

REF
COL/CLO
Au/Ve
H162
1997
ex.1

ÉTUDE SPÉCIALE

INCIDENCE FINANCIÈRE DE
L'EMBALLAGE ET L'ÉTIQUETAGE DANS
LES DEUX LANGUES SUR LES PETITES ET
MOYENNES ENTREPRISES AU CANADA

FÉVRIER 1997

TABLE DES MATIÈRES

	Page
1. SOMMAIRE	1
2. INTRODUCTION	2
3. OBJECTIFS	5
4. MÉTHODE	6
5. RÉGLEMENTATION SUR L'EMBALLAGE ET L'ÉTIQUETAGE	12
6. CONSTATATIONS	15
7. CONCLUSIONS	20

ANNEXE

1. SOMMAIRE

Un certain nombre de lois et de règlements fédéraux concernant l'emballage et l'étiquetage de produits de consommation vendus au Canada prescrivent la présentation de renseignements déterminés dans les deux langues officielles. Le coût en découlant pour les fabricants et les distributeurs et, en fin de compte, pour le consommateur, fait depuis longtemps l'objet de débats. Certaines personnes sont allées jusqu'à prétendre qu'il en coûtait au consommateur canadien jusqu'à 2 milliards de dollars par année. Malgré ces prétentions, aucune étude méthodique de cette question n'a jamais été entreprise.

En étroite collaboration avec monsieur J.E. Boritz, professeur à l'école de comptabilité de l'Université de Waterloo, le Commissariat aux langues officielles a élaboré une méthode s'appuyant sur les principes comptables généralement reconnus pour mener une telle étude. Quatre firmes d'experts-comptables ont été invitées à effectuer une enquête auprès de leurs clients et à rendre compte de ce qu'il leur en coûtait pour se conformer aux exigences linguistiques fédérales. Comme on estimait que l'incidence de la conformité était susceptible d'être plus forte sur les petites entreprises, des critères de taille ont été établis et, finalement, 33 petites et moyennes entreprises, dans quatre régions du Canada, ont accepté de prendre part à l'enquête. Les experts-comptables ont interviewé le premier dirigeant de chaque société et étudié les états financiers pour en tirer les coûts afférents à la conformité.

Pour faciliter la comparaison entre les entreprises et entre les régions, nous avons exprimé les coûts de produits représentatifs sélectionnés sous forme de pourcentage des revenus des produits. Pour tous les participants, le coût moyen de conformité, y compris les frais d'établissement estimatifs uniques engagés (dans la plupart des cas, il y a longtemps) est inférieur à un cent par dollar de recettes du produit. Une fois les frais de premier établissement éliminés, le coût moyen ordinaire de conformité pour ces produits s'élève à un cinquième de cent (0,002 \$) par dollar de recettes.

Le coût de 0,002 \$ par dollar du rapport des recettes des produits fut établi en analysant les coûts pour les petites et quelques moyennes entreprises. L'application de ces ratios au **chiffre d'affaires global pour tous les produits emballés au Canada** donnerait un chiffre qui serait exagérément élevé (plus l'entreprise est grande, plus le coût par unité est petit). Même si on le faisait, l'application de ce chiffre au **total des ventes**, et cela en ne tenant pas compte des nombreux produits inclus dans ce total qui bénéficient d'exemptions aux exigences de bilinguisme indique qu'au lieu des 2 milliards prétendus dans certains milieux, le coût maximum annuel absolu serait nettement moins que 100 millions de dollars.

L'étude révèle que bien des entreprises dépassent, de leur propre initiative, les exigences réglementaires, dans le cadre de leurs stratégies de commercialisation. Si certaines entreprises participantes ont fait valoir que les règlements pourraient être simplifiés ou assouplis, elles se rendent cependant compte de l'importance pour elles de donner la possibilité à leurs clients de lire les renseignements sur leurs produits dans la langue officielle de leur choix. Le principal avantage des exigences linguistiques réglementées sur les produits emballés est cependant la protection des consommateurs des deux communautés de langue officielle, particulièrement concernant l'information qui vise à protéger la santé et la sécurité des consommateurs. Cette étude arrive à la conclusion que le coût est inférieur à celui qui a été prétendu et que l'avantage l'emporte largement sur le coût.

2. INTRODUCTION

Même si la première Loi sur les langues officielles (LLO), adoptée par le Parlement en 1969, prescrivait au Commissaire aux langues officielles d'instruire seulement les plaintes concernant « ...l'administration des affaires de l'une des institutions du Parlement ou du

Gouvernement du Canada »¹, le Commissariat reçoit des plaintes sur l'absence d'un étiquetage suffisant sur les produits de consommation fabriqués par le secteur privé, pratiquement depuis le jour où il a ouvert ses portes. En réponse, les commissaires successifs ont manifesté un soutien ferme au principe voulant que soient présentés au consommateur, dans les deux langues officielles, des renseignements clairs et compréhensibles sur les emballages et les étiquettes et dans les instructions de montage et les modes d'emploi.

L'article 26 de la deuxième Loi (1988) a conféré aux organismes de réglementation fédéraux s'intéressant aux questions touchant à la santé et à la sécurité du public la tâche de veiller à ce que le public puisse s'adresser aux organismes réglementés dans l'une ou l'autre langue officielle². Par ailleurs, l'article 57 de la Loi a attribué au Commissaire le mandat d'examiner tout règlement ou instruction visant ou susceptible de viser le statut ou l'emploi des langues officielles³. Depuis lors, plusieurs centaines de plaintes, presque toutes concernant l'absence de renseignements suffisants en français, ont obligé le Commissaire et son personnel à se familiariser avec un large éventail d'exigences législatives et réglementaires portant sur l'emballage et l'étiquetage. Au fur et à mesure de l'acquisition de ces connaissances, il est devenu de plus en plus évident que ces exigences réglementaires étaient peu comprises du public et même d'une grande partie des secteurs de la fabrication et des affaires. Cette méconnaissance a, à son tour, donné lieu à des allégations en ce qui concerne les coûts qui, en l'absence d'études méthodiques, sont difficiles à confirmer ou à réfuter.

1 Loi sur les langues officielles, S.C. 1968-1969, c. 54, a. 26

2 Loi sur les langues officielles, S.C. 1988, c. 38, a. 26

3 Ibidem S. 57

4. MÉTHODE

4.1 DÉFINITIONS

Dans le cours de l'étude, on a calculé et comparé plusieurs types différents de coûts. À des fins de clarté, ils peuvent être définis comme suit :

Coûts globaux d'emballage à l'unité

Coût global de l'emballage, de l'étiquetage et des instructions d'une unité d'un produit particulier.

Coûts d'emballage et d'étiquetage dans les deux langues

Coût de l'inscription dans les deux langues officielles de tous les renseignements présentés sur un produit. Peut inclure les renseignements fournis à des fins de commercialisation, en plus des renseignements limités qui doivent être dans les deux langues officielles, selon les prescriptions de la réglementation sur l'emballage et l'étiquetage.

Coûts estimatifs globaux de la conformité

Coûts **estimatifs** de la conformité avec les exigences d'emballage et d'étiquetage dans les deux langues, prévues dans la réglementation, y compris une estimation des frais de premier établissement et des coûts d'investissement de même que des coûts d'exploitation ordinaires.

Coûts ordinaires supplémentaires de la conformité

Coûts d'exploitation ordinaires engagés **uniquement** pour se conformer aux exigences de bilinguisme de la réglementation. Il s'agit des coûts d'éléments comme l'impression additionnelle, de plus grandes étiquettes ou emballages, etc. qui n'auraient pas été engagés, n'eût été de la réglementation. (Aussi appelés dans le rapport « coûts propres à la conformité ».)

4.2 ÉTUDE PILOTE

Pour mettre à l'essai et améliorer la méthode en vue de l'enquête nationale, nous avons mené un projet pilote dans la région de Toronto. Une approche de collecte de données en deux paliers a été adoptée : un comptable agréé a été chargé de concevoir un prototype de comptabilité analytique d'exploitation et des méthodes d'établissement du prix de revient qui devaient saisir les données comptables nécessaires tandis qu'un questionnaire, à remplir lors des interviews directs avec des dirigeants des petites entreprises sélectionnées, a été établi par le personnel du Commissariat aux langues officielles, de concert avec les experts-comptables. Après avoir examiné plusieurs possibilités de sélection des échantillons, il a été décidé que la méthode de collecte des données la plus rentable serait de recruter des firmes d'experts-comptables en exercice pour mener l'étude et de choisir, selon des critères préétablis, l'échantillonnage de petites entreprises parmi leur clientèle. Les critères étaient les suivants : pour être choisies pour participer à l'enquête, les petites entreprises devaient être des fabricants ou des importateurs des produits soumis aux exigences en matière d'emballage, d'étiquetage ou d'instructions dans les deux langues, faire état de revenus annuels d'au plus 50 millions de dollars et compter au plus 50 employés.

L'enquête du projet pilote a porté sur 11 petites entreprises, cinq fabricants, cinq importateurs et un seul distributeur, dont les revenus annuels s'échelonnaient de 100 000 à 40 millions de dollars. Six entreprises étaient spécialisées dans les produits alimentaires, trois dans la quincaillerie et deux dans les cosmétiques. Toutes ont déclaré supporter des frais par suite de la Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation et de son règlement d'application, tandis que sept devaient aussi

s'acquitter d'obligations en vertu de la Loi sur les aliments et drogues, deux aux termes de la Loi sur l'inspection des viandes et une autre, en application du Règlement sur les produits dangereux. On a invité chacune à choisir pour essai l'un de ses produits qui devait être représentatif autant que possible de toute sa gamme de produits.

Problème relevé au début de la collecte des données pilotes, une seule des entreprises a pu récupérer les coûts initiaux engagés pour établir la capacité de présenter l'emballage, l'étiquetage et les instructions dans les deux langues pour des produits déterminés. De fait, nous avons constaté que, dans plusieurs cas, ces frais avaient été engagés sur une base tout à fait volontaire, comme décision de commercialisation prise plus de vingt ans auparavant. **Cette constatation a pour effet de préciser que ces frais ne sont pas, dans la réalité, des coûts de conformité, même s'ils rendent la conformité subséquente moins coûteuse. Tout au long de l'étude pilote et donc de l'enquête nationale subséquente, il faut prendre soin d'établir une distinction entre les coûts d'emballage et d'étiquetage dans les deux langues engagés à l'initiative de la société, afin d'atteindre les marchés francophones, tant nationaux qu'internationaux, et les véritables coûts de la conformité qui n'auraient pas été occasionnés sans les exigences des différentes lois et des différents règlements fédéraux.**

La seule entreprise en mesure de fournir le montant précis des frais de premier établissement était une société enregistrant des revenus annuels globaux de 11 millions de dollars et des revenus annuels du produit pour essai de 172 000 \$. Elle a présenté des reçus indiquant que ses frais d'établissement uniques ayant trait au produit pour essai s'élevaient à 1 405,00 \$. D'autres ont estimé que leurs frais de premier établissement étaient du même ordre.

Pour offrir un niveau de comparaison ainsi que des données plus faciles à comprendre, nous avons exprimé dans chaque cas les **coûts globaux d'emballage à l'unité** et les **coûts propres à la conformité** des produits pour essai sous forme de pourcentage des recettes du produit. Des 11 petites entreprises visées par l'étude pilote, 3 ont été incapables de produire soit les coûts globaux d'emballage à l'unité soit les coûts de conformité particuliers. Les huit autres, dont la plupart fournissaient sur leur emballage des renseignements dans les deux langues bien au-delà des exigences réglementaires, ont déclaré **des coûts globaux d'emballage à l'unité** allant d'un tiers d'un cent (0,003 \$) à 31 cents l'unité dans le secteur alimentaire et jusqu'à 1,90 \$ l'unité dans les cosmétiques. Dans ces coûts globaux d'emballage **les coûts propres à la conformité s'élevaient, sans exception, à moins d'un pour cent des recettes du produit.**

L'étude pilote nous a fait nous rendre compte davantage de la difficulté qu'allaient éprouver les petites entreprises, même lorsqu'elles s'étaient pleinement engagées à collaborer à l'étude, à fournir des données exactes sur les coûts, qu'il s'agisse des frais de premier établissement ou des coûts d'exploitation permanents. L'explication à cela était que les coûts de la conformité avec les exigences d'emballage et d'étiquetage dans les deux langues sont simplement considérés comme le coût à payer pour faire des affaires au Canada et ne sont pas suffisamment importants pour justifier la conservation de données particulières sur ces coûts par les entreprises concernées.

4.3 ÉTUDE NATIONALE

Les constatations de l'étude pilote nous ont encouragé à entreprendre une enquête plus large devant mettre ces constatations à l'épreuve dans une plus grande variété de circonstances. L'essentiel consistait à obtenir et à comparer des données provenant de régions différentes du Canada, à élargir la gamme de catégories de produits et à comparer et à mettre en contraste l'incidence des exigences linguistiques de la

réglementation sur les fabricants d'une part et sur les importateurs et distributeurs d'autre part. Les observations formulées volontairement par les petites entreprises ayant participé à l'étude pilote ont aussi donné matière à un renforcement de notre but : aider les petites entreprises à acquérir une meilleure compréhension de la réglementation et des coûts nécessaires pour s'y conformer.

Bien qu'elle ait confirmé la valeur de la technique d'entrevue individuelle, l'étude pilote nous a amené à apporter des raffinements au modèle des coûts et au questionnaire. La nécessité de s'assurer que les membres des firmes d'experts-comptables qui mèneraient l'interview véritable avaient eux-mêmes une connaissance suffisante des exigences de la réglementation pour leur permettre de faire approfondir les réponses est aussi devenue évidente. L'évaluation de la méthode de l'étude pilote nous a mené à la conclusion que, dans la mesure du possible, la personne interviewée dans chaque petite entreprise devait être le premier dirigeant.

Enfin, nous avons examiné la valeur relative d'un échantillonnage au hasard des petites entreprises dans tout le Canada et d'un échantillonnage choisi par des firmes d'experts-comptables parmi leur clientèle. Des discussions avec des conseillers universitaires et professionnels consultés pour l'étude, il est ressorti que, pour être valable sur le plan statistique, une étude portant sur quatre principales catégories de produits commercialisés tant par des fabricants que par des importateurs, dans quatre régions du pays, nécessiterait des centaines de répondants. Elle aurait donc occasionné des coûts élevés tandis que les avantages n'auraient probablement pas été sensiblement différents des résultats obtenus d'une étude élargie de la clientèle, semblable au projet pilote. Quatre régions du pays, le Canada atlantique, le Québec, l'Ontario et la Colombie-Britannique furent choisies.

Quatre firmes d'experts-conseils ont donc été priées d'analyser la composition de leur clientèle respective pour inviter les petites entreprises correspondant à la définition préétablie à participer à l'étude. Cette démarche a été plus difficile que prévue (bien qu'à l'image de l'expérience des entreprises qui ont mené l'étude pilote). Certaines petites entreprises étaient sceptiques quant à l'utilisation ultérieure qui serait faite des données. D'autres se demandaient si le gouvernement allait se servir des résultats. La plupart de ceux qui ont refusé de participer ont toutefois déclaré tout simplement que les coûts de l'emballage, de l'étiquetage et des instructions dans les deux langues n'étaient pas une question importante pour eux et qu'ils ne voyaient donc pas de raison de consacrer du temps à passer leurs coûts en revue.

Les firmes qui ont mené l'enquête sont les suivantes :

Coopers & Lybrand	Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)
Ernst & Young	Montréal (Québec)
Ernst & Young	Kitchener (Ontario)
Price Waterhouse	Richmond (Colombie-Britannique)

Nous remercions sincèrement les membres de ces firmes de leur travail. Nous profitons également de l'occasion pour reconnaître la contribution inestimable au projet de monsieur J.E. Boritz, Ph.D., F.C.A., de l'école de comptabilité de l'Université de Waterloo. Le rôle de monsieur Boritz, qui a revu la méthode, dispensé des conseils sur tous les aspects de la conduite de l'enquête, analysé les données obtenues et formulé des observations à cet égard a été d'une importance capitale pour le projet et, pour cela, nous l'en remercions.

5. RÉGLEMENTATION SUR L'EMBALLAGE ET L'ÉTIQUETAGE

Avant de présenter les constatations concernant les coûts de la conformité, examinons rapidement les lois et règlements fédéraux auxquels doivent se conformer les petites entreprises. Il convient de remarquer que l'étude ne tient pas compte des incidences financières des lois et des exigences provinciales.

Les lois et les règlements fédéraux clés qui renferment des exigences linguistiques sont destinés à protéger le consommateur canadien. Les lois et règlements de même que leurs exigences en matière d'étiquetage dans les deux langues sont les suivants :

A. Pour les produits non alimentaires :

1. La Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation

- le nom générique du produit
- le contenu net.

2. La Loi sur les produits dangereux

- les instructions pour un usage sécuritaire
- les mises en garde.

3. Le Règlement sur l'étiquetage et annonce des textiles

- la teneur en fibres textiles.

B. Pour les produits alimentaires :

4. Le Règlement sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation

- le nom commun
- une indication de la quantité nette
- grosseur des portions
- « importé par/pour » (lorsque requis)
- « contient une saveur artificielle » (lorsque requis).

5. Le Règlement sur les aliments et drogues

- le nom générique du produit
- la liste d'ingrédients
- la date limite de conservation (lorsque requis)
- renseignements spécifiques aux divers produits.

6. Le Règlement sur l'inspection des viandes

- l'identité du produit
- le contenu net
- les ingrédients
- le pays d'origine (dans le cas d'importations)
- la date limite de conservation (lorsque requis).

En plus des lois et règlements ci-haut mentionnés, le Règlement sur les produits transformés, le Règlement sur les produits laitiers et la Loi sur les produits agricoles du Canada renferment tous certaines exigences touchant à l'emballage dans les deux langues.

C. Exemptions :

La plupart des règlements prévoient des exemptions aux exigences linguistiques pour les produits faisant l'objet d'études de commercialisation ou seulement distribués localement dans certaines zones géographiques déterminées. La nature du produit et la nature de l'emballage peuvent aussi donner droit à certaines exemptions. Ainsi, les produits alimentaires ou les boissons qui ont un caractère religieux particulier et sont employés dans des cérémonies religieuses doivent porter les renseignements requis uniquement dans l'une des langues officielles. La même disposition s'applique aux produits importés qui ne sont pas couramment utilisés par la population dans son ensemble et pour lesquels il n'existe pas de produit de remplacement comparable fabriqué au Canada.

Des produits comme les cartes de souhaits, les livres et les jeux pour lesquels il est essentiel de connaître la langue employée pour s'en servir peuvent être étiquetés seulement dans la langue officielle convenant à l'usage du produit. Il n'est pas non plus exigé de décrire par écrit un produit non alimentaire pré-emballé dont la matière d'emballage transparente le rend clairement visible. Des pictogrammes peuvent aussi être employés au lieu d'un texte dans certaines circonstances. La Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation prévoit des exemptions pour certains appareils médicaux, pour des produits hors taxes ou pour des produits destinés à l'exportation ou pour une utilisation commerciale, industrielle ou institutionnelle, de

même que les fournitures pour les artistes et pour des pièces de rechange de véhicules et d'appareils. Pareillement, tous les produits qui tombent sous la Loi sur les aliments du bétail, la Loi sur les engrais, la Loi sur le contrôle des produits antiparasitaires et la Loi sur les semences bénéficient aussi d'exemptions.

Une vérification du placard de cuisine ou de pharmacie mettra en évidence un autre facteur clé pour arriver à comprendre la question des coûts de la conformité : bien des produits commercialisés à l'échelle nationale présentent des renseignements dans les deux langues officielles qui vont bien au-delà de ces exigences. **Une fois encore, cet exemple souligne l'importance cruciale pour la présente étude d'établir une distinction entre l'emballage et l'étiquetage bilingues entrepris dans le cadre d'un plan de commercialisation visant à atteindre l'ensemble du marché canadien ou le marché international, et les coûts engagés purement pour se conformer à la réglementation résumée ci-dessus.**

6. CONSTATATIONS

L'enquête a fourni 33 réponses, réparties de la façon suivante :

- | | |
|------------------------|-----------------|
| - Canada Atlantique | - 12 répondants |
| - Québec | - 9 répondants |
| - Ontario | - 6 répondants |
| - Colombie-Britannique | - 6 répondants. |

Vingt-neuf répondants étaient des fabricants et quatre, tous de l'Ontario, des importateurs. Les différents secteurs de produits étaient représentés comme suit :

- | | |
|----------------------------|-----------------|
| - produits chimiques | - 5 répondants |
| - produits alimentaires | - 17 répondants |
| - produits d'entretien | - 6 répondants |
| - produits pharmaceutiques | - 3 répondants |
| - textiles | - 2 répondants. |

Tous les répondants correspondaient à notre définition de petite entreprise, mais l'éventail de leurs recettes s'étendait de 65 000 à 45 millions de dollars. La moyenne des recettes annuelles s'élevait à 6,7 millions de dollars. On a demandé à chaque entreprise de déclarer tous les coûts, tant ceux qui sont encourus une seule fois qu'ordinaires, ayant trait à la conformité avec les exigences fédérales d'emballage et d'étiquetage dans les deux langues, engagés pendant l'exercice financier en cours. Étant donné les fortes différences d'échelle, les coûts ont été calculés, comme dans l'étude pilote, comme un coût engagé par dollar de recettes, afin de permettre l'analyse et la comparaison.

Par souci de commodité et de comparaison, les données sont présentées dans quatre tableaux groupés dans l'annexe. Le tableau 1 montre les **coûts globaux estimatifs de la conformité pour tous les produits** commercialisés par les répondants. Comme il a été mentionné précédemment toutefois, bien des répondants ont éprouvé des difficultés à récupérer les frais de premier établissement. Les coûts en personnel et les coûts d'investissement extraordinaires compris dans les chiffres du tableau 1 sont des coûts estimatifs qui ont été, dans la plupart des cas, engagés il y a des années et sont donc beaucoup moins fiables que les coûts d'exploitation permanents.

Pour obtenir des estimations de coûts plus sûres, on a demandé aux entreprises de choisir l'un de leurs produits sur lequel il était possible de recueillir des données complètes et qui représenterait le mieux leurs structures de coûts. Pour ce produit, elles ont été priées de calculer, d'abord, les coûts globaux d'emballage à l'unité et, ensuite, les coûts ordinaires expressément supportés pour se conformer aux exigences fédérales d'emballage et d'étiquetage dans les deux langues. Les données des tableaux 2, 3 et 4 concernent donc 33 produits de consommation considérés individuellement, choisis par les premiers dirigeants comme étant passablement représentatifs de tous leurs produits. Le tableau 2 présente la moyenne des coûts déclarés par région, le tableau 3, par groupe de produits et le tableau 4, selon la nature de l'entreprise, fabricant ou importateur.

Il convient de remarquer que ces tableaux portent sur les **coûts supplémentaires ordinaires de la conformité**. Ainsi, les entreprises de l'Ontario semblent subir les coûts de conformité les plus élevés tandis qu'au Québec, où la commercialisation en français et en anglais est une norme établie depuis longtemps et où les exigences provinciales concernant l'emballage, l'étiquetage et les instructions en français sont en général plus sévères que les exigences fédérales, les coûts supplémentaires de la conformité avec ces dernières sont nuls.

Si l'on examine le ratio entre le coût moyen de la conformité et le coût moyen d'emballage, il semble que le coût moyen de la conformité soit, comparativement au coût global d'emballage, le plus élevé dans le cas des produits pharmaceutiques; les produits d'entretien viennent en deuxième, tandis que les produits alimentaires affichent le coût le plus bas. Comme ces derniers présentent le coût moyen d'emballage le plus élevé, l'incidence du coût supplémentaire de la conformité est donc proportionnellement moindre.

Les coûts moyens d'emballage et les coûts moyens de la conformité semblent moindres chez les importateurs que chez les fabricants. Il faudrait cependant interpréter ces chiffres avec prudence, puisque les répondants dans la catégorie des importateurs proviennent tous de l'Ontario, ce qui rend difficile la distinction entre les coûts se rapportant à la région géographique des entreprises et ceux ayant trait à la nature de l'activité commerciale.

Dans l'ensemble, on verra que, dans l'année visée par l'enquête, les entreprises participantes ont dépensé en moyenne près de 5 pour cent de leurs recettes du produit pour les coûts globaux d'emballage. Il a été constaté que le coût de la conformité avec les exigences linguistiques fédérales réglementaires s'élevait en moyenne à 4 pour cent de ce montant, ce qui représente 0,002 \$ (un cinquième d'un cent) par dollar de recettes acquises par le produit sélectionné.

Ces chiffres portant sur 33 produits dans quatre des cinq grandes régions du Canada vont de pair avec ceux obtenus par l'étude pilote dans la région de Toronto qui, on s'en souviendra, a révélé que les coûts de la conformité des huit produits pour lesquels on a pu se procurer des données étaient inférieurs à un pour cent des recettes du produit. Les coûts estimatifs globaux présentés au tableau 1 le confirment. Lorsqu'on inclut les coûts estimatifs extraordinaires engagés dans le passé, les coûts globaux de la conformité pour tous les produits sont encore, à 0,0086 \$ par dollar de recettes de produit bien inférieurs à un pour cent des recettes.

Le facteur coût à l'unité de 0,002 \$ par dollar de recettes de produit découle directement des données sur les coûts fournis par des petites entreprises et par quelques moyennes entreprises. Il est reconnu que les coûts à l'unité diminuent en fonction de la quantité produite; il s'ensuit que plus l'entreprise est grande plus les coûts à l'unité sont moindres.

En conséquence il serait clairement incorrect d'établir le coût global pour les Canadiens en appliquant le facteur de coût à l'unité pour les petites entreprises à tous les fabricants de produits emballés, qu'ils soient grands ou petits. Le coût estimatif qui en découlerait serait beaucoup trop élevé. Le fait que beaucoup de produits emballés bénéficient d'exemptions d'une sorte ou une autre devrait aussi être pris en considération pour obtenir un chiffre valable.

Toutefois, si nous faisons cet exercice en nous basant sur les données les plus récentes de l'enquête sur les marchandises vendues au détail de Statistique Canada⁴ qui établissent le total des ventes des produits emballés aux alentours de 50 milliards de dollars en 1989, même en utilisant un facteur de coût à l'unité que nous savons élevé, nous en arriverions à un coût annuel absolu ne dépassant pas 100 millions de dollars alors que le coût réel ne se rapprocherait aucunement de ce total. **À la lumière de ces données, on peut conclure de façon sûre que les prétentions selon lesquelles l'emballage et l'étiquetage dans les deux langues coûtent des milliards par année sont nettement exagérées.**

Sommaire des observations qualitatives

Outre l'analyse quantitative des coûts de la conformité décrite ci-dessus, les 33 interviews ont donné lieu à différentes observations qualitatives, résumées dans la présente section.

La plupart des répondants n'ont pas jugé utile d'obtenir un avis juridique pour se conformer à la réglementation. Bon nombre ont bénéficié d'une orientation générale offerte par les associations commerciales ou les fabricants d'emballages et d'étiquettes.

⁴

Statistique Canada, Enquête sur les marchandises vendues au détail, 1989

Les répondants ont néanmoins montré des niveaux de compréhension des exigences véritables fort différents. Ainsi, certaines entreprises ont tiré pleinement avantage des dispositions relatives aux exemptions pour ce qui est des produits commercialisés dans des zones géographiques définies tandis que d'autres n'avaient pas la moindre idée que des exemptions étaient autorisées.

Les fabricants de petits articles distribués dans de petits emballages ont fait état de leur difficulté à se conformer aux exigences dans un espace limité. Certains répondants, dont les importateurs, ont exprimé l'opinion que l'application de la réglementation était insuffisante aux ports d'entrée au Canada, ce qui veut dire que beaucoup de produits importés, particulièrement des États-Unis ne se conforment pas aux exigences sur l'emballage.

Comme on pouvait le prévoir, les opinions sur les avantages de l'emballage, de l'étiquetage et des instructions dans les deux langues étaient partagées. Les entreprises en provenance du Québec ne doutaient nullement des avantages, ce à quoi souscrivaient la plupart des répondants en provenance de l'Ontario. Au Canada atlantique et en Colombie-Britannique, les répondants n'en étaient pas aussi certains. Ceux qui étaient au courant de l'existence des exemptions n'y voyaient pas d'effet négatif sur leur commercialisation. Bien des répondants estimaient que les exigences pouvaient être simplifiées ou assouplies.

7. CONCLUSIONS

De nombreuses petites entreprises fournissent déjà de leur propre initiative, à des fins de commercialisation, des renseignements sur les produits qui vont bien au-delà de ce qui est prescrit dans les différents règlements. Toutefois, le volume de plaintes et leur persistance sur l'insuffisance de renseignements en français qui sont adressées au Commissaire aux langues officielles indique que les consommateurs francophones font encore face à des problèmes.

Il a été constaté que les coûts de la conformité véritable avec les exigences fédérales d'emballage et d'étiquetage dans les deux langues sont inférieurs à un pour cent des recettes du produit, souvent de beaucoup. En tant que tels, ils ne sont pas perçus comme une source importante de difficulté, de coût ou de préoccupation par bon nombre de petites entreprises au Canada, ce qui ne doit cependant pas être interprété comme signifiant que ces coûts sont négligeables. Il faut, par conséquent, les comparer aux avantages.

L'accès à des marchés élargis, à l'échelle nationale et sur le plan international, constitue nettement un avantage. Les entreprises canadiennes prospères l'ont reconnu depuis longtemps, bien avant l'existence d'une réglementation. La réglementation permet toutefois comme avantage principal de protéger, grâce aux exigences linguistiques, les consommateurs des deux groupes de langue officielle. Les critiques doivent se demander si la protection conférée par les exigences linguistiques de la réglementation sur l'emballage et l'étiquetage, en l'occurrence la santé et la sécurité de l'ensemble du public canadien, en vaut le coût en jeu (0,002 \$ par dollar de recettes du produit).

Il faut aborder l'argument voulant qu'on laisse jouer les forces du marché, surtout que ce projet a révélé que beaucoup d'entreprises dépassaient les exigences réglementaires dans le cadre de leurs stratégies de commercialisation. Peut-on se fier aux forces du marché pour sauvegarder la santé et la sécurité publiques ? Sans réglementation, les mises en garde, les listes d'ingrédients ou les modes d'emploi seraient-ils constamment indiqués ? On est porté à penser que non.

La présente étude démontre que, pour la plupart des petites entreprises, le coût de la conformité avec les exigences actuelles d'emballage et d'étiquetage dans les deux langues est en grande partie considéré simplement comme le coût à payer pour faire des affaires au Canada de nos jours tandis que les avantages des exigences réglementaires en matière d'emballage et d'étiquetage bilingues, en particulier la santé et la sécurité de la population canadienne, en valent le faible coût. Le Commissariat partage cette opinion.

Coûts globaux de la conformité engagés par dollar de recettes pour tous les produits commercialisés par les entreprises participantes

<u>Par région</u>	<u>Coût global par dollar de recettes</u>
Atlantique	
Québec	0,0049 \$
Ontario	0,0150 \$
Colombie-Britannique	0,0104 \$
	0,0031 \$
<u>Par produit</u>	
Produits chimiques	0,0026 \$
Produits alimentaires	0,0129 \$
Produits d'entretien	0,0065 \$
Produits pharmaceutiques	0,0022 \$
Textiles	0,0000 \$
<u>Par nature de l'entreprise</u>	
Importateurs (Ontario seulement)	0,0092 \$
Fabricants (Ontario seulement)	0,0175 \$
Fabricants (tous)	0,0085 \$
<u>Moyenne générale</u>	0,0086 \$

TABLEAU 2

Coûts ordinaires supplémentaires de la conformité pour les produits sélectionnés par région

<u>Région</u>	<u>Coût moyen d'emballage des produits sélectionnés par \$ de recettes</u>	<u>Coût moyen de la conformité des produits sélectionnés par \$ de recettes</u>	<u>Rapport entre le coût moyen de la conformité et le coût moyen d'emballage</u>
Atlantique	0,0364 \$	0,0009 \$	0,025
Québec	0,0606 \$	0,0000 \$	0,000
Ontario	0,0681 \$	0,0071 \$	0,100
Colombie-Britannique	0,0561 \$	0,0021 \$	0,037
<u>Moyenne générale</u>	0,0491 \$	0,0020 \$	0,041

TABLEAU 3**Coût ordinaire supplémentaire de la conformité pour les produits sélectionnés par groupe de produits**

<u>Groupe de produits</u>	Coût moyen d'emballage des produits sélectionnés par \$ de recettes	Coût moyen de la conformité des produits sélectionnés par \$ de recettes	Rapport entre le coût moyen de la conformité et le coût moyen d'emballage
Produits chimiques	0,0198 \$	0,0008 \$	0,04
Produits alimentaires	0,0712 \$	0,0023 \$	0,03
Produits d'entretien	0,0271 \$	0,0032 \$	0,12
Produits pharmaceutiques	0,0042 \$	0,0017 \$	0,40
Textiles	0,0043 \$	0,0000 \$	0,00
<u>Moyenne générale</u>	0,0491 \$	0,0020 \$	0,041

TABLEAU 4**Coûts ordinaires supplémentaires de la conformité selon la nature de l'activité commerciale**

<u>Nature</u>	Coût moyen d'emballage des produits sélectionnés par \$ de recettes	Coût moyen de la conformité des produits sélectionnés par \$ de recettes	Rapport entre le coût moyen de la conformité et le coût moyen d'emballage
Ontario (tous)	0,0681 \$	0,0071 \$	0,1000
Importateurs de l'Ontario	0,0459 \$	0,0026 \$	0,0571
Fabricants de l'Ontario	0,1121 \$	0,0162 \$	0,0750
Fabricants (tous)	0,0495 \$	0,0019 \$	0,0190
<u>Moyenne générale</u>	0,0491 \$	0,0020 \$	0,0410