

Jun 1992

HF1479  
.P73  
P5414  
QUEEN  
c.2

# CONSULTATIONS SUR LA PROSPÉRITÉ

Les matériaux ouvrés : Une voie d'accès  
à la nouvelle économie

Contribution à



L'INITIATIVE | PROSPÉRITÉ

Le présent rapport a été rédigé par un groupe consultatif du secteur privé à la demande de l'honorable Michael Wilson, ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie et ministre du Commerce extérieur, à titre de contribution à l'Initiative de la prospérité. Il fait partie d'une série de rapports présentant les conclusions et les recommandations découlant des consultations intensives menées sur la compétitivité et les défis à relever pour les principaux secteurs industriels du Canada.



Contribution à l'INITIATIVE PROSPÉRITÉ

Juin 1992

HF

1479

. P73

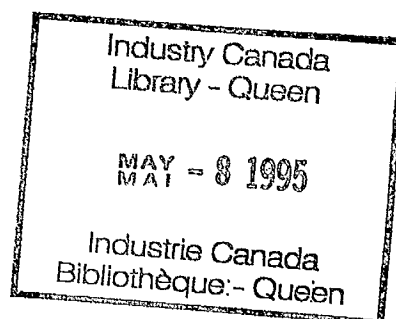
P5414

Queen

c. 2

# CONSULTATIONS SUR LA PROSPÉRITÉ

Les matériaux ouverts : Une voie d'accès  
à la nouvelle économie



Contribution à



L'INITIATIVE | PROSPÉRITÉ

## TABLE DES MATIÈRES

| <u>PARTIE</u> | <u>DESCRIPTION</u>                              | <u>PAGE NO</u> |
|---------------|---|----------------|
|               | PROLOGUE  | i              |
|               | SOMMAIRE EXÉCUTIF                               | ii             |
| I             | CONTEXTE  | 1              |
|               | A. NOTRE MANDAT                                 |                |
|               | B. COMPOSITION DU COMITÉ                        |                |
|               | C. LE PROCESSUS                                 |                |
| II            | UN SECTEUR QUI MÉRITE D'ÊTRE SOUTENU            | 3              |
| III           | THÈMES SOUS-JACENTS                             | 7              |
|               | A. RECRUTER LES MEILLEURS                       |                |
|               | B. INVESTIR DANS LA TECHNOLOGIE                 |                |
|               | C. CONSTRUIRE UNE SOLIDE STRUCTURE FINANCIÈRE   |                |
| IV            | RECOMMANDATIONS AU MINISTRE                     | 8              |
|               | A. FACILITER L'ACCÈS AUX MEILLEURES PERSONNES   |                |
|               | B. FACILITER L'ACCÈS À LA TECHNOLOGIE DE POINTE |                |
|               | C. FACILITER L'ACCÈS AU CAPITAL                 |                |
| V             | POUR RÉSUMER                                    | 16             |
|               | PIÈCES À L'APPUI                                |                |
|               | 1. UN SECTEUR CLÉ                               |                |
|               | 2. UNE ANOMALIE FISCALE                         |                |
|               | ANNEXES   |                |
|               | 1. LES MEMBRES DU COMITÉ                        |                |
|               | 2. LES GRANDES LIGNES DU PROCESSUS              |                |
|               | 3. SOMMAIRE DES RECOMMANDATIONS                 |                |
|               | BIBLIOGRAPHIE                                   |                |

## PROLOGUE

Dans un récent rapport intitulé "Le Canada à la croisée des chemins", Michael Porter déclarait que "le principal objectif de tout pays est d'assurer un niveau de vie élevé et croissant à ses citoyens". Dans la poursuite de cet objectif, le gouvernement est le responsable élu par le peuple, auquel il doit rendre compte de la réalisation de ses buts. Et les entreprises du secteur privé qui réussissent peuvent fournir au gouvernement les moyens d'atteindre ces buts. Pour ce faire, elles doivent s'adapter continuellement aux fluctuations de l'économie mondiale. Les politiques gouvernementales qui ne soutiennent pas activement ce processus ne peuvent qu'entraîner une réduction du niveau de vie de la population.

La société canadienne se trouve dans une situation inhabituelle, véritablement à un carrefour. Avec le libre-échange, l'Amérique du Nord devient un continent homogène, dans lequel dix pour cent de la population, restée pendant deux siècles insulaire et introvertie, avait toujours vécu à l'abri de barrières tarifaires. Aujourd'hui, l'élimination de ces barrières entraîne un effilochage du tissu économique autrefois protégé ; il s'ensuit que des entreprises quittent le Canada à mesure que des industries se regroupent autour de leurs épices nord-américains.

Comment l'équilibre sera-t-il rétabli?

On recommande généralement que les petites entreprises canadiennes cherchent de bons créneaux en Amérique du Nord et s'y réfugient, ou qu'elles soient remplacées par des activités de haute technologie. Mais nous estimons qu'un tel raisonnement est erroné : depuis longtemps déjà, nos partenaires commerciaux plus avancés occupent ces créneaux et monopolisent les industries de pointe que nous convoitons.

Par contre, les nouvelles énergies canadiennes qui surgissent devraient probablement se focaliser sur les sociétés en mains canadiennes qui utilisent les compétences existantes pour ajouter de la valeur à la principale source d'avantages concurrentiels naturels du Canada, soit ses richesses minérales et pétrolières : des sociétés de transition, capables de servir la "nouvelle économie" – des sociétés pivots qui transforment les matières plastiques ou les métaux en produits semi-finis ou finis, tels ceux du secteur des matériaux ouvrés.

Nous concluons que le gouvernement canadien doit créer un environnement favorisant la transition de secteurs comme le nôtre vers la compétitivité sur le plan des coûts en Amérique du Nord; sinon, tous les Canadiens souffriront des conséquences.

## SOMMAIRE EXÉCUTIF

Le présent rapport contient les recommandations d'un groupe de travail du secteur privé auquel ISTC a demandé d'étudier les moyens d'améliorer la compétitivité du secteur canadien des matériaux ouvrés. Voici un sommaire de nos conclusions:

Grâce à l'avancement de la technologie des matériaux et des applications depuis les années 1950, le secteur des matériaux ouvrés a été pendant plus de trente ans un moteur fiable de la croissance et de la création d'emplois pour l'industrie du Canada.

Actuellement, le secteur des matériaux ouvrés subit un difficile bouleversement structurel, attribuable notamment à des problèmes environnementaux, à la récession, au libre-échange et à la détérioration du coût de base relatif dans l'économie canadienne. Les entreprises qui n'adoptent pas des stratégies d'utilisation intensive de la technologie pour contrecarrer ces forces et générer une augmentation de la productivité sont vouées à l'échec.

Toutefois, le secteur des matériaux ouvrés représente une occasion unique pour les Canadiens et leur gouvernement en cette période difficile:

- Dans son ensemble, le secteur est en mains canadiennes et il emploie une abondante main-d'oeuvre spécialisée et non spécialisée.
- Il occupe une position idéale, en aval des industries extractives du pays et, avec les secteurs traditionnels comme ceux de l'emballage et de l'automobile, il répond aux besoins de la "nouvelle économie": informatique et électronique, santé et soins médicaux, télécommunications et instruments.
- Contrairement aux entreprises de nombreux autres secteurs à l'étude, celles du secteur des matériaux ouvrés sont comparables à leurs concurrentes des É.-U, en ce qui concerne la taille et la compétence technique. Nous ne partons pas perdants.

## **SOMMAIRE (suite)**

Dans ce secteur, les entreprises qui excelleront dans un contexte de libre-échange sont celles qui réaliseront rapidement des économies d'échelle, grâce à l'excellence technique, à la croissance interne ou à des fusions ou acquisitions. Elles réussiront parce qu'elles auront pris l'engagement intellectuel et financier nécessaire à l'égard d'une amélioration permanente:

- des compétences de leur main-d'oeuvre
- de leur structure financière
- de leur technologie
- de leur orientation vers la satisfaction de la clientèle.

Pour relever le défi de la concurrence internationale, ces entreprises doivent pouvoir accéder facilement:

- aux meilleurs employés, où qu'ils se trouvent
- à des techniques de fabrication de niveau international
- à des capitaux suffisants, disponibles à des taux concurrentiels.

Le gouvernement fédéral doit fournir le contexte en adoptant une législation favorisant:

- l'immigration de personnes qualifiées
- l'amélioration de l'enseignement commercial et technique
- l'amélioration des activités de recherche et d'investissement
- l'accumulation du capital, son investissement et sa conservation dans les entreprises de fabrication.

Il incombe aussi au gouvernement de fournir ses propres services rapidement, efficacement et à des taux concurrentiels par rapport au reste du monde. Pour cela, le gouvernement doit s'engager dans les mêmes difficiles initiatives d'amélioration de la productivité que le secteur privé entreprend actuellement.

Le présent rapport est le résultat du travail d'un groupe dynamique de chefs d'entreprises canadiennes qui ont chacun offert leurs services bénévolement et contribué concrètement à son élaboration. En le présentant, nous espérons sincèrement que le gouvernement en adoptera les recommandations.

## **PARTIE I - CONTEXTE**

### **A. NOTRE MANDAT**

À la fin de l'automne 1991, à la demande de l'honorable Michael Wilson, C.P., député, ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie et ministre du Commerce extérieur, un comité de la compétitivité sectorielle s'est constitué, sous la présidence de Peter J. Irvine, de Toronto.

Ce comité, un des seize ainsi créés, a été chargé de contribuer, dans une perspective sectorielle, à l'élaboration d'un consensus naturel sur les moyens de garantir la prospérité future du Canada. Plus précisément, son mandat consistait à élaborer un plan d'action visant à assurer la compétitivité et la prospérité permanentes du secteur des matériaux ouvrés.

Ce secteur est varié et fascinant. Il regroupe près de cinq mille entreprises employant environ un quart de million de Canadiens, dans la fabrication de pièces, de composants, de sous-ensembles et de produits finis en plastique et en métal.

La tâche était stimulante et enrichissante.

### **B. COMPOSITION DU COMITÉ**

Notre comité comprenait vingt-quatre hommes d'affaires éminents, tous reliés au secteur. Comme bien d'autres comités sectoriels, nous n'avons pas réussi à recruter de responsable syndical ni universitaire. David F. Ross, de Ross & Associates, a servi de conseiller pour le groupe.

Pour le recrutement, nous avons été aidés par ISTC et la Société des industries du plastique, qui ont chacun recruté sept ou huit membres du comité. Le président a recruté les autres membres: des personnes d'une certaine envergure et possédant une bonne capacité de jugement, choisies dans le secteur et aussi parmi ses principaux clients et fournisseurs.

Finalement, nous avons formé un groupe de chefs d'entreprises bien informés, dynamiques, intelligents et perspicaces. Leurs noms figurent à l'Annexe I. Chacun d'eux a largement contribué à nos débats et reconnaîtra sa participation, sinon dans une recommandation particulière, du moins dans un point souligné ou dans une phrase.

Nous sommes reconnaissants à chacun d'eux pour les efforts déployés.



## **PARTIE I (suite)**

### **C. LE PROCESSUS**

L'activité du comité a réellement débuté au début du mois de janvier 1992, lorsqu'on a prévu quatre réunions – une par mois jusqu'en avril. Chaque réunion durait toute une demi-journée et portait sur une étape du calendrier.

- **Réunion 1**                    La structure actuelle de l'industrie et la définition des questions
- **Réunion 2**                    La structure idéale future de l'industrie. Les principaux facteurs de réussite qu'exigerait la mise en oeuvre de la transformation.
- **Réunion 3**                    Faciliter les mesures que pourraient prendre les diverses entreprises, l'industrie, les gouvernements et d'autres participants, tels que les milieux de l'enseignement et de la banque.
- **Réunion 4**                    Recommandation au ministre. Examiner et critiquer une version préliminaire de notre rapport.

L'Annexe II contient une description du processus, un calendrier des réunions et les ordres du jour des quatre réunions.

## PARTIE II - UN SECTEUR QUI MÉRITE D'ÊTRE SOUTENU

Le récent document de consultation d'ISTC, intitulé "COMPÉTITIVITÉ DE L'INDUSTRIE - Une perspective sectorielle" décrit le secteur des matériaux ouvrés comme étant "fragmenté" —caractérisé par un grand nombre de petites sociétés de type commercial en mains canadiennes, axées sur la satisfaction de la demande intérieure.

Le secteur subit actuellement le plus important bouleversement structurel de son histoire: les problèmes environnementaux, les progrès technologiques, la récession, la réduction de la part du marché des fabricants d'automobiles nord-américains, le libre-échange et la rationalisation des installations desservant la clientèle en Amérique du Nord, les taux d'intérêt non concurrentiels et les coûts élevés qui caractérisent l'économie canadienne... tous ces facteurs exercent des pressions considérables sur les industries du secteur. En outre, le secteur est surpeuplé et fonctionne actuellement à soixante pour cent de sa capacité. Il semble que seuls les concurrents les plus solides existeront encore au tournant du siècle.

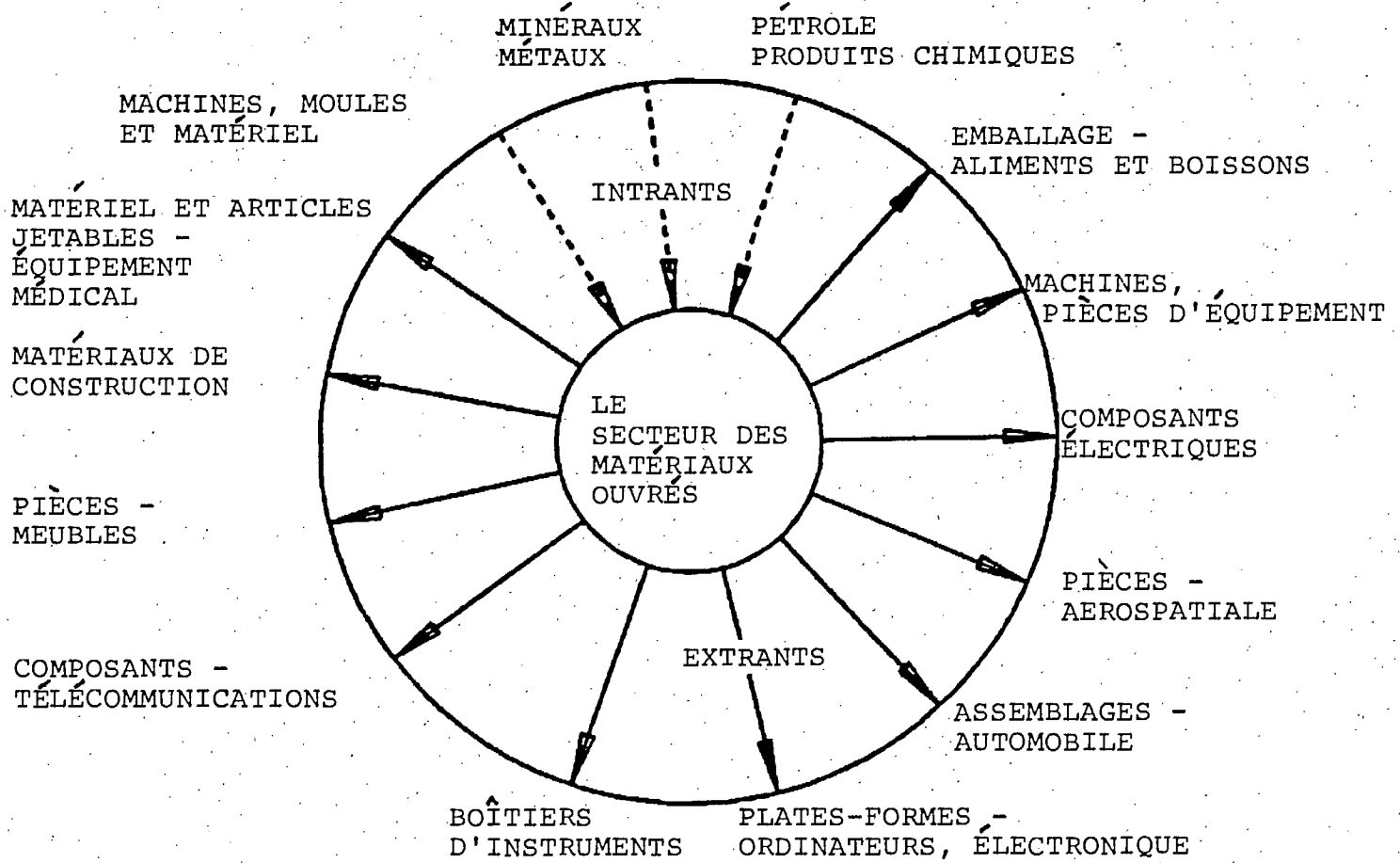
Pourtant, pendant toute la durée de ce siècle, le secteur a été un créateur net d'emplois canadiens dans la fabrication. Actuellement, ses cinq mille entreprises emploient environ un quart de million de personnes (1). En tant qu'employeur, il occupe donc, avec le secteur des aliments et boissons, la seconde place parmi les secteurs industriels étudiés (2). Outre sa main-d'œuvre spécialisée et non spécialisée, le secteur emploie de nombreux techniciens et ingénieurs.

---

1 *D'après le document d'ISTC "Compétitivité de l'industrie - Une perspective sectorielle". Étrangement, le groupe de travail sur le secteur des produits chimiques a mis en question la répartition sectorielle établie par ISTC, en incluant les transformateurs de matières plastiques dans ses définitions du "secteur des produits chimiques" et en s'attribuant ainsi des emplois dans la transformation. ISTC considère les transformateurs de matières plastiques comme des clients du secteur des produits chimiques et non comme des membres de celui-ci. Nous sommes d'accord avec ISTC, bien que nous comprenions que, malgré leurs ressemblances, les transformateurs de matières plastiques et les fabricants de métaux ne soient pas identiques. On trouvera une analyse judicieuse et bien documentée des possibilités particulières qu'offre l'industrie de la transformation des matières plastiques dans "The Strengths and Weaknesses of Ontario's Plastics Industry", écrit en mai 1992 pour le ministère ontarien de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie, par Bill Empey, du ARA Consulting Group, qui note : "le choix des catégories ou groupes de travail par l'Initiative de la prospérité semble arbitraire. Espérons qu'on n'a pas l'intention de rendre cette répartition permanente". M. Empey est convaincu que la politique industrielle sectorielle doit être coordonnée entre Ottawa et les provinces et il recommande l'application rigide d'une définition commune des secteurs qui traiterait les transformateurs de matières plastiques et les fabricants d'acier comme des entités distinctes et séparées.*

2 *Après le secteur forestier (300 000 employés). Le secteur des matériaux ouvrés emploie 26 % de personnes de plus que celui de l'automobile, lequel occupe la quatrième place, avec 175 000 employés.*

# PIÈCE À L'APPUI I



## LE SECTEUR DES MATÉRIAUX OUVRÉS

- AU SERVICE DE L'ÉCONOMIE CANADIENNE -

## PARTIE II (suite)

D'autre part, d'un point de vue stratégique, il est dans une position idéale pour atteindre les objectifs du gouvernement canadien en matière de valeur ajoutée. C'est une industrie de main-d'oeuvre, à moyenne concentration de technologie, qui consomme les matières premières des secteurs canadiens des ressources minières et pétrolières et dessert, avec huit autres secteurs choisis pour cette étude (1), tous les secteurs de la "nouvelle économie" (2). Ainsi, le secteur des matériaux ouvrés sert de pivot en reliant entre eux presque tous les éléments de l'économie manufacturière du Canada. La Pièce à l'appui I illustre ce phénomène.

L'information dont nous disposons indique qu'avec des recettes annuelles d'environ 5 millions de dollars, le fabricant moyen est presque aussi grand que son homologue des É.-U. mais qu'il est légèrement moins avancé que celui-ci dans l'utilisation de la technologie récente et qu'on y observe actuellement une productivité inférieure et des salaires plus élevés. Certains fabricants possèdent les compétences en marketing et en ingénierie, les systèmes de gestion de la qualité totale, la technologie de pointe et la solidité financière nécessaires pour exceller sur les marchés nord-américains. Quelques-uns l'ont déjà fait, en devenant des chefs de file sur des marchés nord-américains et en réalisant des chiffres d'affaires allant de 50 et 250 millions de dollars. Toutefois, beaucoup d'autres sont plus petits et axés sur le marché intérieur, et ils le resteront probablement. Par conséquent, le fabricant canadien moyen peut être défavorisé au départ, mais il a probablement autant de chances que son concurrent américain légèrement plus grand de réussir, au cours de cette décennie, à réaliser le chiffre d'affaires requis pour bénéficier d'économies d'échelle, soit 15 millions de dollars par an (3).

---

1 *Les secteurs de l'alimentation et des boissons, des biens d'équipement, du matériel électrique, de l'aérospatiale, de l'automobile, des transports en commun, des textiles, du meuble et de la construction, qui emploient au total 1 440 000 canadiens.*

2 *Santé et soins médicaux, télécommunications, instruments et électronique d'informatique.*

3 *D'après le document d'ISTC: "Compétitivité de l'industrie - Une perspective sectorielle". Confirmé par Coopers & Lybrand dans "Government Policy and the Plastics Industry: Priorities for the 1990's".*

## **PARTIE II (suite)**

**Le champ d'action reste ouvert. Même si le canadien est défavorisé au départ, ses chances dans ce secteur sont infiniment meilleures que celles des autres secteurs canadiens. Dans la plupart de ces secteurs, les sociétés en mains étrangères prédominent, les usines canadiennes sont minuscules comparativement à leurs concurrentes des É.-U. et les décisions concernant l'emplacement des usines, les mandats de production et l'emploi sont prises à l'étranger (1). Par contre, dans le secteur des matériaux ouvrés, nous ne partons pas perdants.**

**Actuellement, la nature des activités du secteur reste régionale, parce que le rayon d'expédition économique ne dépasse pas les 250 milles, compte tenu des niveaux de productivité actuels. Pour cette raison, l'industrie est établie à proximité de ses fournisseurs et clients, lesquels sont souvent de grandes sociétés multinationales. Respectivement 60 % et 25 % des industries du secteur se trouvent dans le sud de l'Ontario et au Québec, deux régions où la taille du marché et la densité sont comparables à celles des États frontaliers industrialisés tels le Michigan et l'Ohio. Seules les grandes entreprises, dont les rayons d'expédition économique sont de l'ordre de 500 milles, peuvent desservir économiquement le marché nord-américain à partir du Canada.**

**Le gouvernement fédéral a conclu — très justement — que le secteur a besoin d'un climat favorisant le maintien des clients et fournisseurs multinationaux au Canada, et le regroupement du secteur en unités plus grandes et plus économiquement viables, capables de desservir les marchés de toute l'Amérique du Nord et non seulement du Canada.**

---

*1 En ce qui concerne l'engagement, la différence peut être démontrée à l'intérieur du secteur: alors qu'en moyenne, dans le secteur des matériaux ouvrés, les sociétés en mains canadiennes entreprennent à peu près autant d'activités de R-D que leurs homologues des É.-U., les sociétés en mains américaines au Canada ne font presque pas de R-D. Bien entendu, cela est compréhensible. Pour tous les sociétés, à l'exception des conglomerats les plus énormes, la R-D est logiquement une activité centralisée qui prend place le plus près possible du siège social.*

## PARTIE II (suite)

Au sein du comité, nous approuvons cette conclusion mais préférons laisser à d'autres la tâche de déterminer la façon de persuader les sociétés multinationales de rester au Canada après l'instauration du libre-échange (1). Nous nous concentrerons sur la présentation de recommandations concrètes, destinées à améliorer le secteur et, par suite, à renforcer les nouvelles entreprises de la "nouvelle économie" (2).

- 
- 1 *Les fonctionnaires d'ISTC connaissent l'étude approfondie de cette question, récemment effectuée par Geo. Schrijver, de WCM Consulting, pour l'Association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada. Cet ouvrage est extrêmement instructif.*
  
  - 2 *Il pourrait sembler que nos recommandations indiquent une préférence du groupe de travail pour les politiques sectoriellement neutres. Ce n'est pas le cas. Largement appliquées, la plupart des recommandations pourraient profiter à toute l'industrie. Toutefois, l'une d'elles favorise particulièrement la recherche sur les procédés et une autre la croissance au moyen d'acquisitions; les deux sont essentielles au renforcement du secteur. En outre, s'il s'avérait trop coûteux d'appliquer les recommandations à l'ensemble de l'industrie, le gouvernement fédéral pourrait être forcé de mettre en oeuvre une politique industrielle plus sélective favorisant clairement certains secteurs, à cause de leur "importance stratégique". Dans un tel cas, nous encouragerions vivement le gouvernement à considérer soigneusement l'attraction du secteur des matériaux ouvrés.*

### **PARTIE III - THÈMES SOUS-JACENTS**

Les principaux défis que doit relever le secteur des matériaux ouvrés ont été décrits plus haut. Pour relever ces défis, les entreprises devront continuer à améliorer une gamme étendue de domaines opérationnels, notamment la capacité technologique et la spécialisation, le contrôle de la qualité et des coûts, les pourcentages de valeur ajoutée et la pénétration des marchés. Nous estimons que les entreprises canadiennes compétentes peuvent réussir – et réussiront – à atteindre la masse critique qui créera des économies d'échelle et leur permettra de pénétrer les marchés nord-américains et mondiaux, si elles ont facilement accès: (1) à des personnes qualifiées, où qu'elles se trouvent, (2) à la technologie de pointe, et (3) au capital à des taux concurrentiels.

Le personnel, la technologie et le capital... Ces trois thèmes ont dominé nos discussions et sont devenus les points de convergence de nos recommandations. Nous sommes convaincus que, pour réussir, les entreprises canadiennes doivent:

- A. RECRUTER LES PERSONNES LES PLUS TALENTUEUSES, LES ÉDUCER ET LES FORMER.**
- B. INVESTIR DANS LA TECHNOLOGIE DE POINTE.**
- C. BÂTIR UNE SOLIDE STRUCTURE FINANCIÈRE.**

En ce qui concerne la réussite, la responsabilité incombe à chaque entreprise, appuyée par son industrie et son association industrielle.

Le rôle qui incombe au gouvernement : mettre en oeuvre des programmes et des politiques qui favoriseront, encourageront et surtout récompenseront les entreprises qui possèdent les compétences nécessaires et font les investissements et acceptent les risques qu'exige la réussite. Aucun niveau de gouvernement ne doit – ni ne peut, à notre avis – intervenir pour sauver des entreprises incompetentes.

En février, alors que le comité élaborait ses recommandations, le gouvernement fédéral a déposé son budget. Parmi les mesures positives qu'il a prises, mentionnons une augmentation de la DPA, une réduction de l'impôt sur les bénéfices des fabricants et de l'impôt sur les dividendes conservés, et un engagement à l'égard d'une amélioration du programme de crédit d'impôt pour la R-D. Nous félicitons le gouvernement fédéral pour ces initiatives et lui recommandons – avec tout le respect que nous lui devons – de déployer à l'avenir des efforts en vue de garantir que le favoritisme provincial soit éliminé, que la législation concernant la qualité, les relations de travail et l'environnement soit harmonisée avec celle des juridictions concurrentes et que les services gouvernementaux soient fournis aussi rapidement et efficacement que chez les meilleurs de nos partenaires commerciaux.

## **PARTIE IV - RECOMMANDATIONS AU MINISTRE**

Dans la Partie III, nous avons souligné que, pour réussir, les entreprises doivent recruter les meilleures personnes, investir dans la technologie la plus récente, renforcer leurs bilans, s'élargir et croître. En outre, le gouvernement fédéral doit faciliter, encourager et récompenser de telles initiatives, pour créer dans l'esprit des Canadiens une attitude positive à l'égard du milieu des affaires. Nos recommandations ci-dessous sont discutées en détail dans les pages qui suivent et résumées à l'Annexe 3.

### **A. FACILITER L'ACCÈS AUX MEILLEURES PERSONNES**

- 1) Faciliter l'immigration de personnes qualifiées.
- 2) Améliorer le système d'éducation.
- 3) Récompenser la formation dans l'entreprise.

### **B. FACILITER L'ACCÈS À LA TECHNOLOGIE DE POINTE**

- 1) Mieux stimuler l'investissement dans la technologie.
- 2) Trouver et importer des techniques récentes.

### **C. FACILITER L'ACCÈS AU CAPITAL À DES TAUX CONCURRENTIELS**

- 1) Récompenser l'investissement de capitaux propres.
- 2) Améliorer la déduction accordée aux petites entreprises.
- 3) Favoriser la vente à l'exportation.
- 4) Contrebalancer les taux d'intérêt élevés.

Nos recommandations détaillées sont présentées ci-dessous.



## **PARTIE IV (suite)**

### **A. FACILITER L'ACCÈS AUX MEILLEURES PERSONNES**

#### **A.1. FACILITER L'IMMIGRATION DE PERSONNES QUALIFIÉES**

Pour atténuer immédiatement la pénurie de techniciens et de gestionnaires qualifiés, on devrait favoriser une augmentation de l'immigration de personnes qualifiées. Il importe de noter que les obstacles à la mobilité individuelle, qui ont été éliminés en Europe, restent considérables en Amérique du Nord, malgré le libre-échange. Nous recommandons les modifications suivantes:

1. Le système des points d'appréciation appliqué aux immigrants favorise les requérants dont les compétences sont en demande. Ces listes devraient mieux refléter les pénuries actuelles, et le système de points d'appréciation devrait accorder une préférence plus marquée aux requérants dont les compétences sont en demande.
2. Des entreprises peuvent profiter considérablement des marchés internationaux, par l'importation temporaire ou permanente d'une personne dont les antécédents ou la réputation sont uniques. Toutefois, même lorsque de telles entreprises fournissent une compensation pour le coût de la vie plus élevé au Canada, les efforts qu'elles déploient pour attirer ces personnes se soldent souvent par des échecs, parce que les familles des requérants, souvent très qualifiées, ne réussissent pas à obtenir de permis de travail, ou encore parce que le taux d'imposition canadien est trop élevé.

Il serait très avantageux pour l'industrie:

- a) de permettre aux parents immédiats de ces personnes de travailler dès leur entrée au Canada;
- b) de permettre à chacune de ces personnes de payer le moindre des taux d'imposition en vigueur au Canada ou dans leur pays d'origine.

Une telle politique éliminerait les obstacles à l'immigration temporaire pour orientation et adaptation, et faciliterait beaucoup la transition lorsque les membres de la famille deviennent des résidents permanents. Dans les cas dignes d'intérêt, certains autres pays font déjà de telles concessions; au Canada, c'est le cas au Québec.

**A.2. AMÉLIORER LE SYSTÈME D'ÉDUCATION**

À plus long terme, pour résoudre les pénuries de main-d'oeuvre qualifiée, il faudra renforcer le système d'éducation canadien. En commençant par les compétences fondamentales – alphabétisme et capacité de calculer –, il faudra rendre l'enseignement plus efficace à tous les niveaux:

1. Fixer des normes nationales pour les niveaux primaire et secondaire, compatibles avec les besoins de l'économie en ce qui concerne les compétences, et peut-être comparables à celles du Baccalauréat international ou des systèmes allemand, britannique, japonais et américain.
2. Améliorer considérablement les programmes d'apprentissage au Canada, en demandant à l'industrie de contribuer à l'élaboration des programmes d'études et de fournir des possibilités de formation.
3. Modifier le système de financement provincial des universités, pour favoriser l'enseignement des sciences et des mathématiques.
4. Rendre plus efficace le système d'enseignement dans les universités et collèges, en améliorant le contenu des cours, en éliminant les chevauchements et en coordonnant les programmes de cours.

On pourrait aussi envisager l'établissement d'une corrélation entre le financement des écoles et la production, par celles-ci, de diplômés efficacement formés. D'autre part, dans le cadre de programmes coopératifs, les enseignants pourraient profiter d'une certaine expérience dans l'industrie ou le commerce, avant de commencer à enseigner. L'ignorance du commerce – ou pire une attitude négative à l'égard de cette activité – pourrait s'avérer dangereuse.

**A.3. RÉCOMPENSER LA FORMATION DANS L'ENTREPRISE**

Il existe actuellement quelques stimulants à l'investissement dans la formation du personnel, mais les entreprises visent surtout l'amélioration du rendement. Le comité recommande un changement qui s'inspire du système allemand, lequel récompense généreusement les entreprises qui investissent dans la formation:

1. Les entreprises qui investissent dans la formation devraient avoir droit à des stimulants fiscaux, peut-être de la même façon qu'elles sont actuellement récompensées lorsqu'elles investissent dans la recherche et le développement.

## **PARTIE IV (suite)**

### **B. FACILITER L'ACCÈS À LA TECHNOLOGIE DE POINTE**

#### **B.1. MIEUX STIMULER L'INVESTISSEMENT DANS LA TECHNOLOGIE**

Nous avons indiqué que, pour rester concurrentielles, les entreprises canadiennes devront investir des sommes de plus en plus importantes dans la technologie et l'expansion des marchés. Ces investissements exigent des dépenses en R-D. Pour qu'une telle dépense de temps et d'argent soit rentable, il faut qu'elle entraîne des améliorations de la productivité ou des succès commerciaux. La majeure partie des sommes considérables que le Japon consacre à la R-D sont investies dans les machines et le matériel de transformation, ce qui permet à ce pays d'atteindre des niveaux élevés de productivité; aux États-Unis, la R-D est axée sur la mise au point de produits. Dans les deux cas, ces investissements sont utiles. Le gouvernement canadien devrait aider les entreprises à évaluer et à effectuer ces deux types d'investissement, jusqu'à l'étape de la commercialisation efficace.

1. Élargir le système de crédit d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental, pour y inclure l'amélioration des processus de production et la commercialisation initiale de nouveaux produits (1).
2. Majorer les taux d'amortissement, jusqu'à des niveaux qui compensent mieux l'investissement, en fonction de la valeur actuelle et en tenant compte de l'inflation et de l'obsolescence.
3. Créer un taux de DPA fortement accéléré, peut-être égal au taux existant applicable au logiciel d'application et au matériel qui augmente la productivité -- robotique, informatique, productique, CAO et FAO, etc.

On pourrait aussi envisager de faire dépendre de la réussite l'octroi de stimulants à la R-D.

---

1 *ISTC a déjà commencé à travailler dans ce domaine. La Circulaire d'information no 86-4R2 de Revenu Canada, Supplément 2 "Plastics Industry Application paper" (en voie d'élaboration) est un ouvrage utile et instructif.*

---

## **PARTIE IV (suite)**

### **B.2. LOCALISER ET IMPORTER DES TECHNOLOGIES RÉCENTES**

Environ 2 % des brevets enregistrés dans le monde sont canadiens. À moins que nous ne devenions très créatifs du jour au lendemain, il est clair que nous devons rester pendant un certain temps des importateurs nets de technologie. On devrait donc favoriser la localisation et l'importation de technologie étrangère.

1. La plupart des petits entrepreneurs ne connaissent pas les deux programmes du gouvernement fédéral destinés à faciliter l'accès à la technologie, le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) et le Programme d'apports technologiques (PAT). Ces programmes devraient faire l'objet d'une publicité plus efficace et d'un financement plus important. Un tel financement pourrait dépendre partiellement de l'efficacité de la commercialisation.

En collaboration avec le milieu des affaires, on pourrait établir des priorités, en vue de favoriser les technologies qui placent des entreprises canadiennes dans des situations avantageuses en Amérique du Nord.

## PIÈCE II

### - UNE ANOMALIE FISCALE - (Par 400 \$ de revenu)

|    |   |                |
|----|---|----------------|
| 1. | <b>IMPÔT PAYÉ SI LE REVENU EST VERSÉ SOUS FORME DE SALAIRE LORSQU'IL EST GAGNÉ</b>  |                |
|    | Taux d'imposition marginal maximum, payé sur le revenu personnel  | = 48 \$        |
| 2. | <b>IMPÔT PAYÉ SI L'ENTREPRISE CONSERVE SON REVENU ET LE VERSE PLUS TARD SOUS FORME DE DIVIDENDES (MONTANT DES REVENUS INFÉRIEUR À 200 000 \$)</b> |                |
| a) | Impôt sur les bénéfices des sociétés, au moment où ils sont réalisés  | = 22 \$        |
| b) | Impôt sur le revenu personnel versé sous forme de dividendes  | = 26 \$        |
|    | <b>PAR CONSÉQUENT: IMPÔT TOTAL PAYÉ</b>   | <b>= 48 \$</b> |
| 3. | <b>IMPÔT PAYÉ SI L'ENTREPRISE CONSERVE SON REVENU ET LE VERSE PLUS TARD SOUS FORME DE DIVIDENDES (MONTANT DES REVENUS SUPÉRIEUR À 200 000 \$)</b> |                |
| a) | Impôt sur les bénéfices des sociétés, au moment où ils sont réalisés  | = 40 \$        |
| b) | Impôt sur le revenu personnel versé sous forme de dividendes  | = 20 \$        |
|    | <b>PAR CONSÉQUENT: IMPÔT TOTAL PAYÉ</b>   | <b>= 60 \$</b> |

**AINSI, LE SYSTÈME FISCAL FAVORISE LE RETRAIT IMMÉDIAT DU REVENU DES ENTREPRISES, LORSQUE LE REVENU IMPOSABLE EST SUPÉRIEUR À 200 000 \$. LA SOLUTION: RÉDUIRE L'IMPÔT SUR LES BÉNÉFICES DES SOCIÉTÉS LORSQUE CEUX-CI DÉPASSENT 200 000 \$, POUR ENCOURAGER LES SOCIÉTÉS À GARDER CES BÉNÉFICES(1).**

- 
1. *Il est clair que les bénéfices des sociétés qu'on conserve dans l'entreprise et qu'on n'en retire jamais ne sont assujettis qu'à un taux d'imposition de 40% , mais cela est difficilement comparable à une situation où l'argent est touché par l'investisseur; de fait, on pourrait avancer qu'il est injuste d'imposer à un investisseur la moindre taxe sur des bénéfices qu'il ne recevra jamais.*
-

## **PARTIE IV (suite)**

### **C. FACILITER L'ACCÈS AU CAPITAL**

#### **C.1. RÉCOMPENSER L'INVESTISSEMENT EN ACTIONS**

Le régime fiscal du Canada encourage financièrement les propriétaires d'entreprises à retirer le plus de capital possible de leurs entreprises chaque année. La Pièce à l'appui II illustre cela. On devrait modifier le contexte fiscal en fournissant:

1. Un stimulant fiscal pour la conservation des bénéfices dans l'entreprise. On devrait modifier le taux d'imposition applicable aux bénéfices des sociétés de telle sorte que la décision de ne pas distribuer les bénéfices supérieurs à 200 000 \$ favorise légèrement la non-distribution, ce qui favoriserait considérablement la non-distribution de bénéfices inférieurs à 200 000 \$.
2. Un crédit d'impôt personnel à large assise, applicable aux particuliers qui investissent des capitaux propres pour une période de détention déterminée, par exemple un minimum de 5 ans (1).
3. Un programme permettant aux employés d'investir des sommes avant impôts dans leurs entreprises, dans le cadre de régimes d'actionariat des employés similaires à celles qui existent aux États-Unis. Pour usage fiscal, on pourra traiter un tel investissement de la même façon que nos RÉÉR, lesquels sont très populaires (1).

---

*1 Les fond de placement existants qui sont parrainés par les syndicats visent partiellement à encourager l'investissement conformément aux paragraphes 2 et 3 ci-dessus. Mais leurs motifs ne sont pas clairs; leur approche reste étroite et leur niveau supérieur est beaucoup trop bas pour éliminer les obstacles à la recherche sans entraves de capitaux considérables.*

**C.2. AUGMENTER LA DÉDUCTION ACCORDÉE AUX PETITES ENTREPRISES**

---

1. En ce qui concerne les taux d'imposition favorables, le plafond de 200 000 \$ de revenu n'a pas été modifié depuis 1982. Il devrait maintenant être indexé légèrement au-dessus du taux d'inflation depuis 1982. On rendrait ainsi la déduction plus – et non moins – pertinente qu'elle ne l'était à l'époque et déplacerait l'avantage fiscal au profit des entités économiques plus grandes, lesquelles ont plus de chances de survivre dans un régime de concurrence à l'échelle internationale.
2. Adopter une législation permettant au plafond de 200 000 \$ de revenu de survivre à la fusion de deux sociétés ou à l'acquisition de l'une par l'autre, de préférence pendant une période de cinq ans, et en fonction d'une échelle décroissante pendant les cinq années suivantes. Cela réduirait les répercussions négatives de l'augmentation de l'impôt sur le regroupement industriel et contribuerait à l'établissement d'unités économiques plus solides – ce dont nous avons grand besoin.

**C.3. FAVORISER LES VENTES À L'EXPORTATION**

Le Canada est en retard, en ce qui concerne l'encouragement à l'exportation. Les États-Unis, par exemple, offrent un traitement fiscal préférentiel à certains types de ventes à l'exportation effectuées par des petites entreprises, comparativement aux ventes intérieures. De nombreux organismes concurrents approuvent les demandes de crédit à l'exportation beaucoup plus vite que notre Société pour l'expansion des exportations. Il s'ensuit que le Canada est en train de perdre des possibilités de production. Le comité recommande les mesures suivantes:

1. Adopter une législation équivalente à celle qui régit la Foreign Sales Corporation aux États-Unis. Un système simplifié fournirait un réel avantage concurrentiel aux petits exportateurs Canadiens qui sont en train de se développer.
2. Tous les services de la Société pour l'expansion des exportations – par exemple le temps nécessaire pour prendre des engagements financiers – devraient être concurrentiels par rapport à ceux des organismes de crédit à l'exportation des concurrents internationaux du Canada.

**C.4. CONTREBALANCER LES TAUX D'INTÉRÊT ÉLEVÉS**

Depuis longtemps au Canada, les taux d'intérêt sont en moyenne de 200 à 400 points de base plus élevés qu'aux États-Unis. Cela peut s'expliquer par notre dépendance historique à l'égard du capital importé pour le financement de mégaprojets d'exploitation des richesses naturelles, par le fait que, historiquement, le Canada n'a pas été bien connu des investisseurs étrangers, ou encore par le niveau plus élevé de notre déficit par habitant. Toutefois, bien que les mégaprojets aient commencé à décliner et que le Canada soit maintenant un membre important du Groupe des Sept, les taux d'intérêt restent supérieurs à ceux des États-Unis. Les taux d'intérêt plus bas fournissent aux fabricants américains un avantage concurrentiel, en ce qui concerne le financement à court et à long terme. Le comité souhaite qu'on corrige cette situation tout en respectant les objectifs de contrôle de l'inflation visés par le gouvernement:

1. **Instaurer un crédit d'impôt pour investissement destiné aux entreprises, en vue de contrebalancer le coût plus élevé de l'emprunt au Canada. Cela permettrait de stimuler l'investissement.**

**Faciliter l'accès aux personnes, à la technologie et au capital : telles sont nos trois recommandations au ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie et au gouvernement du Canada.**



## **PARTIE V - RÉSUMÉ**

**Nous avons présenté une longue liste de recommandations visant à rendre plus hospitalier le climat de l'investissement et des affaires.**

**Nous avons fait nos recommandations en gardant à l'esprit le fait que la politique gouvernementale doit s'appliquer dans le contexte de l'Accord de libre-échange, et que les options de principe peuvent être limitées par celui-ci. Nous savons aussi que les préoccupations environnementales auront une incidence de plus en plus marquée sur les équilibres concurrentiels au cours des années à venir; dans ce domaine, les décideurs canadiens doivent soigneusement éviter d'aller trop loin, comparativement aux juridictions concurrentes, au risque de rendre les entreprises canadiennes non concurrentielles.**

**Nous avons délibérément évité de recommander des mesures macro-économiques : réductions fiscales massives, augmentation des dépenses gouvernementales, réductions générales des taux d'intérêt ou de la valeur du dollar, etc. Comme le gouvernement fédéral, nous estimons que de telles méthodes, trop simplistes, seraient irréalistes, inefficaces et coûteuses. Au contraire, nos recommandations visent le réglage sélectif du système, de façon à favoriser l'accumulation et l'investissement à long terme du capital dans la main-d'œuvre et la technologie. Nous croyons que de telles modifications n'auront qu'une incidence immédiate négligeable sur les revenus gouvernementaux. Nous prévoyons aussi que la situation financière du gouvernement va bientôt s'améliorer considérablement, à mesure que ses politiques prospectives entraîneront une résurrection de la compétitivité canadienne.**

## ANNEXE 1

### MEMBRES DU COMITÉ

| <u>NOM</u>   | <u>TITRE</u>   | <u>SOCIÉTÉ</u>  |
|--|--|---|
| LEN ADAMS<br>COLIN ANTHONY   | VICE-PRÉSIDENT ET DG<br>V.-P. OPÉRATIONS   | EXCEL METALCRAFT<br>DOOR SYSTEMS GROUP,<br>ATOMA INTERNATIONAL  |
| GEOFF CLARKE<br>DON CRYDER<br>RON EVASON   | PDG<br>PRÉSIDENT<br>PRÉSIDENT  | AT PLASTICS<br>COOPER CROUSE HINDS<br>LA SOCIÉTÉ DES INDUSTRIES DU<br>PLASTIQUE   |
| DON FANSTONE<br>RON GARLICK<br>BOB GILLESPIE<br>DAVID HURST<br>PETER IRVINE<br>DICK LEVAN<br>BILL LINCOLN<br>JOHN MORRISON<br>JACQUES NADEAU<br>RALPH NOBLE<br>DENIS O'REILLY<br>MAURICE PANCHYSHYN<br>DOUG RICHARDSON<br>ROBERT SCHAD | PRÉSIDENT<br>PRÉSIDENT<br>V.-P. EXÉCUTIF<br>V.-P. EXÉCUTIF<br>PDG<br>PRÉSIDENT<br>PRÉSIDENT<br>PRÉSIDENT<br>DIRECTEUR GÉNÉRAL<br>PRÉSIDENT<br>PRÉSIDENT<br>PRÉSIDENT<br>PRÉSIDENT<br>PRÉSIDENT | BAILEY METAL PRODUCTS<br>AURORA STEEL SERVICES<br>G.E. CANADA<br>RUSSELSTEEL<br>TORONTO PLASTICS<br>WESTERN FOUNDRY<br>BALL PACKAGING<br>NORDION<br>PLASTI-DRAIN<br>SYNERGISTICS<br>VICWEST STEEL<br>M & R PLASTICS<br>PRECISIONEERING<br>HUSKY INJECTION MOULDING<br>SYSTEMS |
| MIKE SCHMIDT<br>BILL SWINIMER<br>ROLY THOMPSON<br>GRAHAM WHITE   | PRÉSIDENT<br>PDG<br>PDG<br>PRÉSIDENT   | ABC GROUP<br>UNIPLAST INDUSTRIES<br>GSW<br>EFFEM FOODS  |

### COMITÉ ADMINISTRATIF

PETER IRVINE, TORONTO PLASTICS LIMITED, PRÉSIDENT  
CHRIS LECLAIR, SOCIÉTÉ DES INDUSTRIES DU PLASTIQUE  
SHARYN MAHON, TORONTO PLASTICS LIMITED  
DAVID ROSS, ROSS AND ASSOCIATES, CONSEILLER AU COMITÉ

ANNEXE 2

**INITIATIVE DE LA PROSPÉRITÉ  
DU GOUVERNEMENT DU CANADA**

**GROUPE DE CONSULTATION  
SUR LE SECTEUR DES MATÉRIAUX OUVRÉS  
GRANDES LIGNES DU PROCESSUS**

**I. OBJECTIF**

Présenter un rapport décrivant les questions et les mesures à prendre "en vue de contribuer, dans une perspective sectorielle, à l'élaboration d'un consensus national sur les moyens de renforcer la compétitivité du Canada".

**II. PARTICIPANTS**

Guides d'opinion choisis dans le "secteur des matériaux ouvrés" (transformateurs de métaux et de matières plastiques) et, dans la mesure du possible, représentants des fournisseurs, des clients, des syndicats et des universités. Tous les participants seront des bénévoles. (On en trouvera ci-joint la liste provisoire).

**III. PROCESSUS**

Une série de quatre réunions de groupe, en vue de déterminer, d'analyser, de discuter, de mettre au point et de recommander des mesures à prendre pour résoudre les principaux problèmes qui empêchent le secteur de devenir un chef de file concurrentiel en Amérique du Nord. Les réunions auront lieu à Toronto, à moins que le groupe n'en décide autrement.

**IV. CALENDRIER**

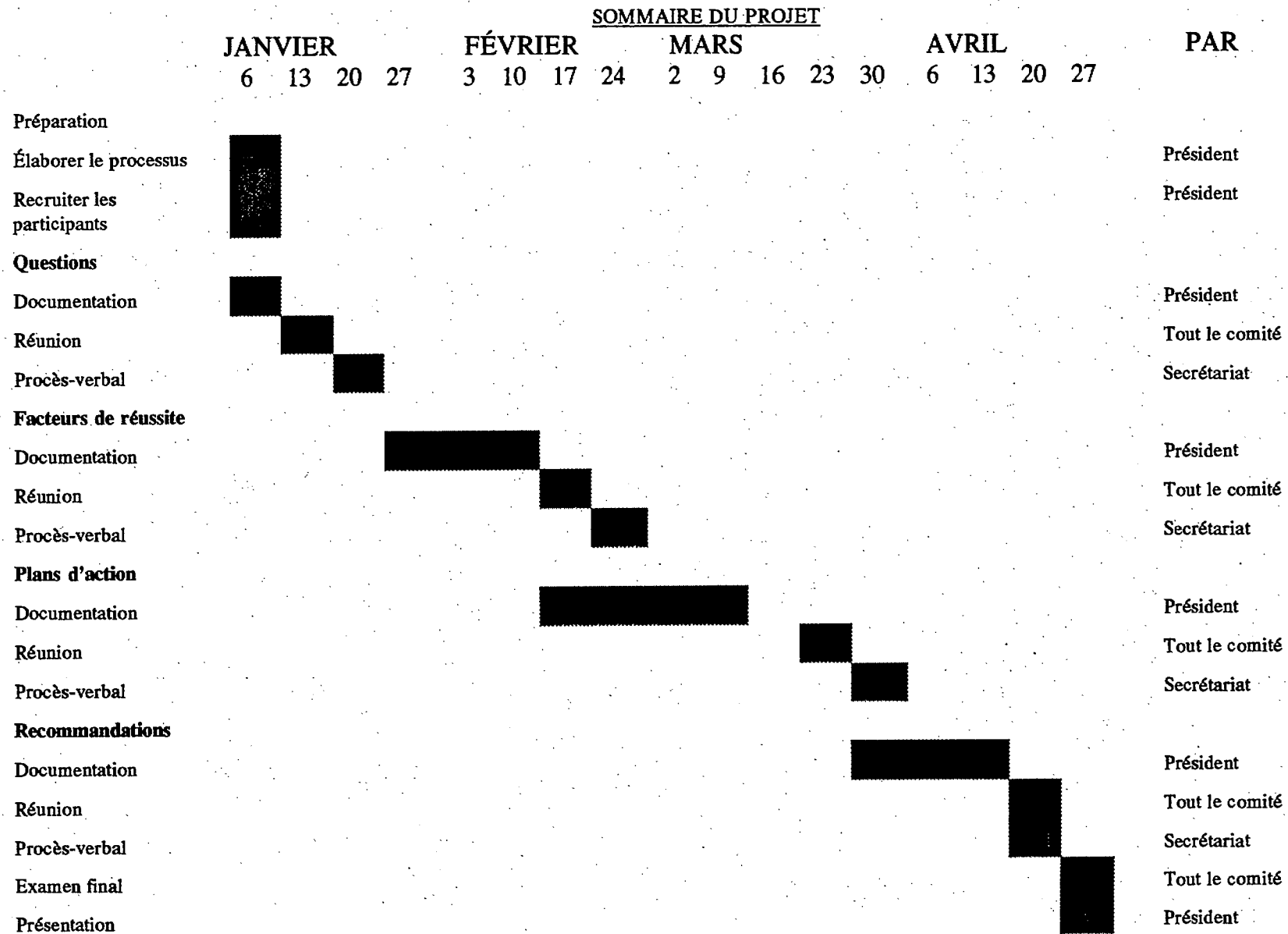
La première réunion est prévue pour le vendredi 17 janvier 1992 à 13 h 30 p.m.; nous y identifierons et examinerons les principaux problèmes qui se posent dans le secteur. On prévoit trois réunions subséquentes :

| <u>Réunion</u> | <u>À définir</u>                                 | <u>Date et heure</u> |
|----------------|--|----------------------|
| N° 2           | Principaux facteurs de réussite de l'industrie   | 18 février, 13 h 30  |
| N° 3           | Plans d'action proposés et solutions de rechange | 17 mars, 13 h 30     |
| N° 4           | Recommandations au gouvernement fédéral          | 21 avril, 13 h 30    |

On trouvera ci-joint les ordres du jour provisoires des réunions et un calendrier du projet. Les réunions auront lieu à Toronto, à l'exception de la troisième, qui pourra prendre place à Montréal -- si le comité en convient.

ANNEXE 2  
**INITIATIVE DE LA PROSPÉRITÉ  
 DU GOUVERNEMENT DU CANADA**

**GROUPE DE CONSULTATION  
 SUR LE SECTEUR DES MATÉRIAUX OUVRÉS**



ANNEXE 2

INITIATIVE DE LA PROSPÉRITÉ  
DU GOUVERNEMENT DU CANADA

**GROUPE DE CONSULTATION  
SUR LE SECTEUR DES MATÉRIAUX OUVRÉS**

---

**ORDRE DU JOUR  
RÉUNION 1  
"QUESTIONS"  
LE VENDREDI 17 JANVIER 1992**

| <u>HEURE</u>      | <u>SUJET</u>   | <u>PAR</u>     |
|-------------------|--|----------------|
| 13 H 30           | PRÉSENTATIONS  | TOUT LE COMITÉ |
| 14 H - 14 H 15    | INITIATIVE DE LA PROSPÉRITÉ<br>- MANDAT<br>- PROCESSUS<br>- RÉSULTATS  | PRÉSIDENT      |
| 14 H 15 - 14 H 30 | ANALYSE DE LA SITUATION<br>- L'ÉTUDE PORTER  | PRÉSIDENT      |
| 14 H 30 - 15 H 15 | LE BUT<br><br>- LEADERSHIP CONCURRENTIEL EN AMÉRIQUE DU NORD<br>- PRINCIPAUX FACTEURS DE RÉUSSITE  | TOUT LE COMITÉ |
| 15 H 15 - 15 H 45 | UNE STRUCTURE CONCURRENTIELLE<br>- INTENSITÉ CONCURRENTIELLE<br>- INFLUENCE DU GOUVERNEMENT  | PRÉSIDENT      |
| 15 H 45 - 16 H 45 | PROBLÈMES ET OBSTACLES<br><br>- LA STRUCTURE DE NOTRE INDUSTRIE<br>- LE COÛT DE L'EXPLOITATION<br>- LE COÛT DES SERVICES GOUVERNEMENTAUX<br>- L'INCIDENCE DES POLITIQUES ET RÈGLEMENTS DU GOUVERNEMENT | TOUT LE COMITÉ |
| 16 H 45 - 17 H 00 | SOMMAIRE<br>- RÉSULTATS<br>- DOCUMENTATION<br>- PROCHAINE RÉUNION  | PRÉSIDENT      |

**ANNEXE 2**

**INITIATIVE DE LA PROSPÉRITÉ**  
**DU GOUVERNEMENT DU CANADA**

**GROUPE DE CONSULTATION**  
**SUR LE SECTEUR DES MATÉRIAUX OUVRÉS**

---

**ORDRE DU JOUR**

**RÉUNION 2**  
**"FACTEURS DE RÉUSSITE"**  
**LE MARDI 18 FÉVRIER 1992**

| <b><u>HEURE</u></b> | <b><u>SUJET</u></b>  |
|---------------------|--|
| <b>13 H 30</b>      | <b>PRÉSENTATIONS ET EXAMEN</b>                             |
| <b>13 H 40</b>      | <b>QUESTIONS - SUITE</b>                                   |
| <b>14 H 15</b>      | <b>LE FABRICANT "DE NIVEAU INTERNATIONAL" EN L'AN 2000</b> |
| <b>15 H</b>         | <b>IDENTIFIER LES BLOCAGES</b>                             |
| <b>16 H 00</b>      | <b>LES MESURES QUE NOUS POUVONS PRENDRE - PARTIE I</b>     |
| <b>16 H 45</b>      | <b>SOMMAIRE</b>  |

ANNEXE 2

**INITIATIVE DE LA PROSPÉRITÉ**  
**DU GOUVERNEMENT DU CANADA**

**GROUPE DE CONSULTATION**  
**SUR LE SECTEUR DES MATÉRIAUX OUVRÉS**

---

**ORDRE DU JOUR**

**RÉUNION 3**  
**LE VENDREDI 13 MARS 1992**

| <b><u>HEURE</u></b> | <b><u>SUJET</u></b>   |
|---------------------|---|
| <b>12 H</b>         | <b>DÉJEUNER</b>   |
| <b>13 H 30</b>      | <b>ORATEUR: DAVID MCCAMUS, CO-PRÉSIDENT,<br/>GROUPE D'ORIENTATION SUR LA PROSPÉRITÉ</b> |
| <b>14 H 00</b>      | <b>LES MESURES QUE NOUS POUVONS PRENDRE - PARTIE II</b>                                 |
| <b>15 H 00</b>      | <b>AUTRES IDÉES AVANCÉES PAR LES MEMBRES</b>  |

ANNEXE 2

INITIATIVE DE LA PROSPÉRITÉ  
DU GOUVERNEMENT DU CANADA

GROUPE DE CONSULTATION  
SUR LE SECTEUR DES MATÉRIAUX OUVRÉS

---

ORDRE DU JOUR

RÉUNION 4  
"EXAMEN DU RAPPORT PRÉLIMINAIRE"  
LE MARDI 21 AVRIL 1992

| <u>HEURE</u> | <u>SUJET</u>                          | <u>PAR</u>        |
|--------------|---------------------------------------|-------------------|
| 13 H 30      | EXAMEN DES PROGRÈS RÉALISÉS JUSQU'ICI | PRÉSIDENT         |
| 13 H 45      | EXAMEN DU RAPPORT PRÉLIMINAIRE        | PRÉSIDENT/D. ROSS |
| 14 H 30      | RÉTROACTION SUR LE RAPPORT            | TOUT LE COMITÉ    |
| 16 H 15      | SOMMAIRE                              | PRÉSIDENT         |



**ANNEXE III**  
**SOMMAIRE DES RECOMMANDATIONS**

| <b>CE QU'IL FAUT FAIRE POUR QUE LE SECTEUR SOIT CONCURRENTIEL</b> | <b>CHANGEMENTS PARTICULIERS QUI PERMETTRONT D'AMÉLIORER LA COMPÉTITIVITÉ</b> | <b>CE QUE L'INDUSTRIE ET LES GESTIONNAIRES VONT FAIRE</b>   | <b>COMMENT LE GOUVERNEMENT POURRAIT AIDER L'INDUSTRIE</b>   |
|---|--|---|---|
| <b>A. FACILITER L'ACCES AUX MEILLEURES PERSONNES</b>              | 1) <b>Faciliter l'immigration de personnes qualifiées</b>                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Chercher et recruter les meilleurs candidats dans le monde entier</b></li> </ul>                            | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Faire en sorte que le système immigration réagisse mieux aux pénuries de main-d'oeuvre</b></li> <li>2. <b>Accorder aux membres des familles d'immigrants le droit de travailler</b></li> <li>3. <b>Permettre aux immigrants de payer un taux d'imposition favorable</b></li> </ol> |
|   | 2) <b>Améliorer le système d'éducation</b>                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Fournir un soutien considérable à l'amélioration des normes, des cours et des établissements</b></li> </ul> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Fixer des normes nationales pour les niveaux primaire et secondaire</b></li> <li>2. <b>Améliorer considérablement les programmes d'apprentissage</b></li> </ol>  |

**ANNEXE III  
SOMMAIRE DES RECOMMANDATIONS**

| <b>CE QU'IL FAUT FAIRE POUR QUE LE SECTEUR SOIT CONCURRENTIEL</b> | <b>CHANGEMENTS PARTICULIERS QUI PERMETTRONT D'AMÉLIORER LA COMPÉTITIVITÉ</b>                    | <b>CE QUE L'INDUSTRIE ET LES GESTIONNAIRES VONT FAIRE</b>                                   | <b>COMMENT LE GOUVERNEMENT POURRAIT AIDER L'INDUSTRIE</b>  |
|---|---|---|--|
|   |   |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>3. Permettre aux immigrants de payer au taux d'imposition favorable</li> <li>4. Améliorer le contenu des cours dans les universités et les collèges</li> <li>5. Envisager de relier le financement aux résultats scolaires</li> <li>6. Encourager les enseignants à acquérir de l'expérience dans le commerce et l'industrie avant d'être accrédités</li> </ul> |
|   | <ul style="list-style-type: none"> <li>3) Récompenser la formation dans l'entreprise</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Investir dans la formation des employés</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Crédits d'impôt pour les entreprises qui investissent dans la formation</li> </ul>   |

**ANNEXE III  
SOMMAIRE DES RECOMMANDATIONS**

| <b>CE QU'IL FAUT FAIRE POUR QUE LE SECTEUR SOIT CONCURRENTIEL</b> | <b>CHANGEMENTS PARTICULIERS QUI PERMETTRONT D'AMÉLIORER LA COMPÉTITIVITÉ</b> | <b>CE QUE L'INDUSTRIE ET LES GESTIONNAIRES VONT FAIRE</b>  | <b>COMMENT LE GOUVERNEMENT POURRAIT AIDER L'INDUSTRIE</b>  |
|---|--|--|--|
| <b>B. FACILITER L'ACCES A LA TECHNOLOGIE DE POINTE</b>            | 1) Mieux stimuler l'investissement dans la technologie                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Investir dans la nouvelle technologie et l'expansion des marchés</li> </ul>         | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Accorder des crédits d'impôt pour la R-D, pour la commercialisation initiale et simplifier le système</li> <li>2. Augmenter les taux de la DPA</li> <li>3. Accélérer la DPA pour le matériel qui augmente la productivité</li> </ol> |
|   | 2) Trouver et importer des techniques récentes                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Chercher de nouvelles techniques dans le monde entier</li> </ul>                    | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Promouvoir les programmes de recherche en technologie destinés aux PME (PAT et PARI)</li> </ol>  |
| <b>C. FACILITER L'ACCES AU CAPITAL A DES TAUX CONCURRENTIELS</b>  | 1) Récompenser le placement en actions                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Augmenter la proportion de capitaux propres dans la structure du capital</li> </ul> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Réduire les stimulant fiscaux pour les propriétaires qui retirent des gains annuellement</li> </ol>  |

**ANNEXE III  
SOMMAIRE DES RECOMMANDATIONS**

| <b>CE QU'IL FAUT FAIRE POUR<br/>QUE LE SECTEUR SOIT<br/>CONCURRENTIEL</b> | <b>CHANGEMENTS<br/>PARTICULIERS QUI<br/>PERMETTRONT<br/>D'AMÉLIORER LA<br/>COMPÉTITIVITÉ</b>                 | <b>CE QUE L'INDUSTRIE ET LES<br/>GESTIONNAIRES VONT FAIRE</b>                            | <b>COMMENT LE<br/>GOUVERNEMENT<br/>POURRAIT AIDER<br/>L'INDUSTRIE</b>  |
|---|--|--|--|
|   |  |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>2. Crédit d'impôt pour investissement de nouveaux capitaux propres pour gagner une déduction fiscale</li> <li>3. Actionnariat des employés, avant impôt</li> </ul>  |
|   | <ul style="list-style-type: none"> <li>2) Améliorer la déduction accordée aux petites entreprises</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Consolidation en unités plus grandes</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Indexer le plafond de 200 000 \$ pour le taux d'imposition applicable aux petites entreprises, depuis sa dernière mise à jour en 1982</li> <li>2. Permettre au taux d'imposition des petites entreprises de survivre aux fusions et acquisitions pendant une période déterminée</li> </ul> |

**ANNEXE III**  
**SOMMAIRE DES RECOMMANDATIONS**

| <b>CE QU'IL FAUT FAIRE POUR QUE LE SECTEUR SOIT CONCURRENTIEL</b> | <b>CHANGEMENTS PARTICULIERS QUI PERMETTRONT D'AMÉLIORER LA COMPÉTITIVITÉ</b> | <b>CE QUE L'INDUSTRIE ET LES GESTIONNAIRES VONT FAIRE</b> | <b>COMMENT LE GOUVERNEMENT POURRAIT AIDER L'INDUSTRIE</b>  |
|---|--|---|--|
|   | 3) Favoriser les ventes à l'exportation                                      | • Promouvoir les ventes à l'exportation                   | 1. Instaurer un taux d'imposition préférentiel pour certaines ventes à l'étranger<br><br>2. La Société pour l'expansion des exportations devrait être compétitive par rapport à ses homologues étrangers                         |
|   | 4) Contrebalancer les taux d'intérêt élevés                                  |   | 1. Rendre les taux d'intérêt sur l'investissement dans les immobilisations compétitifs par rapport à ceux des États-Unis, en offrant des crédits d'impôt pour investissement pour contrebalancer le coût plus élevé de l'emprunt |

## BIBLIOGRAPHIE

- ROBERT D. BROWN & RICK GIMBERT,** The Tax Scoreboard. Toronto: The Globe and Mail, janvier 1991
- BUCHANAN, GREGG AND MACLI, CHARLES,** Getting Tough with Japan. Toronto: Report on Business Magazine, octobre 1991
- BULLOCH, JOHN F.,** Discours-programme, lors de la Cinquième conférence de l'Association des manufacturiers sur l'indemnisation des accidents de travail. Toronto : La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, janvier 1992
- CAMPBELL, PETER,** Put Your Money On The New Economy. Toronto: The Toronto Star, mars 1992.
- CANADIAN BROADCASTING CORPORATION,** "Town Hall". Toronto: 3 mars 1992
- CANADIAN PLASTICS INDUSTRY,** Strategic Priorities for the 1990's. Toronto: juillet 1990
- DATA RESOURCES OF CANADA,** Canada's Plastics Industry - An Analysis of Costs, Competitiveness and Trade. Ottawa: juin 1986
- D'CRUZ, JOSEPH R. AND RUGMAN, ALAN M.,** New Compacts for Canadian Competitiveness. Toronto: Faculty of Management, University of Toronto for Kodak Canada Inc., 1992
- EMPEY, W.,** The Strengths & Weaknesses of Ontario's Plastics Industry. Toronto: ARA Consulting Group, (à paraître) juin 92
- EMPEY, W. AND FARROW, M.,** Government Policy and The Plastics Industry: Priorities for the 1990's. Toronto: The Coopers & Lybrand Consulting Group, janvier 1991

**GOUVERNEMENT DU CANADA,**

**Compétitivité de l'industrie - Une perspective sectorielle. Ottawa: Industrie, Sciences et Technologie Canada**

**GOUVERNEMENT DU CANADA,**

**Circulaire d'information No. 86-4R2, Supplément 2 - "Plastics Industry Application Paper". Ottawa: Industrie, Sciences et Technologie Canada.**

**HATTER, DAVID,**

**Centres of Controversy. Toronto: Profit Magazine, novembre 1991**

**MATHIAS, PHILIP,**

**Pricing Canadian Jobs Away. Toronto: The Globe and Mail, janvier 1992 et The Financial Post, janvier 1991.**

**MITTELSTAEDT, MARTIN,**

**Power Rates to Soon Match U.S. Toronto: The Globe and Mail, décembre 1991.**

**MITTELSTAEDT, MARTIN,**

**The High Cost of Governing. Toronto: The Globe and Mail, mars 1992.**

**OWEN, ERIC G.,**

**Yes, Prime Minister! Toronto: L'Association des manufacturiers canadiens, mars 1992.**

**PORTER, MICHAEL E.,**

**Le Canada à la croisée des chemins. Canada: 1991**

**PORTER, MICHAEL E.,**

**Competitive Strategy - Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York: The Free Press, 1980.**

**LA BANQUE ROYALE DU CANADA,**

**Slow and Fragile Economic Recovery Underway. Toronto: Economic & Corporate Affairs and Treasury & Investment Banking, automne 1991.**

**LA BANQUE ROYALE DU CANADA,**

**Interest Rate Forecasts. Toronto: Economics Department**

**LA BANQUE ROYALE DU CANADA,**

**Exchange Rate Forecasts. Toronto: Economics Department**

**LA BANQUE ROYALE DU CANADA,**

**Ontario Economic Outlook.  
Toronto: Economics Department,  
automne 1991.**

**LA BANQUE ROYALE DU CANADA,**

**Is Canada Ready for Europe 1992?  
Toronto: Econoscope, février 1992.**

**SCHRIJVER, GEORGE,**

**Competitiveness Initiative: Toronto:  
Association des manufacturiers  
d'équipement électrique et  
électronique du Canada (à paraître),  
juin 1992.**

**SHARWOOD AND COMPANY,**

**Sharwood Report. Toronto:  
décembre 1991.**

**LA SOCIÉTÉ DES INDUSTRIES DU  
PLASTIQUE DU CANADA,**

**Plasticwords - Outlook Survey.  
Toronto: SPI, janvier 1992.**

**LA SOCIÉTÉ DES INDUSTRIES DU  
PLASTIQUE DU CANADA,**

**Creating Sustainable Prosperity for  
Canada's Plastics Processing  
Industry. Toronto: SPI, juillet  
1991.**

**GRANT THORNTON ACCOUNTANTS  
AND MANAGEMENT, CONSULTANTS, TODAY**

**Manufacturing Climates Study.  
Chicago: août 1990**

**USA TODAY,**

**Capital Idea: Stop Taxing "Profits"  
from Inflation. Virginie: mars 1992**

**L'HON. BERNARD VALCOURT ET  
L'HON. MICHAEL WILSON,**

**Bien apprendre... bien vivre.  
Ottawa: ministre de l'Emploi et de  
l'Immigration et ministre de  
l'Industrie, des Sciences et de la  
Technologie et ministre du  
Commerce extérieur, 1991.**

**L'HON. MICHAEL WILSON,**

**Allocution prononcée par le ministre  
de l'Industrie, des Sciences et de la  
Technologie et ministre du  
Commerce extérieur, à l'occasion de  
la réunion des présidents des groupes  
de consultation sectorielle, dans le  
cadre de l'Initiative de la prospérité,  
décembre 1991.**



**L'HON. MICHAEL H. WILSON,**

**"La compétitivité mène à la  
prospérité". Ottawa: ministre de  
l'Industrie, des Sciences et de la  
Technologie et ministre du  
Commerce extérieur, juin 1991.**

