

HC  
115  
.A252414  
no. 11

RAPPORT DU *Canada.*  
GROUPE D'ÉTUDE SUR

---

L'INDUSTRIE CANADIENNE DES PLASTIQUES

---

Président, A. G. Moreton

DEPARTMENT OF INDUSTRY  
TRADE & COMMERCE  
LIBRARY  
DEC 4 1978  
BIBLIOTHÈQUE  
MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE  
ET DU COMMERCE

RAPPORT DU GROUPE CONSULTATIF DE L'INDUSTRIE  
DE TRANSFORMATION DES PLASTIQUES

L'INDUSTRIE

DE TRANSFORMATION DES PLASTIQUES

RAPPORT DU GROUPE CONSULTATIF

JUIN 1978

## RAPPORT DU GROUPE CONSULTATIF DE L'INDUSTRIE

### DE TRANSFORMATION DES PLASTIQUES

#### INTRODUCTION

Le Groupe consultatif de l'industrie de transformation des plastiques\* est l'un des vingt-trois groupes créés suite à la conférence des premiers ministres en février dernier. Les premiers ministres ont convenu que les groupes d'étude viseraient à faire participer activement le secteur privé, entreprises et syndicats aux discussions fédérales-provinciales portant sur des programmes d'expansion précis adaptés aux exigences particulières de chaque secteur de fabrication.

Le rapport du Groupe consultatif de l'industrie de transformation des plastiques traite d'un secteur de l'industrie canadienne constitué de plus de 1 400 établissements manufacturiers qui fabriquent des produits en matière plastique pour un marché dont la valeur dépassait \$2,9 milliards en 1977 (les importations comptent pour à peu près un quart de ce marché). Environ 60% de ces établissements ont un chiffre de vente inférieur à \$1 million par année, tandis que 20% interviennent pour plus de 70% de la valeur totale des produits expédiés aux industries. Environ 80% des établissements de transformation des plastiques appartiennent à des Canadiens.

La production de l'industrie se destine à une multitude de marchés dont ceux de l'emballage, du bâtiment et de la construction, des ameublements commerciaux et résidentiels et de l'automobile à 70%. L'industrie emploie directement environ 45 000 personnes et le nombre d'emplois s'accroît de 6% par année. Le volume de la production a augmenté annuellement de 13% au cours de la décennie précédant 1975.

Au cours des trois dernières années, cependant, l'industrie de transformation des plastiques n'a guère progressé. La quantité des livraisons a reculé de 9% en 1975 et augmenté respectivement d'environ 9% et 8% en 1976 et 1977 de sorte que la croissance annuelle moyenne de 1975 à 1977 n'a été que d'environ 3%. Le nombre d'emplois a modérément augmenté durant cette période et, à la fin de 1977, il était d'environ 4% supérieur à celui de 1974.

L'industrie du plastique est un maillon essentiel de la chaîne des industries qui débute par le pétrole et le gaz, passe par la transformation des produits pétrochimiques de matière plastique et se termine par une myriade de produits nécessaires aux consommateurs canadiens. L'annexe I illustre ce rapport.

#### OBJECTIF

L'objectif du Groupe consultatif est de faire des recommandations qui contribueront à l'expansion d'une industrie canadienne de transformation des plastiques responsable, prospère et concurrentielle à l'échelle internationale.

En formulant les recommandations figurant dans le présent rapport, le Groupe consultatif a reconnu que les avantages qui résulteraient de leur mise en oeuvre ne pourraient être réalisés que si les recommandations sont acceptées et si l'industrie fait sa part dans le développement du secteur. A cet égard, le Groupe incite fortement l'industrie à améliorer ses ressources de main-d'oeuvre pour qu'on puisse examiner et saisir diverses possibilités et adopter une attitude réceptive aux possibilités qui se présenteraient par suite de l'amélioration de la conjoncture.

Les propositions du Groupe consultatif visent deux grands champs d'activité. Il s'agit d'abord d'inciter l'industrie à bien voir à ses affaires et ensuite de créer un contexte canadien qui permettra à nos entreprises de concurrencer à chances égales les entreprises étrangères.

Les recommandations faites aux gouvernements traitent principalement des questions influant directement sur l'industrie de transformation des plastiques et non pas des questions.

\*Voir Annexe III

d'intérêt général pour les Canadiens et l'ensemble des industries. A cet égard, on ne fait guère mention de l'importance du contrôle des dépenses du gouvernement afin de stopper leur croissance en pourcentage du PNB ou de l'établissement de politiques monétaires destinées à faciliter la réalisation des objectifs. Il ne faut pas conclure que l'omission de commentaires précis sur ces questions signifie qu'elles sont sans importance pour le secteur.

Bien que le rapport soit fortement axé sur les mesures que le gouvernement doit prendre, le rôle des secteurs industriel et syndical est mentionné lorsqu'ils sont en cause.

#### PRINCIPALES QUESTIONS ET RECOMMANDATIONS

Lors de l'examen des principales questions influant sur le secteur, le Groupe consultatif a utilisé comme document de base le profil sectoriel ci-joint, "L'industrie canadienne de transformation des plastiques". De plus, le Groupe a tenu compte de l'historique figurant dans divers documents sur la situation économique actuelle du Canada et les perspectives à moyen terme, y compris le document de 1978 du ministère des Finances intitulé "L'économie canadienne-projections et objectifs à moyen terme" et les documents présentés au gouvernement par la Société des industries du plastique du Canada. (Voir Annexe II)

En formulant ses recommandations, le Groupe consultatif a tenté d'être aussi précis que possible. Néanmoins, il a parfois dû être moins précis qu'il l'aurait désiré. Le délai de trois mois qu'on lui a accordé pour effectuer son travail ne lui a pas permis recueillir toute la documentation de base nécessaire pour être plus précis. Pour cette raison et parce qu'il estime que l'approche consultative est souhaitable et mérite d'être poursuivie, le Groupe consultatif suggère de rendre ce processus permanent, pourvu que les réunions soient jugées satisfaisantes.

Voici les principales questions qui, d'après le Groupe consultatif, influent sur le secteur, ainsi que les recommandations qu'il propose dans le cas de chacune d'elles.

##### A. Compétitivité des coûts

Le seul principal problème qui se pose pour l'industrie de transformation des plastiques au Canada est sa compétitivité par rapport à d'autres pays, notamment les États-Unis.

En 1975, une firme canadienne d'expert-conseils a établi, avec le concours d'une firme américaine, une comparaison entre l'économie de transformation des plastiques aux États-Unis et au Canada. L'enquête a révélé qu'il y avait un écart d'environ 18% entre les coûts de production des usines canadiennes et des usines américaines. Le principal élément de cette divergence était les faiblesses structurelles qui tiennent aux cycles de production plus courts et aux coûts d'immobilisation et de matières premières plus élevés. Lorsque l'enquête a été effectuée, les écarts entre les coûts de la main-d'oeuvre étaient variés et relativement faibles et les devises avaient à peu près la même valeur.

Dès 1977 cependant, l'écart moyen entre les coûts de main-d'oeuvre s'était sensiblement accru. Il ressortait, en effet, d'une enquête effectuée par l'industrie que le taux de rémunération moyen au Canada était de 15% supérieur à celui des États-Unis. Il en résulterait un élargissement d'environ 3% de l'écart des coûts de 1975; néanmoins, des coûts moindres pour les matières premières au cours de la même période, ont presque neutralisé cette hausse du coût de la main-d'oeuvre. Depuis 1975, le dollar canadien a été dévalué de plus de 10% par rapport au dollar américain, phénomène partiellement attribuable à la piètre situation de nos salaires par rapport à ceux des États-Unis. Ce changement a grandement contribué à améliorer notre compétitivité à court terme.

Voici une évaluation des divers éléments qui influent sur l'aptitude de l'industrie de transformation des plastiques au Canada à concurrencer la même industrie aux États-Unis. Il y a également des recommandations précises visant à accroître la compétitivité.

## 1. Faiblesses structurelles

L'enquête de 1975 a révélé un écart de 7% entre les coûts des compagnies considérées dans les deux pays en raison des désavantages structurels des compagnies canadiennes. Il s'agit en l'occurrence de facteurs comme le climat, la géographie, la faible importance du marché et la fragmentation de l'industrie. Parmi ces derniers, le climat est probablement le moins défavorable; il offre, au contraire, des possibilités uniques. Par contre, la géographie du Canada complique la situation à cause du faible marché global réparti sur une grande distance. Cela nécessite un plus grand nombre d'usines que n'exigerait un marché plus concentré. Vu les coûts de transport plusieurs articles en plastique doivent être fabriqués localement.

Les deux principales causes d'inefficacité sont la faible importance de l'ensemble du marché et la fragmentation de l'industrie. Le faible marché global force l'industrie à fabriquer un certain nombre de produits avec la même machine et les cycles de production sont relativement courts, ce qui entraîne des coûts d'outillage plus élevés, une perte en temps de machine, un entretien plus coûteux, une quantité de déchets plus grande et des taux de production plus faibles à cause d'une expérience moindre en matière de fabrication d'un produit particulier. Aux États-Unis, une machine peut ne servir, dans bien des cas, qu'à fabriquer un seul produit. Lorsqu'un trop grand nombre de compagnies dessert le marché, ces problèmes sont exacerbés. Aussi l'industrie tend-elle à fonctionner à des niveaux inférieurs d'utilisation de la capacité.

Certaines branches de l'industrie de transformation des plastiques peuvent être en mesure d'accroître leur productivité par des fusions, des acquisitions ou des ententes sur la spécialisation.

Il se peut que la productivité de l'industrie canadienne de transformation des plastiques s'accroisse par rapport à celle des États-Unis. L'importance relative des deux marchés limite toutefois les gains qui peuvent être réalisés. Néanmoins, le Groupe consultatif était d'avis qu'une réduction de 20% de l'écart actuel de productivité de 7% peut constituer un but raisonnable pour l'industrie et les gouvernements. Les compagnies considérées pourraient ainsi voir leur désavantage concurrentiel global réduit d'environ 1,5%.

Précisément:

- (i) Le ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce, en vertu de son Programme d'expansion des entreprises, devrait offrir des subventions pour des études qui conduiraient à des consolidations et fournir une aide financière aux compagnies qui appliquent les résultats de ces études.
- (ii) Pour réduire la fragmentation de l'industrie et accroître l'utilisation de la capacité, le MEER et les gouvernements provinciaux ne devraient financer de nouvelles usines de transformations des plastiques qu'après une évaluation prudente des répercussions de ces installations sur les activités existantes dans une province et au Canada et si le marché exige une capacité accrue.
- (iii) La législation canadienne concernant la protection du consommateur ne devrait pas être encombrante au point de nuire à la rationalisation nécessaire de l'industrie. Il faudrait s'assurer que la législation sur la concurrence et les règlements connexes ne nuisent pas à l'industrie canadienne, et finalement au consommateur, à cause des obstacles au développement d'une industrie efficace. A cet égard, les recommandations des secteurs industriels et de l'Association des manufacturiers canadiens doivent être examinées prudemment. Les lois actuelles constituent déjà un obstacle formidable à la rationalisation industrielle, malgré l'aide du gouvernement fédéral.

## 2. Coûts des intrants

Un important facteur au Canada est le coût comparatif des matières premières, de la main-d'oeuvre et des immobilisations. Il faut absolument que ces coûts ne dépassent pas ceux des États-Unis, et qu'ils soient de préférence inférieurs à ces derniers afin d'alléger les coûts supérieurs qui pèseront sur l'industrie pendant de nombreuses années à cause des problèmes structurels déjà énoncés. Bien que la valeur actuelle du dollar favorise énormément la concurrence canadienne, le Groupe consultatif est d'avis que la parité entre le dollar canadien et le dollar américain devrait servir de base à l'expansion de l'industrie à long terme et donner lieu à l'élaboration des recommandations suivantes.

### (a) Matières premières

L'étude de 1975 a révélé un écart de 6 à 7% dans les coûts globaux résultant des coûts des matières premières pour les compagnies considérées dans les deux pays à cause des marges entre les prix et entre les taux de déchets. La marge entre les prix des matières premières a compté pour environ 5%. Il s'agissait d'une des principales causes du désavantage des firmes canadiennes au titre des coûts globaux.

Les prix de la résine fabriquée au Canada ont presque toujours dépassé les prix internationaux. Une fois les grandes expansions pétrochimiques terminées en Alberta, en Ontario et au Québec, le Canada devrait avoir une source fiable d'approvisionnement intérieur pour les cinq résines de plastique les plus vendues (polyéthylène faible densité, polyéthylène haute densité, chlorure de polyvinyle, polystyrène et polypropylène) à des prix presque concurrentiels avec ceux des États-Unis. Si les entreprises canadiennes du plastique considérées avaient pu acheter au Canada des résines à des prix qui concurrençaient ceux des États-Unis, au moment de l'enquête en 1975, la faiblesse concurrentielle aurait été réduite d'environ 5%. Il faut absolument que le secteur de transformation des plastiques puisse acheter des résines de plastique à des prix qui concurrencent ceux des États-Unis. Le développement au Canada d'une industrie pétrochimique concurrentielle à l'échelle internationale est importante pour le producteur de plastiques.

### (b) Main-d'oeuvre

Le Groupe consultatif s'inquiète grandement de l'écart salarial grandissant et nuisible entre les salariés au Canada et aux États-Unis. Pour être concurrentiel, il importe que les gouvernements, les milieux industriels et les syndicaux adoptent des politiques visant à atteindre la parité entre les coûts de main-d'oeuvre dans les deux pays.

Le Groupe consultatif reconnaît les divers intérêts à examiner pour que les coûts de main-d'oeuvre ne dépassent pas ceux des États-Unis. A ce chapitre, plusieurs sujets d'intérêt commun pourraient aider à aligner l'ensemble des salaires, traitements et avantages sociaux sur ceux des États-Unis. Tous sont susceptibles de profiter de la relance de l'économie qui résulterait d'une compétitivité accrue et de l'accroissement ultérieur de la sécurité d'emploi et de la baisse des taux de chômage. Le processus des négociations jonché de confrontations risque d'en ralentir la réalisation. A cause du grand nombre de petites firmes que comprend l'industrie, il pourra être difficile d'avoir des négociations fructueuses avec un gros syndicat.

De plus, le Groupe consultatif se préoccupe de ce qu'il estime être l'effet négatif de l'administration actuelle du régime d'assurance-chômage sur l'éthique des employés. Cette raison et le fait que l'industrie fait face à un problème éventuel d'insuffisance de main-d'oeuvre qualifiée ont porté le Groupe consultatif à recommander qu'une partie des fonds d'assurance-chômage serve à encourager des compagnies à embaucher des chômeurs à des fins de formation sur le tas.

Le Groupe consultatif a remarqué une différence entre les calendriers de travail des usines de transformation des plastiques des États-Unis et du Canada.

Aux États-Unis les semaines de sept jours avec 21 équipes semblent assez courantes, tandis que les compagnies canadiennes se heurtent à une forte résistance si elles suggèrent une semaine de plus de 5 jours avec 15 équipes. Ceci nuit beaucoup à la productivité de l'industrie canadienne en comparaison de celle de l'industrie américaine. Même si on reconnaît qu'il serait difficile de renverser cette pratique professionnelle au Canada, le Groupe suggère que les industries, les syndicats et les gouvernements travaillent en étroite collaboration pour réduire les divergences actuelles.

Un paradoxe qui mérite d'être étudié et discuté davantage par le patronat, les syndicats et les gouvernements est le fait que, malgré les besoins en personnes qualifiées formulés par l'industrie les cours mis sur pied par les maisons d'enseignement pour la formation de ces personnes se sont soldés par un échec à cause d'une insuffisance d'inscriptions à ces cours pour qu'ils soient rentables. La demande de diplômés ne s'est apparemment pas manifestée pour des raisons que l'on ignore.

Les représentants syndicaux et patronaux du Groupe consultatif ont tous deux reconnu l'importance du maintien de la compétitivité de l'industrie canadienne du plastique à l'échelle internationale et exprimé leur désir d'examiner les objectifs d'amélioration à long terme. On a proposé (entre autres) de continuer à se servir du Groupe consultatif pour de telles discussions.

- (i) Les gouvernements, le patronat et les syndicats devraient adopter des politiques visant à assurer au Canada la parité salariale de la main-d'oeuvre avec les États-Unis.
  - (ii) Afin d'atteindre ce but, les règlements salariaux dans le secteur public, et en particulier ceux des groupes assurant les services essentiels, ne devraient pas précéder, mais suivre les règlements du secteur privé et être fondés sur un indice des règlements salariaux récents dans le secteur privé.
  - (iii) Les gouvernements devraient publier les règlements salariaux réalisés dans le secteur public qui respectent les objectifs courants.
  - (iv) Les gouvernements doivent s'assurer que les niveaux de salaires minimum au Canada sont conformes aux niveaux correspondants des États-Unis.
  - (v) Les prestations d'assurance-chômage du Canada ne devraient pas être plus généreuses que celles des États-Unis et ne devraient pas considérablement décourager la recherche de travail.
  - (vi) Le gouvernement fédéral devrait envisager la possibilité de verser les fonds d'assurance-chômage aux entreprises pour leur permettre d'enseigner des métiers aux chômeurs.
  - (vii) Le patronat, les syndicats et les gouvernements devront continuer de se rencontrer, aussi longtemps que leurs réunions s'avéreront utiles, afin d'analyser et d'envisager des solutions à la disparité apparente avec les États-Unis en ce qui concerne les calendriers des usines et les difficultés d'obtention d'une main-d'oeuvre qualifiée suffisante.
- (c) Coûts liés aux investissements

L'industrie de transformation des plastiques ne nécessite pas généralement des investissements considérables et les investissements sont l'élément le moins important qui influe sur l'ensemble des coûts. Néanmoins, il ressort d'une étude économique comparative des compagnies canadiennes et américaines de transformation des plastiques que les frais en capitaux des firmes étudiées étaient plus élevés au Canada, ce qui avait fait accroître d'environ trois points de pourcentage la disparité totale des coûts. Même si le Groupe consultatif est d'avis qu'au mieux on ne peut que

marginale ment faire diminuer cette disparité des coûts, il appuie les recommandations visant à éliminer ce désavantage au Canada par rapport aux États-Unis.

Précisément:

- (i) Conserver les provisions pour amortissement accéléré actuelles pour les industries de transformation.
- (ii) Accroître le crédit d'impôt à l'investissement à 15% sans nuire à la base des capitaux à des fins de dépréciation.

### 3. Tarifs et commerce

Le Groupe consultatif reconnaît que le GATT impose des limites au Canada dans son application des mécanismes de tarifs et de commerce et qu'il a peu de marge de manoeuvre dans la série de négociations actuelle. Néanmoins, le Groupe doit souligner que quelques mesures dans ces domaines sont très importantes pour diminuer l'écart des coûts qui subsiste jusqu'à et après la mise en oeuvre des recommandations traitant des problèmes structureaux et des coûts de production. Le Groupe consultatif estime que ces recommandations sont d'une importance capitale pour la préservation et la croissance de ce secteur.

Sans parler de la valeur du dollar canadien, nous croyons aujourd'hui que les producteurs canadiens de plastique accusent un retard d'environ 18% par rapport à des firmes qui fabriquent des produits semblables aux États-Unis. Les principaux éléments de la disparité des coûts sont les faiblesses structurelles, les coûts de main-d'oeuvre et les coûts des matières premières.

Le Groupe consultatif est d'avis qu'environ 1,5% de la disparité structurelle peut possiblement être éliminée. Aussi prévoit-on que les prix des matières premières continueront de se rapprocher davantage des prix des États-Unis par rapport à 1975. Il devrait en résulter que les différences de coûts des matières premières ne contribuent au plus qu'environ 2,5% à la disparité des coûts. Si les taux de main-d'oeuvre atteignent les niveaux des États-Unis, un gain additionnel de 4% serait réalisé. Si cela survenait alors que le dollar est au pair avec le dollar américain, l'industrie continuerait d'être défavorisée à un taux d'environ 12 à 15% par rapport aux États-Unis.

Au cours de cette période, et en harmonie avec les événements qui se dérouleront, les politiques concernant le commerce joueront un rôle important dans l'aide à l'expansion de l'industrie. Il serait notamment très néfaste que ce secteur de l'industrie canadienne soit soumis à toutes les réductions tarifaires au titre des négociations actuelles du GATT qui résulteraient d'une adhésion rigide à la formule suisse. L'industrie, compte tenu de la valeur du dollar, pourrait supporter une réduction tarifaire de 25% si tous les événements sont favorables. Cependant, si les frais de main-d'oeuvre restent de 5% supérieurs et les tarifs sont réduits de 25%, il faudra, pour neutraliser ce coût supérieur, réduire les impôts sur les sociétés d'environ cinq points.

Précisément:

- (i) Le gouvernement fédéral devrait inscrire les produits de plastique sur la liste des produits exemptés des réductions totales en vertu du GATT et continuer de demander que le tarif actuel soit maintenu. Si ce but ne peut être atteint, le gouvernement devrait tout au plus accepter une réduction modérée du tarif canadien actuel.
- (ii) Il faudrait entreprendre une étude plus profonde pour confirmer les rapports selon lesquels les fabricants canadiens exportateurs se feraient harceler à la frontière américaine. L'étude devrait être bien suivie pour éliminer de tels problèmes.

- (iii) Le fardeau de prouver qu'il y a eu préjudice lors des audiences du tribunal anti-dumping est considérable pour la plupart des compagnies canadiennes et devrait être réduit. Une utilisation plus rapide et dynamique de telles mesures comme l'anti-dumping et les droits compensatoires accroîtrait leur efficacité et rendrait leur application moins nécessaire.

#### 4. Fiscalité

Les mesures fiscales sont importantes non seulement pour créer un contexte fiscal concurrentiel, mais aussi pour fournir des stimulants et des chances égales aux entreprises canadiennes. Des mécanismes fiscaux peuvent favoriser la compétitivité lorsque les mesures liées à la structure, au coût de production et commerce ne suffisent pas à résoudre tous les problèmes.

Dans l'analyse présentée plus haut à la section sur les tarifs et le commerce, il était indiqué que les producteurs canadiens de plastique considérés pourraient être concurrentiels sur le marché avec leurs homologues américains si le tarif canadien n'était pas soumis aux réductions maximum de la formule suisse lors des négociations du GATT et si les suppositions liées à leur compétitivité relative des coûts pouvaient être réalisées, surtout la parité des coûts de main-d'oeuvre entre les deux pays. Puisque ces changements ne se produiront pas d'ici peu, l'impôt exigé des sociétés au Canada devrait être plus favorable.

Vu la situation actuelle, c'est-à-dire avec des salaires de 15% plus élevés et des coûts de matières premières supérieurs et puisque le désir d'améliorer la structure industrielle n'a encore donné aucun résultat, l'industrie devrait être capable de réaliser des taux de rentabilité équivalents à ceux des États-Unis, moyennant la parité avec le dollar américain et des taux d'impôt d'environ 30% et les tarifs douaniers actuels.

A l'avenir, si l'écart entre les taux de main-d'oeuvre était réduit de 15% à 5%, le désavantage de productivité était réduit d'environ 20% et les droits d'importations étaient diminués de 25%, il faudrait un impôt d'environ 37% pour que l'industrie soit concurrentielle.

La valeur du dollar canadien est un facteur clé dans l'évaluation de l'impôt requis pour maintenir la compétitivité de l'industrie. Comme on l'a déjà indiqué, le Groupe consultatif est toutefois d'avis que les recommandations doivent être faites en fonction de devises équivalentes.

Le Groupe consultatif estime par ailleurs qu'il serait désirable d'ajuster les impôts de manière à tenir compte de l'inflation, à encourager les exportations et continuer l'aide spéciale accordée aux petites entreprises.

Précisément:

- (i) Les gouvernements devront être en mesure de réduire l'impôt sur les bénéfices des sociétés à environ 35%. Si l'incidence sur les recettes gouvernementales résultant de cette mesure était trop sévère, il faudrait envisager d'autres mesures fiscales neutralisantes pour réduire la perte de recettes du gouvernement, comme une augmentation de la taxe de vente fédérale.
- (ii) Gouvernements et entreprises, avec l'aide de comptables, devraient continuer d'examiner la situation pour voir s'il est souhaitable et possible d'incorporer une méthode de comptabilité qui tient compte de l'inflation au système fiscal. D'ici à ce que la question de cette méthode de comptabilité soit résolue, le gouvernement fédéral devrait lier le crédit d'impôt sur les stocks de 3% au déflateur implicite de prix sur une base annuelle.
- (iii) Si le point (ii) se révèle inacceptable, on recommande qu'un système d'évaluation des stocks LIFO soit introduit à des fins fiscales seulement. La résolution

marginale­ment faire diminuer cette disparité des coûts, il appuie les recommandations visant à éliminer ce désavantage au Canada par rapport aux États-Unis.

Précisément:

- (i) Conserver les provisions pour amortissement accéléré actuelles pour les industries de transformation.
- (ii) Accroître le crédit d'impôt à l'investissement à 15% sans nuire à la base des capitaux à des fins de dépréciation.

### 3. Tarifs et commerce

Le Groupe consultatif reconnaît que le GATT impose des limites au Canada dans son application des mécanismes de tarifs et de commerce et qu'il a peu de marge de manoeuvre dans la série de négociations actuelle. Néanmoins, le Groupe doit souligner que quelques mesures dans ces domaines sont très importantes pour diminuer l'écart des coûts qui subsiste jusqu'à et après la mise en oeuvre des recommandations traitant des problèmes structureux et des coûts de production. Le Groupe consultatif estime que ces recommandations sont d'une importance capitale pour la préservation et la croissance de ce secteur.

Sans parler de la valeur du dollar canadien, nous croyons aujourd'hui que les producteurs canadiens de plastique accusent un retard d'environ 18% par rapport à des firmes qui fabriquent des produits semblables aux États-Unis. Les principaux éléments de la disparité des coûts sont les faiblesses structurelles, les coûts de main-d'oeuvre et les coûts des matières premières.

Le Groupe consultatif est d'avis qu'environ 1,5% de la disparité structurelle peut possiblement être éliminée. Aussi prévoit-on que les prix des matières premières continueront de se rapprocher davantage des prix des États-Unis par rapport à 1975. Il devrait en résulter que les différences de coûts des matières premières ne contribuent au plus qu'environ 2,5% à la disparité des coûts. Si les taux de main-d'oeuvre atteignent les niveaux des États-Unis, un gain additionnel de 4% serait réalisé. Si cela survenait alors que le dollar est au pair avec le dollar américain, l'industrie continuerait d'être défavorisée à un taux d'environ 12 à 15% par rapport aux États-Unis.

Au cours de cette période, et en harmonie avec les événements qui se dérouleront, les politiques concernant le commerce joueront un rôle important dans l'aide à l'expansion de l'industrie. Il serait notamment très néfaste que ce secteur de l'industrie canadienne soit soumis à toutes les réductions tarifaires au titre des négociations actuelles du GATT qui résulteraient d'une adhésion rigide à la formule suisse. L'industrie, compte tenu de la valeur du dollar, pourrait supporter une réduction tarifaire de 25% si tous les événements sont favorables. Cependant, si les frais de main-d'oeuvre restent de 5% supérieurs et les tarifs sont réduits de 25%, il faudra, pour neutraliser ce coût supérieur, réduire les impôts sur les sociétés d'environ cinq points.

Précisément:

- (i) Le gouvernement fédéral devrait inscrire les produits de plastique sur la liste des produits exemptés des réductions totales en vertu du GATT et continuer de demander que le tarif actuel soit maintenu. Si ce but ne peut être atteint, le gouvernement devrait tout au plus accepter une réduction modérée du tarif canadien actuel.
- (ii) Il faudrait entreprendre une étude plus profonde pour confirmer les rapports selon lesquels les fabricants canadiens exportateurs se feraient harceler à la frontière américaine. L'étude devrait être bien suivie pour éliminer de tels problèmes.

- (iii) Le fardeau de prouver qu'il y a eu préjudice lors des audiences du tribunal anti-dumping est considérable pour la plupart des compagnies canadiennes et devrait être réduit. Une utilisation plus rapide et dynamique de telles mesures comme l'anti-dumping et les droits compensatoires accroîtrait leur efficacité et rendrait leur application moins nécessaire.

#### 4. Fiscalité

Les mesures fiscales sont importantes non seulement pour créer un contexte fiscal concurrentiel, mais aussi pour fournir des stimulants et des chances égales aux entreprises canadiennes. Des mécanismes fiscaux peuvent favoriser la compétitivité lorsque les mesures liées à la structure, au coût de production et commerce ne suffisent pas à résoudre tous les problèmes.

Dans l'analyse présentée plus haut à la section sur les tarifs et le commerce, il était indiqué que les producteurs canadiens de plastique considérés pourraient être concurrentiels sur le marché avec leurs homologues américains si le tarif canadien n'était pas soumis aux réductions maximum de la formule suisse lors des négociations du GATT et si les suppositions liées à leur compétitivité relative des coûts pouvaient être réalisées, surtout la parité des coûts de main-d'oeuvre entre les deux pays. Puisque ces changements ne se produiront pas d'ici peu, l'impôt exigé des sociétés au Canada devrait être plus favorable.

Vu la situation actuelle, c'est-à-dire avec des salaires de 15% plus élevés et des coûts de matières premières supérieurs et puisque le désir d'améliorer la structure industrielle n'a encore donné aucun résultat, l'industrie devrait être capable de réaliser des taux de rentabilité équivalents à ceux des États-Unis, moyennant la parité avec le dollar américain et des taux d'impôt d'environ 30% et les tarifs douaniers actuels.

A l'avenir, si l'écart entre les taux de main-d'oeuvre était réduit de 15% à 5%, le désavantage de productivité était réduit d'environ 20% et les droits d'importations étaient diminués de 25%, il faudrait un impôt d'environ 37% pour que l'industrie soit concurrentielle.

La valeur du dollar canadien est un facteur clé dans l'évaluation de l'impôt requis pour maintenir la compétitivité de l'industrie. Comme on l'a déjà indiqué, le Groupe consultatif est toutefois d'avis que les recommandations doivent être faites en fonction de devises équivalentes.

Le Groupe consultatif estime par ailleurs qu'il serait désirable d'ajuster les impôts de manière à tenir compte de l'inflation, à encourager les exportations et à continuer l'aide spéciale accordée aux petites entreprises.

##### Précisément:

- (i) Les gouvernements devront être en mesure de réduire l'impôt sur les bénéfices des sociétés à environ 35%. Si l'incidence sur les recettes gouvernementales résultant de cette mesure était trop sévère, il faudrait envisager d'autres mesures fiscales neutralisantes pour réduire la perte de recettes du gouvernement, comme une augmentation de la taxe de vente fédérale.
- (ii) Gouvernements et entreprises, avec l'aide de comptables, devraient continuer d'examiner la situation pour voir s'il est souhaitable et possible d'incorporer une méthode de comptabilité qui tient compte de l'inflation au système fiscal. D'ici à ce que la question de cette méthode de comptabilité soit résolue, le gouvernement fédéral devrait lier le crédit d'impôt sur les stocks de 3% au déflateur implicite de prix sur une base annuelle.
- (iii) Si le point (ii) se révèle inacceptable, on recommande qu'un système d'évaluation des stocks LIFO soit introduit à des fins fiscales seulement. La résolution

finale de cette question devra attendre l'accord sur la question de la méthode de comptabilité liée à l'inflation, mais cela aidera dans l'intervalle.

- (iv) Maintenir le taux d'imposition actuel pour les petites entreprises.
- (v) Examiner la possibilité d'incorporer au système fiscal actuel les caractéristiques les plus désirables du système proposé par la Toronto-Dominion qui recommande la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) à taux inverse.

## B. Croissance du marché

Le Groupe consultatif croit qu'il est important de coordonner étroitement avec ceux de l'industrie les objectifs de croissance du document du ministère des Finances de février 1978 intitulé "L'économie canadienne - projections et objectifs à moyen terme". Actuellement ces projections semblent n'avoir guère de crédibilité auprès des groupes industriels.

La meilleure possibilité pour le secteur de transformation des plastiques est l'importante croissance prévue d'environ 10% par année de la demande par les consommateurs et les industries de produits en matière plastique projetée jusqu'en 1985. D'après des données historiques, on estime que ce taux de croissance peut être soutenu par une croissance du PNB de 4,5% par année. Toutefois, entre 1975 et 1977, les livraisons par des firmes canadiennes de transformation des plastiques n'ont augmenté que de 2,7% par année, tandis que la croissance du PNB pendant la même période a été d'environ 2,9% par année\*. Ce ralentissement de la croissance des fabricants canadiens est au moins partiellement attribuable à la part croissante qu'occupent les importations sur le marché intérieur en raison du déclin de la position compétitive observée dans l'industrie canadienne. Le Groupe consultatif a convenu que les possibilités des produits en matière plastique par suite des programmes d'économie d'énergie instaurés, de l'accroissement de la productivité grâce à la nouvelle conception des pièces composantes pour permettre la production plus rapide et économique d'articles en matière plastique, et de la popularité croissante des plastiques sur des grands marchés comme ceux de l'emballage, de l'automobile et de la construction devraient permettre un taux de croissance à long terme considérablement supérieur à celui du PNB et conforme au taux de croissance annuel moyen projeté de 10% d'ici 1985 si le PNB durant ce temps croît à un taux de 4,5%.

Si l'industrie canadienne de transformation des plastiques peut concurrencer à l'échelle internationale, elle pourra bien obtenir une part importante de cette croissance rapide prévue de la demande du marché. Ce secteur pourrait ainsi contribuer beaucoup plus à l'ensemble de l'économie par rapport aux pronostics formulés pour la plupart des autres grands secteurs manufacturiers, et grandement contribuer aux perspectives de l'industrie pétrochimique.

En outre, les gouvernements fédéral, provinciaux et municipaux sont d'importants acheteurs de produits manufacturés et, comme tels, représentent un marché éventuel important pour les producteurs de plastiques canadiens. De plus, les gouvernements peuvent sensibiliser les fournisseurs au contenu canadien de leurs produits et les inciter à l'augmenter. Si les gouvernements s'efforçaient d'appliquer une politique d'achat au Canada, les débouchés devraient s'accroître considérablement.

Le Groupe consultatif sait que certaines pratiques d'achats gouvernementaux ne favorisent pas les fournisseurs canadiens, précisément les règlements énoncés dans le mémoire sur le calcul du prix de revient 1031 du ministère fédéral des Approvisionnements et Services. Certains de ces règlements empêchent d'examiner, dans le coût d'adjudication d'un contrat particulier, l'intérêt sur le capital investi, sur les obligations et sur les prêts; d'autres frais de financements et les frais de ventes. Le Groupe consultatif est d'avis qu'il s'agit là de dépenses commerciales normales découlant d'une transaction avec le gouvernement qui ne devraient pas être exclues des coûts liés à une soumission particulière.

\*Revue de la Banque du Canada, mars 1978

Le Groupe consultatif demande également que l'industrie et les syndicats se rallient aux grandes initiatives du gouvernement pour l'achat au Canada par des programmes dynamiques, bien en vue et munis de ressources adéquates instaurés par les syndicats et les associations industrielles comme l'Association des manufacturiers canadiens, l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques, la Société des industries du plastique du Canada, et d'autres. L'objectif de ces démarches serait de sensibiliser davantage les Canadiens à la qualité des produits canadiens et aux avantages que les Canadiens peuvent en tirer en achetant plus de leurs propres produits. A cet égard, le Groupe consultatif était heureux de signaler l'annonce faite, en mai 1978, par le Ministre de l'Industrie et du Commerce, l'honorable Jack Horner, au sujet du programme de promotion "Magasinons à la Canadienne" pour encourager les consommateurs canadiens à acheter des produits fabriqués au Canada.

Afin d'améliorer les perspectives du marché pour les produits en matière plastique, le Groupe consultatif fait les recommandations suivantes:

Précisément:

- (i) Les gouvernements devraient beaucoup appuyer des mesures favorisant "la voie de redressement à moyen terme", chapitre du document de février 1978 du ministère des Finances intitulé "L'économie canadienne - Projections et objectifs à moyen terme" qui indique une croissance annuelle du PNB canadien de 5,5% pour la période allant jusqu'à la fin de 1981.
- (ii) Le ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce devrait fournir des fonds, par le biais de programmes ministériels visant à étudier et à appuyer la création de consortiums d'exportation dans le secteur de transformation des plastiques.
- (iii) Le ministère de l'Industrie et du Commerce ainsi que l'industrie, devraient, par le biais de la Société des industries du plastique du Canada, examiner conjointement les façons et les moyens d'accroître le volume des exportations de produits en matière plastique des sociétés prises individuellement.
- (iv) Les services d'achats des gouvernements devraient mettre en oeuvre une politique d'achat de produits canadiens au moins aussi forte que celles des États-Unis. Cette politique devrait être élargie; en effet, il faudrait bien sensibiliser les gens quant à l'importance d'acheter des produits faits au Canada, tant au niveau de l'entrepreneur principal qu'à celui du sous-traitant ou du fournisseur de l'entrepreneur principal.
- (v) Il faudrait étudier soigneusement les règlements actuels des services d'achats du gouvernement pour s'assurer qu'ils permettent d'inclure dans le coûts, à la négociation de contrats, les dépenses commerciales légitimes, y compris les frais de vente et les frais de financement.
- (vi) Les ministères et organismes gouvernementaux devraient s'efforcer de créer des sources canadiennes d'approvisionnement là où elles font défaut.
- (vii) Les gouvernements devraient inciter d'autres groupes, notamment l'Association des manufacturiers canadiens, les industries de transformation des ressources, le secteur des transports, les détaillants et d'autres à appliquer de solides politiques d'achat au Canada dans leurs transactions commerciales.

### C. Règlements

Le Groupe consultatif accepte la nécessité de règlements visant à assurer la sécurité et le bien-être des travailleurs et consommateurs canadiens. Toutefois, la forme de ces règlements et leur administration les préoccupent énormément.

Cette préoccupation tient à cinq grands facteurs:

- (1) la véritable applicabilité du règlement au contexte canadien,

- (2) le nombre et la complexité des règlements,
- (3) la forme d'administration des règlements,
- (4) la prolifération des autorités qui se disent compétentes dans divers domaines mais qui ne collaborent pas beaucoup entre elles, et
- (5) la tendance des jugements légaux vers la stricte responsabilité qui peut entraîner des réclamations coûteuses sans que la négligence ait été prouvée.

Les règlements concernant le lieu de travail et les produits vendus sont étonnamment confus pour l'industrie et les syndicats.

Le manque de renseignements suffisants, l'incitation à réagir et le manque de ressources formées dans l'industrie, dans les syndicats et dans le gouvernement entraînent souvent une législation et des règlements trop astreignants, des pouvoirs opposés et chevauchants et un manque de personnel formé pour les appliquer intelligemment. Non seulement cette situation fait-elle inutilement augmenter les coûts de l'industrie, mais elle peut ralentir les investissements souhaitables et même y mettre fin.

Comme exemple d'un coût inutile, le Groupe consultatif est conscient d'une tendance à introduire des normes canadiennes qui ne sont guère plus qu'une copie de normes étrangères tout en exigeant que l'industrie canadienne mette de nouveau à l'essai ses produits conformément à ces normes. Cela force l'industrie canadienne à assumer les coûts non seulement d'observation des normes canadiennes mais de ces nouveaux essais également. Elles ne sont pas moins fastidieuses que celles du pays étranger et doivent être confrontées à un niveau de ventes beaucoup plus réduit en raison du marché canadien beaucoup plus restreint.

Ce domaine est très complexe et le Groupe consultatif ne peut l'étudier davantage dans les délais qui lui sont impartis. Il formule toutefois les recommandations suivantes:

Précisément:

- (i) Les gouvernements devraient sérieusement étudier à la fois les coûts et les avantages avant d'introduire une nouvelle législation sur la sécurité, l'environnement et la santé.
- (ii) Toute législation nouvelle sur la santé et la toxicologie concernant l'industrie manufacturière devraient être minutieusement analysée par des représentants compétents de l'industrie, des syndicats et des professions médicales et scientifiques.
- (iii) Les gouvernements provinciaux devraient examiner la cohérence de leur législation à l'échelle nationale et parfois internationale pour s'assurer que toute incohérence soit justifiée économiquement.
- (iv) Les règlements découlant de toute législation devraient être examinés minutieusement conformément aux recommandations (i) à (iii).
- (v) Les gouvernements devraient s'assurer, en légiférant au besoin, que les fabricants ne soient tenus responsables que de défauts ou résultats qu'ils peuvent raisonnablement prévoir.

#### D. Technologie et innovation

La technologie et l'innovation sont importantes pour l'industrie si elle entend tenir le pas avec la concurrence internationale et répondre aux besoins des Canadiens. Dans bien des secteurs du développement technologique, concurrencer les géants industriels comme les États-Unis n'aura aucun sens. Cependant, il faut pouvoir mettre au point des produits axés uniquement sur les besoins des Canadiens dans des domaines comme l'habitation et les transports. Il faut également s'assurer que les producteurs de plastiques sont à la fine pointe des méthodes de fabrication les plus efficaces et des meilleures matières premières.

Il arrive souvent que les petites et moyennes entreprises n'ont pas leurs propres installations pour la recherche et le développement. Elles comptent sur l'aide des producteurs de résines et des fabricants de machines. Le développement visant ces domaines se fait surtout aux États-Unis et en Europe. Le producteur canadien risque donc d'être à la remorque de ses concurrents étrangers dans ces domaines. Les gouvernements et l'industrie devraient adopter des méthodes pour diminuer ces faiblesses structurelles qui restreignent la recherche et le développement dans ce secteur et continuer de stimuler la recherche et le développement des compagnies individuelles en se rappelant les activités déjà en place des organismes comme le Conseil national de recherches et le Conseil national de l'esthétique industrielle et le Programme d'expansion des entreprises.

Le concept d'un Institut des plastiques a été considéré par le Groupe consultatif. En principe, un tel Institut devrait être autonome ou soutenu par les compagnies de l'industrie des plastiques, sinon les deux, bien qu'à ses débuts, il puisse nécessiter une certaine aide financière du gouvernement. L'institut pourrait assurer des services à ses membres dans bon nombre de domaines, y compris le travail de normalisation et de certification, la recherche et le développement technologiques, les projets de mise à l'essai (feu vieillissement, normes de l'industrie, automobile, autres) et le transfert de technologies à l'échelle internationale.

Précisément:

- (i) Le ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce et la Société des industries du plastique devraient déterminer s'il est souhaitable et possible de créer un Institut du plastique au Canada.
- (ii) Les gouvernements devraient continuer d'encourager et d'appuyer les missions d'échanges technologiques dans la transformation des plastiques, surtout avec l'Europe et les États-Unis.
- (iii) Il faudrait assurer une stimulation suffisante pour accroître les activités de recherche et de développement.

#### E. Renseignements sur la statistique et la gestion

Le genre et regroupement de renseignements statistiques pour la fabrication et le commerce dans ce secteur gênent une bonne planification industrielle et la formulation de lignes de conduite. De plus, nombre de compagnies de ce secteur possèdent des renseignements de gestion trompeurs ou insuffisants pour les guider dans leurs décisions et stratégies. Les gouvernements et l'industrie devraient prendre des moyens pour améliorer le niveau actuel de renseignements statistiques et de gestion que possède le secteur.

Précisément:

- (i) La Société des industries du plastique, Statistique Canada et le ministère de l'Industrie et du Commerce doivent collaborer dans le but d'améliorer les données statistiques que possède le secteur. En outre, on doit déterminer si un Institut du plastique ou une quelconque organisation existante pourrait fournir aux producteurs de plastiques une source de renseignements sur la gestion.

#### INCIDENCE

Comme nous l'avons déjà signalé, l'objectif du Groupe consultatif est une série de recommandations qui contribueront au développement d'une industrie de transformation des plastiques responsable, prospère et concurrentielle à l'échelle internationale. Si la mise en oeuvre de ces recommandations apporte des progrès satisfaisants au chapitre des coûts, des tarifs et de la fiscalité, l'industrie deviendra plus concurrentielle par ses coûts. Les avantages devraient provenir d'accroissements sensibles du marché intérieur et du volume des exportations. On peut concevoir qu'à court terme les importations passent d'un niveau d'environ 25% du marché intérieur

à environ 20% et que les exportations passent d'environ 8% (1977) à 10% des livraisons de l'industrie. Cela réduirait le déficit commercial de \$560 millions à \$320 millions ou de 43% environ.

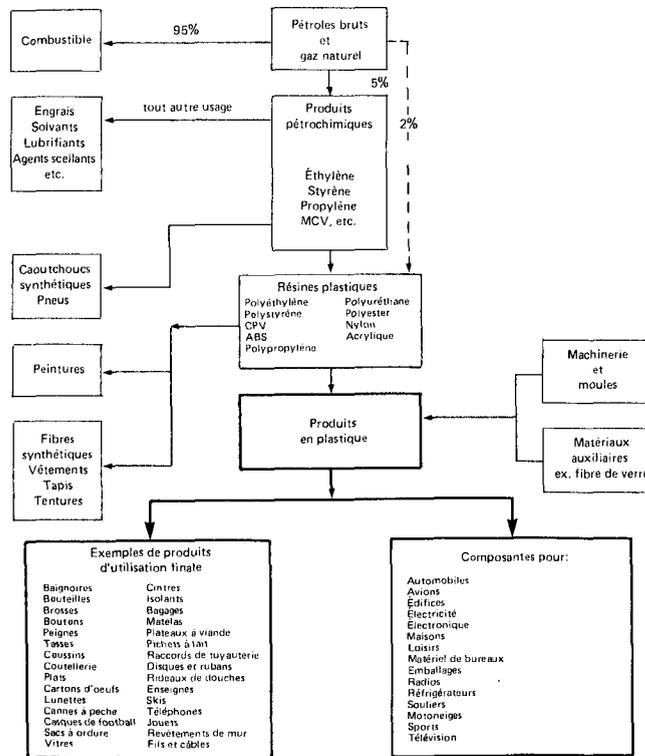
Ainsi, on pourrait accroître la production intérieure de près de 10%, faire passer la capacité utilisée de 65% à 71% et éventuellement augmenter les effectifs de 4 000 travailleurs.

Si les recommandations sur la croissance de l'économie et du marché sont appliquées, l'effectif de l'industrie pourrait s'accroître de 25 000 travailleurs d'ici 1985 par rapport à 1977 et les expéditions de l'industrie atteindraient environ cinq milliards de dollars, exprimés en dollars de 1977.

La mise en oeuvre des recommandations sur l'appui technologique, les améliorations des renseignements sur la statistique et sur la gestion, et la législation réglementaire contribueraient toutes à faciliter la croissance et l'expansion de l'industrie.

ANNEXE I

L'Industrie du Plastique



Section de transformation des plastiques entouré de lignes prononcées

Société des industries du plastique du Canada  
 1262, chemin Don Mills, pièce 104  
 Don Mills (Ontario) M3B 2W7 (416) 449-3444

Documents gouvernementaux

1. Document de travail - Profil de secteur --- L'industrie canadienne de transformation des plastiques --- Ministère de l'Industrie et du Commerce.
2. Notes pour une allocution de Gordon F. Osbaldeston, Sous-ministre de l'Industrie et du Commerce, à la Conférence Canplast '77 de la Société des industries du plastique du Canada, à Toronto, le 17 octobre 1977 --- Ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa.
3. Rapport statistique de l'Industrie de la fabrication du plastique au Canada --- Ministère de l'Industrie et du Commerce, Direction des produits chimiques, octobre 1976.
4. Rapport sur l'Industrie canadienne de la transformation des matières plastiques --- Ministère de l'Industrie et du Commerce, Direction des produits chimiques, 1977.
5. Documents à l'intention des Groupes consultatifs --- Ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa.
6. L'économie canadienne --- projections et objectifs à moyen terme, février 1978 --- Ministère des Finances, Ottawa.
7. Document de travail --- Rendement de l'industrie manufacturière --- (établi à la demande des sous-ministères fédéral et provinciaux de l'Industrie et du Commerce).
8. Document de travail --- Les perspectives de l'industrie manufacturière au Canada d'un point de vue régional, janvier 1978 --- Ministère de l'Expansion économique régionale, Ottawa.
9. Mémoire sur le calcul du prix de revient, n<sup>o</sup> 1031 --- Ministère des Approvisionnements et Services, Ottawa.
10. "Magasinons à la Canadienne", --- communiqué du 18 mai 1978 --- Ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa.
11. "Dépôt des modifications à la Loi sur les relations de travail dans la Fonction publique --- Communiqué du 8 mars 1978, Conseil du Trésor, Ottawa.

Documents de la SPI

12. Policy Proposals for the Plastics Processing Industry --- La Société des industries du plastique du Canada, 19 juillet 1977.
13. Average Hourly Wages - Labour - U.S./Canadian Comparison Based on 1977 Surveys --- La Société des industries du plastique, 18 mai 1978.

Autres documents

14. Étude critique du Congrès du travail du Canada sur l'exposé du gouvernement fédéral "Économie canadienne à moyen terme, projections et objectifs, février 1978 --- opeiu 225, avril 1977.
15. Lettre de J.L. Thibault, directeur, Économique et communications, Association des manufacturiers canadiens à J. Edward Newall, Vice-président exécutif, DuPont du Canada Limitée, 12 mai 1978.
16. Business & Economics, vol. 7, n<sup>o</sup> 1, février 1978 --- Service de la recherche économique, La Banque Toronto-Dominion.

GRUPE CONSULTATIF DE L'INDUSTRIE DE TRANSFORMATION DES PLASTIQUESMEMBRES

A.G. Moreton (Président du Groupe)  
Président  
Esso Chemie Canada

W.E. Lynes  
Président  
Les Industries Leco Limitée

A. Bombardier  
Président  
Roski Ltée

P.J. McIvor  
Vice-président et directeur général  
Plax Canada Limited

D.J. Boomer,  
Vice-président exécutif et directeur général  
Consumers Glass Company, Limited

G. Rancourt  
Coordonnateur de la commercialisation  
P.H.-Tech Inc.

W.V. Bowerman  
Direction de la Technologie des  
Approvisionnements  
Ministère de l'Industrie et du Commerce du  
Manitoba, Province du Manitoba

H.C. Rowlinson  
Chef de division, plastiques  
Canadian Industries Limited

B.A. Burgess  
Vice-président et directeur général  
Plasti-Fab Ltd

P.G. Szasz  
Président  
Protective Plastics Limited

D.P. Dempster  
Direction de l'industrie  
Ministère de l'Industrie et du Tourisme  
Province de l'Ontario

L.R. Tucker  
Président  
Grandview Industries Limited

M.A. Eisenhauer  
Président  
Atlantic Bridge Co. Ltd

A. Vendette  
Bureau de l'Industrie  
Ministère de l'Industrie et du Commerce  
Province de Québec

H. Gauthier  
Coordonnateur régional de l'Est  
Syndicat international des travailleurs des  
industries pétrolière, chimique et atomique

W.R. Waters  
Faculté des études de gestion  
University of Toronto

L.E. Love  
Président  
Midland Industries Limited

OBSERVATEURS

E.R. Evason  
Président  
Société des industries du plastique du  
Canada

T.E. O'Leary  
Industrial Enterprises Incorporated  
Ile-du-Prince-Édouard

SECRÉTAIRE

A.E. LeNeveu  
Directeur général  
Direction des produits chimiques  
Ministère de l'Industrie et du Commerce

Ce profil de secteur a été établi par le Groupe d'étude sur l'industrie canadienne des plastiques à partir d'un profil préparé par le ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce.

**PROFIL DE SECTEUR**

**L'INDUSTRIE CANADIENNE DE TRANSFORMATION  
DES PLASTIQUES**

# L'INDUSTRIE DE TRANSFORMATION DES PLASTIQUES

## STRUCTURE

### Définition

L'industrie de transformation des plastiques englobe des sociétés spécialisées dans la transformation des matériaux, des profilés ou autres formes plastiques, et en produits ou en pièces finis. Elle emploie des méthodes typiques de transformation des plastiques telles que: refoulage, moulage par injection, thermoformage, et soufflage. Les sociétés qui transforment les matières plastiques selon la méthode décrite ci-dessus sont réparties en plus de 40 classes SIC à trois chiffres, dont une (SIC-165) représente l'industrie de fabrication d'articles en matière plastique. Environ la moitié des expéditions de l'industrie appartiennent à la catégorie SIC-165\*. Les sociétés de transformation des plastiques travaillent dans des domaines aussi divers que le refoulage des pellicules et des feuilles, la fabrication des fils et des câbles, la fabrication des automobiles et des bateaux; elles ont comme point commun l'utilisation des résines synthétiques et les techniques de transformation des plastiques.

Les pratiques commerciales de l'industrie se divisent, de façon générale, en trois catégories. Certaines sociétés de transformation des plastiques fabriquent et vendent leurs propres produits spéciaux, d'autres fabriquent des articles sur commande; d'autre part, l'activité de certains spécialistes de ce domaine ne constitue qu'un élément des activités d'une société importante. Bien que bon nombre d'établissements exercent plus d'une activité commerciale, pour 58% d'entre eux, la majeure partie de leur volume de ventes provient des produits spéciaux; 17% produisent en grande partie sur commande et 10% fabriquent des produits consommés par leur entreprise. Il est difficile de donner les caractéristiques des autres sociétés à cause de la variété de leurs activités commerciales.

### Produits et marchés

Les produits en matière plastique s'utilisent dans tous les secteurs de l'économie. Les principaux marchés ainsi que la proportion de la consommation canadienne totale des résines de plastique de chacun de ces marchés, pour 1975, figurent dans le tableau suivant:

<i>Marché</i>	<i>Proportion de la consommation totale des résines de plastique*</i>	<i>Produits typiques</i>
	<i>%</i>	
Emballage	36	Sacs de lait
Construction	19	Isolation
Fournitures pour utilisation privée et commerciale	9	Coussins
Transport	7	Matériel pour finition d'intérieur de voiture
Industrie et services publics	5	Tuyauterie et canalisation Gaines pour fils ou câbles
Loisirs	5	Coques de bateaux
Communications et électronique	5	Téléphone, housses pour les machines commerciales
Agriculture	4	Tuyaux de drainage
Vaisselle jetable	3	Ménagères, tasses, bols
Articles ménagers	3	Poubelles
Autres	4	Valises, enseignes
	100	

\* Résine traitée par les fabricants canadiens en 1975

\* Le présent profil se fonde en grande partie sur les données que renferment les études suivantes du ministère de l'Industrie et du Commerce: L'industrie canadienne de transformation des plastiques et Profil statistique de l'industrie canadienne de transformation des plastiques. En outre, les données de Statistique Canada pertinentes à l'industrie de fabrication d'articles en matière plastique (SIC-165) ont été grandement utilisées.

## Nombre et envergure des sociétés

Au Canada, il existe approximativement 1400 établissements dans le secteur de la transformation des plastiques. Environ 60% d'entre eux ont un chiffre de vente annuel inférieur à \$1 million. Malgré cela, les sociétés dont le chiffre de vente atteint \$2,5 millions et plus fournissent 73% des expéditions industrielles et 60% du total des emplois.

### Répartition en fonction de l'importance des sociétés (1974)

<i>Valeur des expéditions par établissement</i>	<i>Proportion des établissements</i>	<i>Proportion de l'emploi</i>	<i>Proportion de la valeur totale des expéditions</i>
<i>(\$000)</i>	<i>%</i>	<i>%</i>	<i>%</i>
Moins de 250	26	5	2
250 à 999	32	15	9
1000 à 2499	21	21	16
2500 à 4999	11	18	20
5000 et plus	10	41	53
	100	100	100

### Répartition géographique

L'industrie est hautement concentrée au Québec et en Ontario, tel que le démontre le tableau suivant:

### Emploi et valeur des expéditions par région (1974)

<i>Région</i>	<i>Établissements</i>	<i>% du total Emploi</i>	<i>Valeur des expéditions</i>
Canada	100	100	100
Provinces de l'Atlantique	3	2	2
Québec	25	24	24
Ontario	56	66	67
Provinces des Prairies	8	5	6
Colombie-Britannique	8	3	1

Dans toutes les régions, les produits spéciaux constituent la majeure partie des expéditions.

### Rendement et spécialisation

Dans le cadre de l'étude d'économie comparée qui porte sur l'industrie de la transformation des plastiques du Canada et celle des États-Unis, les effets du rendement ont été examinés. En ce qui concerne cette industrie, un meilleur rendement est généralement atteint par l'addition de machines. Dans ce cas, les coûts unitaires ne diminuent pas de façon appréciable bien que les frais généraux soient répartis sur une plus grande production. Par ailleurs, le rendement peut également être augmenté en remplaçant un certain nombre de petites machines par une grosse machine. Dans de tels cas, lorsque le potentiel de production est pleinement utilisé, si l'on compare le coût du fonctionnement d'une grosse machine à celui d'un certain nombre de petites machines, on constate que d'importantes réductions de coûts peuvent se réaliser, mais l'exploitation devient moins souple. Toutefois, il semble que les dimensions des machines utilisées au Canada et aux États-Unis soient comparables. Par conséquent, sur le plan de la concurrence, l'avantage que marque l'industrie américaine sur l'industrie canadienne, comme nous l'avons vu sous la rubrique "Compétitivité internationale", n'est pas dû à une différence de rendement.

Un autre aspect du rendement est la productivité de la société ou l'envergure de celle-ci. Comme nous venons de le voir, 60% des sociétés canadiennes ont un chiffre de ventes inférieur à \$1 million. Ces sociétés, en général, sont administrées par leur propriétaire et ne possèdent pas les ressources nécessaires pour financer des spécialistes en commercialisation, en comptabilité ou en techniques.

La spécialisation est un facteur très important dans le domaine des coûts de l'unité. Aux États-Unis, le marché est si important qu'une machine peut être consacrée à la production d'un seul produit. Au Canada, étant donné les dimensions du marché et le nombre de sociétés, la plupart des entreprises sont obligées d'utiliser la même machine pour fabriquer plusieurs produits. Par conséquent, le coût de l'outillage est plus élevé; les travaux d'entretien sont plus nombreux; les modifications à apporter à la machine pour la fabrication d'un autre produit font perdre beaucoup de temps; les pertes de matériaux sont plus élevées; enfin, la productivité est réduite à cause d'un manque d'expérience dans la fabrication de chacun des produits. Ce point constitue sans doute le facteur qui contribue le plus à la différence de productivité entre le Canada et les États-Unis. En 1974, la valeur ajoutée (\$18 400) par employé, au Canada, équivalait à 80% de celle de l'industrie américaine de la transformation des plastiques.

### Propriété et contrôle

Environ 80% des établissements de transformation des plastiques appartiennent à des Canadiens. Ces sociétés qui sont surtout privées représentent 61% des éléments d'actif et 62% des ventes. D'après les données fournies en vertu de la Loi sur les déclarations des corporations et des syndicats ouvriers, la proportion du contrôle étranger de l'industrie canadienne, entre 1969 et 1974, n'a subi aucun changement important.

Le nombre des sociétés sous contrôle étranger augmente progressivement; celles qui ont un chiffre de ventes annuel inférieur à \$250 000 en comptent 10% et celles dont le chiffre de ventes dépasse \$5 millions par année en comptent 50%. Du 20% des sociétés sous contrôle étranger, 72% sont situées en Ontario et 20%, au Québec.

### Répartition des sociétés canadiennes et étrangères par région

Sociétés	Canada	Provinces de l'Atlantique	Québec	Ontario	Provinces des Prairies	Colombie-Britannique
Canadiennes	79	83	83	74	85	97
Étrangères	21	17	17	26	15	3

### Facteurs de production

La proportion du coût de production des divers éléments varie considérablement d'un procédé à l'autre. L'échelle suivante des coûts s'applique aux six principaux procédés de fabrication d'articles en matière plastique.

	Proportion des coûts, %
Matériaux	30 à 60
Main-d'oeuvre de production	8 à 30
Administration	4 à 8
Vente et expédition	5 à 10
Frais relatifs aux immobilisations	17 à 38

L'importance relative de la main-d'oeuvre et du capital varie considérablement. Les produits fabriqués à partir de plastiques renforcés, tels que les bateaux et les réservoirs d'entreposage, demandent une main-d'oeuvre importante; en effet, elle peut représenter 30% du coût total de production. Le refoulement des tuyaux et des pellicules exige un capital relativement élevé; la main-d'oeuvre représente 8 à 10% des coûts, tandis que le capital représente 21 à 38% du coût de production total. Toutefois, aucun procédé de transformation des plastiques ne demande autant de capital que l'industrie pétrochimique ou les autres industries similaires. Dans l'industrie de la transformation des plastiques, les capitaux engagés pour un employé dont le travail se rattache à la production varient entre \$5 000 et \$42 000, comparativement à \$200 000 pour l'industrie pétrochimique.

En 1974, le traitement horaire moyen des employés de production de l'industrie de la transformation des plastiques était de \$3,51. Ce chiffre est de 18% inférieur au taux horaire moyen de toutes les industries de fabrication, et de 22% inférieur aux taux horaires moyens de production des industries métallurgiques\*; cette situation reflète sans doute une proportion quelque peu plus élevée de main-d'oeuvre non spécialisée dans l'industrie des plastiques. Le principal problème qui ressort des discussions avec cette industrie est la difficulté d'engager et de retenir une main-d'oeuvre convenable.

## **RENDEMENT DU SECTEUR**

### **Ventes**

La valeur des expéditions de nos usines de transformation des plastiques était évaluée, en 1974, à \$1,8 milliard; cette valeur a presque doublé en dollars actuels depuis 1969. En dollars constants, les expéditions ont augmenté de 52% pendant cette période de cinq ans, soit à un taux composé de 9% par année. On estime que les expéditions globales, au Canada, de produits en plastique de l'industrie ont atteint \$2,3 milliards en 1977.

Bien que 91% des expéditions des produits en plastique proviennent du Québec (24%) et de l'Ontario (67%), les entreprises de transformation de ces provinces vendent environ 50% de leur production à l'extérieur de la province de fabrication. Les sociétés des provinces de l'Atlantique et des Prairies dépendent également, en grande partie, des marchés des autres provinces. En Colombie-Britannique, plus de 80% de la production provinciale a été consommée dans la province.

En 1974, les exportations correspondaient à environ 10% des expéditions globales, en se fondant sur le Profil statistique de l'industrie de transformation des plastiques qui englobait une importante proportion de pièces d'automobiles en plastique. Cependant, en se fondant sur les expéditions de l'industrie (SIC-165) et les exportations attribuables au secteur, les exportations représentaient environ 6% des expéditions en 1974 et 8% en 1977. Le principal pays destinataire a été les États-Unis qui a reçu 85% des exportations en 1974. Les établissements de la province de l'Ontario ont produit la majeure partie des exportations (69%), suivi du Québec (9%), des provinces des Prairies (6%), des provinces de l'Atlantique (5%) et de la Colombie-Britannique (1%).

En 1974, les importations reconnues comme des articles en plastique, ont été évaluées à environ \$540 millions, soit 25% du marché canadien. De cette somme, les pièces d'automobiles représentaient \$150 millions. Il existe de nombreux articles importés, qui sont fabriqués entièrement, ou partiellement, en matière plastique, mais ces matériaux ne sont pas reconnus comme du plastique et, par conséquent, ils ne peuvent être évalués.

### **Tendances des coûts et des prix**

D'après Statistique Canada, l'indice du prix de vente industriel de l'industrie de la transformation des plastiques était très stable pour la période de 1969 à 1973; il a augmenté de 98,3 à 102,4. En 1974, l'indice est passé de 23% à 126,1% et en 1975, il a augmenté d'un 10% supplémentaire, passant à 138,1. En 1976, l'indice a augmenté de 3,3%, passant ainsi à 142,4; pour le premier semestre de 1977, il a augmenté de 3,6% pour monter à 147,6%. Comparativement, l'indice du prix de vente industriel pour toutes les industries manufacturières est passé de 95,8, qu'il était en 1969, à 153,7 en 1975, à 161,6 en 1976 et à 171,2 à la fin du premier semestre de 1977.

Quant au coût, l'indice du prix de la résine de plastique est passé, de 1964 à 1975, de 100,5 à 186,4, à 187,4 en 1976 et à 190,1 pour le premier semestre de 1977. Les résines de plastique représentent l'élément le plus important du coût des produits de plastique. Le traitement des employés de production du secteur de la transformation des plastiques a augmenté de 58% entre 1969 et 1974; il a suivi à peu près la même courbe que l'augmentation des traitements de l'industrie métallurgique (SIC-513) et de l'ensemble des industries manufacturières (SIC-5).

### **Rentabilité et produit de placements**

Il existe un écart considérable entre les profits des diverses entreprises de transformation des plastiques. Les sociétés de la catégorie SIC-165 qui font un rapport à Statistique Canada ont déclaré en moyenne des profits avant impôt de 10,3% sur les ventes de 1974, comparativement à 8,2% pour les entreprises métallurgiques et à 8,8% pour l'ensemble des entreprises manufacturières.

Pour les cinq années allant de 1969 à 1973, les bénéfices moyens, avant les impôts, réalisés sur les ventes de ces groupes de l'industrie ont été à peu près identiques. Le rendement des avoirs de l'industrie de fabrication d'articles en matière plastique a été beaucoup plus élevé que celui de l'industrie de fabrication des produits en métal et de l'ensemble des industries manufacturières.

\* Nous avons choisi de comparer l'industrie de transformation des plastiques à l'industrie métallurgique SIC 5-13 parce que les articles de la première complètent ou remplacent de nombreux produits métalliques.

**Moyenne des bénéfiques, avant les impôts, réalisés sur les ventes, l'actif et les avoirs**

	Ventes	% Actif	Avoirs
Fabrication d'articles en matière plastique SIC-165	6,5	9,3	24,8
Fabrication de produits en métal SIC-5-13	6,4	9,8	17,7
Ensemble des industries manufacturières SIC-5	6,6	8,7	17,0

Aucune courbe distincte des bénéfiques réalisés, par procédé, produit ou région, n'a été établie. Il semble toutefois qu'en général le pourcentage du bénéfice réalisé sur les ventes diminue lorsqu'une entreprise dirigée par le propriétaire même devient une entreprise nécessitant un second niveau de gestion et des fonds supplémentaires. À mesure que la taille de l'entreprise augmente, les bénéfiques augmentent jusqu'au moment où s'effectue une autre transition.

**Capacité**

La capacité de production de l'industrie de fabrication d'articles en matière plastique (SIC-165), telle qu'elle est mesurée par le capital-actions brut en dollars constants, a augmenté à un taux moyen de 12,3% par année au cours de la période 1969-1974. L'indice de la capacité utilisée durant cette période a fléchi, de 1969 à 1970, puis augmenté progressivement pour atteindre un maximum en 1973, et a ensuite diminué de 25% jusqu'en 1975.

**Indice de l'utilisation de la capacité (1973 - 100)**

	Ensembles des industries manufacturières (SIC-5)	Industries de fabrication de produits en métal (SIC-5-13)	Industries de fabrication d'articles en matière plastique (SIC-165)
1969	98,9	102,0	89,8
1970	93,3	96,7	83,9
1971	93,8	94,2	88,6
1972	96,3	95,8	93,9
1973	100,0	100,0	100,0
1974	98,2	98,6	90,9
1975	89,7	90,7	74,6

Le déclin de 25,4%, observé au cours des années 1973-1975, dans l'utilisation de la capacité de l'industrie de fabrication d'articles en matière plastique, a été plus marqué que celui qui s'est produit dans les industries de fabrication de produits en métal (9,3%) et dans l'ensemble des industries manufacturières (10,3%). Ce déclin a été causé par la récession observée dans les affaires en 1974-75 et par une adjonction importante à l'actif immobilisé au cours de la période 1973-1975. Durant cette même période, les dépenses en immobilisations en dollars constants ont été de 62% supérieures à celles des trois années précédentes.

Le niveau absolu de capacité utilisée dans les industries de transformation des articles en matière plastique a été de 62,4% pour une semaine de cinq jours et une production de 24 heures par jour les six premiers mois de 1975, ou de 44,5% si les calculs étaient établis d'après des semaines de sept jours à raison de 24 heures de travail par jour. Bien que la façon d'envisager le travail en continu ne soit pas la même dans tous les secteurs de l'industrie au Canada et dépende des conditions du marché, de la disponibilité de la main-d'oeuvre et des caractéristiques du procédé employé, il semble que l'industrie américaine soit bien davantage orientée vers le travail en continu. Plus la durée d'utilisation de la machinerie et du matériel est longue, plus faibles sont les coûts unitaires.

## Emploi

L'emploi dans le secteur de l'industrie de transformation d'articles en matière plastique est passé de 34 000 en 1969 à un peu plus de 45 000 en 1974, ce qui représente une augmentation d'environ 32%. Environ 65% des employés de l'industrie sont des employés à la production formés en cours d'emploi, 14% sont des gens du métier compétents et 21% sont des surveillants, des employés de bureau, et du personnel affecté à la commercialisation et à la gestion.

Au cours de la période 1969-1974, l'emploi dans l'ensemble des industries manufacturières (SIC-5) a connu une hausse de 7% tandis qu'il augmentait de 9% dans les industries de fabrication de produits en métal (SIC-5-13). Dans l'industrie de fabrication de produits en métal, le nombre d'employés est d'environ 3,4 fois supérieur à celui des industries de transformation d'articles en matière plastique. Toutefois, entre 1969 et 1974, l'industrie de transformation d'articles en matière plastique a créé 11 000 nouveaux emplois, tandis que l'industrie de fabrication de produits en métal en créait 12 700.

## Productivité

En 1974, la valeur ajoutée par employé, dans l'industrie de fabrication d'articles en matière plastique, a été de \$18 400, soit environ 80% des données américaines correspondantes.

Au Canada, la valeur ajoutée par employé pour l'ensemble des industries manufacturières (SIC-5) et des industries de fabrication de produits en métal (SIC-5-13) est respectivement de 15 et de 12% plus élevée que celle des industries de transformation d'articles en matière plastique. Cette proportion de la productivité est la même aux É.-U., où les écarts ne sont toutefois que de 6 et de 4% pour l'ensemble des industries manufacturières et des industries de fabrication de produits en métal, respectivement, par rapport aux industries de transformation d'articles en matière plastique.

Au Canada, toutefois, de 1969 à 1974, l'augmentation moyenne de la valeur ajoutée par employé a été de 4,4% pour l'industrie de transformation des plastiques, de 3,7% pour la fabrication de produits en métal et de 2,7% pour l'ensemble des industries manufacturières.

## Concurrence internationale

Dans le cadre de l'étude sectorielle de l'industrie de transformation des plastiques, la *Woods Gordon & Company*, assistée d'experts-conseils américains, a établi un parallèle entre les aspects économiques des industries américaines et canadiennes de fabrication d'articles en matière plastique. L'étude a indiqué que, compte tenu des charges de capital, l'industrie canadienne affiche un désavantage de 15% au niveau des coûts\*. Selon cette étude, ce désavantage, imputable aux prix des matières brutes et aux pertes en rebuts, représente 43% de la totalité des écarts de coûts observés. Les éléments de ces écarts figurent au tableau suivant:

### Désavantage au niveau des coûts – Canada

	<i>Contribution à l'écart global</i>	<i>Pourcentage du total de l'écart des coûts</i>
1. Coûts des matières premières résultant des écarts de prix et des pertes plus considérables en rebuts	6,4	43
2. Coûts de la main-d'oeuvre résultant d'une productivité plus faible	5,0	33
3. Coûts de l'entretien résultant du manque de spécialisation qui entraîne de plus fréquents changements de l'outillage et de plus nombreuses remises en état des outils	3,0	20
4. Autres, y compris les redevances, les taxes municipales, les assurances	1,8	12
5. Coûts des services publics moins élevés	(1,2%)	(8)
	(15,0%)	100%

\* Cette analyse suppose la parité du dollar américain et du dollar canadien.

Cette étude contenait des données concernant les coûts des immobilisations, mais les données recueillies, n'étant pas uniformes, n'ont pu être intégrées dans l'analyse globale. Il peut toutefois être présumé que s'il avait été tenu compte de ces coûts, la disparité à ce niveau aurait été de 2 ½ à 3 points de pourcentage supérieure. Cet écart s'explique par un certain nombre de facteurs. Les coûts des machines, du matériel, de la construction et de l'installation sont plus élevés au Canada. Les coûts de l'outillage y sont plus élevés puisque les usines canadiennes fabriquent une plus grande variété de produits. Enfin, comme les usines canadiennes fabriquent une plus grande variété de produits, le rendement d'une machine à production équivalente est plus faible au Canada, à cause du temps improductif dû aux changements d'outillage et d'un facteur d'expérience plus faible pour chaque produit individuel.

Les différences dans les taux de salaires étaient variées et relativement peu importantes, et nous ne jugeons pas qu'elles constituent un facteur majeur dans le cadre de la présente analyse. Cependant, depuis 1974 les différences des taux de salaires moyens dans l'industrie de transformation des plastiques ont augmenté considérablement. En 1977, les salaires moyens au Canada étaient de 15% supérieurs à ceux des États-Unis, selon une étude de la "Society of the Plastics Industry in Canada and the U.S."

## POSSIBILITÉS ET CONTRAINTES

### Demande

Entre 1975 et 1985, la principale possibilité de l'industrie canadienne des matières plastiques réside dans la croissance prévue du niveau de la demande de produits en matière plastique sur les marchés des consommateurs et de l'industrie.

### Sommaire des projections du marché

#### Millions de livres de résines transformées au Canada

	1975	Pourcentage de croissance annuelle	1980	Pourcentage de croissance annuelle	1985
Emballage	570	(10)	915	(9)	1 396
Bâtiments et construction	292	(15)	595	(12)	1 052
Fournitures domestiques et commerciales	145	(7)	202	(7)	284
Transport	113	(18)	262	(11)	447
Loisirs	79	(10)	130	(10)	210
Industries et services d'utilité publique	76	(12)	135	(9)	209
Communications et électronique	73	(10)	114	(10)	181
Agriculture	69	(11)	113	(6)	150
Articles jetables	58	(15)	118	(9)	170
Appareils ménagers	53	(13)	98	(11)	167
Vêtements et accessoires	27	(6)	36	(6)	48
Publicité et publications	6	(10)	10	(10)	16
	1 561		2 728		4 330
Taux de croissance de l'ensemble des marchés recensés (% par année)		11,8(1975-80)		9,7(1980-85)	

Entre 1975 et 1985, l'industrie prévoit une augmentation annuelle moyenne de 10,7% de la quantité de résines plastiques utilisées pour répondre à la demande des marchés qu'il est possible de déterminer à l'heure actuelle. Ce taux d'augmentation se compare à une croissance annuelle de 11,1% de la consommation entre 1965 et 1975. Les facteurs sous-jacents à cette croissance prévue de la transformation des matières plastiques sont une croissance économique constante et modérée, appuyée par les tendances démographiques actuelles, le remplacement des matériaux traditionnels stimulé par les mesures de conservation de l'énergie, et la croissance continue du secteur manufacturier de l'économie. Si le rapport entre le taux de croissance de la consommation de matières plastiques et le P.N.B., observé entre 1965 et 1975 (2,4:1), se maintient durant la présente décennie, les estimations de la demande par l'industrie pourront s'appuyer sur une croissance annuelle de 4,5% du P.N.B.

croissance élevée du marché des produits de matières plastiques. Il semble que le coût du maintien d'une nouvelle capacité excédentaire en prévision de la croissance future a été inférieur aux pertes qu'aurait entraînée la non exploitation des possibilités du marché. Toutefois, lorsque le taux de croissance diminue, comme il l'a fait en 1975 et en 1976, la plupart des nouveaux investissements demeurent malheureusement improductifs et viennent s'ajouter à la structure des coûts de la société.

Un autre facteur fondamental de la faible utilisation de la capacité des usines réside dans les difficultés extrêmes qu'éprouvent les sociétés canadiennes qui tentent d'exploiter avec plusieurs équipes par jour durant plus de 5 jours par semaine, facteur déjà mentionné.

Le fait qu'il soit relativement facile d'entrer dans l'industrie de la transformation des matières plastiques et que cette activité puisse être entreprise sur une échelle relativement restreinte a également contribué à la capacité excédentaire de l'industrie. L'établissement de petites entreprises constitue peut-être un facteur positif lorsqu'il s'agit de développement régional et d'emplois. Les petites entreprises peuvent cependant constituer parfois un facteur négatif lorsqu'il leur est possible d'influer sur les prix du marché dans une mesure qui ne reflète peut-être pas entièrement les coûts. Autrement dit, les sociétés plus importantes dont les frais généraux sont plus élevés par suite d'une activité technologique, du développement des marchés ou de la technique, ainsi que d'une bonne comptabilité de prix de revient, peuvent éprouver des difficultés à faire une concurrence profitable aux petites entreprises.

Les sociétés qui font une importante consommation de composants de matières plastiques ont tendance à prendre en charge la fabrication des produits de matières plastiques dont elles ont elles-mêmes besoin, une fois que leur volume a atteint un niveau capable de justifier les frais d'immobilisation et d'exploitation; ce facteur contribue également à la capacité excédentaire et, chaque fois qu'il se manifeste, une partie des marchés de spécialités ou de la clientèle disparaît effectivement, laissant un ou plusieurs anciens fournisseurs avec une capacité mécanique inutilisée et de la main-d'oeuvre excédentaire.

### **Capitaux des petites sociétés canadiennes**

Les sociétés débutantes semblent éprouver relativement peu de difficulté à se procurer les capitaux minimaux requis pour lancer leurs entreprises, mais l'industrie rapporte que certaines entreprises ont éprouvé de la difficulté à financer les expansions. On prétend qu'il est beaucoup plus facile aux sociétés américaines de se procurer des capitaux à des fins d'expansion, par l'intermédiaire du système bancaire des États-Unis pour le commerce international.

### **Échanges commerciaux**

Une analyse des importations canadiennes de produits en matières plastiques révèle qu'il existe des possibilités de remplacement des importations, surtout dans certains domaines comme les pièces d'automobiles, les pellicules, les feuilles et les recouvrements de planchers. Bien qu'une multitude de produits en plastique entrent au Canada en quantités pour lesquelles, compte tenu des coûts de l'outillage et de l'importance des marchés actuels, la production nationale serait difficile à justifier, l'industrie estime qu'une meilleure identification des importations de produits en matières plastiques résulterait en une plus grande substitution des importations.

L'expansion des exportations de produits en matières plastiques, en particulier vers les États-Unis, devrait constituer l'objectif-clé de l'industrie canadienne de transformation des plastiques. Une augmentation importante des exportations aurait pour effet d'améliorer l'économie de production en entraînant une production à plus grande échelle et en utilisant la capacité excédentaire. Il faudra toutefois surmonter un certain nombre de problèmes, comme les coûts de fabrication plus élevés au Canada, la préférence pour les produits américains et un certain degré d'inertie au sein de l'industrie canadienne.

La meilleure façon pour l'industrie de transformation des plastiques d'assurer un accroissement de ses exportations serait de faire beaucoup de publicité autour des produits uniques en leur genre. Les produits qu'exportent avec succès certains transformateurs canadiens démontrent qu'il est possible de vendre, aux États-Unis et parfois dans d'autres pays, des produits bien conçus qui offrent des avantages d'ordre esthétique ou fonctionnel.

Même s'il est difficile d'exporter les produits courants en matières plastiques, parce qu'ils doivent être vendus en concurrence avec d'autres produits moins chers dont les caractéristiques sont semblables, quelques sociétés canadiennes qui se sont spécialisées dans des séries de produits restreintes ont réalisé des chiffres élevés de ventes à l'exportation de certains produits.

Le tarif douanier applicable à la plupart des produits en matières plastiques expédiés aux États-Unis est relativement peu élevé. Par exemple, les seaux en plastique sont assujettis à un taux de 8,5%, les

boyaux, les tuyaux et les tubes à un taux de 4% et les pellicules à un taux de 6%. Les négociations de Tokyo devraient entraîner une réduction de taux de douane aux États-Unis, ce qui aura pour effet d'améliorer les perspectives touchant les produits fabriqués au Canada et vendus sur ce marché. Une réduction des droits dans d'autres marchés étrangers n'augmenterait pas beaucoup les possibilités d'exportation des produits en matières plastiques, puisque les coûts du transport et les exigences de service gênent les exportations vers les marchés lointains. Par ailleurs, il est évident que les tarifs douaniers du Canada seront probablement réduits par suite de ces négociations, ce qui entraînera une plus forte concurrence des produits importés.

L'industrie de la transformation des matières plastiques, telle qu'elle est définie dans la présente étude, fait partie de 12 groupes principaux de la division 5, "industries manufacturières", de la Classification des activités économiques. La transformation des matières plastiques fait partie de l'activité de fabrication d'établissements qui peuvent relever de près de 40 classifications industrielles à trois chiffres.

L'industrie de fabrication d'articles en matières plastiques, n.c.a. (CAE-165) englobe toute les activités de fabrication de matières plastiques qui ne peuvent être commodément rangées dans une classification de marché ou de production; elle est à l'origine de près de la moitié de la valeur estimative des expéditions de l'industrie de la transformation des matières plastiques. L'identité des secteurs de l'industrie de la transformation des matières plastiques devient moins précise au fur et à mesure que la transformation des matières se diversifie. Malgré tout, l'industrie de fabrication d'articles en matières plastiques, n.c.a. (CAE-165) permet de dégager plusieurs secteurs spécialisés de l'industrie dont les méthodes de transformation, les produits et la structure de l'entreprise sont définitivement homogènes. Le mode de détermination du genre et du groupe des données statistiques touchant les secteurs de la fabrication et du commerce de cette industrie peut être considéré comme un domaine qui exige réellement de l'amélioration, puisque des renseignements et des groupements statistiques inappropriés constituent fréquemment des contraintes pour une saine planification industrielle et la formulation de politiques.

Des systèmes inappropriés ou trompeurs d'information sur la gestion, qui tendent à limiter la qualité des décisions commerciales, ont été définis comme des contraintes en ce qui concerne l'amélioration du rendement de l'industrie de la transformation des matières plastiques. L'absence de données appropriées sur les coûts constitue une lacune de tout premier plan, commune aux petites entreprises et à un grand nombre de grandes sociétés plus prospères. Il a été établi qu'on cherche couramment, dans l'industrie, à augmenter le volume des ventes et à assurer la croissance de l'entreprise sans s'intéresser suffisamment à l'utilisation efficace de l'actif matériel et financier.

## **Technologie et innovations**

Le développement de la technique de la transformation des matières plastiques est dû en grande partie aux producteurs de résines et aux fabricants de machines de l'Europe et des États-Unis. Au Canada, les clients, les producteurs de résines, les filiales et les ententes sur les brevets ou les techniques constituent les principales sources de données techniques.

Règle générale, il semble que l'industrie canadienne n'apprenne pas aussi vite que les États-Unis, l'Europe et le Japon les nouveaux développements technologiques. Au sein de l'industrie canadienne, les petites sociétés sont encore plus défavorisées sur ce plan que les grosses entreprises, lesquelles ont accès à une gamme plus étendue de données techniques.

Règle générale, à cause des dimensions relativement restreintes du marché canadien, les transformateurs moyens de matières plastiques au Canada ne peuvent justifier leur niveau de dépenses par rapport au temps nécessaire pour mener une activité efficace de recherche et de développement. La plupart des initiatives techniques couronnées de succès ont été des mesures visant l'amélioration de la productivité de la fabrication et de la transformation, menées au niveau de l'atelier. Toutefois, l'achat de machines à l'étranger et les rapports établis avec les fabricants de telles machines ont fourni un apport technique important à l'industrie canadienne de la transformation des matières plastiques. Les producteurs de résines canadiens, qui sont en définitive des filiales d'organismes multinationaux cherchant à réaliser des objectifs de commercialisation au Canada, ont fourni une somme importante d'assistance technique à l'industrie de la transformation des matières plastiques en voie de développement. Cette assistance a toutefois diminué au cours des dernières années.

## **Image de l'industrie**

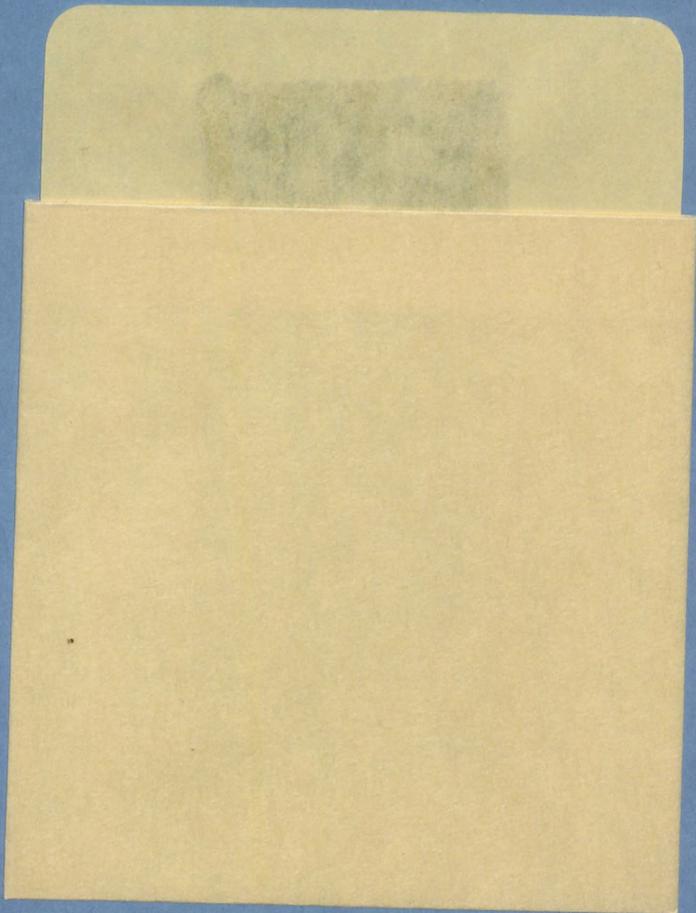
La perception de l'industrie des matières plastiques, par le public, influe beaucoup sur son développement futur. L'attitude des architectes, des concepteurs, des écologistes, des consommateurs et des

employés en perspective à l'égard de l'industrie influe sans aucun doute sur les décisions quotidiennes de celle-ci touchant la sélection des matériaux de construction, des achats et des employés.

Suite à un certain nombre d'échecs qu'ont connus les produits au cours des premières années de la transformation des matières plastiques, la confiance et l'acceptation du public ont augmenté peu à peu par suite de la connaissance accrue, par l'industrie, des propriétés des matières plastiques, ainsi que d'une meilleure conception des produits et de l'emploi de nouveaux types de résines et de méthodes de transformation améliorées. Il est aussi important que le public prenne conscience de la contribution qu'apportent les matières plastiques dans la conservation de l'énergie en substitution à des matières constituant une dépense plus grande d'énergie.

### **Règlement touchant l'environnement**

Le caractère de plus en plus strict des règlements touchant l'inflammabilité et les émissions de fumées et de vapeur auront probablement un effet sur les marchés des fournitures et des matériaux de construction. En outre, on se préoccupe de plus en plus des effets nocifs possibles de certains composants plastiques sur l'environnement, la santé des travailleurs et la population en général. Ces règlements pourraient restreindre considérablement la croissance de maintes applications des matières plastiques. L'industrie a cependant fait preuve de beaucoup d'ingéniosité pour élaborer de nouvelles méthodes afin de pallier les contraintes qu'imposent les propriétés fondamentales des matériaux; un grand nombre des obstacles qui subsistent pourraient, semble-t-il, être surmontés.



INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA



43419

ON PEUT SE PROCURER D'AUTRES COPIES DE CE RAPPORT  
EN EN FAISANT LA DEMANDE À:  
DIRECTION GÉNÉRALE DE L'INFORMATION ET DES RELATIONS PUBLIQUES  
DIVISION DE L'IMPRESSION ET DE LA DISTRIBUTION  
MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE  
OTTAWA, CANADA, K1A 0H5

ALSO PUBLISHED IN ENGLISH