par exemple, il peut y avoir un secteur ayant obtenu une note élevée en raison de la valeur et de la nature des produits mesurés, mais qui nécessite néanmoins un niveau d'intervention minimal à cause des mécanismes d'auto-réglementation des activités métrologiques dont il dispose et de la confiance observée chez les intervenants. Par contre, un secteur obtenant une note faible peut nécessiter un niveau d'intervention plus élevé car il n'est pas doté de mécanismes aussi efficaces pour l'auto-réglementation de ses activités métrologiques et les intervenants peuvent réclamer bien fort une intervention directe. En fin de compte, le niveau d'intervention de Mesures Canada au sein des secteurs commerciaux doit être établi en consultation avec les parties intéressées et les notes des secteurs obtenues à l'évaluation ne doivent servir qu'à établir l'ordre de priorité des négociations.

Le modèle s'est révélé extrêmement utile pour établir le degré de contrôle métrologique qui existe au sein des secteurs commerciaux. Ce sujet fait l'objet du paragraphe 7f) de la section Examen des secteurs commerciaux et donne un aperçu des pratiques ou contrôles métrologiques utilisés par les différents secteurs en plus de donner une liste des autres modes possibles de prestation des services.

5. Sources d'information

Les secteurs commerciaux ont été identifiés et définis à l'aide de la Classification type des industries (CTI) 1980 de Statistique Canada, selon les recommandations du modèle d'intervention sur le marché. Statistique Canada est la principale source de données utilisée pour évaluer et noter les secteurs commerciaux individuels à l'aide des six indicateurs du modèle d'intervention sur le marché. Les données obtenues d'autres sources, dont les publications du secteur et les consultations directes avec les associations du secteur, les autres ministères ou organismes gouvernementaux prenant part à des secteurs particuliers, ont également servi à compléter ou à contre-vérifier les données de Statistique Canada.

Le rapport *Renseignements statistiques pour le modèle d'intervention* préparé par Statistique Canada, qui se trouve à l'annexe D, explique en détail les données et l'utilisation qu'on compte en faire pour évaluer certains indicateurs. Il convient de noter que Statistique Canada a adopté un nouveau système de classification des secteurs commerciaux au Canada. Le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) remplacera le système de classification actuel. Il est recommandé à Mesures

Rapport de l'Équipe des activités/interventions Septembre 1999

Canada d'emboîter le pas à Statistique Canada et de réviser les codes des secteurs commerciaux lors de la prochaine série d'évaluation des secteurs commerciaux.

6. Explication des combinaisons de secteurs commerciaux

À partir des codes de la Classification type des industries de Statistique Canada, des évaluations préliminaires ont indiqué qu'il y avait plus de 150 secteurs commerciaux qui font appel à la métrologie légale de façon importante pour le commerce des biens et services au Canada. L'Équipe des activités/interventions a procédé à la combinaison de nombreux secteurs pour arriver à un total de 39 secteurs. Les secteurs ont été combinés en fonction des critères qui suivent.

1) Intervenants communs; par exemple, les mines de métaux et les mines de minerais non métalliques présentent des caractéristiques similaires et dans plusieurs cas partagent les mêmes acheteurs et vendeurs. Il était donc concevable de fusionner ces deux secteurs.

2) Absence de mesures additionnelles; par exemple, les produits alimentaires préemballés sont mesurés au niveau de la fabrication puis sont acheminés du commerce de gros vers un système de distribution sans être mesurés de nouveau. Le secteur de fabrication des produits alimentaires et le secteur de vente de gros des produits alimentaires peuvent donc être combinés, en prenant garde de pas gonfler la valeur des produits vendus en les comptant à chaque niveau.

Dans plusieurs cas de secteurs combinés, un guide de classification distinct a été rempli pour chaque secteur individuel. On a procédé ainsi en partie à cause de l'importance économique des secteurs individuels et de la nécessité d'évaluer séparément chaque secteur afin de pas fausser la note des secteurs combinés. Lorsque plusieurs secteurs sont regroupés, un système de pondération a été utilisé pour tenir compte de cette réalité. Les formules de calcul et la méthode suivie sont expliquées au paragraphe 7b), Note du secteur, de la section Examen des secteurs commerciaux.

7. Examen des secteurs commerciaux

Un examen de secteur commercial représente un rapport de Mesures Canada sur un secteur commercial individuel ou sur des secteurs commerciaux combinés. Le rapport renferme une description du secteur, la note du secteur, le guide de classement du secteur, une évaluation des contrôles métrologiques utilisés dans le secteur, des modes potentiels de prestation des services, des suggestions relatives aux méthodes de négociation, une liste des intervenants ou des parties vulnérables et les documents en appui. Chaque rapport individuel est conçu pour servir de document de référence autonome devant fournir aux équipes de négociation des renseignements relatifs au secteur individuel ou aux secteurs combinés afin d'entamer les négociations du niveau d'intervention de Mesures Canada. Il est recommandé à l'équipe de négociation de Mesures Canada d'utiliser un examen d'un secteur commercial donné comme référence lors de la lecture de la présente section.

Les paragraphes qui suivent offrent une description sommaire de ce que l'on retrouve dans chaque section des examens des secteurs commerciaux. Lorsqu'il y a lieu, on explique pourquoi et comment on a obtenu les données afin de maintenir l'uniformité dans l'évaluation des secteurs commerciaux.

a) Titre et description du secteur (codes de la Classification type des industries)

Pour les secteurs individuels, le titre correspond à celui défini par les codes de la Classification type des industries (CTI) de Statistique Canada. Dans le cas d'un secteur combiné, le titre reflète au mieux l'ensemble des secteurs commerciaux visés. Le titre en question peut déjà être défini par Statistique Canada ou il peut être assigné par l'Équipe des activités/interventions de façon à représenter un secteur

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

combiné. Par exemple, l'industrie canadienne des grains et des grandes cultures est un secteur combiné qui englobe les silos à grains, les producteurs de grandes cultures, les secteurs des semences et des aliments du bétail. Ce secteur n'est pas répertorié sur la liste de Statistique Canada mais constitue un regroupement logique en raison des intervenants communs à tous les secteurs. Dans les cas où il s'agit d'un secteur combiné, les codes de la CTI pour chacun des secteurs font l'objet d'une définition plus exhaustive.

Les codes de la CTI à 3 et 4 chiffres sont utilisés par Statistique Canada pour représenter un secteur commercial particulier. Les codes à trois chiffres représentent des secteurs commerciaux multiples ou les secteurs commerciaux principaux où il y a une progression logique vers de petits secteurs commerciaux. Ces petits secteurs commerciaux plus distincts se voient attribuer un code à 4 chiffres. Toutes les données statistiques relatives à un secteur commercial font l'objet d'un renvoi au code applicable de la CTI qui a été assigné au secteur particulier.

b) Note de secteur

Il s'agit d'une note globale à l'examen du secteur commercial obtenue du guide de classement des secteurs. Dans le cas de secteurs combinés, la note est pondérée en fonction de l'importance économique de chaque secteur individuel (critère numéro 1) comme l'illustre l'exemple qui suit.

Le secteur de l'industrie des grains et des grandes cultures se compose de quatre (4) sous-secteurs individuels notés :

Sous-secteurs	Notes	Recettes annuelles brutes (milliard \$\$)
Secteur des silos à grains	410	15,017
Fermes de grandes cultures	390	10,468
Industrie des aliments de bétail	260	3,9
Industrie des semences	280	<u>1,244</u>
Recettes annuelles brutes totales		30,629

Note globale du secteur =

$$((15,017/30,629)410) + ((10,468/30,629)390) + (3,9/30,629)260 + ((1,244/30,629)280) =$$

379 arrondi à 380

L'emploi d'un système de pondération pour les secteurs combinés reflète avec plus d'exactitude la note réelle du secteur combiné. Étant donné que les recettes annuelles brutes représentent une constante pour la comparaison des secteurs commerciaux individuels, elles ont été choisies comme critère clé pour établir la note du secteur combiné. L'Équipe des activités/interventions a également convenu par consensus qu'un classement distinct de chaque sous-secteur d'un secteur combiné pourrait être utile dans le processus de négociation. Toutefois, il importe de souligner que la note du secteur n'est pas une indication du niveau d'intervention requis, mais qu'il faut en tenir compte lors de l'établissement de l'ordre de priorité des négociations et qu'elle peut servir de balise à toute analyse ultérieure des secteurs commerciaux.

c) Résumé du secteur

Le résumé du secteur donne un bref aperçu de l'importance économique du secteur, identifie les intervenants et les parties vulnérables et décrit brièvement la nature des activités commerciales se déroulant dans le secteur.

d) Pratiques commerciales

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

La section des pratiques commerciales de l'examen du secteur commercial vise à donner un aperçu des façons de faire affaires dans le secteur commercial en question, des types d'appareils utilisés à des fins commerciales, des mécanismes de contrôle déjà en place, des tendances de l'industrie, des intervenants et des parties vulnérables. Cette section est particulièrement utile dans le cas des secteurs combinés où les différences entre les sous-secteurs sont expliquées.

e) Guide de classement des secteurs

Le guide de classement des secteurs est un outil pour saisir les données permettant de noter les secteurs commerciaux. Il indique la note et explique chacun des six indicateurs énoncés dans le modèle d'intervention sur le marché. Le format de tableau est utilisé pour s'assurer que les données pertinentes sont placées au bon endroit et reflètent la note globale de chaque indicateur.

Le paragraphe qui suit explique les critères de notation pour chacun des six indicateurs utilisés dans le guide de classement des secteurs.

Indicateur numéro 1 - Utilisation des mesures commerciales comme base des transactions commerciales

Cet indicateur prend en compte le pourcentage, en termes de dollars, de produits et services vendus ou achetés en fonction d'une mesure par comparaison à la production totale du secteur. Le classement en fonction de cet indicateur est fondé sur le pourcentage des ventes ou des achats dans le secteur qui sont basés sur une mesure. Cet indicateur a été évalué à la lumière des connaissances des membres de l'Équipe et de l'information fournie par le secteur.

Méthode d'évaluation : Une note allant de un à cinq est accordée au secteur selon l'échelle qui suit :

1. - 20 % ou moins des ventes ou achats du secteur
2. - 21 - 40 %
3. - 41 - 60 %
4. - 61 - 80 %
5. - 81 - 100 %

Une pondération de 20 points est appliquée à cet indicateur.

Indicateur numéro 2 - Importance économique du secteur dans l'économie canadienne

Cet indicateur reflète la taille relative du secteur dans l'économie canadienne, en fonction de la valeur des recettes découlant des ventes annuelles. La source des données est le rapport de Statistique Canada, Revenus annuels et nombre d'entreprises au Canada et dans cinq régions pour des industries choisies en 1995. L'année 1995 a été choisie parce qu'il s'agit de la dernière année pour laquelle Statistique Canada possède des dossiers complets de tous les secteurs. Lorsqu'on détermine le revenu annuel brut, il est impératif de s'assurer qu'un seul cycle de production et de vente est visé. En prenant un seul cycle, on a évité une double comptabilité.

Méthode d'évaluation : Une note allant de un à cinq est accordée au secteur selon l'échelle qui suit :

Les secteurs sont évalués selon les ventes annuelles comme suit :

1. - milliard de dollars ou moins
2. - 1 à 5 milliards de dollars

-
3. - 5 à 10 milliards de dollars
 4. - 10 à 15 milliards de dollars
 5. - plus de 15 milliards de dollars

Une pondération de 20 points est appliquée à cet indicateur.

Indicateur numéro 3 - Risques économiques potentiels pour les parties vulnérables lors des transactions commerciales dans le secteur

Cet indicateur met l'accent sur les risques économiques potentiels associés aux transactions au sein d'un secteur donné pour les parties vulnérables. Il vise à déterminer l'incidence des mesures erronées sur les parties vulnérables et indique l'importance de ces transactions. Pour déterminer les risques économiques potentiels, il a été décidé de comparer l'importance relative de la valeur du produit mesuré acheté du secteur faisant l'objet de l'analyse aux dépenses totales des entités commerciales ou ménages à risque (parties vulnérables). En d'autres termes, la valeur totale des produits achetés du secteur analysé est divisée par les dépenses totales de la partie vulnérable.

Au niveau de la fabrication, les matrices entrées - sorties - demande finale de Statistique Canada ont été utilisées pour des industries et produits choisis car elles permettent d'identifier les producteurs et les clients et de déterminer facilement la valeur totale en argent dépensée par une partie vulnérable. Ces matrices n'ont pu servir au niveau de la vente en gros et de la vente au détail, la différenciation entre les parties touchées étant impossible. Au niveau de la vente au détail, les données de Dépenses des familles au Canada (FAMEX) de Statistique Canada ont été utilisées pour les produits achetés par les consommateurs. Une comparaison a été établie entre les dépenses moyennes d'une famille pour un produit ou service donné et les recettes nettes totales disponibles.

Il a été déterminé que le modèle ne tient pas compte des cas où plusieurs parties vulnérables ont différents niveaux de risque. Afin de noter le niveau de risque global lorsqu'il y a plusieurs parties vulnérables, l'Équipe des activités/interventions a développé un processus qui tient compte du nombre de parties vulnérables, de leur différent niveau de risque et de leur importance économique. Voir l'annexe B qui explique comment déterminer le degré de vulnérabilité des parties dépendantes.

Méthode d'évaluation : Lorsqu'il y a une ou plusieurs parties vulnérables, l'échelle d'évaluation suivante s'applique :

1. - 10 % ou moins des transactions des parties vulnérables se trouvent dans le secteur (p. ex. moins de 10 % des dépenses totales des acheteurs relèvent de transactions dans le secteur en question).
2. - 11 - 20%
3. - 21 - 30%
4. - 31 - 40%
5. - plus de 40%.

Il convient de remarquer que la note totale a été arrondie à 0,5 près dans les cas où il y a plusieurs parties vulnérables.

Une pondération de 20 points est appliquée à cet indicateur.

Indicateur numéro 4 - Dépendance des parties vulnérables sur la contre-partie pour assurer des mesures exactes

Cet indicateur vise l'équilibre du pouvoir entre les vendeurs et les consommateurs, en termes de leur

Rapport de l'Équipe des activités/interventions Septembre 1999

aptitude respective à vérifier la précision des appareils de mesure utilisés pour calculer la valeur du produit. Cette aptitude est tributaire de certains facteurs dont en voici quelques uns.

- Si le produit ou service en question peut être effectivement mesuré de nouveau.
- Les connaissances et l'expertise de la partie vulnérable à l'égard des mesures commerciales.
- Si la partie vulnérable a accès à d'autres sources pour vérifier la mesure en question (p. ex. utiliser ses propres balances précises ou des balances d'une tierce partie indépendante pour peser un produit et avoir les connaissances requises pour interpréter les résultats de la mesure).
- Leur pouvoir relatif de négociation dans le processus d'achat.

Dans certains secteurs, les vendeurs et les consommateurs possèdent des connaissances et une expertise technique relativement équivalentes (surtout dans les secteurs de l'industrie caractérisés par un petit nombre de gros acheteurs ou vendeurs). Toutefois, dans d'autres secteurs, il risque d'y avoir une grande disparité entre les parties des transactions de mesure où la partie vulnérable dépend de la contre-partie pour assurer l'exactitude des mesures commerciales.

Méthode d'évaluation : La dépendance est un phénomène multidimensionnel qui est difficile à mesurer à l'aide de données statistiques publiées. Le modèle d'intervention sur le marché recommande d'utiliser une série de questions destinées à mesurer les différents déterminants de la dépendance et d'assigner la note globale au secteur en fonction du profil des réponses.

Voici les questions d'évaluation recommandées.

- 4.1 Les parties vulnérables dépendent-elles de trois contre-parties ou moins, à l'intérieur d'une région géographique type?
- 4.2 Les parties vulnérables sont-elles exposées à des coûts de transition élevés si elles changent de fournisseurs pour leur entreprise - en fonction de la valeur type des transactions? Ainsi, si une entreprise change de fournisseur, doit-elle investir des fonds additionnels ou augmenter ses coûts d'exploitation, doit-elle subir une perturbation importante de ses activités, doit-elle assurer la formation de ses employés, doit-elle changer les systèmes d'opérations de production ou de manutention du matériel, ainsi de suite?
- [Si la partie vulnérable est incapable de changer de fournisseurs (notamment lorsqu'il y a une seule contre-partie), on accorde automatiquement 5 points à cette question.]
- 4.3 Les parties vulnérables possèdent-elles uniquement des connaissances ou des aptitudes limitées pour vérifier l'exactitude des produits/services qui sont échangés, en ayant recours à leurs propres ressources ou en faisant appel à une tierce partie (autre que Mesures Canada)?
- 4.4 Y a-t-il lieu de croire que l'exactitude des mesures constitue une préoccupation sérieuse pour les parties vulnérables du secteur donné?

Pour répondre aux questions, il faut utiliser les catégories de réponses suivantes et les points indiqués :

Catégories des réponses

Points par question

Oui, avec une incidence sur tous les segments de consommateurs (ou fournisseurs)
Oui, avec concentration dans certains segments principaux de consommateurs (ou fournisseurs), ou

5

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

régions géographiques	3
Non, ou uniquement dans un nombre limité de cas	1

Le nombre total de points obtenus pour les quatre questions doit être divisé par quatre afin d'obtenir une note de classement (allant de 1 à 5). Dans les cas où il y a plusieurs parties vulnérables, chaque partie vulnérable doit être analysée de façon indépendante et la note globale doit correspondre à la moyenne des notes de toutes les parties vulnérables. Les notes sont arrondies à 0,5 près.

Une pondération de 20 points est appliquée à cet indicateur.

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

Indicateur numéro 5 - Taux de conformité

Cet indicateur évalue le taux de conformité des appareils et des produits dans le secteur commercial analysé. L'Équipe des activités/interventions a puisé l'information dans le système d'information de Mesures Canada (PICASSO), plus précisément du rapport n° 9, inspection type 3, taux de conformité pour les types d'établissements, d'avril 1990 à mars 1992, pour les appareils assujettis aux exigences de Poids et Mesures. La période en question a été choisie, parce qu'il s'agit de la dernière période pendant laquelle il y a eu inspection complète des appareils du secteur commercial. Pour les inspections des produits visés par la Loi sur les poids et mesures, les données ont été obtenues de PICASSO, rapport n° 10, taux de conformité pour les types d'établissements pour la période allant de 1991/04/01 à 1998/09/30.

Les taux de conformité pour les compteurs régis par la Loi sur l'inspection de l'électricité et du gaz ont été établis à partir de sondages régionaux menés par Mesures Canada. Dans le cas des appareils pour lesquels il n'existe pas de données relatives à la conformité, une note de 5 leur a été attribuée.

Méthode d'évaluation : Les secteurs sont notés selon l'échelle suivante :

1. — Un taux de conformité de 90 % ou plus des appareils de mesure ou des marchandises au cours des deux dernières années.
2. — De 80 % à 90 %.
3. — De 70 % à 80 %.
4. — De 60 % à 70 %.
5. — Moins de 60 % ou taux de conformité inconnu ou absence d'exigences de conformité applicables.

Une pondération de 10 points est appliquée à cet indicateur.

Indicateur numéro 6 - Constance des mesures et conformité des appareils aux normes établies

Cet indicateur mesure le degré de conformité des appareils en cours d'utilisation avec les normes reconnues régissant la conception et la performance des appareils. Il peut s'agir de normes élaborées par Mesures Canada ou par d'autres autorités reconnues au niveau national ou international.

Méthode d'évaluation : Cet indicateur est basé sur les connaissances qu'a Mesures Canada de chacun des secteurs et sur l'information fournie par chaque secteur.

Les secteurs sont notés à l'aide de l'échelle qui suit :

1. — Majorité massive – 75 % ou plus – des appareils en cours d'utilisation sont conformes aux normes métrologiques canadiennes.
2. — Majorité massive – 75 % ou plus – des appareils en cours d'utilisation sont conformes à des normes relatives à la métrologie d'autres autorités compétentes (p. ex. internationales, É.-U., Europe, provinciales, municipales)
3. — Majorité massive – 75 % ou plus – des appareils en cours d'utilisation sont conformes à des normes élaborées et appliquées par des groupes de l'industrie. (Par exemple, American Water Works Association (AWWA) pour les compteurs d'eau.)
4. — Combinaison de normes convenues par l'industrie et d'appareils approuvés en cours d'utilisation par certaines entreprises et méthodes de mesurage particulières à des entreprises qui peuvent ne pas être uniformes dans tout le secteur.

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

-
5. – Aucune norme officielle relative à la métrologie pour la majorité massive – 75 % ou plus – des appareils en cours d'utilisation (c.-à-d. conformes à des méthodes de mesurage établies par l'entreprise).

Une pondération de 10 points est appliquée à cet indicateur.

f) Évaluation du degré existant de contrôle métrologique

Cette section donne à une équipe de négociation un aperçu de ce qui se passe actuellement dans le secteur à la lumière des secteurs d'activités de Mesures Canada. Cette section prend la forme de questions et de réponses afin d'évaluer le degré de contrôle métrologique du secteur en termes de règles établies et du respect de celles-ci; lesdites règles visent la traçabilité des étalons, l'approbation des appareils, la vérification de la quantité nette, les programmes d'inspection des appareils, les mécanismes de résolution des contestations/plaintes et les autres modes potentiels de prestation des services. La majorité de l'information a été obtenue des connaissances du personnel de Mesures Canada et de renseignements fournis par le secteur analysé.

g) Considérations finales

La section des considérations finales de l'examen du secteur commercial résume les points saillants des variations qui existent au sein d'un même secteur commercial. Elle indique les différents modes possibles de prestation des services et décrit la présence de Mesures Canada à l'heure actuelle dans le secteur. Cette section propose également une méthodologie de négociation visant à aider l'équipe de négociation dans sa tâche. L'information a été obtenue par des recherches que l'Équipe des activités/interventions a menées dans le secteur commercial et par les connaissances de Mesures Canada du secteur.

h) Intervenants-ressources

Il s'agit d'une liste des intervenants qui font des affaires, qui reçoivent des services ou qui ont un intérêt marqué dans le secteur commercial. La liste englobe des entreprises, des associations, des parties vulnérables d'un secteur donné et le gouvernement, et elle donne, dans la mesure du possible, un numéro de téléphone et le nom d'une personne-ressource

i) Sources d'information

Cette section répertorie les documents ayant servi à effectuer l'examen du secteur commercial.

8) Notes des secteurs commerciaux

Le tableau suivant résume les notes et le classement des 39 secteurs commerciaux évalués selon les critères du Modèle d'intervention sur le marché.

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

LISTE DES SECTEURS COMMERCIAUX ET LEUR CLASSEMENT

Note élevée - 351 à 500

Industrie canadienne de la pêche et des produits de la pêche	390
Industrie canadienne de l'exploitation forestière et des services et produits forestiers	380
Industrie canadienne des grains et des grandes cultures	380
Industrie canadienne du pétrole - amont	375
Industrie canadienne des mines et des métaux	360
Industrie canadienne du pétrole- aval	360
Industrie canadienne de l'agriculture et de l'élevage	360

Note moyenne - 251 à 350

Industrie canadienne de l'électricité	350
Industrie des aliments et des boissons	350
Industrie des produits chimiques	340
Distribution du gaz naturel	330
Industrie canadienne du textile	330
Industrie canadienne de la vapeur et de l'eau chaude	310
Industrie canadienne de la fourrure et du cuir	305
Industrie canadienne des télécommunications	300
Industrie canadienne des fermes laitières et des produits laitiers	300
Industrie canadienne des services de distribution d'eau	300
Industrie canadienne de la vente au détail de l'essence	300
Industrie canadienne des fruits et légumes	280
Industrie canadienne des déchets métalliques	280
Industrie canadienne de vente au détail des aliments	280
Industrie canadienne du transport	270
Industrie canadienne de cueillette et d'élimination des déchets	270
Industrie canadienne du taxi	270
Secteur des parcs et des garages de stationnement	260
Industrie canadienne du tabac	255

Note faible - 250 ou moins (notes préliminaires)

Carrières et sablières	250
Minerais non métalliques (ciment, ciment hydraulique, réfractaires)	250
Entrepreneur commercial (forage de puits artésiens)	250
Miel et autres produits apicoles	250
Boissons alcoolisées (bière, vin, distillerie)	250
Location d'autos et de camions	220
Pierres et métaux précieux (fabrication et commerce de gros et de détail)	220
Tissus à la pièce (commerce de gros et de détail)	210
Blanchissage et nettoyage à sec	190
Marchandises générales (commerce de gros)	180
Produits de caoutchouc (fabrication)	180
Machines distributrices	160
Quincailleries - commerce de détail	

Nota : Dans la table des matières de l'annexe A, on retrouve une liste exhaustive des composants de chaque secteur commercial et le nom des auteurs.

9. Niveaux d'intervention

Le modèle d'intervention sur le marché énonce six niveaux d'intervention cumulatifs. Les niveaux d'intervention sont présentés en ordre, selon le niveau d'intervention directe pouvant être requis pour assurer des mesures commerciales équitables. Une caractéristique clé de l'approche est la nature cumulative des niveaux d'intervention où les exigences les plus fondamentales pour obtenir des mesures exactes et fiables dans le commerce sont traitées en premier. Ainsi, si les mesures commerciales sont importantes dans un secteur, il faut alors, au moins, que les étalons de mesure employés puissent être rattachés à un étalon reconnu national ou international. Après, selon les caractéristiques des mesures commerciales utilisées dans le secteur en question et les besoins exprimés par les intervenants du secteur, il peut être nécessaire de s'assurer que les types d'intervention suivants sont mis en oeuvre, en partie ou en totalité.

- Des règles régissant des mesures équitables pour les produits et services sont établies et appliquées en réaction ou de façon proactive.
- Des règles régissant la performance des appareils sont établies et appliquées en rétroaction ou de façon proactive
- Des mécanismes visant à régler les différends sont établis et mis en oeuvre.

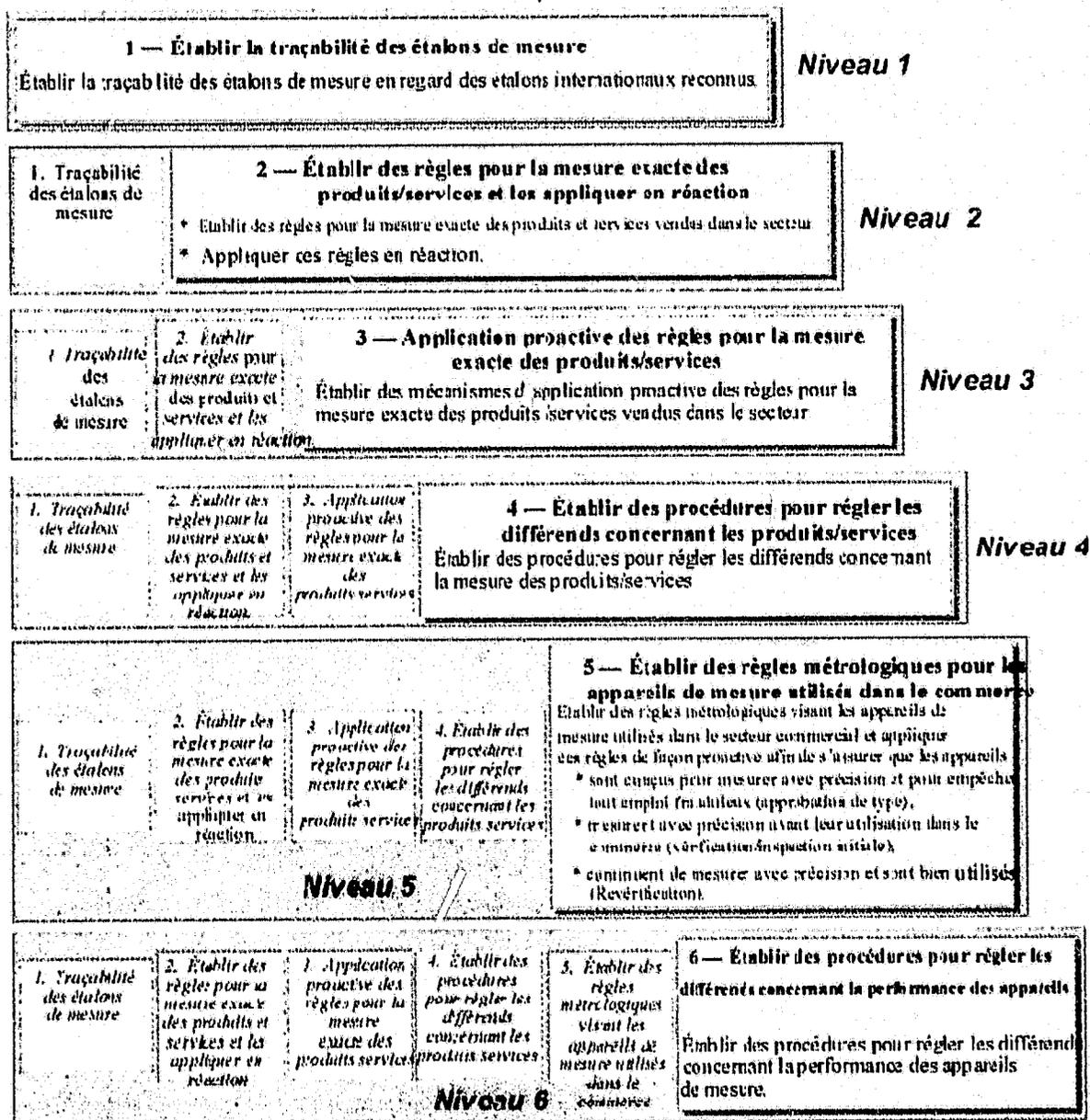
Il importe de souligner qu'il n'existe aucun lien apparent entre la note globale du secteur et le niveau d'intervention requis. Les six niveaux d'intervention, même s'ils sont présentés comme étant cumulatifs, représente un menu duquel il faut choisir un niveau correspondant aux caractéristiques et aux besoins des secteurs. En dernier lieu, le niveau d'intervention de Mesures Canada au sein des secteurs commerciaux doit être négocié avec tous les intervenants touchés du secteur. Il est recommandé que toutes les négociations pour déterminer l'intervention requise commence au niveau d'intervention le plus élevé (niveau six).

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

Le tableau suivant illustre les six niveaux d'intervention et leur nature cumulative.

Niveau d'intervention minimal - Évaluation périodique du secteur

Déterminer quels secteurs commerciaux possèdent des activités métrologiques qui relèvent du mandat de Mesures Canada
Évaluer périodiquement chaque secteur commercial déterminé à l'aide du modèle d'évaluation :
 ↪ Aviser les intéressés clés des secteurs que leur secteur sera évalué.
 ↪ Recueillir des données et procéder à l'évaluation des secteurs.
 ↪ Documenter les contrôles métrologiques existants dans le secteur afin de démontrer qu'aucune autre intervention n'est requise ou qu'une intervention plus active est requise et si, c'est le cas, préciser le type d'intervention.
 ↪ Informer les intéressés des résultats de l'évaluation.
 Traiter les plaintes et les différends selon les besoins



10. Recommandations

L'Équipe des activités/interventions a élaboré une liste de recommandations visant plusieurs points importants afin de faciliter la mise en oeuvre de l'orientation stratégique globale de Mesures Canada et d'améliorer le procédé d'évaluation des secteurs commerciaux dans son ensemble. Maintes recommandations ont été formulées en se fondant sur les connaissances acquises par l'Équipe lors de recherches effectuées sur les secteurs commerciaux et de l'application du modèle d'intervention sur le marché. Les recommandations portent sur les points qui suivent.

a) Négociation des niveaux d'intervention

Il est recommandé de négocier les niveaux d'intervention avec des représentants de toutes les parties touchées au sein d'un secteur commercial, y compris les parties vulnérables. Il est aussi recommandé de commencer les négociations au degré le plus élevé de contrôle métrologique (niveau 6). Les derniers niveaux seront éventuellement déterminés par les besoins des intervenants lors des négociations.

L'Équipe des activités/interventions a découvert que la note obtenue ne permet pas nécessairement d'établir le besoin d'intervention et a été incapable d'établir une corrélation directe entre les notes des secteurs et les niveaux d'intervention requis. Par exemple, un secteur peut obtenir une note élevée à cause de la valeur élevée et de la nature des produits étant mesurés et d'autres facteurs, mais le secteur peut nécessiter un niveau d'intervention minimal parce qu'il est en mesure d'établir des programmes métrologiques d'auto-réglementation et que les intervenants ont confiance en l'équité. Par contre, les intervenants d'un secteur qui a obtenu une note faible peuvent exiger un niveau d'intervention élevé pour les raisons contraires. Il a été déterminé que, si un niveau d'intervention pré-déterminé était assigné à un secteur commercial donné, ce serait ne pas tenir compte des données fournies par les intervenants et risquer de compromettre la crédibilité de Mesures Canada.

b) Priorité pour 1999/2000 et après

1999 / 2000

Il est recommandé à Mesures Canada d'amorcer les négociations avec le secteur de l'électricité et le secteur du pétrole aval au cours de l'année financière 1999-2000. Il est recommandé de commencer avec un nombre limité de secteurs (secteurs pilotes) afin d'acquérir de l'expérience dans la façon de négocier les niveaux d'intervention et de mettre en oeuvre d'autres modes de prestation de services.

Les deux secteurs choisis présentent certains avantages.

- Les deux secteurs sont particulièrement bien connus par le personnel de Mesures Canada.
- Ces secteurs sont au courant de l'orientation stratégique de Mesures Canada.
- Ces secteurs sont de bons candidats pour la mise en oeuvre rapide d'autres moyens de prestation des services. Un programme d'accréditation régissant la vérification et la revérification des compteurs d'électricité a été établi dans le secteur de l'électricité; le secteur pétrolier exerce déjà un certain contrôle sur les appareils de mesure par l'entremise de programmes d'inspection.
- La sélection du secteur de l'électricité s'inscrit dans une des orientations stratégiques de Mesures Canada, soit de ne plus offrir des services d'inspection aux ateliers des compteurs d'électricité et de gaz à compter du 31 mars 2000, si ces services d'inspection sont offerts par d'autres organismes.

Après 1999 / 2000

Il est recommandé que l'ordre de priorité des négociations des niveaux d'intervention dans les secteurs restants soit établi en fonction des notes obtenues. Il importe également de tenir compte des secteurs qui semblent se prêter à une mise en oeuvre rapide d'autres modes de prestation des services.

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

La note du secteur reflète l'importance économique du secteur, l'importance de la mesure effectuée, l'aptitude des parties vulnérables à se protéger et l'efficacité des contrôles métrologiques en place. Les secteurs qui obtiennent une note élevée devraient être considérés le plus tôt, étant donné que des iniquités en raison des erreurs de mesure sont susceptibles d'avoir des répercussions économiques plus graves sur les intervenants. De plus, il convient d'accorder la priorité aux secteurs où Mesures Canada intervient déjà et qui se prêtent bien à une mise en oeuvre rapide d'autres moyens de prestation des services de façon à libérer des ressources que Mesures Canada pourrait assigner à d'autres secteurs commerciaux.

c) Périodes d'examen appropriées et évaluation en continu des secteurs commerciaux

Il est recommandé à Mesures Canada de consulter les intervenants afin de déterminer des périodes d'examen appropriées pour les secteurs commerciaux individuels.

Les secteurs peuvent exiger des périodes d'examen différentes pour permettre la mise en oeuvre efficace des divers niveaux d'intervention et des contrôles métrologiques et pour régler les différentes questions soulevées pendant la consultation qui reflètent les besoins perçus des intervenants. Toutefois, les périodes d'examen ne doivent pas dépasser 10 ans de façon à ne pas miner la confiance dans l'exactitude de l'information du secteur commercial.

Il est recommandé que les intervenants définissent et mettent en place des mécanismes ou des indicateurs, acceptables par Mesures Canada, pour contrôler les niveaux d'équité sur une base continue.

L'Équipe des activités/interventions croit que les indicateurs devraient être élaborés et appliqués par le secteur de façon à recueillir l'information qui permettra à Mesures Canada de déterminer si les niveaux d'intervention établis sont adéquats ou non et si les modes adoptés pour la prestation de services sont efficaces. Une surveillance continue du secteur commercial fondée sur l'information fournie par le secteur est nécessaire pour déterminer rapidement s'il est temps de changer le niveau d'intervention négocié et pour apporter ces changements sans tarder.

d) Échantillonnage de conformité

Il est recommandé d'établir un programme national de conformité visant à évaluer de façon périodique les niveaux de conformité réels pour les appareils et les produits utilisés dans les secteurs commerciaux.

Cette information est nécessaire pour l'analyse ultérieure des secteurs commerciaux et pour déterminer l'efficacité des niveaux d'intervention convenus et ainsi aider Mesures Canada à réaliser sa mission. L'Équipe des activités/interventions croit également qu'il est avantageux de fournir des renseignements à jour à l'équipe de négociation.

e) Autres modes de prestation des services

Il est recommandé à Mesures Canada d'amorcer une analyse de faisabilité concernant l'accréditation ou l'agrément des associations industrielles et de rechercher aussitôt que possible d'autres moyens de prestation des services et d'apporter les modifications juridiques nécessaires pour faciliter la mise en oeuvre de tels moyens.

En 2007, Mesures Canada entend recourir à d'autres modes de prestation de services pour l'étalonnage des étalons, l'approbation des appareils, la vérification des appareils, la revérification des appareils et l'inspection des installations. Les membres de l'Équipe des activités/interventions ont des réserves quant à l'applicabilité du modèle d'accréditation existant aux secteurs qui englobent un grand nombre et une grande diversité de clients et de parties vulnérables, comme le secteur de la vente au détail de l'industrie des aliments et le secteur de vente au détail des postes d'essence. Les consommateurs sont aptes à présenter un grand intérêt dans la détermination du niveau d'intervention approprié. Certains autres modes de prestation de services peuvent être irréalisables ou non acceptables par les consommateurs. Si ces derniers réclament un niveau d'intervention plus élevé incluant une revérification périodique obligatoire des appareils et des vérifications des produits, il faudra du temps et des ressources pour créer un réseau

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

d'organismes accrédités, pour chercher et mettre en oeuvre d'autres moyens de prestation acceptables et pour appliquer des changements juridiques nécessaires. Si le processus n'est pas amorcé au moment opportun, il aura une incidence sur la réalisation de l'orientation stratégique dans les délais impartis.

Pour remplacer une intervention directe, Mesures Canada devrait songer à établir des partenariats avec d'autres organismes d'application des règlements comme l'Agence canadienne de l'inspection des aliments, Agriculture Canada, Pêches et Océans Canada, les ministères provinciaux du transport et autres.

f) Amélioration du processus d'analyse des secteurs commerciaux

Modèle d'intervention sur le marché

Il est recommandé de réviser le modèle d'intervention sur le marché afin qu'il englobe les cas où il y a plusieurs parties vulnérables.

L'Équipe des activités/interventions a mis au point une méthode permettant d'évaluer le risque économique potentiel pour plusieurs parties vulnérables (indicateur n° 3) et la dépendance de plusieurs parties vulnérables sur la contre-partie (indicateur n° 4). Le modèle d'intervention sur le marché doit être modifié pour pouvoir intégrer les cas de plusieurs parties vulnérables dans les critères d'évaluation.

Sources des données

Il est recommandé à Mesures Canada de mettre à jour les codes de la Classification type des industries pour qu'ils correspondent au nouveau Système de classification des industries de l'Amérique du Nord avant d'entreprendre la prochaine ronde d'examen des secteurs.

Les codes de la Classification type des industries ont été harmonisés en vue d'assurer une application uniforme en Amérique du Nord.

Il est aussi recommandé, avant d'entreprendre la prochaine série d'analyses des secteurs, de consulter les secteurs commerciaux afin d'obtenir des données avant d'approcher Statistique Canada de façon à faciliter les recherches et les examens futurs.

Les secteurs commerciaux se sont révélés une source précieuse de données fiables. Statistique Canada effectue des recherches de données spécifiques et particulières moyennant des frais, mais les données qu'il fournit ne permettent pas d'effectuer une analyse complète du secteur et il est nécessaire de chercher des renseignements complémentaires auprès d'autres sources.

g) Considérations internationales

Il est recommandé à l'équipe de négociation de tenir compte des normes internationales avant de décider d'établir des règles métrologiques pour des secteurs. Le point de vue éclairé des intéressés est un facteur clé lors de la prise de telles décisions.

L'équipe chargée de négocier les niveaux d'intervention et les autres aspects doit s'assurer que tous les intervenants, y compris les parties vulnérables, sont représentés. Dans le cas de certains secteurs, il peut être difficile d'avoir une représentation adéquate des clients, qui dans bien des cas constituent les parties vulnérables, parce qu'ils sont dispersés, non organisés et peut-être même dans un autre pays. Par exemple, certains segments de l'industrie minière exportent la majorité de leur production. Des particuliers ou des groupes consultés peuvent indiquer que l'emploi de règles de performance non astreignantes peut satisfaire à leur notion d'équité et qu'un niveau d'intervention minimale leur convient bien. L'équipe de négociation doit s'assurer que toute décision en matière de règles et normes métrologiques ne déroge pas aux règles et normes internationales, sinon la réputation que le Canada a bâtie en métrologie pourrait en souffrir.

h) Mesure du temps

Il est recommandé d'adopter des exigences générales visant la mesure du temps dans tous les secteurs.

La mesure du temps est un facteur commun à tous les secteurs commerciaux. Elle est à la base de la facturation pour l'utilisation d'équipement de télécommunications, de location d'équipement et d'outils, de réparation d'autos, de réservation des services d'entrepreneurs, etc. L'Équipe des activités/interventions n'a pas tenu compte des secteurs commerciaux où la mesure du temps est la seule mesure utilisée étant donné que les secteurs auraient été trop nombreux. Elle recommande d'élaborer un cadre de travail et d'établir des tolérances régissant ces secteurs en cas de contestation.

i) Autres lois

Il est recommandé à Mesures Canada d'inviter d'autres ministères, organismes et secteurs des gouvernements fédéral et provinciaux à participer aux négociations des secteurs qu'ils réglementent.

Lors de la négociation des niveaux d'intervention, il faut déterminer si d'autres lois entrent en jeu et l'incidence que les décisions relatives aux niveaux d'intervention peuvent avoir sur ces lois.

j) Examen de tous les secteurs y compris ceux non encore visés par la métrologie commerciale

Il est recommandé de revoir la liste des secteurs afin de s'assurer qu'elle est complète.

L'Équipe des activités/interventions a établi une liste des secteurs commerciaux où des mesures commerciales sont nombreuses. Avec le temps, les mesures peuvent prendre plus d'importance dans des secteurs non considérés auparavant, sans compter les nouveaux secteurs commerciaux qui peuvent surgir. La liste des secteurs commerciaux doit être revue de façon périodique afin de s'assurer qu'elle est exhaustive.

k) Groupes de consommateurs

Il est recommandé à Mesures Canada de créer un groupe consultatif de consommateurs afin de s'assurer que le point de vue des consommateurs est pris en compte lorsque le grand public est une partie vulnérable.

Afin de mener des consultations efficaces auprès de groupes de consommateurs sur un niveau d'intervention approprié et sur des modes de prestations de service acceptables, Mesures Canada doit avoir des représentants de ces groupes qui connaissent bien sa mission, son mandat, ses procédés et ses objectifs et qui y adhèrent. Mesures Canada peut avoir à prévoir un budget de dépenses de ce groupe consultatif de consommateurs.

Il y a environ 30 associations de consommateurs au Canada. Certaines ont une envergure nationale et d'autres ont une envergure provinciale mais exercent un lobbying efficace. Certaines associations comme la Canadian Shareowners Association, l'Association pour la protection des automobilistes ou le

Conseil canadien d'évaluation des jouets sont spécialisées dans un aspect bien précis du marché. Il est recommandé de visiter le site Web d'Industrie Canada <http://strategis.ic.gc.ca/SSG> pour obtenir plus d'information sur les personnes-ressources des associations de protection des consommateurs et sur la mission et le mandat de ces associations.

Il est recommandé aux équipes de négociation de communiquer avec la majorité de ces associations, au stade initial des consultations, afin d'obtenir leur rétroaction et de sonder leur intérêt. Il est également recommandé de rechercher les conseils et l'aide du Bureau de la consommation, Industrie Canada, tout au long des consultations avec les associations de consommateurs. Le Bureau de la consommation a acquis beaucoup d'expérience dans ce domaine et pourrait être d'un grand secours pour les équipes de

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

négociation.

Il faut au moins consulter les associations suivantes afin d'assurer une représentation complète des consommateurs du Canada.

Association des consommateurs du Canada (ACC)

307-267, rue O'Connor
Ottawa (ON) K2P 1V3
Tél. : (613) 238-2533 FAX : (613) 563-2254
Courriel : cacnational@sprint.ca (Information générale)

Établie en 1947 et constituée sous le régime de la loi fédérale en 1962, l'ACC est un organisme bénévole indépendant à but non lucratif engagé à défendre les droits des consommateurs en matière d'information aux consommateurs. L'Association protège les consommateurs sur le marché en exerçant des pressions auprès des gouvernements, des entreprises et de l'industrie pour obtenir des normes et des lois.

L'Association des consommateurs du Canada privilégie la méthode de consultation suivante : l'ACC organise un atelier de 2-3 jours où les organismes gouvernementaux intéressés à obtenir son point de vue sont invités. Par exemple, chaque organisme peut contribuer 5000,00 \$ (apte à changer) pour payer les dépenses de l'atelier comprenant les frais de déplacement et d'hébergement de 2 ou 3 représentants de l'ACC. Si Mesures Canada souhaite obtenir la participation de représentants de l'ACC à ses réunions de consultation, il devra payer leurs dépenses.

Option Consommateurs

2120, rue Sherbrooke Est
Bureau 604
Montréal (Québec)
H2K 1C3

Option Consommateurs (fusionnée avec l'Association des consommateurs du Québec en juillet 1999) fait valoir les intérêts des consommateurs et défend les droits de ces derniers. L'association publie la revue « Consommation » tirée à plus de 25 000 exemplaires. Si Mesures Canada souhaite voir des représentants de cette association aux réunions de négociation, il devra payer les frais de déplacement.

Action réseau consommateur (anciennement FNACQ)

103 - 1215 Visitation
Montréal (Québec)
H2L 3B5
Tél. : (514) 521-6820 Fax : (514) 521-0736

L'Action réseau consommateur fait valoir les intérêts des consommateurs et défend les droits de ces derniers, surtout les consommateurs à faible revenu. L'association regroupe plusieurs organismes ayant à cœur les intérêts et les droits des consommateurs. Elle fait la promotion d'un réseautage avec d'autres organismes de protection des consommateurs au Canada et d'autres pays.

I) Contribution des fabricants des appareils

Rapport de l'Équipe des activités/interventions Septembre 1999

Il est recommandé, au besoin, de solliciter la participation des fabricants des appareils afin d'obtenir leur expertise technique pendant le processus de consultation.

Les fabricants des appareils ne sont ni des intervenants ni des parties touchées dans les transactions commerciales. Leur contribution aux décisions finales doit donc être minimale en ce qui concerne le choix des niveaux d'intervention appropriés. Ils peuvent participer au processus en offrant des conseils techniques et une expertise permettant d'établir le niveau d'intervention. Les fabricants peuvent également être très intéressés par les discussions portant sur les autres modes de prestation des services.

11. Plan d'action

Le présent rapport renferme un plan d'action et des repères d'exécution afin d'aider les équipes de négociation à planifier et à organiser les enquêtes sur les secteurs commerciaux, la consultation des intervenants et le processus de négociation même. Le plan énumère les principales étapes du processus pour tous les secteurs. À mesure que les consultations et les négociations avanceront, il sera peut-être nécessaire de réviser et de perfectionner le plan et les repères pour s'adapter aux besoins particuliers des secteurs individuels. Le plan renferme également une stratégie d'aide à la formation des équipes de négociation et au lancement du projet.

a) Composition des équipes de négociation

La Division du développement des programmes assume la responsabilité des négociations dans les secteurs. Un agent de liaison, membre du Comité de la haute direction de Mesures Canada, doit surveiller le travail de l'équipe, la guider et la conseiller au besoin et maintenir le lien avec le Comité.

Il est recommandé que le cœur des équipes de négociation se compose d'au plus 3 membres comme suit.

- Un chef d'équipe qui représente la Division du développement des programmes. Le chef d'équipe doit être choisi en fonction de ses connaissances approfondies du secteur et de l'expérience qu'il a de celui-ci, de son intérêt et de son dévouement à l'égard du mandat, de son esprit d'équipe et de ses aptitudes à communiquer, à faire des présentations, à présider des réunions, à négocier des ententes et à travailler par voie de consensus.
- Deux autres membres, dont un représente la Division des stratégies d'intervention (DSI). Le membre représentant la DSI est chargé de diriger la portion des négociations portant sur les nouveaux modes de prestation des services. Les deux membres doivent être choisis en fonction de leurs aptitudes et habiletés à communiquer, à faire des présentations, à négocier des ententes et à travailler en équipe pour arriver à des ententes par consensus.

Le membre de l'Équipe des activités/interventions responsable de la recherche des données sur le secteur faisant l'objet de la consultation sert de conseiller. Ce membre doit faire partie de l'équipe au moins au début des travaux.

L'équipe peut aussi souhaiter consulter un spécialiste régional ou un représentant de la Division de l'ingénierie pour obtenir une expertise technique, un agent du secteur d'Industrie Canada ayant de l'expérience dans le secteur faisant l'objet de la consultation, un représentant de l'Information et de la Coopération du Bureau de la Consommation d'Industrie Canada, un représentant des autres ministères ou directions qui réglementent l'exactitude des mesures dans leur secteur (p. ex. Direction des pratiques loyales des affaires, Agence canadienne de l'inspection des aliments et Agriculture et Agro-alimentaire Canada).

Pour satisfaire les objectifs de « *recourir à d'autres modes de prestation de services avant 2007* » et « *d'évaluer périodiquement les mesures dans tous les secteurs commerciaux en intervenant uniquement au*

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

besoin avant l'an 2011 », plusieurs équipes de négociation devront mener les négociations de front. Les négociations doivent être entamées dans au moins 5 secteurs commerciaux chaque année, à compter de 2000.

b) Formation en matière de consultation et de négociation

Avant d'entreprendre des consultations et des négociations dans un secteur, les membres de l'équipe de négociation devraient recevoir une formation afin de perfectionner leurs aptitudes pour une gestion et une conduite efficace des consultations. Les cours suivants sont offerts par la Division de la formation ministérielle et du renouveau d'Industrie Canada : Techniques de présentation, Techniques d'animation, Résolution de conflits et Techniques de négociation. Le cours La gestion des consultations publiques est offert par Formation et Perfectionnement Canada. Des cours sur l'art de négocier et les techniques d'animation sont également offerts par des sources extérieures comme les entreprises Algonquin Management Center ou Performance Training Solutions.

c) Mandat et objectifs de l'équipe de négociation

Le Comité de la haute direction de Mesures Canada doit fixer et confier un mandat clair aux objectifs bien définis aux équipes de négociation. L'Équipe des activités/interventions propose le mandat qui suit:

Les équipes de négociation doivent : « établir le niveau minimal d'intervention de Mesures Canada lui permettant de réaliser sa mission et son mandat, qui soit acceptable par tous les intervenants du secteur, y compris les parties vulnérables; déterminer et recommander des mécanismes de vérification des mesures dans le secteur commercial et établir la fréquence de ces vérifications; identifier et recommander d'autres modes de prestation pour assurer les services requis et établir une stratégie, un plan et des repères pour la mise en oeuvre efficace du niveau d'intervention recommandé.

Voici les étapes clés du processus:

- Enquêter sur les pratiques et contrôles métrologiques existants dans le secteur et documenter les résultats.
- Identifier les intervenants et les saisir de la mission, du mandat et du processus d'examen de Mesures Canada.
- Prendre les mesures nécessaires pour s'assurer que les intervenants sont informés et qu'ils reçoivent une formation au besoin.
- Consulter les intervenants afin d'arriver par consensus à un niveau d'intervention de Mesures Canada.
- Analyser différents modes de prestation des services dans le secteur.
- Déterminer la fréquence optimale de l'évaluation périodique des mesures dans le secteur et les mécanismes visant à assurer cette évaluation.
- Élaborer une stratégie, un plan et des repères d'exécution acceptables par la haute direction de Mesures Canada et par les intervenants pour une mise en oeuvre efficace du niveau d'intervention et des autres modes de prestation de services et de l'évaluation périodique des mesures dans le secteur.

Il est également recommandé de donner aux membres de l'équipe de négociation suffisamment de temps et de ressources pour remplir leur mission sans qu'il y ait de conflits d'horaire avec leurs tâches et responsabilités habituelles.

d) Aide de la Division de marketing et des opérations des affaires

Les équipes de négociation devraient tenter d'obtenir l'aide de la Division de marketing et des opérations des affaires pour les aider à communiquer par lettres, bulletins, communiqués et par le site Web la mission, le mandat, l'orientation stratégique de Mesures Canada ainsi que l'objectif de l'examen des secteurs commerciaux. Il est important de tenir les intervenants au courant des progrès et des décisions prises et de les encourager à participer.

e) Étapes et échéances

- 1)Phase 1 - Établir les équipes de négociation (un à deux mois)

Les membres de l'équipe de négociation doivent être choisis pour un secteur commercial précis. Ils doivent être saisis du mandat et des objectifs de l'équipe. Le besoin en formation visant à perfectionner leurs aptitudes de consultation et de négociation sera déterminé et la formation doit être donnée le plus tôt possible. Avec l'aide de l'auteur du document Examen du secteur commercial, l'équipe doit examiner le rapport de l'Équipe des activités/interventions, le document résultant de l'examen du secteur commercial et tout le matériel de référence associé au secteur et demander des éclaircissements au besoin. La liste des intervenants, comprenant les parties vulnérables, doit être analysée afin de s'assurer qu'elle est complète. L'équipe doit déterminer si des données ou des renseignements supplémentaires sont requis. L'équipe doit revoir le plan et les échéances, établir une stratégie de consultation et déterminer les rôles et responsabilités des membres de l'équipe. L'équipe doit préparer le matériel de communication requis pour amorcer la prise de contact avec les intervenants. Elle doit également établir des liens avec des conseillers d'autres ministères ou organismes au besoin.

2) Phase 2 - Informer les intervenants et comprendre leurs points de vue - (Trois mois)

L'équipe doit entrer en communication avec les intervenants y compris les parties vulnérables qui seront saisis de la mission et du mandat de Mesures Canada ainsi que de l'intervention actuelle de ce dernier dans le secteur en question. Les intervenants seront informés des éléments importants et pertinents de l'orientation stratégique. Des séances d'information seront organisées au besoin pour aider à bien informer les intervenants. Pour ce faire, Mesures Canada peut recourir aux communiqués, aux lettres, aux réunions, à des séances d'information etc. Mesures Canada annoncera ses activités et utilisera son site Web ou d'autres moyens pour solliciter des commentaires. Les réunions seront établies avec des groupes d'intervenants identifiables afin de recueillir leurs opinions sur le niveau réel d'équité, le niveau d'intervention approprié requis de Mesures Canada et sur d'autres sujets. L'équipe doit analyser les suggestions préliminaires afin de trouver des pistes pouvant mener à d'autres modes de prestation des services. Il est important à ce stade-ci de s'assurer que tous les principaux intervenants y compris les parties vulnérables sont consultés.

3) Phase 3 - Analyser les données et élaborer une stratégie de négociation - (Deux mois)

L'équipe doit revoir et analyser les données et les renseignements recueillis, identifier et étudier les opinions et les positions des groupes, déterminer les forces et les alliances pouvant être utilisées et déterminer les avenues à explorer comme autres modes de prestation des services. L'équipe doit établir la position de Mesures Canada à l'endroit d'un niveau d'intervention approprié. Une stratégie de négociation sera établie afin de réconcilier les différences d'opinion, de viser un consensus et de s'assurer que les décisions prises permettront à Mesures Canada de remplir sa mission. La stratégie et la position de l'équipe seront communiquées à la haute direction de Mesures Canada. Le plan et les échéances seront étudiés et actualisés au besoin.

4) Phase 4 - Consulter et négocier - (six à douze mois)

À ce stade-ci, l'équipe doit commencer à négocier, avec les intervenants, le niveau d'intervention de Mesures Canada et les modes de prestation de service. Les intervenants peuvent être consultés individuellement ou en groupes. Le processus peut être relativement direct ou long et complexe, selon la diversité des groupes, l'interaction entre eux, les expériences passées, les connaissances, la notion d'équité, les enjeux et les perceptions. La stratégie utilisée doit faire en sorte que tous les points de vue puissent être présentés et compris afin que les positions puissent être réconciliées et faire l'objet d'un consensus.

« Le point de vue éclairé des intervenants constitue un élément clé de ces décisions. » Les équipes de négociation doivent s'assurer que les intervenants connaissent bien les programmes et services de Mesures Canada et comprennent aussi bien l'orientation stratégique de celui-ci afin de formuler des commentaires pertinents. Les intervenants doivent comprendre le secteur et les répercussions

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

de toute iniquité possible. Les équipes de négociation doivent être vigilantes quant à la qualité de la rétroaction et des points de vue présentés lors des consultations. Les membres de l'équipe de négociation sont invités à consulter une publication de Canada West Foundation intitulée « Meaningful Consultation: A Contradiction in Terms ? » afin d'apprendre comment consulter les citoyens de façon efficace. Cette publication se trouve sur le site Web de l'organisme à l'adresse suivante : <http://www.cwf.ca>.

Les intervenants doivent comprendre les éléments non négociables : la mission de Mesures Canada visant à assurer l'équité dans chaque secteur commercial et l'utilisation de nouveaux modes de prestation des services dans le cas de l'étalonnage et de la certification des étalons, l'approbation des appareils, l'inspection des appareils et l'inspection des installations

Mesures Canada est responsable de l'équité dans tous les secteurs commerciaux et doit en rendre compte.

Les consultations et les négociations devraient permettre à Mesures Canada d'effectuer les tâches suivantes :

- établir les niveaux d'intervention appropriés acceptables par tous les intervenants;
- définir des nouveaux modes de prestation des services et déterminer comment les mettre en oeuvre;
- établir des mécanismes de résolution des contestations acceptables par les intervenants et Mesures Canada;
- déterminer quels changements doivent être apportés aux règlements pour appuyer la mise en oeuvre des modes choisis pour assurer les services;
- définir et établir des indicateurs pour mesurer l'équité au sein d'un secteur, pour mettre en oeuvre des mécanismes de rétroaction et pour établir la fréquence à laquelle le secteur doit être contrôlé;
- établir un plan et des échéances pour la mise en oeuvre des niveaux d'intervention et des nouveaux modes de prestation des services.

5) Phase 5 - Établir et communiquer le plan de mise en oeuvre et les échéances - (Trois mois)

À ce stade-ci, l'équipe de négociation doit examiner les conclusions des consultations et élaborer un plan détaillé pour la mise en oeuvre des points convenus. Le plan doit englober un aperçu des changements à apporter aux règlements, un processus détaillé et la mesure dans laquelle les intervenants clés doivent intervenir. Le plan doit être soumis au Comité de la haute direction de Mesures Canada pour examen et approbation. Il doit ensuite être présenté aux intervenants pour examen et accord final.

Au terme des négociations et sur acceptation du plan par les intervenants, l'équipe de négociation doit rédiger un rapport à l'intention de la haute direction de Mesures Canada faisant état des réalisations et des recommandations visant la consultation et la surveillance ultérieures du secteur.

6) Phase 6 - Procéder à la mise en oeuvre (un à trois ans)

Mesures Canada doit concevoir tous les mécanismes nécessaires à une mise en oeuvre efficace des recommandations et à la réalisation du plan. La phase de mise en oeuvre peut être relativement courte si le secteur conserve le statu quo. Par contre, elle peut s'étaler sur de nombreuses années si des modifications doivent être apportées aux règlements, si un niveau d'intervention élevé est jugé nécessaire ou si la mise en place d'autres modes de prestation de services nécessite la création d'incitatifs.

f) Activités clés de consultation et de négociation et échéances en format tableau

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

Les tableaux suivants décrivent, pour chaque secteur commercial ou groupe de secteurs commerciaux, les activités clés de la consultation et de la négociation qui doivent être réalisées par l'équipe de négociation et les échéances proposées. Il se peut qu'il soit nécessaire de réviser ces activités et échéances à la lumière des connaissances et de l'expérience acquises lors des consultations et négociations avec les deux secteurs pilotes : le secteur de l'électricité et le secteur du pétrole - aval.

Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999

Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Consultation dans les secteurs - Plans et repères d'exécution

Secteur de l'industrie canadienne du pétrole - aval

ID	Tâches	Début	Fin	Durée	1999		2000				2001				2002	
					Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	
1	Étape 1 - Établir et informer les équipes de négociation, les membres de l'équipe doivent examiner la documentation, le matériel de référence et la liste des intervenants, revoir le plan et les échéances et établir une stratégie de consultation, compléter les données et les renseignements	01/10/99	28/10/99	20d		■										
2	Étape 1 - Identifier les besoins de formation et la disponibilité des cours	01/10/99	21/10/99	15d		■										
3	Étape 1- Membres recevront la formation si nécessaire	22/10/99	07/02/00	77d		■										
4	Étape 1 - Avec l'aide de la Division de marketing et des opérations des affaires, élaborer une stratégie de communication, un plan et des repères d'exécution, développer le matériel de communication, commencer la mise en oeuvre du plan de communication.	01/11/99	01/03/00	88d		■										
5	Étape 1 - Établir des liens préliminaires avec des conseillers et les informer	01/12/99	19/01/00	36d			■									
6	Étape 2 - Communiquer et informer les intervenants, recueillir les opinions, établir la position de Mesures Canada et une stratégie de négociation	20/01/00	19/04/00	65d				■								
7	Étape 3 - Analyser les données et les renseignements, élaborer une stratégie et un plan de négociation	20/04/00	17/05/00	20d					■							
8	Étape 4 - Consulter les intervenants, obtenir les commentaires pertinents, négocier le niveau d'intervention	17/05/00	15/11/00	131d						■						
9	Étape 5 - Analyser et communiquer les résultats, élaborer la mise en oeuvre du plan et les échéances; informer et obtenir l'accord des intervenants	16/11/00	14/02/01	65d							■					
10	Étape 6 - Mise en oeuvre des niveaux d'intervention recommandés et des modes de prestation des services	15/02/01	16/08/01	131d								■				

Rapport de l'Équipe des activités/interventions
 Septembre 1999

Rapport de l'Équipe des activités/interventions
 Constatations dans les secteurs Plans et réparés d'exécution

Secteur de l'industrie canadienne de l'électricité

ID	Tâches	Début	Fin	Durée	1999				2000				2001				2002
					Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	
1	Étape 1 - Établir et informer les équipes de négociation; les membres de l'équipe doivent examiner la documentation, le matériel de référence et la liste des intervenants; revoir le plan et les échéanciers et établir une stratégie de consultation; compléter les données et les renseignements.	01/10/99	28/10/99	28d													
2	Étape 1 - Identifier les besoins de formation et la disponibilité des cours	01/10/99	21/10/99	15d													
3	Étape 1 - Membres recevoir la formation si nécessaire	22/10/00	07/02/00	77d													
4	Étape 1 - Avec l'aide de la Division de marketing et des opérations des affaires, élaborer une stratégie de communication, un plan et ces étapes d'exécution; développer le matériel de communication; commencer la mise en œuvre du plan de communication.	01/11/00	01/03/00	88d													
5	Étape 1 - Rendre des liens préliminaires avec des conseillers et les informer	01/12/99	19/01/00	30d													
6	Étape 2 - Communiquer et informer les intervenants; recueillir les opinions; établir la relation le Mesures Canada et une stratégie de négociation	20/01/00	19/04/00	100d													
7	Étape 3 - Analyser les données et les renseignements; élaborer une stratégie et le plan de négociation	20/04/00	17/05/00	28d													
8	Étape 4 - Consulter les intervenants; obtenir les commentaires pertinents; négocier le niveau d'intervention	17/06/00	16/11/00	121d													
9	Étape 5 - Analyser et communiquer les résultats; élaborer la mise en œuvre du plan et les échéanciers; informer et obtenir l'accord des intervenants	16/11/00	14/02/01	86d													
10	Étape 6 - Mise en œuvre des mesures d'intervention recommandées et des modes de prestation des services	15/02/01	19/09/01	101d													

Rapport de l'Équipe des activités/interventions
 Septembre 1999

Rapport de l'Équipe des activités/interventions
 Consultation dans les secteurs - Plans et repères d'exécution

- 1 - Secteur de l'industrie canadienne de la pêche et des produits de la pêche
- 2 - Secteur de l'industrie canadienne de l'exploitation forestière et des produits et services forestiers
- 3 - Secteur de l'industrie canadienne des grains et des grandes cultures
- 4 - Secteur de l'industrie de distribution du gaz naturel
- 6 - Secteur de l'industrie canadienne de la vente au détail de l'essence

ID	Tâches	Début	Fin	Cours	2000		2001			2002			2003		
					01	02	01	02	03	04	01	02	03	04	
1	Étape 1 - Établir et définir les objectifs de négociation; les membres de l'équipe doivent examiner la documentation, le mandat de négociation, les intérêts impliqués, les besoins du plan et les échéances et établir une stratégie de consultation; compléter les données et les renseignements; l'équipe doit prendre de la documentation nécessaire	01/11/00	26/12/00	403											
2	Étape 1 - Avec l'aide de la Division de marketing et des opérations des affaires, élaborer une stratégie de communication, un plan et des repères d'échéances; développer le matériel de communication commerciale mise en oeuvre du plan de communication; aviser les parties prenantes des échéances	01/11/00	30/11/00	401											
3	Étape 2 - Communiquer et informer les intervenants; recueillir les opinions; établir la position de Visures Canada en une stratégie de négociation	13/01/01	18/04/01	651											
4	Étape 3 - Analyser les données et les renseignements; élaborer une stratégie et un plan de négociation	17/01/01	14/04/01	203											
5	Étape 4 - Établir les liens externes, obtenir les commentaires pertinents; négocier le niveau d'intervention	05/05/01	15/11/01	101 d											
6	Étape 5 - Analyser et communiquer les résultats; élaborer la mise en oeuvre du plan et les échéances; informer et obtenir l'accord des intervenants	01/11/01	14/01/02	051											
7	Étape 6 - Mise en oeuvre des niveaux d'intervention recommandés et ces modes de prestation des services	05/02/02	11/12/02	236 d											

Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999

Rapport de l'équipe des activités/interventions
Consultation dans les secteurs - Plans et repères d'exécution

- 1 - Secteur de l'industrie canadienne des mines et des métaux
- 2 - Secteur de l'industrie canadienne de l'agriculture et de l'élevage
- 3 - Secteur de l'industrie des produits chimiques
- 4 - Secteur de la fabrication des vêtements et chaussures
- 5 - Secteur de l'industrie canadienne de vente au détail des vêtements
- 6 - Secteur de l'industrie canadienne des fruits et légumes

ID	Tâche	Début	Fin	Durée	2002				2003				2004					
					Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4		
1	Étape 1 - Établir et former les équipes de négociation; les membres de l'équipe doivent connaître à l'avance les matières de référence et à l'ère des intervenants; revoir le plan et les échéanciers et établir une stratégie de consultation; compléter les données et les renseignements. l'équipe doit prendre la formation si nécessaire	1/10/02	20/11/02	40c														
2	Étape 1 - Avec l'aide de la Division de marketing et des opérations des affaires, élaborer une stratégie de communication, un plan et des repères d'exécution; développer le matériel de communication; commencer la mise en œuvre du plan de communication; assurer et tenir au courant les intervenants.	1/10/02	25/09/02	40c														
3	Étape 2 - Communiquer et informer les intervenants; recueillir les opinions; établir la position de Mesures Canada et une stratégie de négociation	1/10/02	30/12/02	30c														
4	Étape 3 - Analyser les données et les renseignements; élaborer une stratégie et un plan de négociation	1/12/02	10/12/03	30c														
6	Étape 4 - Consulter les intervenants; obtenir les commentaires pertinents; négocier le niveau d'intervention	1/02/03	12/03/03	131d														
6	Étape 5 - Analyser et communiquer les résultats; évaluer la mise en œuvre du plan et les échéanciers; informer et obtenir l'assentiment des intervenants	13/04/03	1/1/03	35c														
7	Étape 6 - Mise en œuvre des tâches et d'intervention recommandées et des modes de prestation des services	12/1/03	30/10/04	203d														

Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999

Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Consultation dans les secteurs - Plans et repères d'exécution

- 1 - Secteur de l'industrie canadienne du textile
- 2 - Secteur de l'industrie canadienne du tabac
- 3 - Secteur de l'industrie canadienne des télécommunications
- 4 - Secteur de l'industrie canadienne des fermes laitières / fromagers laitiers
- 5 - Secteur de l'industrie canadienne de la fourrure et du cuir
- 6 - Secteur de l'industrie canadienne des déchets de métaux

ID	Tâches	Début	Fin	Durée	2004			2005			2006		
					Q1	Q2	Q3	Q1	Q2	Q3	Q1	Q2	Q3
1	Étape 1 - Établir et informer les équipes de négociation; les membres de l'équipe doivent examiner la documentation, le matériel de référence et établir des jaloux, revoir le plan et les échéances et établir une stratégie de consultation; compléter les courriers et les renseignements; l'équipe doit prendre sa formation si nécessaire	02/04/04	27/05/04	4Cd	■								
2	Étape 1 - Avec l'aide de la Division de marketing et des opérations des affaires, élaborer une stratégie de communication, un plan et des repères d'exécution; développer le matériel de communication; commencer la mise en œuvre du plan de communication; aviser et tenir au courant les intervenants	28/05/04	22/07/04	4Cd		■							
3	Étape 2 - Communiquer et informer les intervenants; recueillir les opinions; établir la priorité de besoins Canada et une stratégie de négociation	23/07/04	21/10/04	6Cd			■						
4	Étape 3 - Analyser les données et les renseignements; élaborer une stratégie et un plan de négociation	22/11/04	12/12/04	3Cd				■					
5	Étape 4 - Consulter les intervenants; obtenir les commentaires pertinents; négocier le niveau d'intervention	13/01/05	13/01/05	1Jr					■				
6	Étape 5 - Analyser et communiquer les résultats; évaluer la mise en œuvre du plan et les échéances; informer et obtenir l'accord des intervenants	08/01/05	12/02/05	6Cd						■			
7	Étape 6 - Mise en œuvre des niveaux de détail pour les mandats et les modes de prestation des services	03/05/05	31/07/05	23Cd							■		

Rapport de l'équipe des activités/interventions
 Consultation dans les secteurs - Plans et repères d'exécution

- 1 - Secteur de l'industrie canadienne de la vapeur et de l'eau chaude.
- 2 - Secteur de l'industrie canadienne des services publics de l'eau
- 3 - Secteur de l'industrie canadienne du transport
- 4 - Secteur de l'industrie canadienne de cunillette et de l'élimination des déchets
- 5 - Secteur de l'industrie canadienne du taxi
- 6 - Secteur des parcs et des garages de stationnement

ID	Titre	Début	Fin	Durée	2006				2007				2008					
					01	02	03	04	01	02	03	04	01	02	03	04		
1	Étape 1 - Établir et informer les écups de négociation. les membres de l'équipe doivent examiner la documentation, la tranel de référence et la liste des intervenants; revoir le plan et les échéances et établir une stratégie de négociation; compléter les données et les renseignements; l'équipe doit prendre de la formation si nécessaire	25/04/06	26/05/06	40d														
2	Étape 1 - Avec l'aide de la Division de marketing et des opérations des affaires élaborer une stratégie de communication, un plan et des repères d'exécution, développer le matériel de communication; commencer la mise en œuvre du plan de communication; aviser et tenir au courant les intervenants.	28/05/06	21/07/06	40d														
3	Étape 2 - Communiquer et informer les intervenants; recueillir les opinions; établir la présence de bureaux Canada et une stratégie de négociation	25/07/06	20/10/06	65d														
4	Étape 3 - Analyser les données et les renseignements; élaborer une stratégie et un plan de négociation	25/07/06	11/12/06	30d														
5	Étape 4 - Consulter les intervenants; obtenir les données pertinentes; négocier le niveau d'intervention	25/07/06	14/03/07	131d														
6	Étape 5 - Analyser et communiquer les résultats; élaborer la mise en œuvre du plan et les échéances; informer et obtenir l'accord des intervenants	25/07/06	03/08/07	65d														
7	Étape 6 - Avec un soutien des bureaux de l'information recueillir les données et les modes de prestation des services	24/08/07	28/07/08	230d														

Annexe A

Liste d'examen des secteurs commerciaux

Secteurs	Sous-secteurs	Auteur
Industrie canadienne de la pêche et des produits de la pêche	Pêche dans les eaux intérieures; pêche en océan; usines de conditionnement du poisson; commerce de gros des poissons et fruits de mer traités.	Bill Cochrane
Industrie canadienne de l'exploitation forestière et des produits et services forestiers	Exploitation forestière et services forestiers; pâtes et papiers; scieries; bois d'oeuvre, placages et contre-plaqués; fabrication des produits de papier; vente de gros des produits forestiers; bois de chauffage.	Bill Cochrane
Industrie canadienne des grains et des grandes cultures	Fermes de grandes cultures; silos à grains; vente de gros des grains; industries des aliments pour animaux et des semences.	Eric Klawis
Industrie canadienne du pétrole - amont	Extraction du pétrole brut et du gaz naturel; industrie du transport par pipelines; industries des services relatifs à l'extraction d'huile et de gaz.	Dale Bieber
Industrie canadienne des mines et des métaux	Mines des métaux; mines de non-minerais à des fins agricoles; mines de non-minerais; mines de charbon; industrie de fabrication et de vente en gros des métaux.	Rénald Marceau
Industrie canadienne du pétrole - aval	Fabrication des produits pétroliers (raffineries) Commerce de gros des produits pétroliers raffinés et des huiles lubrifiantes, carburants d'aviation; commerce de gros et de détail de l'huile à chauffage et des gaz de pétrole liquéfiés.	Dale Bieber
Industrie canadienne de	Fermes d'élevage; fabrication Commerce de	John Pfeifer

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

l'agriculture et de l'élevage	gros des viandes et des produits de viande; oeufs.	
Industrie canadienne de l'électricité	Production, transmission et distribution.	Al Davlut
Fabrication des aliments et boissons	Tout service de traitement et de fabrication d'aliments et de boissons autres que les viandes, les produits laitiers, les produits de poissons et de fruits de mer, et les fruits et légumes.	Dale Bieber
Industrie des produits chimiques	Produits agro-chimiques, pesticides, insecticides, engrais; produits frigorigènes, produits chimiques d'usage domestique et industriel; produits cryogéniques; savon, peintures et vernis; dégivrants pour avion; etc.	Eric Klawis
Distribution du gaz naturel	Distribution de gaz naturel ou de gaz synthétique.	Dale Bieber
Industrie canadienne du textile	Fabrication et commerce de gros de fils, de fibres, de carpettes, de tissus, etc.	Michel Maranda
Industrie canadienne des télécommunications	Compagnies de téléphone, entreprises de télécommunications; fournisseurs d'accès internet, etc.	André Gagné
Industrie canadienne de la vapeur et de l'eau chaude	Production de la vapeur; cogénération; systèmes énergétiques à eau chaude.	Al Davlut
Industrie canadienne des fermes laitières / produits laitiers	Fermes laitières; industrie laitière; fabrication et vente de gros des produits laitiers.	Al Davlut
Industrie canadienne de la fourrure et du cuir	Fourrure et cuir d'animaux sauvages et domestiques; industrie du piégeage; tanneries.	Michel Maranda
Industrie canadienne des services publics de l'eau	Traitement et distribution de l'eau; services publics.	John Pfeifer

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

Secteur canadien de la vente au détail de l'essence	Stations-services d'essence; distributeurs de propane au détail; vente au détail pour petites embarcations et pour petits avions; systèmes à cartes ou à clés.	Dale Bieber
Industrie canadienne des fruits et légumes.	Fermes; industrie de traitement et de mise en boîtes; commerce de gros des fruits et légumes.	Al Davlut
Industrie canadienne des déchets de métaux	Récupération et recyclage des métaux.	Rénald Marceau
Industrie canadienne du transport	Industrie du camionnage; industrie du fret aérien; industrie du transport ferroviaire; transport par eau; services postaux et de services de messagers.	Al Davlut
Industrie canadienne de vente au détail des aliments	Magasins d'alimentation; supermarchés d'alimentation; magasins d'alimentation spécialisés; magasins de fruits et légumes; magasin de charcuterie; magasins de confiserie et de noix.	Al Davlut
Industrie canadienne de cueillette et d'élimination des déchets	Cueillette des ordures; exploitation d'un dépotoir; incinérateurs; déchets radioactifs; recyclage des rebuts sauf les métaux.	Rénald Marceau
Industrie canadienne du taxi		André Gagné
Secteur des parcs et des garages de stationnement	Parcs et garages de stationnement pour le stationnement quotidien des automobiles; parcomètres.	André Gagné
Industrie canadienne du tabac	Fermes de culture du tabac; industrie du tabac en feuilles; industrie des produits du tabac.	Al Davlut

Annexe B

Détermination du degré de vulnérabilité des parties dépendantes

7. Évaluation du degré de vulnérabilité des parties dépendantes

Pour déterminer le degré de vulnérabilité d'une partie dépendante, il est impératif de connaître les intervenants de la transaction, la quantité et le type de produit étant vendu et la nature de la transaction commerciale. Cette information peut généralement être obtenue de représentants du secteur commercial, des associations, des groupes d'intérêts, d'organismes gouvernementaux, de Statistique Canada et du personnel de Mesures Canada. Une fois que l'on connaît les participants d'une transaction commerciale, il faut établir s'il y a plusieurs parties vulnérables ou s'il y a une seule partie vulnérable dominante.

8. Plusieurs parties vulnérables

S'il est déterminé qu'il y a plusieurs parties vulnérables dans une transaction commerciale, sans partie vulnérable dominante, les matrices moyennes des entrées, des sorties et de la demande finale de Statistique Canada sont utilisées pour calculer la note globale du degré de vulnérabilité des parties dépendantes.

Matrice des productions (sorties)

Pour établir les sorties d'un secteur commercial faisant l'objet d'une analyse, il faut utiliser en premier la matrice des productions (sorties). À l'aide de cette dernière, choisir le secteur commercial particulier pour lequel les sorties doivent être déterminées. Retirer tous les autres secteurs commerciaux non pertinents. Faire défiler les valeurs du secteur afin de trouver celles qui ne correspondent pas à zéro. Retirer toutes les sorties correspondant à zéro. Pour maintenir une constance dans le procédé d'évaluation, seules des sorties directes du secteur commercial doivent être utilisées pour déterminer les parties vulnérables. Les sorties directes englobent tous les produits mesurables qui représentent une sortie primaire du secteur commercial particulier.

Matrice des utilisations (entrées)

Une fois que les sorties d'un secteur commercial sont déterminées, utiliser la matrice des utilisations (entrées) pour identifier les parties vulnérables et déterminer leur degré de vulnérabilité. Pour ce faire, il faut choisir toutes les sorties applicables (colonne de gauche) obtenues de la matrice des sorties et supprimer toutes les non-sorties. Une fois cette tâche accomplie, faire défiler la liste des secteurs commerciaux et conserver les secteurs qui possèdent une valeur monétaire pour chacune des sorties applicables. Ce chiffre représente la quantité de produit que la partie vulnérable achète du secteur commercial et les totaux au bas de la matrice représentent les dépenses totales de la partie vulnérable. Le degré de vulnérabilité est ensuite établi comme un pourcentage des entrées totales / dépenses totales de la partie vulnérable.

Matrice de la demande finale

La démarche suivie pour la matrice des utilisations (entrées) est utilisée pour la matrice de la demande finale afin de déterminer les autres parties vulnérables n'ayant pas été saisies par la matrice des entrées.

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

Pondération

Une fois que toutes les parties vulnérables sont identifiées, on utilise un système de pondération pour calculer le degré global de vulnérabilité devant être utilisé pour déterminer la note finale de l'indicateur n° 3.

Le degré de vulnérabilité doit d'abord être établi pour chaque partie vulnérable. Il s'agit de diviser les entrées totales par les dépenses totales pour obtenir un pourcentage de vulnérabilité. Une seule partie vulnérable peut être notée selon la méthode d'évaluation utilisée pour l'indicateur n° 3. Ce calcul doit être effectué pour toutes les parties vulnérables avant de procéder à la pondération. Pour assurer une pondération adéquate, établir le total de toutes les entrées pour toutes les parties vulnérables (numérateur de l'équation antérieure). La valeur obtenue devient le dénominateur de la pondération. Les entrées pour chaque partie vulnérable sont ensuite divisées par le total des entrées (dénominateur) et multipliées par la note de vulnérabilité. Une fois que toutes les parties vulnérables ont fait l'objet d'une pondération, les notes pondérées sont additionnées pour déterminer la note globale de l'indicateur n° 3.

Voici un exemple du système de pondération appliqué à plusieurs parties vulnérables. Il importe de noter que la colonne de gauche représente les sorties du secteur faisant l'objet de l'analyse. Les secteurs énumérés dans la rangée d'en-tête ont été identifiés comme parties vulnérables dans les transactions commerciales : 1AGRIC est le secteur de l'élevage, 2AGRIC est le secteur des grandes cultures, 16MEAT est le secteur des viandes rouges, 17POULT est le secteur de la volaille.

Exemple : Secteur d'analyse : Fermes d'élevage (011)

Secteur de sortie	1AGRIC (millions\$)	2AGRIC (millions\$)	16MEAT (millions\$)	17POULT (millions\$)
Bovins & veaux	809	0	2279	0
Porcs	26	0	1674	0
Volaille	11	0	0	1118
Boeuf (réfrigéré)	0	0	1106	0
Eng. an/vég	0	351	0	0
Entrées totales	846	351	5059	1118
Dép. tot. du secteur secteur se	12401	12109	8769	2306
% vulnérabilité (entr. tot./ dép. tot.)	6,8%	2,9%	57,7%	48,5%
Note de chaque secteur à l'Ind. n° 3	1	1	5	5
Total de toutes les entrées	7374	7374	7374	7374

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

Pondération = (Ent. tot. / total de toutes les entrées) * Note de chaque secteur	$(846/7374) * 1 = 0,11$	$(351/7374) * 1 = 0,05$	$(5059/7374) * 5 = 3,43$	$(1118/7374) * 5 = 0,76$
Note totale de l'indicateur n° 3 = (0,11 + 0,05 + 3,43 + 0,76) = 4,35 arrondi à 4,5				

*** Il importe de noter que la feuille de calcul de Lotus 1-2-3 intitulée « modèle.123 » calcule automatiquement la note de l'indicateur n° 3.

9. Une seule partie vulnérable :

Vendeur d'un produit ou de produits n'ayant pas le contrôle des appareils.

Dans le cas d'une seule partie vulnérable qui vend un produit mais qui n'a pas le contrôle sur l'appareil commercial, le degré de vulnérabilité peut être déterminé en évaluant le pourcentage (%) des recettes brutes obtenues des transactions commerciales par rapport au revenu brut global de la partie vulnérable. Par exemple, si la partie vulnérable primaire est un producteur d'un produit, comme c'est le cas de la majorité des produits de la ferme, il serait établi que plus de 40% du revenu de la partie vulnérable provient de cette transaction et qu'il devrait obtenir une note 5 à l'indicateur n°3. Dans la mesure du possible, des données valables devraient être fournies pour corroborer ces résultats.

Acheteurs d'un produit ou de produits

Lorsque la partie vulnérable est un acheteur de produits, la moyenne des matrices entrées, sorties et demande finale de Statistique Canada sert à déterminer la note globale du degré de vulnérabilité de la partie dépendante. Il convient alors d'utiliser la méthode des matrices entrées / sorties et demande finale décrite dans les cas des parties vulnérables multiples, sans toutefois recourir à la pondération. Le degré de vulnérabilité peut être noté sous l'indicateur numéro 3. Étant donné qu'il y a une seule partie vulnérable, il n'est pas nécessaire d'effectuer d'autres calculs.

Annexe C

Rapport de KPMG

« Structure recommandée du modèle d'intervention sur le marché pour les mesures commerciales »

Ce document peut être obtenu sur demande de Mesures Canada.

Annexe D

Renseignements statistiques pour le modèle d'intervention

**Rapport préparé par Statistique Canada
pour l'Équipe des activités/interventions de Mesures Canada**

Notes et analyses techniques

Table des matières

1. Notes techniques et analyse

<u>Contexte et objectifs</u>	4
Contexte	4
Objectifs	4
Indicateur n° 1	5
Indicateur n° 2	5
Indicateur n° 3	6
<u>Notes techniques</u>	6
Sources des données et concepts	6
Matrices entrées-sorties	6
Publications	8
Interprétation des données	10
Indicateur n° 1	10
Indicateur n° 2	12
Indicateur n° 3	13
<u>Tableaux des points saillants et résumés analytiques</u>	16
Tableau 1	17
Tableau 2	17

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

Tableau 3	19
Tableaux 4 et 5	20

Il est à noter que les documents, tableaux et matrices qui suivent sont uniquement disponibles en version électronique.

2. Tableaux

- Recettes annuelles et nombre d'entreprises au Canada et dans cinq régions pour des industries choisies en 1995 (MC Data.wk3)
- Importations et exportations canadiennes pour des industries choisies en 1995 (MC Industry ImpExp Rev1.wk3)
- Importations et exportations canadiennes par produit pour 1992 (MC Commodity ImpExp.wk3)

3. Matrices entrées-sorties

- Liste des produits
- Liste des industries
- Liste des demandes finales

4. Renseignements supplémentaires

- Publications d'intérêt potentiel (MC Publications.doc)
- Renseignements de la page WEB de Pêches et Océans

5. Sorties totales pour des industries choisies

6. Dépenses des familles au Canada en 1992 - Tableau 7

7. Information électronique

- Matrices de travail entrées-sorties pour 1990, 1991 et 1992
- Moyenne des matrices susmentionnées
- Fichiers indiqués entre parenthèses ci-dessus (filename.ext)

Contexte et objectifs

Contexte

L'Équipe des activités/interventions de Mesures Canada a demandé à Statistique Canada de lui fournir des renseignements pouvant l'aider à remplir son mandat.

Mesures Canada, qui administre et applique la *Loi sur l'inspection de l'électricité et du gaz* et la *Loi sur les poids et mesures*, s'acquitte de son mandat notamment en « évaluant périodiquement les mesures dans tous les secteurs commerciaux en intervenant uniquement au besoin ... et en élaborant des critères pour déterminer son niveau d'intervention. »

L'objectif de l'Équipe des activités/interventions est « de recueillir des renseignements sur chaque secteur commercial et de déterminer un niveau d'intervention approprié pour chaque secteur commercial en utilisant le modèle d'intervention. » Ce dernier est constitué de six indicateurs qui sont pondérés de façon à obtenir une note pour chaque secteur commercial. Les notes servent à établir le niveau d'intervention requis.

Statistique Canada fournit des données qui aident à évaluer les trois premiers de ces six indicateurs.

Objectifs

Les renseignements fournis par Statistique Canada permettent d'évaluer trois des six indicateurs établis dans le modèle d'intervention de l'Équipe des activités/interventions. Voici les indicateurs.

- Indicateur n° 1 – Utilisation des mesures commerciales comme base des transactions commerciales.
- Indicateur n° 2 – Importance économique du secteur dans l'économie canadienne.
- Indicateur n° 3 – Risque économique potentiel pour les parties vulnérables dans les transactions commerciales du secteur.

Selon leur disponibilité, les renseignements susmentionnés doivent être fournis pour chacune des industries répertoriées dans la liste des secteurs commerciaux que l'Équipe des activités/interventions a proposés le 26 janvier 1998.

Pour évaluer chacun des indicateurs susmentionnés, les données suivantes doivent être fournies.

Indicateur n° 1

Le premier indicateur vise à établir la partie des transactions commerciales qui dépend des mesures et des appareils de mesure. Dans le présent rapport, les produits visés par ces transactions commerciales sont désignés produits « mesurés ». La valeur en dollars des produits générés est fournie pour chaque groupe d'industries. Une ventilation plus poussée est requise pour différencier les produits mesurés de ceux qui ne le sont pas.

Pour aider à identifier les produits qui sont mesurés, les données sur les produits sont décrites de la façon la plus détaillée possible. L'information des entrées et sorties au niveau de la feuille de travail est utilisée. Il s'agit de 627 produits standard et de 216 groupes d'industries.

Indicateur n° 2

Le deuxième indicateur mesure l'importance économique de l'industrie dans l'économie canadienne. Diverses données ont dû être obtenues pour évaluer cet indicateur particulier, notamment :

- les données totales et régionales des recettes de ventes au Canada;
- les données totales et régionales du Canada pour un nombre d'entreprises ou d'établissements;
- les recettes de ventes moyennes pour les entreprises ou établissements;
- les exportations et les importations par industrie et par produit.

Deux méthodes permettent de mesurer l'importance économique d'une industrie: la production et les recettes.

La valeur de la production est une mesure de l'importance de l'industrie dans l'économie canadienne. La valeur des sorties de chaque groupe d'industries¹ peut être mesurée en pourcentage des sorties totales de l'économie canadienne.

Les recettes annuelles donnent également une indication de la taille de chaque industrie. Contrairement à la valeur de production, les recettes annuelles englobent une double comptabilisation. Lorsqu'un produit est acheminé dans les diverses étapes de la production et de la distribution, les ventes sont comptabilisées à chaque étape. Par exemple, les ventes d'un produit sont comptabilisées au niveau de la fabrication, de la vente en gros et de la vente au détail.

Le nombre d'entreprises ou d'établissements dans chaque industrie est indiqué afin de donner une idée de la taille de l'industrie sur le plan population. Ces données peuvent servir à préciser le domaine d'application d'un projet et à prévoir des enjeux d'ordre logistique lors de la mise en oeuvre des niveaux d'intervention.

¹ L'expression « groupe d'industries » renvoie généralement aux systèmes entrées-sorties indiqués à l'annexe 4.

De plus, la taille moyenne des entreprises au sein d'une industrie peut être calculée en divisant les recettes totales par le nombre d'entreprises, ce qui aide davantage à établir le profil d'une industrie.

Les données régionales sont également fournies afin d'illustrer la dispersion géographique de l'industrie. Cette information peut être utile pour plusieurs raisons. Elle peut aider notamment à

- comprendre l'incidence de l'industrie sur chaque région;
- évaluer les répercussions possibles de règlements locaux sur l'industrie;
- définir les questions d'ordre logistique lors de la mise en oeuvre des interventions.

La valeur monétaire des exportations et importations est établie en fonction de l'industrie et du produit. Cette information peut représenter une indication de l'importance des normes internationales en ce qui concerne les mesures dans certains secteurs.

Indicateur n° 3

Le troisième indicateur vise à déterminer le risque économique potentiel pour les parties vulnérables dans les transactions commerciales. À l'aide des séries de matrices entrées-sorties, il est possible d'analyser les transactions commerciales des produits afin d'établir des groupes d'industries individuels et des catégories de demande finale. Le modèle des entrées-sorties identifie la valeur des produits utilisés à la fois comme entrées intermédiaires par les producteurs et comme demande finale (consommation) par les consommateurs. Lorsque l'utilisateur final ou le consommateur sont identifiés, la valeur des transactions commerciales peut être calculée en pourcentage des recettes totales de l'utilisateur final.

Notes techniques

Sources des données et concepts

De nombreuses sources de Statistique Canada ont été utilisées pour obtenir les renseignements sur les trois indicateurs du modèle d'intervention. Ces sources et concepts sont décrits de façon indépendante afin de faire comprendre la signification et l'origine des données.

Matrices entrées-sorties

La série des matrices entrées-sorties est une source importante de données qui visent toute l'économie canadienne et qui sont obtenues par des enquêtes menées par Statistique Canada.

Rapport de l'Équipe des activités/interventions Septembre 1999

Le système entrées-sorties vise à :

10. fournir un cadre de travail de comptabilisation pour enregistrer le flux des produits et services pour une période de référence donnée;
11. illustrer les relations entre les secteurs;
12. faciliter l'étude de la structure économique de l'économie canadienne.

Une série de matrices entrées-sorties comprend trois tableaux distincts :

- **matrice d'utilisation (entrées),**
- **matrice de production (sorties),**
- **matrice de la demande finale.**

Les matrices sont fournies pour trois ans, 1990, 1991 et 1992, dernières années de disponibilité des matrices. Il y a également une série des matrices susmentionnées indiquant des valeurs moyennes pour ces trois années. La valeur moyenne sert à des fins d'analyse pour réduire l'effet des valeurs non représentatives d'une année donnée.

Il importe de noter qu'il est difficile de calculer une moyenne lorsqu'un produit donné existe une année mais non les autres années. Les résultats pourraient être trompeurs lorsqu'on additionne trois valeurs et qu'on divise par trois, si une ou deux des valeurs additionnées correspondent à zéro. Pour éviter cette situation, la moyenne n'a été déterminée que s'il n'y avait pas de zéro dans les trois années. Autrement la valeur de la matrice des moyennes est représentée par zéro.

Les rangées des trois matrices présentent les mêmes produits. Il existe 627 groupes de produits standard comme l'indique l'annexe 3.

La **matrice d'utilisation** est un tableau illustrant la valeur monétaire, en millions de dollars, des entrées de produits standard utilisés par chacun des 216 groupes d'industries. Ce tableau sert uniquement à déterminer la valeur des produits utilisés ou achetés par un groupe d'industries donné ou pour déterminer les groupes d'industries qui utilisent un produit.

Ces groupes d'industries peuvent être liés aux codes à 3 et à 4 chiffres de la Classification type des industries (CTI) de Statistique Canada² au moyen de la liste des groupes d'industries de l'annexe 4.

² Le code à 4 chiffres de la CTI représente la classification la plus détaillée de l'industrie et le code à 3 chiffres est un groupement, de 1 à 10, des codes à 4 chiffres de la CIT. Par exemple, le code à 3 chiffres 011 est un groupement des codes suivants à 4 chiffres de la CIT : 0111, 0112, 0113, 0114, 0115 et 0119.

La **matrice des productions** est similaire à la matrice d'utilisation, la différence fondamentale étant qu'elle indique les sorties de produits effectuées par chaque groupe d'industries.

La **matrice de la demande finale** identifie l'utilisateur final ou le consommateur pour chacun des produits. L'utilisateur final est réparti en groupes de demande finale dont les principales catégories sont les suivantes :

- Dépenses personnelles (PE) – consommation de produits et services;
- Machinerie et équipement (M&E) - dépenses en capital;
- Construction (CON) – dépenses en capital;
- Variation de l'inventaire (INV) – modification de la valeur des produits fabriqués mais non vendus;
- Dépenses publiques courantes (GCE) – consommation des produits et services;
- Importations – produits de l'étranger consommés par des Canadiens;
- Exportations – produits du Canada non consommés au pays.

Une ventilation plus détaillée des catégories de la demande finale se trouve à l'annexe 5.

Les séries des matrices entrées-sorties sont conçues pour être équilibrées. La valeur totale des entrées de la matrice d'utilisation est égale à la valeur totale des sorties de la matrice de production pour tout groupe d'industries donné. Les produits font aussi l'objet d'un équilibre : la demande (entrées + demande finale) est égale à l'offre (sorties) pour tous les produits, sauf dans le cas des intrants primaires. Ces derniers correspondent à la rémunération du travail et au rendement du capital et comprennent les taxes indirectes nettes, les salaires et les traitements, les revenus supplémentaires de travail, les revenus nets des entreprises non constituées et tout autre surplus d'exploitation.

Les valeurs des trois matrices sont données en dollars courants, ce qui signifie qu'elles correspondent aux montants réels, non actualisés pour tenir compte de l'inflation comme c'est le cas des dollars constants. L'inflation ayant été relativement stable pendant les trois années visées, l'effet est donc négligeable.

Publications de Statistique Canada

Diverses publications ont été utilisées lors de la préparation des tableaux de l'annexe 1.

La publication *Industries manufacturières du Canada, niveaux national et provincial* (n° 31-203-XPB), fait état de données obtenues lors de l'Enquête annuelle des manufactures. Cette enquête permet de recueillir de l'information auprès d'environ 33 000 fabricants canadiens, répartis en 230 industries. Les données sont obtenues au niveau de l'établissement, soit la plus petite unité capable de fournir certaines données relatives à la production, habituellement une manufacture, une installation de production ou une usine. La valeur des expéditions des produits fabriqués est utilisée comme une approximation des recettes annuelles; il s'agit de la valeur de vente nette des produits. Elle ne comprend pas les rabais, les marchandises retournées, les allocations, les taxes de vente, les taxes d'accise et les droits, les contenants consignés, les frais d'expédition par transporteur général ou par transporteur à forfait. Elle comprend les transferts internes entre établissements de la même entreprise, la valeur des contenants non consignés et la valeur comptable des produits fabriqués et expédiés pour la première fois à titre locatif.

Les publications Carrières et sablières, mines de métaux et de non-métaux (n° 26-255-XPB) font état de données obtenues du recensement des mines, des carrières et des sablières. Le recensement est effectué au niveau de l'établissement, soit la plus petite unité d'exploitation capable de fournir des données statistiques de base précises concernant la production économique, habituellement une mine, une mine-usine, une carrière ou une sablière en exploitation. La valeur de production est une approximation des recettes annuelles. Elle correspond à la valeur des expéditions ajustée en fonction de la variation de l'inventaire. La valeur des expéditions est la valeur de vente nette des produits générés par l'établissement. Elle ne comprend pas les rabais, les marchandises retournées, les allocations, les taxes de vente, les taxes d'accise et les droits, les contenants consignés, les frais d'expédition par transporteur général ou par transporteur à forfait (mais non les frais de son propre service de livraison). Elle comprend les recettes résultant des travaux de réparation et des travaux exécutés sur le matériel qui appartient à des tiers et les transferts aux unités de référence de la même entreprise et toutes les exportations.

La publication *Exploitants de distributeurs automatiques* (n° 63-213-XPB) fait état de données obtenues d'une enquête sur les exploitants de distributeurs automatiques ayant des recettes annuelles d'au moins 20 000 \$. Des milliers de distributeurs sont exploités par leurs propriétaires - magasins de vente au détail, grossistes, restaurants, hôtels, stations-service et autres établissements de service personnel - et ne sont pas visés par l'enquête parce qu'il n'existe pas de livres comptables distincts. Les données relatives au nombre de distributeurs automatiques et aux ventes annuelles sont fournies.

La publication Extraction de charbon (n° 26-206-XPB) fait état des données obtenues d'une enquête menée auprès des mines ayant des recettes annuelles d'au moins 1 million \$. La valeur de production est fournie comme une approximation des recettes annuelles. Elle comprend les subventions d'exploitation, mais exclut la valeur du charbon utilisé aux mines. Dans le cas des mines où l'exploitant est le propriétaire des biens miniers, la valeur de la production correspond à la valeur du charbon extrait. Lorsque l'exploitant est à contrat, sans être le propriétaire des biens miniers, la valeur de la production correspond au montant reçu pour le travail exécuté au nom des autres.

La publication *Centrales d'énergie électrique* (n° 57-206-XPB) fait état de données obtenues d'une enquête sur les centrales électriques. La portée du sondage est limitée aux services publics et aux entreprises qui possèdent au moins une centrale ayant une capacité de plus de 500 kW et exclut l'équipement auxiliaire installé uniquement pour le service de la centrale électrique. Les génératrices de réserve (actionnées uniquement en cas de perte de courant) ne sont pas visées par l'enquête.

La publication Production, transport et distribution d'électricité (n° 57-202-XPB) fait état de données financières obtenues d'une enquête annuelle sur tous les services publics d'électricité au Canada. Elle comprend aussi des statistiques sur l'alimentation et la distribution de l'énergie électrique qui sont compilées à partir d'une enquête trimestrielle portant sur tous les producteurs d'énergie (il y a environ 200 producteurs exploitant 900 centrales).

La publication *Transport du pétrole brut et des produits pétroliers raffinés par oléoduc* (n° 55-201-XPB) fait état de données obtenues d'une enquête annuelle visant environ 70 oléoducs, représentant toutes les exploitations par oléoduc au Canada. Certains oléoducs font des incursions aux États-Unis et reviennent au Canada; ces statistiques tiennent compte de la distribution du produit aux États-Unis mais l'équivalent du transport de ces exploitations n'est pas compris. Les statistiques associées à l'acheminement des gaz de pétrole liquéfiés (GPL) par ces oléoducs sont indiquées dans cette publication.

La publication *Le commerce des grains au Canada* (n° 22-201-XPB) fait état des données obtenues principalement de sources administratives au sein de

Statistique Canada ou d'autres organismes fédéraux, provinciaux ou internationaux. Le nombre de silos à grains a été obtenu de la Commission canadienne des grains.

Bases de données de Statistique Canada

Divers secteurs de Statistique Canada ont fourni des renseignements dans le cadre du présent projet, en prélevant des données directement de leurs bases de données. Il a été nécessaire de procéder ainsi afin d'obtenir les renseignements détaillés. Voici une brève description des diverses bases de données utilisées.

Le secteur Agriculture a fourni des renseignements à partir de sa base de données Whole Data Project qui renferme des renseignements sur des fermes ayant des recettes annuelles de plus de 10 000 \$. La base de données a été créée à l'aide de données fiscales administratives fournies par Revenu Canada pour les entreprises constituées et les entreprises non constituées.

Le secteur Fabrication a puisé dans sa base de données pour compléter les renseignements fournis dans sa publication *Industries manufacturières du Canada* décrite ci-dessus. Les sources des données et des critères sont identiques à celles décrites ci-dessus pour la publication.

Le secteur Commerce de distribution a fourni des données sur la vente au détail et de gros à partir de ses bases de données, lesquelles ont été créées à l'aide des résultats de certaines enquêtes et de dossiers fiscaux administratifs pour entreprises constituées et entreprises non constituées.

Le secteur des Transports a puisé des renseignements dans ses bases de données. Ces dernières ont été créées à l'aide des résultats d'enquêtes et de dossiers fiscaux administratifs. Pour les industries du transport par bateau, les bases de données englobent les entreprises ayant un revenu brut d'entreprise de 500 000 \$ ou plus.

Le secteur Organisation industrielle et finances a obtenu ses données d'une base de données fiscales administratives d'entreprise de 1995, également connue comme le fichier T2, qui renferme des renseignements sur toutes les entreprises qui ont produit une déclaration de revenu à Revenu Canada. Les renseignements relatifs aux importations et aux exportations par industrie ont été obtenus de la base de données Globalization qui a été créée à partir de sources administratives, incluant des fichiers personnalisés.

La Division des données fiscales a permis l'accès à son fichier T1.SUP de 1995 qui renferme des données sur les fichiers d'impôt individuels faisant état des revenus déclarés par les entreprises en 1995. Ce fichier renferme environ 3,5 millions d'enregistrements.

Interprétation des données

Indicateur n°1

Cet indicateur vise à établir la portion des transactions commerciales qui dépendent des mesures et des appareils de mesure. Ce renseignement peut, en partie, être obtenu de la série des matrices des entrées-sorties.

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

Pour chaque groupe d'industries, la quantité de transactions commerciales qui dépendent des mesures ou des appareils de mesure peut être évaluée à l'aide de la matrice de production (sorties) de la série des matrices entrées-sorties moyennes annuelles. Cette matrice indique la valeur du produit généré par chaque groupe d'industries. La quantité peut être calculée en identifiant les produits générés qui dépendent d'une mesure et en calculant le total en pour cent de tous les produits générés. Les produits mesurés sont désignés dans la colonne « sorties mesurées » du tableau A ci-dessous.

S'il est nécessaire de ventiler les industries au-delà du groupe d'industries établi, il faut recourir à des approximations. Les produits doivent être répartis entre les industries au sein du groupe d'industries. Il est alors possible de calculer un nouveau pourcentage du total pour chaque industrie.

Par exemple, le premier groupe d'industries, Agriculture et Élevage, génère les produits énumérés au tableau A. Ces valeurs peuvent être obtenues en classant, par ordre décroissant, les 627 valeurs des sorties par produit dans la matrice de production (sorties) des matrices entrées-sorties.

En examinant les produits individuellement et en évaluant la partie de ceux-ci qui exige un mesurage au sein du groupe d'industries en question, une valeur totale des sorties mesurées peut être calculée. En divisant les sorties mesurées par les sorties totales (11 809/12 402), il est établi que 95,2 % des sorties générées sont mesurées dans ce groupe d'industries, en supposant que les pourcentages estimés des sorties mesurées sont exacts.

Toutefois, ces groupes d'industries ne coïncident pas directement avec les « secteurs commerciaux » qui intéressent Mesures Canada. La liste des industries de l'annexe 3 illustre les codes standard de la Classification type des industries inclus dans chaque groupe d'industries. À partir de cette liste, il est déterminé que les secteurs commerciaux suivants font partie du groupe des industries en question.

- Fermes laitières (lait cru, crème);
- Fermes d'élevage (bovin, porc, volaille, mouton et chèvre, etc.);
- Miel et autres produits apicoles;
- Fourrures et peaux;
- Industries de service relatifs à l'agriculture – de façon partielle seulement.

Pour effectuer une ventilation plus poussée du groupe des industries, il faut attribuer des estimations et des valeurs arbitraires aux valeurs des secteurs commerciaux.

Tableau A
Total et valeur mesurée des sorties
Pour le groupe d'industries Agriculture et Élevage
Moyenne de trois ans (1990, 1991 et 1992)
Dollars courants (millions)

Produits	Valeur des sorties	% des sorties totales	% des sorties mesurées	Valeur des sorties mesurées
0010 BOVINS ET VEAUX	4 168	33,6 %	100	4 168

Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999

0090	LAIT LIQUIDE, NON TRANSFORMÉ	3 303	26,6 %	100	3 303
0030	PORC	1 847	14,9 %	100	1 847
0040	VOLAILLE	1 119	9,0 %	100	1 119
0231	SERVICES RELATIFS À L'AGRICULTURE	593	4,8 %	0	0
0100	OEUFS EN COQUILLE	497	4,0 %	100	497
4031	ENGRAIS D'ORIGINE ANIMALE ET VÉGÉTALE	352	2,8 %	100	352
0059	AUTRES ANIMAUX VIVANTS	144	1,2 %	100	144
0521	BOEUF, FRAIS, RÉFRIGÉRÉ, CONGELÉ	97	1,2 %	100	97
0639	SOUS-PRODUIT ANIMAL POUR EMPLOI INDUSTRIEL	61	0,5 %	100	61
0650	VOLAILLE, FRAÎCHE, RÉFRIGÉRÉE, CONGELÉE	49	0,4 %	100	49
0110	MIEL ET CIRE D'ABEILLE	48	0,4 %	100	48
0522	PORC, FRAIS, RÉFRIGÉRÉ, CONGELÉ	42	0,3 %	100	42
4080	PRODUITS PHARMACEUTIQUES	39	0,3 %	100	39
0210	FOURRURE DE VISON D'ÉLEVAGE, NON APPRÊTÉE	26	0,2 %	100	26
0523	AUTRE VIANDE, FRAÎCHE, RÉFRIGÉRÉE, CONGELÉE	10	0,1 %	100	10
0620	CUIRS ET PEAUX BRUTS	5	0,0 %	100	5
0220	LAINÉ BRUTE	1	0,0 %	100	1
Total		12 402	100 %		11 809

Source de données : Matrice entrées-sorties de Statistique Canada, moyenne des trois années 1990, 1991 et 1992.

Par exemple, pour arriver à une valeur pour les fermes laitières, il faut choisir d'abord les produits qui risquent d'être générés par l'industrie en question, puis il faut calculer de nouveau le pourcentage qui exige des mesures de la façon indiquée ci-dessus, mais uniquement pour les produits ainsi identifiés.

Les produits découlant d'une ferme laitière peuvent comprendre le lait liquide, les bovins et les veaux, des engrais d'origine animale et végétale, qui sont tous

mesurés à 100 % selon les estimations. Ainsi, il est possible d'estimer que cette industrie particulière dépend des mesures à 100 %, en supposant toujours que les pourcentages estimés des sorties mesurées par produit sont exacts.

Les industries de vente de gros et de vente au détail doivent être évaluées d'une autre façon que celle indiquée ci-dessus. Pour éviter une double comptabilité des matrices entrées-sorties, ces industries fournissent les marges de profit³ des ventes de gros et au détail comme les sorties, et non la valeur de tous les produits qu'elles vendent. La valeur des produits mesurés par les détaillants et les grossistes n'est pas apparente dans cette industrie, étant camouflée dans la valeur indiquée par les fabricants et les producteurs pour ces produits. Il serait possible d'examiner la matrice de la demande finale et de formuler des hypothèses de base, fondées sur la connaissance de chaque industrie, comme supposer que toutes les dépenses personnelles (PE) constituent des ventes au détail.

Indicateur n° 2

Cet indicateur vise à établir l'importance économique de l'industrie dans l'économie canadienne. À l'aide des données fournies, il y a deux méthodes permettant d'évaluer cette importance, en termes de production et de recettes.

L'importance de la production peut être évaluée en examinant les sorties de chaque groupe d'industries comme un pourcentage des sorties totales de l'économie canadienne. Voir l'annexe 7 pour obtenir une liste des groupes d'industries choisis et la valeur de leurs sorties totales et du pourcentage de leur contribution aux sorties totales de l'économie canadienne. Par exemple, le groupe d'industries Agriculture et Élevage a produit, en moyenne pour les années 1990, 1991 et 1992, une sortie totale de 12 401 millions \$, ce qui représente 1,22 % de la sortie totale de l'économie canadienne (1 012 591 million \$).

La valeur des recettes annuelles et le nombre d'entreprises ou d'établissements au Canada et par région pour chacune des industries et des « secteurs commerciaux » d'intérêt se trouvent dans le tableau de l'annexe 1. Le tableau indique que l'industrie des fermes laitières présente des recettes totales de 4 608,5 millions \$ obtenues de 23 800 fermes dans tout le Canada en 1995. Ces renseignements sont ventilés en cinq régions du Canada dont l'Atlantique, le Québec, l'Ontario, les Prairies et la Colombie-Britannique.

Lorsque des données relatives aux recettes n'étaient pas disponibles pour une industrie particulière, les industries ont été regroupées de façon à pouvoir fournir ces données. Les industries ont été groupées comme suit.

- 0162 et 0163 Produits de serre et de pépinière;
- 031 Industrie de la pêche (regroupe 0311 pêche en eau salée et 0312 pêche dans les eaux intérieures);
- 0612 et 0613 Mines de cuivre-zinc et de nickel-cuivre;
- 0615 et 0619 Molybdène et autres mines de métaux;
- 1995 et 1999 Autres industries de produits textiles n.c.a.;
- 392 Industries de la bijouterie et de l'orfèverie (regroupe 3921 Bijouterie et argenterie et 3922 Affinage secondaire de métaux précieux);

³ Les marges de profit correspondent aux ventes moins le coût des produits vendus.

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

- 4612 & 4619 Industrie du transport du pétrole brut par oléoduc et autres industries du transport par pipelines;
- 484 Services postaux et services de messagers (regroupe 4841 Services postaux et 4842 Services de messager);
- 602 Magasins de spiritueux, de vin et de bière (regroupe 6022 Magasins de vin et 6023 Magasins de bière).

Des données relatives aux recettes ont été déterminées pour la majorité des industries, selon la demande, sauf dans les cas suivants.

- 0632 Mines de houille maigre;
- 0633 Mines de lignite;
- 1931 Articles en grosse toile et produits connexes.

Les données relatives aux importations et aux exportations sont établies par produit et par industrie pour les industries choisies indiquées à l'annexe 2. Le premier tableau de l'annexe 2 indique la valeur des importations et des exportations canadiennes pour les industries choisies en 1995. Par exemple, le tableau indique que la valeur des exportations pour l'industrie des « fermes laitières » est de 11 948 000 \$ et la valeur des importations de 1 283 000 \$.

Le second tableau de l'annexe 2 découle de la matrice de la demande finale des séries de matrices entrées-sorties et englobe des valeurs moyennes pour trois ans (1990, 1991 et 1992) des exportations et importations par produit. Par exemple, le tableau indique que la valeur des exportations du produit « bovins et veaux » est de 1,111 million \$ et la valeur des importations de 29 millions \$.

Indicateur n° 3

Le troisième indicateur vise à déterminer le risque économique potentiel pour les parties vulnérables des transactions commerciales.

Pour évaluer cet indicateur, il est plus facile d'évaluer un produit à la fois. En utilisant les matrices des entrées et des demandes finales, il est possible d'identifier les utilisateurs du produit.

Si l'on reprend l'exemple de l'indicateur n° 1, le groupe des industries Agriculture et Élevage a généré 4168 millions \$ pour les produits « bovins et veaux » selon la matrice des sorties. Le tableau des entrées indique la valeur des sorties utilisées comme entrées par d'autres groupes d'industries. La matrice des demandes finales indique la valeur des sorties achetées par l'utilisateur final. Les valeurs du tableau B ci-dessous sont obtenues par extraction et triage des valeurs associées au produit « bovins et veaux » des matrices des entrées et des demandes finales et en les comparant aux sorties totales pour le produit en question.

Tableau B

Valeur des entrées, sorties et demandes finales
Pour le produit « bovins et veaux »
Moyenne de trois ans (1990, 1991 et 1992)

Matrice	N°	Description	Valeur (millions \$)	% des sorties
---------	----	-------------	-------------------------	---------------

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

Demande finale	128	Exportations	820	19,7%
Demande finale	1 PE	Dépenses personnelles - Aliments et boissons non alcoolisés	42	3,4%
Demande finale	120 INV	Inventaire - Produits finis et produits p.i	90	2,2%
Demande finale	121 INV	Inventaire - Matières premières	3	0,1%
Demande finale	135 GCE	Dépenses publiques courantes - autres recettes des gouvernements provinciaux	1	0,0%
Demande finale	130	Importations	-30	-0,7%
Entrée	16 MEAT	Viande et ses produits (sauf volaille)	2279	54,7%
Entrée	1 AGRIC	Agriculture et élevage	809	19,4%
Entrée	183 RETAI	Commerce de détail	52	1,2%
Entrée	182 WHOLE	Commerce de gros	2	0,0%
Sorties	1	Bovins et veaux	4168	100%

Le tableau B indique que la plus grande partie (54,7 %) du produit est utilisée comme entrée intermédiaire dans l'industrie des viandes et de ses produits, 19,7 % est exporté et 19,4 % est vendu au sein du même groupe d'industries qui le produit, soit Agriculture et Élevage.

Afin d'établir le risque pour les parties vulnérables, il faut d'abord déterminer qui sont les parties vulnérables. En connaissant l'industrie et le déroulement des transactions commerciales au sein de l'industrie en question, il est plus facile de déterminer la ou les parties vulnérables. Pour cet exemple, on suppose que l'industrie des viandes et de ses produits est une partie vulnérable étant donné qu'elle est l'utilisatrice de la plus grande quantité du produit.

Il est possible de déterminer que le risque pour l'industrie de la viande et de ses produits correspond à 26 %, en divisant les entrées (2279 millions \$) de ce produit par la valeur totale des sorties de l'industrie (8 769 millions \$).

Lorsque les parties vulnérables sont des ménages et non des industries, la valeur des dépenses des ménages devrait être comparée au revenu total des ménages. Par exemple, le groupe d'industries de la viande et de ses produits (sauf la volaille) génère les produits du tableau C, selon la matrice des sorties.

Tous les produits générés, indiqués dans le tableau C, peuvent être évalués séparément ou groupés ensemble, selon la façon la plus appropriée, pour déterminer le risque pour les parties vulnérables. Aux fins de cet exemple, le produit ayant la valeur la plus grande est examiné. Le produit le plus important est le « boeuf, frais, réfrigéré, congelé » qui correspond à 3736 millions \$ ou à 43 % de tous les produits générés par le groupe d'industries.

Le tableau D a été créé en prélevant des renseignements des matrices des entrées, des sorties et de la demande finale. Il traite du produit « boeuf, frais, réfrigéré, congelé ». Il importe de noter que la valeur des entrées représente l'utilisation intermédiaire du produit. Ces industries utilisent le produit uniquement pour générer d'autres produits.

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

Tableau C

Valeur totale et mesurée des sorties
Pour le groupe d'industries Viande et ses produits (sauf la volaille)
Moyenne de trois ans (1990, 1991 et 1992)
Dollars courants (millions \$)

Produits	Valeur des sorties	% des sorties totales	% des sorties mesurées	Valeur des sorties mesurées
0521 BOEUF FRAIS, RÉFRIGÉRÉ, CONGELÉ	3 736	43 %	100 %	3 736
0522 PORC, FRAIS, RÉFRIGÉRÉ, CONGELÉ	1 851	21 %	100 %	1 851
0559 PRODUITS DE VIANDE PRÉPARÉS	1 289	15 %	100 %	1 289
0540 VIANDE TRAITÉE	812	9 %	100 %	812
0620 CUIRS ET PEAUX BRUTS	194	2 %	100 %	194
0619 ALIMENTS DE BÉTAIL À BASE DE SOUS-PRODUIT ANIMAL	177	2 %	50 %	89
0570 GRAS ET LARD D'ANIMAL	165	2 %	100 %	165
0523 AUTRES VIANDES, FRAÎCHES, RÉFRIGÉRÉES, CONGELÉES	106	1 %	100 %	106
5500 MARGE DE PROFIT, COMMERCE DE GROS	96	1 %	0 %	-
0843 PRODUITS ALIMENTAIRES PRÉCUITS ET CONGELÉS	87	1 %	100 %	87
0524 ABATS COMESTIBLES, FRAIS, RÉFRIGÉRÉS, CONGELÉS	83	1 %	100 %	83
0640 TRAVAUX SUR COMMANDE, VIANDE ET ALI M E N T S	52	1 %	50 %	26
0650 VOLAILLE, FRAÎCHE, RÉFRIGÉRÉE, CONGELÉE	21	0 %	75 %	16
0590 BOYAUX DE SAUCISSE	16	0 %	100 %	16
5590 AUTRE LOCATION	3	0 %	0 %	-
5700 REPAS	2	0 %	0 %	-
TOTAL	8 769	100 %		8 470

Tableau D

Valeur des entrées, sorties et demandes finales
Pour le produit « boeuf, frais, réfrigéré, congelé »
Moyenne de trois ans (1990, 1991 et 1992)

Matrice	NP	Description	Valeur (millions \$)	% des sorties
Demande finale	1 PE	Dépenses personnelles - Aliments et boissons non alcoolisées	2 060	55 %
Demande finale	128	Exportations	268	7 %
Demande finale	120 INV	Inventaire - Produits finis et produits p.i.	1	0 %
Demande finale	121 INV	Inventaire - Matières premières	1	0 %

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

Demande finale	129	Réimportations	1	0 %
Demande finale	130	Importations	-625	-17 %
Entrée	16 MEAT	Industrie de la viande et ses produits (sau. la volaille)	1 106	30 %
Entrée	200 FOOD	Industries de la restauration (aliments et boissons)	735	20 %
Entrée	212 CAFET	Fournitures de cafétérias	228	6 %
Entrée	199 ACCOM	Industries de l'hébergement	75	2 %
Sortie	51	Boeuf, frais, réfrigéré, congelé	3 736	100%

Il est à noter que la somme des valeurs peut ne pas être adéquate en raison des arrondissements, des suppressions de données confidentielles et du calcul de la moyenne pour les trois ans.

Dans l'exemple ci-dessus, le plus grand consommateur du produit se trouve dans la catégorie demande finale « dépenses personnelles - aliments et boissons non alcoolisées », qui représente 55 % des sorties totales. Les dépenses personnelles dont il est question dans ce tableau sont les mêmes que les dépenses des ménages. Pour évaluer le risque associé au mesurage, il faut d'abord établir la portion des « dépenses personnelles - aliments et boissons non alcoolisées » qui est dépensée pour le « boeuf frais, réfr. géré et congelé », puis comparer la portion des revenus des ménages utilisée pour payer les aliments achetés aux magasins.

Dans ce cas-ci, 2060 millions \$ sont dépensés pour le produit « boeuf frais, réfrigéré, congelé » dans la catégorie demande finale des « dépenses personnelles - aliments et boissons non alcoolisées ». Le montant total dépensé dans cette catégorie de demande finale est de 42 965 millions \$, obtenus en additionnant tous les produits de cette catégorie de la matrice de la demande finale. Ainsi, 4,8% de la catégorie « dépenses personnelles - aliments et boissons non alcoolisées » ont été dépensés pour le produit « boeuf frais, réfrigéré, congelé ».

Afin de poursuivre l'évaluation du risque pour les parties vulnérables, la publication *Dépenses des familles au Canada (FAMEX)* fournit une ventilation des dépenses moyennes des ménages ainsi que les revenus moyens des ménages, voir annexe 9. La version 1992 de FAMEX indique que, en moyenne, 5686 \$ ont été dépensés pour les aliments et, de ce montant, 4236 \$ ont été consacrés aux aliments achetés des magasins, 1434\$ aux aliments achetés des restaurants, etc. Le revenu moyen des ménages étant de 46 076 \$, cela signifie que 9,2 % des revenus des ménages ont été dépensés pour des aliments achetés aux magasins.

La dernière étape de l'analyse consiste à établir des liens entre ces données. En supposant que les « dépenses personnelles - aliments et boissons non alcoolisées » peuvent être associées à la valeur des « aliments achetés dans les magasins » établie dans la publication FAMEX, le risque pour les parties vulnérables peut être évalué comme étant le produit de la partie des dépenses personnelles au chapitre des aliments et boissons non alcoolisée consacrée au « boeuf frais, réfrigéré, congelé » (4,8%) et la partie des revenus des ménages dépensée pour les aliments achetés aux magasins (9,2%). Le risque en résultant est de 0,44 %.

Tableaux des points saillants et résumés analytiques

Un des principaux objectifs du présent rapport est d'indiquer l'importance économique de la production et de la consommation de produits choisis qui font appel à des mesures ou à des appareils de mesure dans l'économie canadienne. La taille et l'importance des activités industrielles font aussi partie des objectifs du rapport. Les industries et les produits choisis sont ceux que Mesures Canada a identifiés comme étant importants pour son programme.

Statistique Canada génère des statistiques sur la production économique et sur la consommation ainsi que sur les recettes brutes de l'industrie pour toute l'économie canadienne. Ces données sont établies par groupes d'industries et par produit. Au niveau le plus détaillé, on retrouve 627 produits et 216 industries visés par l'ensemble de statistiques.

Pour assurer la conformité et la comparabilité des données sur les produits et les industries, il est nécessaire d'utiliser les concepts et les définitions normalisés pour tous les produits et industries visés par l'analyse. Une couverture globale de l'économie canadienne est également importante. Les comptes économiques nationaux s'inscrivant dans le cadre de travail de comptabilité désigné «Système de comptabilité nationale» (SCN) du Canada sont publiés par Statistique Canada. Ils ont été choisis comme la source principale de données pour les rapports parce qu'ils respectent le mieux les critères indiqués ci-dessus.

Les séries statistiques du SCN utilisées sont les comptes entrées-sorties. Il s'agit d'un ensemble de deux grandes matrices dimensionnelles qui indiquent la valeur des produits utilisés, appelée *entrée*, et la valeur des produits fabriqués, appelée *sortie*. Le terme « produit » englobe à la fois les biens et services tangibles. Les producteurs des biens et services sont classés selon les groupes d'industries types et les comptes canadiens sont publiés par ces groupes d'industries. Les biens et services achetés par les producteurs sont appelés «entrées intermédiaires ». De l'autre côté des comptes, les produits et services générés par les producteurs sont affichés et appelés « sorties ». Les tableaux entrées-sorties sont équilibrés. Pour chaque industrie de producteurs, la valeur marchande des sorties correspond à la valeur des entrées - intermédiaires et primaires. Les entrées primaires étant la rémunération du travail et le rendement du capital, ou la *valeur ajoutée*.

Les entrées primaires sont énumérées dans les catégories qui suivent :

1. Revenu du travail.
2. Surplus des opérations et revenu net des entreprises non constituées.
3. Taxes indirectes nettes payées au gouvernement.

L'importance économique des produits générés au Canada peut être mesurée par la valeur des sorties des producteurs. Dans la présente étude, les sorties sont également mesurées selon les groupes d'industries et les secteurs.

Sur les plans consommation et utilisation de l'équation, les valeurs des entrées et de la demande finale sont des indicateurs de la valeur des produits consommés ou utilisés. Dans de nombreux cas, la partie vulnérable est l'utilisateur ou le consommateur du produit. Les producteurs des produits achètent et utilisent d'autres produits comme entrées intermédiaires dans leurs opérations de production. Les particuliers et les gouvernements sont les principaux consommateurs finaux des biens et services. La valeur de cette consommation est la « demande finale ». Cette équation comptable peut être exprimée comme suit au niveau de l'économie

totale :

Entrées intermédiaires + demande finale = sorties totales.

Les tableaux énonçant les valeurs des entrées (tableaux d'utilisation) et la valeur des sorties (tableaux de production) ainsi que les tableaux de la demande finale ont été fournis à Mesures Canada. Ces tableaux sont très détaillés au chapitre des produits et des groupes d'industries de sorte qu'il peut être difficile de saisir la signification de toutes les données de ces grandes matrices. Pour mieux comprendre ces comptes, cinq tableaux sommaires font partie de la présente section de l'analyse. La description et l'analyse sont à des fins informatives et visent à aider Mesures Canada à comprendre les tableaux détaillés déjà fournis.

Tableau 1

Le tableau 1 présente la valeur des entrées, des sorties et de la demande finale par produit. Il est sous une forme très condensée. Il indique que la valeur des sorties est de 1,0 billion \$. Cette valeur représente la moyenne des sorties annuelles pour les années 1990, 1991 et 1992.

Les entrées des produits sont indiquées aux articles 1 à 45 du tableau. Les articles 46 à 49 correspondent aux entrées primaires.

Pour déterminer les sorties les plus importantes du groupe de produits au Canada, il est possible de classer les sorties de la plus grande à la plus petite. La majorité des 20 produits sont des services par opposition à des biens. Le produit généré le plus important étant « les services personnels et autres », article 40, qui se chiffre à 88,8 milliards \$.

Sept des vingt produits en haut de liste sont des biens :

<u>Classements</u>	<u>Biens</u>	<u>Valeur des sorties</u>
3	- Autos, camions et autre équipement de transport	46, milliards \$
9	- Fouritures et matériel - laboratoires, restauration, bureau et autres commerces	27,6
13	- Papier et produits de papier	20,5
15	- Combustibles minéraux bruts	19,8
17	- Produits agricoles	18,9
18	- Produits chimiques	18,4
20	- Pétrole et produits houillers	17,1

La valeur des biens et services consommés, sous l'en-tête « demande finale » – selon le tableau 1 est de 678,4 milliards \$. Cette valeur représente également le « produit intérieur brut » (PIB). Les autos, camions et autres équipements de transport représentent le plus grand groupe simple des biens de consommation à 20,1 milliards \$.

La colonne des entrées représente les entrées intermédiaires ou les produits utilisés par les producteurs et la colonne de la demande finale représente les produits

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

consommés.

Tableau 2

Le tableau 2 présente la valeur des sorties pour 16 groupes d'industries très condensés, lesquels sont classés du plus grand au plus petit.

Les fabricants génèrent 29,8 % de toutes les sorties, ou \$302,0 milliards \$. Ce groupe d'industries représente de loin la partie simple la plus importante de toutes les sorties. La majorité des autres groupes d'industries produisent moins de 10 % de toutes les sorties.

Tableau

Production économique du Canada

Sorties, entrées et demandes finales totales par produit

Moyenne de trois ans (1990, 1991 et 1992)

Dollars courants (millions \$)

	Titre du produit - Petite agrégation (S)	Entrées	Sorties	Demande finale
1	Grains	2 106	4 914	2 579
2	Autres produits agricoles	13 849	18 938	4 302
3	Produits forestiers	7 690	7 897	218
4	Produits de la pêche et du piégeage	1 182	1 735	546
5	Minerais et concentrés métalliques	4 480	9 176	3 643
6	Carburant minéral	14 192	19 814	4 710
7	Minerais non métalliques	1 468	2 041	586
8	Services relatifs aux mines	3 832	3 816	0
9	Viande, poisson, produits laitiers	7 006	19 592	13 526
10	Fruits, légumes, aliments de bétail, divers produits alimentaires	6 761	13 939	10 609
11	Boissons	648	1 939	4 733
12	Tabac et produits de tabac	259	1 576	1 658
13	Caoutchouc, cuir, produits fabriqués en plastique	6 426	5 462	-985
14	Produits textiles	4 900	4 154	-583
15	Tricots et habillement	910	6 291	5 439
16	Bois d'oeuvre, bois travaillés, autres produits en bois	8 632	14 149	5 576
17	Meubles et articles d'ameublement	358	4 187	5 892
18	Papier et produits de papier	10 702	20 544	11 498
19	Imprimerie et édition	10 899	10 906	1 704
20	Produits métalliques de première transformation	10 661	8 601	2 282
21	Fabrication des produits métalliques	13 859	11 270	-1 217
22	Machinerie et équipement	6 015	10 582	2 456
23	Autos, camions, autre matériel de transport	19 537	46 895	20 135
24	Produits électroniques, de télécommunications	8 310	9 195	2 376
25	Produits minéraux non métalliques	6 437	5 003	-572
26	Pétrole et produits houillers	10 825	17 094	7 258
27	Produits chimiques	16 138	18 434	4 150

Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999

28	Autres produits manufacturés	3 979	4 725	1 203
29	Construction de bâtiments résidentiels	0	31 868	31 868
30	Construction de bâtiments non résidentiels	0	46 345	45 589
31	Construction, réparation	9 912	14 379	3 977
32	Transport et entreposage	34 635	45 880	11 550
33	Services de télécommunications	13 172	22 977	9 748
34	Autres services publics	13 876	25 800	11 494
35	Marges de profit, commerce de gros	22 613	50 116	27 436
36	Marges de profit, commerce de détail	3 315	47 128	43 795
37	Déduction, logements habités par propriétaires	0	57 036	57 036
38.1	Déduction, services bancaires	3 787	9 565	5 771
38.2	Autres services financiers et immobiliers	16 312	35 157	18 853
38.3	Assurance et indemnisation des travailleurs	6 546	13 742	7 175
38.4	Comptant et loyer résidentiel	0	19 834	19 833
38.5	Autres locations	16 542	18 262	1 770
38.6	Redevances domaniales - ressources naturelles	4 055	4 058	1
39	Services d'affaires	35 759	41 912	6 125
40	Services personnels et autres	24 855	88 829	63 884
41	Marges de profit, transport	8 337	18 505	10 161
42	Commerce, bureau, laboratoire et restauration	19 544	27 635	7 951
43	Voyage, publicité, promotion	20 208	23 447	3 223
44	Importations non concurrentielles	173	0	-782
45	Importations et exportations non ventilables	376	0	-376
46	Taxes indirectes nettes	33 831	0	46 734
47	Revenu du travail	274 526	0	107 399
48	Revenu net des entreprises non constituées	37 804	0	0
49	Autres surplus des opérations	167 765	0	10 672
	Total	1 012 591	1 012 591	678 388

Tableau 2

Production économique au Canada – Sorties totales par industrie
Moyenne de trois ans (1990, 1991 et 1992)

Dollars courants

Rang	Ind. n°	Titre de l'industrie – Petite agrégation (S)	Sortie (millions \$)	% du total
1	5	Industries de fabrication	302 002	29.8 %
2	12	Industries des finances, des assurances de l'immobilier	157 431	15.5 %
3	13	Services - communautaires, commerciaux, personnels I	117 957	11.6 %
4	6	Industries de la construction	93 137	9.2 %
5	11	Industries de la commerce de détail	55 694	5.5 %
6	10	Industries de la vente en gros	47 136	4.7 %
7	7	Industries du transport et de l'entreposage	46 741	4.6 %
8	4	Exploitation des mines, carrières et puits de pétrole	37 360	3.7 %
9	14	Fournitures de commerce, bureau, traicteur et	27 635	2.7 %

Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999

		laboratoire		
10	9	Autres industries de services publics	26 734	2,6 %
11	1	Agriculture et services relatifs	24 510	2,4 %
12	8	Industrie des télécommunications	23 985	2,4 %
13	15	Voyage, publicité, promotion	23 447	2,3 %
14	16	Marges de profit, transport	18 505	1,8 %
15	3	Exploitation forestière et services forestiers	8 557	0,8 %
16	2	Industrie de la pêche et du piégeage	1 759	0,2 %
		Total	1 012 591	

Tableau 3

Le tableau 3 affiche les données de la demande finale ou le produit intérieur brut (PIB) par les principaux secteurs de l'économie canadienne. Il énonce les dépenses courantes et les dépenses en capital pour les biens et services. La « variation de l'inventaire » représente la production économique qui n'a pas été consommée et qui demeure dans l'inventaire invendu. Les exportations des produits et services représentent la production économique au Canada qui n'est pas consommée au pays. Par contre, les importations des produits et services représentent la consommation au pays de produits non générés au Canada. La différence entre les exportations et les importations est illustrée (-5442 millions \$).

Les deux principaux secteurs de consommation sont les « particuliers » et les « gouvernements ». Le secteur des particuliers à lui seul représente 411,3 milliards \$, ou 60,6 % de toute la consommation. Un peu plus de 50 % de cette valeur (210,3 milliards \$) est consacrée à des services, le reste étant consacré à des biens.

Un tableau décrivant plus en détail les produits qui sont consommés a été envoyé à Mesures Canada. Le tableau permettra de déterminer l'importance de la consommation du produit par la partie vulnérable.

Tableau 3

Production économique au Canada – Demande finale
Moyenne des années (1990, 1991 et 1992)
Dollars courants (millions \$)

1.	Dépenses personnelles :	
	• Biens durables	54 644
	• Bien semi-durables	37 888
	• Bien non durables	108 459
	• Services	210 275
2.	Dépenses publiques courantes :	
	Ventes publiques de biens et services	143 477
3.	Dépenses en capital par	
	• Entreprises	117 397
	• Gouvernement	16 382
4.	Modification de l'inventaire	-4 693

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

5. Exportations moins importations	-5 442
Total	678 388

Tableaux 4 et 5

Le tableau 4 présente les recettes annuelles par industrie pour 1995. Les industries sont classées de la plus grande à la plus petite en termes de recettes annuelles générées. Les 84 groupes d'industries « choisis » représentent au total 665,2 milliards \$ en recettes annuelles.

Le groupe d'industries le plus gros est le groupe de commerce de détail des aliments avec 53,7 milliards \$ ou 8,07 % du total. La majorité des autres industries (52 de 84) possèdent moins de 1 % des recettes totales.

Au chapitre du nombre d'entreprises ou de producteurs, les fermes de cultures commerciales et les fermes d'élevage avec des chiffres respectifs de 112 415 et 109 924 représentent les groupes d'industries ayant le plus grand nombre d'entreprises.

Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999

Tableau 4

Totalisation spéciale pour le projet de l'Équipe des activités/interventions de Mesures Canada
Nombre d'entreprises et classement selon les recettes annuelles.
Pour des groupes d'industries choisis (secteurs commerciaux) en 1995

Classement	Description de l'industrie	N ^{bre} d'entreprises	Recettes annuelles (millions \$)	% des recettes annuelles totales Annual Revenue stotales
1	71. Industrie alimentaire, commerce de détail *	30 765	53 694,0	8,07 %
2	58. Fabrication des aliments et boissons*	4 148	43 902,0	6,60 %
3	49. Électricité	...	34 566,4	5,20 %
4	57. Commerce de gros de produits pétroliers*	3 465	32 821,0	4,93 %
5	28. Industrie des pâtes et papiers	161	30 819,0	4,63 %
6	30. Métaux, sauf fonderie des métaux précieux	559	29 611,0	4,45 %
7	11. Production de pétrole brut	2 857	25 306,9	3,80 %
8	35. Fabrication d'autres produits chimiques	892	21 247,0	3,19 %
9	32. Fabrication de produits pétroliers raffinés	173	18 671,0	2,81 %
10	2. Fermes d'élevage (bovin, porc, volaille, mouton, chèvre)	109 924	18 639,0	2,80 %
11	47. Industrie des exploitants en télécommunications	418	18 125,1	2,72 %
12	54. Élevage, commerce de gros*	1 420	16 669,0	2,51 %
13	10. Industries des mines	242	15 787,0	2,37 %
14	42. Camionnage	10 129	14 241,0	2,14 %
15	75. Stations-service - essence/diesel*	15 859	14 180,8	2,13 %
16	14. Fabrication des viandes et ses produits	557	13 038,1	1,96 %
17	55. Grains, commerce de gros*	437	12 930,0	1,94 %
18	9. Exploitation forestière	9 636	11 716,3	1,76 %
19	5. Cultures (blé, grain, maïs, huile de lin, canola, soya...)	112 415	11 405,0	1,71 %
20	33. Autres industries chimiques, incl. fabrication des liquides cryogéniques	216	10 185,1	1,53 %
21	17. Fabrication de produits laitiers	270	9 448,6	1,42 %
22	39. Fret aérien	786	9 418,0	1,42 %
23	38. Industries des entrepreneurs spécialisés	5 143	8 502,0	1,28 %
24	22. Autres industries de fabrication de produits alimentaires	409	7 885,5	1,19 %
25	77. Quincailleries*	3 862	7 584,0	1,14 %
26	70. Autres produits, commerce de gros*	2 143	7 478,0	1,12 %
27	48. Services postaux et de messagerie	13 391	7 353,9	1,11 %
28	62. Métaux (sauf précieux), quincaillerie, matériaux de construction*	631	7 324,0	1,10 %
29	40. Transport ferroviaire	27	7 207,0	1,08 %
30	27. Fabrication des textiles	776	7 061,0	1,06 %
31	45. Pipelines - transfert fiduciaire	...	6 973,8	1,05 %
32	72. Boissons alcoolisées, bière, vin, commerce de détail*	2 876	6 140,0	0,92 %
33	18. Industrie de fabrication d'autres produits alimentaires et de boissons gazeuses	531	6 050,2	0,91 %
34	13. Services relatifs à la production de pétrole brut et de gaz naturel	3 782	6 030,1	0,91 %
35	50. Distribution de gaz naturel	137	5 996,6	0,90 %
36	60. Médicaments, commerce de gros*	182	5 460,0	0,82 %
37	24. Distilleries, brasseries, magasins de vin, régies des alcools	122	5 450,0	0,82 %

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

38	67. Produits chimiques d'usage ménager et industriel, commerce de gros*	1 228	5 421,0	0,81 %
39	31. Fabrication de ciment/béton	976	4 935,0	0,74 %

Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999

Tableau (suite)

Classement	Description de l'industrie	Nbre d'entreprises	Recettes annuelles (millions \$)	% des recettes annuelles totales Annual Revenues/O
40	63. Déchets de métaux (sauf d'automobile), recyclage	2 880	4 913,4	0,74 %
41	41. Transport par bateau	334	4 837,0	0,73 %
42	1. Fermes laitières (lait cru, crème)	23 800	4 608,5	0,69 %
43	16. Industries des fruits et légumes, fabrication	194	4 331,4	0,65 %
44	83. Services de location à court et long termes d'automobiles et de camions	2 542	4 119,4	0,62 %
45	59. Boissons alcoolisées, liqueurs, bière, vin, commerce de gros*	165	4 107,0	0,62 %
46	15. Poissons et autres produits de fruits de mer, fabrication	400	3 970,0	0,60 %
47	20. Industries des produits de boulangerie, fabrication	485	3 957,2	0,59 %
48	25. Fabrication de tabac	16	3 879,0	0,58 %
49	52. Génération de vapeurs	3 079	2 939,9	0,44 %
50	53. Déchets	3 079	2 939,9	0,44 %
51	6. Fruits et légumes - Agriculture	15 215	2 862,0	0,43 %
52	76. Garages (réparations générales)	8 409	2 815,7	0,42 %
53	61. Meubles domestiques, commerce de gros*	643	2 663,0	0,39 %
54	34. Engrais, pesticides, insecticides pour agriculture - fabrication	149	2 590,2	0,39 %
55	23. Industrie des boissons gazeuses - fabrication	103	2 521,1	0,38 %
56	21. Industrie du sucre, de confiseries de sucre - fabrication	103	2 429,0	0,37 %
57	26. Caoutchouc et produits de plastique - fabrication	179	2 418,0	0,36 %
58	56. Autres produits de la ferme - commerce de gros*	451	2 406,0	0,36 %
59	46. Industrie des silos à grain	...	2 087,3	0,31 %
60	19. Industrie de tout autre produit alimentaire et boissons gazeuses - fabrication	11	2 024,0	0,30 %
61	29. Autres produits de papier - fabrication	133	2 022,0	0,30 %
62	8. Pêche	...	1 763,6	0,27 %
63	80. Industrie de la restauration - aliments et boissons*	4 407	1 626,6	0,24 %
64	37. Autres ... Apprêt et teinture des fourrures - fabrication	1 019	1 483,0	0,22 %
65	64. Aliments de bétail, commerce de gros	462	1 382,6	0,21 %
66	78. Métaux et pierre précieuses - commerce de détail	3 493	1 202,2	0,18 %
67	74. Magasins de revêtements de sol et de tentures	2 001	1 202,0	0,18 %
68	12. Carrières et sablières	488	984,0	0,15 %
69	66. Métaux précieux - commerce de gros	746	875,4	0,13 %
70	7. Industries de services relatifs à l'agriculture	2 910	835,0	0,13 %
71	44. Autre transport	1 058	810,0	0,12 %
72	65. Semences - commerce de gros	195	648,6	0,10 %
73	36. Bijoux, métaux précieux, pierres précieuses et semi-précieuses - fabrication	298	545,6	0,08 %
74	68. Marchandises générales - commerce de gros*	324	539,0	0,08 %
75	73. Magasins de tissus et de fils	935	517,2	0,08 %
76	69. Produits forestiers, commerce de gros*	78	510,0	0,08 %
77	43. Industrie du taxi	9 841	503,3	0,08 %
78	82. Blanchissage ou nettoyage à sec mécanisés	1 877	485,6	0,07 %
79	79. Distributeurs automatiques	584	391,4	0,06 %
80	4. Fourrures et peaux	4 995	367,7	0,06 %
81	84. Espaces de stationnement, paramètres	263	361,0	0,05 %

**Rapport de l'Équipe des activités/interventions
Septembre 1999**

82	81. Location de bateaux et marinas	1 152	326,1	0,05 %
83	51. Services publics d'approvisionnement en eau	292	57,1	0,01 %
84	3. Miel et autres produits apicoles	545	50,8	0,01 %
	Total	438 799	665 182,3	100,00 %

Notes

Le symbole « ... » indique que les chiffres ne sont pas appropriés, disponibles ou pertinents.

Le symbole « * » indique des données de 1994.

Les recettes annuelles de la majorité des industries proviennent des « ventes de biens et services »; toutefois il y a quelques industries (voir tableau des données de l'annexe 1) qui utilisent la valeur des expéditions ou la valeur de production comme des approximations des recettes.

Le tableau 5 illustre également les recettes annuelles obtenues en 1995 pour 9 divisions d'industries. Le tableau résume les groupes d'industries en 9 sous-secteurs. Il indique que les industries manufacturières et les commerces de gros représentent plus de 50 % de toutes les recettes des industries choisies. Les industries manufacturières sont en tête de liste avec 205 milliards \$ ou 30,8 % du total. À l'autre extrémité de la liste, on retrouve les petits groupes dont la pêche, l'exploitation forestière, l'agriculture, le transport et les mines. Ce dernier groupe au complet représente moins de 25 % des recettes totales.

Tableau 5

Totalisation spéciale pour le projet de l'Équipe des activités/interventions de Mesures Canada
Nombre d'entreprises et classement en fonction des recettes annuelles
Pour divisions de l'industries choisies en 1995

Description des divisions de l'industrie	Nbre d'entreprises	Recettes annuelles (millions \$)	% des recettes annuelles totales
E. Industries manufacturières	13 875	205 075,0	30,8 %
I. Commerces de gros*	19 598	149 990,0	22,5 %
J. Commerces de détail*	78 025	94 646,0	14,2 %
H. Industries des télécommunications et autres services publics	...	69 039,0	10,4 %
D. Mines (incluant broyage), carrières, forage puits de pétrole	7 369	48 108,0	7,2 %
G. Industries du transport et de l'entreposage	...	46 114,0	6,9 %
A. Agriculture et industries de service connexes	269 804	38 768,0	5,8 %
C. Exploitations forestières et services forestiers	9 636	11 716,3	1,8 %
B. Industries de la pêche et du piégeage	...	1 763,6	0,3 %
Total		665 219,9	100,0 %

Notes

Le symbole « ... » indique que les chiffres ne sont pas appropriés, disponibles ou pertinents.

Le symbole « * » indique des données de 1994.

Les recettes annuelles de la majorité des industries proviennent des « ventes de biens et services »; toutefois il y a quelques industries (voir tableau des données de l'annexe 1) qui utilisent la valeur des expéditions ou la valeur de production comme des approximations des recettes.