

HC  
115  
.A252414  
no. 2

RAPPORT DU *Canada.*  
GROUPE D'ÉTUDE SUR

---

L'INDUSTRIE CANADIENNE DES ALIMENTS  
ET BOISSONS

---

Président, P. Wygant

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

RAPPORT DU GROUPE D'ETUDE  
SUR  
L'INDUSTRIE DES ALIMENTS ET DES BOISSONS

Juin 1978

RAPPORT DU GROUPE D'ÉTUDE  
SUR  
L'INDUSTRIE DES ALIMENTS ET DES BOISSONS

TABLE DES MATIÈRES

- SOMMAIRE
- ANNEXE A - GROUPE D'ÉTUDE SUR L'INDUSTRIE DES ALIMENTS ET  
DES BOISSONS
- ANNEXE B - RECOMMANDATIONS DU GROUPE D'ÉTUDE SUR L'INDUSTRIE  
DES ALIMENTS ET DES BOISSONS
- ANNEXE C-1 - COÛTS DES INTRANTS
- ANNEXE C-2 - PRODUCTIVITÉ
- ANNEXE C-3 - RELATIONS DE TRAVAIL ET LÉGISLATION
- ANNEXE C-4 - STIMULANTS ET IMPÔTS
- ANNEXE C-5 - RÈGLEMENTS GOUVERNEMENTAUX
- ANNEXE C-6 - OFFICES DE COMMERCIALISATION
- ANNEXE C-7 - LIGNE DE CONDUITE RELATIVE À LA CONCURRENCE
- ANNEXE D - DOCUMENT SUR L'INDUSTRIE DE LA TRANSFORMATION  
DES ALIMENTS ET DES BOISSONS AU CANADA

A) Objectif

Informar des possibilités et contraintes majeures relatives à l'expansion de l'industrie des aliments et boissons et recommander des mesures spécifiques permettant d'exploiter cette industrie au maximum au cours des années 1980.

B) Résumé sur cette industrie

L'industrie de la transformation des aliments et des boissons est la principale industrie manufacturière canadienne; en effet, en 1976, elle employait 13 pour cent soit (220, 193 employés) de l'ensemble de la main-d'oeuvre et totalisait 18 pour cent soit (17.3 milliards de dollars) de l'ensemble des expéditions de produits manufacturés. Cette industrie est l'une des plus diversifiées; ses sous-secteurs et ses quelque 5000 usines produisent une gamme variée de marchandises lesquelles diffèrent selon les facteurs de production, la nature et l'étendue de la transformation, les moyens techniques nécessaires et le marché visé.

L'industrie alimentaire représente un maillon essentiel de la chaîne qui lie le producteur et le consommateur. En tant que telle, elle constitue le principal marché pour les produits de base de la pêche et de l'agriculture. De plus, elle utilise une quantité substantielle de matériel d'emballage, d'énergie, d'immobilisations (équipement et usines), et de matériel de transport et de services.

Contrairement à ce qui se produit dans l'industrie manufacturière en général, la main-d'oeuvre de cette industrie est répartie de façon relativement égal dans l'ensemble du Canada par rapport à la population, et elle représente une proportion très élevée de l'ensemble de la main-d'oeuvre industrielle des régions de l'Atlantique et des Prairies. La main-d'oeuvre industrielle, dans son ensemble, a généralement été stable au cours des dernières années, bien que l'on ait enregistré dans certains sous-secteurs particuliers, des changements notables découlant de facteurs tels que la demande, le cycle économique, les progrès techniques et la rationalisation.

La productivité de l'industrie a augmenté à un rythme régulier quoiqu'un peu plus lent que celui de l'ensemble du secteur industriel. Cette expansion est liée à la croissance démographique, à l'augmentation de la demande de produits plus transformés et à l'accroissement de la consommation ou de l'exportation de certains produits.

L'industrie satisfait environ 90 pour cent de la demande nationale de boissons et d'aliments transformés. On importe surtout des produits qui ne se produisent pas au Canada, notamment des produits tropicaux et semi-tropicaux transformés, de même que des produits d'une marque, d'une qualité ou d'une appellation spéciales. Par ailleurs, on importe en grande quantité certains produits directement concurrentiels, tels que des fruits et des légumes, de même que des produits de confiserie.

En général, les exportations de l'industrie représentent entre 9 et 11% de l'ensemble de la production, mais elles consistent surtout dans quelques produits tels que le poisson, la viande et les boissons distillées. En 1977, elles ont néanmoins totalisé plus de 2 milliards de dollars, ce qui représente une part importante de l'ensemble des exportations du secteur industriel. L'élargissement des lois nationales sur les pêcheries côtières et l'amélioration des produits de base favorisent l'accroissement des exportations des produits de la pêche.

Le document intitulé "Aperçu de l'industrie canadienne des aliments et des boissons" qui est joint à l'annexe "D", contient une analyse plus détaillée de l'industrie.

L'équipe de travail tient à souligner qu'au cours de son étude et de la préparation de ce rapport et de ses diverses annexes, elle s'est surtout concentrée sur les domaines d'intérêt primordial pour l'industrie. Elle reconnaît qu'elle a dû laisser de côté un bon nombre de questions, de renseignements et de documents de base, et précise qu'il ne faudrait pas pour autant conclure qu'elle approuve la ligne de conduite prôné par le gouvernement ou d'autres organismes.

L'annexe "A" contient une liste de membres de l'équipe de travail.

### C. Perspectives financières et industrielles

On convient généralement que la croissance est le problème majeur auquel l'industrie des aliments et des boissons fait face. Cette industrie qui, jusqu'ici, pouvait croître grâce à l'expansion du marché intérieur et pouvait compter sur la stabilité relative de la main-d'oeuvre, connaîtra, vraisemblablement un ralentissement de son expansion dans la plupart des secteurs et ce, en raison des changements démographiques de la concurrence prévue sur le marché des importations, et des possibilités d'exportation de produits dont les coûts de production sont relativement élevés.

Comme l'industrie de la transformation des aliments et des boissons est l'une des principales manufacturières canadiennes, ces perspectives peu réjouissantes exercent une influence majeure sur le secteur manufacturier en général et sur l'expansion régionale, prévue, parce que l'industrie des aliments est considérée comme prioritaire par la plupart des gouvernements.

On estime que les deux principales solutions qui favoriseraient l'expansion économique sont les suivantes: l'amélioration de la productivité par une utilisation plus efficace de l'ensemble des ressources, et l'accroissement de l'exportation découlant d'une plus grande concurrence. Bien qu'il appartienne à l'industrie de tirer parti de ces possibilités, elle n'y parviendra que dans la mesure où le gouvernement la favorisent.

Le domaine qui intéresse le plus l'équipe de travail est celui de la conjoncture, qui délimite le cadre d'exploitation actuelle et les perspectives d'expansion de l'industrie. Il est donc essentiel d'améliorer cette conjoncture.

L'équipe de travail est très consciente de l'influence considérable qu'exerce le "climat général" sur les investissements et, partant, sur les perspectives de croissance économique général. Le climat actuel, qui exerce sans contredit un effet défavorable sur l'investissement et la croissance économique, découle de facteurs socio-économiques, dont les taux élevés d'inflation et de chômage, les espoirs de plus en plus grands de la population et la difficulté d'établir un ordre de priorité connexe, les perspectives économiques pessimistes, la divergence des intérêts régionaux et fédéraux-provinciaux, la politisation croissante de la société canadienne et, par conséquent, l'ampleur des conflits entre divers groupes d'intérêts concernant des questions de plus en plus nombreuses. En conséquence, les individus tendent à se sentir désemparés et dépassés par les événements. Plus les problèmes persistent, plus ceux qui préconisent les solutions peuvent se décourager.

L'équipe de travail estime qu'il est essentiel de remplacer l'attitude actuelle par une collaboration réelle. Les hommes d'affaires, les syndicats et les gouvernements doivent travailler ensemble, de même qu'ils doivent collaborer avec d'autres secteurs de l'économie en vue de résoudre les problèmes mutuels et, ainsi, tendre à la réalisation d'objectifs à long terme.

Comme on l'a déjà mentionné, il est essentiel d'améliorer la productivité pour assurer la prospérité de l'industrie. Dans le cas présent, le climat des investissements sera d'une importance capitale. D'après une étude faite par le Conference Board au Canada, la productivité de l'industrie canadienne des aliments et des boissons correspond à environ 70 pour cent de celle de son homologue américaine. Tandis que les niveaux de productivité au Canada ont généralement augmenté au cours des dix dernières années, comparativement au niveau de productivité enregistré aux Etats-Unis, l'industrie des aliments et des boissons est l'un des rares secteurs où la productivité est restée relativement stable. La productivité canadienne pourrait donc augmenter considérablement, ce qui influencerait sur la position concurrentielle de l'industrie sur les marchés intérieur et extérieur.

L'industrie des aliments et boissons peut généralement obtenir les capitaux, la main-d'oeuvre et le matériel nécessaires, et peut prévoir ou obtenir les moyens techniques concurrentiels nécessaires pour assurer son expansion; toutefois, il faut se souvenir que c'est le climat des investissements qui déterminera la mesure dans laquelle elle pourra profiter de ces avantages.

L'équipe de travail a remarqué que les deux principaux objectifs de la stratégie du gouvernement fédéral relative aux aliments sont, respectivement, l'assurance de revenus raisonnables aux producteurs du secteur primaire et la garantie de prix de consommation équitables. L'équipe de travail est consciente du fait que les secteurs intermédiaires de la transformation, de la distribution et de la vente au détail ont servi de "boucs-émissaires".

Il faut lutter contre cette impression, et l'industrie doit être prête à dire objectivement ce qu'il en est à la population. L'équipe de travail voudrait souligner très fortement le rôle vital de l'industrie de la transformation des aliments dans la chaîne alimentaire; elle voudrait également faire comprendre que, si l'on veut réaliser, les objectifs prévus, il est absolument essentiel de maintenir un expansion continue. Les membres de l'équipe de travail envisagent de collaborer avec les autres intéressés du secteur alimentaire, au fur et à mesure que l'on élaborera la ligne de conduite.

#### D. Questions

Compte tenu des renseignements généraux donnés plus haut, l'équipe de travail a conclu que les questions spécifiques suivantes étaient d'une importance primordiale pour l'expansion de l'industrie. Notons que les numéros ne sont attribués qu'à des fins de référence et qu'ils n'indiquent aucun, ordre de priorité.

1. Coûts des intrants
2. Productivité
3. Relations de travail et législation
4. Stimulants et impôts
5. Règlements gouvernementaux
6. Offices de commercialisation
7. Lignes de conduite relatives à la concurrence

Toutes les questions énumérées ci-dessus ont été traitées dans des rapports distincts, joints à l'annexe "C".

Vous trouverez plus loin un résumé des questions et des principales recommandations. La liste complète de ces recommandations est annexée à l'annexe "B".

### 1. Coûts des intrants

L'équipe de travail a conclu que la concurrence relative aux coûts des facteurs de production était l'élément qui influait le plus sur l'aptitude de l'industrie à poursuivre son activité dans le cadre d'un marché concurrentiel.

Dans de nombreux cas, la réduction et la dispersion du marché intérieur canadien place déjà l'industrie canadienne en mauvaise posture vis-à-vis de son principal concurrent, l'industrie américaine, sur les plan de la portée, de la spécialisation et de la productivité. Dans le passé les éléments défavorables étaient partiellement contrebalancés par des coûts de production moins élevés, dans un certain nombre de domaines, cependant, depuis quelques années, cette compensation se fait beaucoup moins. Actuellement, l'industrie canadienne est souvent très désavantagée sur le plan des produits de base et transformés, des coûts de main-d'oeuvre, de l'emballage et des frais généraux.

A moins que ces inconvénients, relatifs aux coûts de production, ne soient annulés ou compensés, ils ne peuvent que détériorer la position de l'industrie qui a longtemps été concurrentielle sur le marché intérieur, et réduire son aptitude à augmenter ses exportations. La situation sera sans doute aggravée par la tendance à libéraliser le commerce, par suite des négociations commerciales multilatérales actuellement en cours.

Les prévisions de l'industrie concernant la libéralisation du commerce varient selon les circonstances. Les importations au Canada n'ont cessé d'augmenter: en 1977, elles satisfaisaient plus de 10% de la demande nationale, comparativement à quelque 6%, au milieu des années 1960. Les pressions exercées par les autres pays ont été plus marquées dans certains secteurs et les importations dans un certain nombre de ces secteurs ont augmenté considérablement (par exemple, la part du marché des importations de fruits et de légumes transformés est passée de 19 à 25%, entre 1965 et 1977, tandis que celle des importations de produits de confiserie est passée de 12 à 21%). Par ailleurs, les exportations sont restées relativement stables, représentant entre 9 et 11% du total des expéditions; les principales denrées exportées demeurent la viande, le poisson et les produits de distilleries.

L'équipe de travail estime essentiel que l'industrie et le gouvernement continuent de considérer le marché international comme prioritaire. Il faut à son avis, faire tous les efforts possibles en vue de maintenir la concurrence de l'industrie dans les secteurs où elle a toujours été avantagée, de même qu'il faut exploiter les secteurs qui pourraient la favoriser.

Dans une certaine mesure, les inconvénients liés aux coûts de facteurs de production peuvent être compensés par des mesures visant à augmenter la productivité, l'étendue ou la rationalisation. Ces mesures nécessiteront un investissement substantiel des industries. De plus, le gouvernement devra établir la nécessité de procéder à un certain rajustement afin de faciliter la restructuration des services, en vue d'adapter l'industrie aux nouvelles conditions concurrentielles.

Les problèmes liés aux coûts des facteurs de production et à la position concurrentielle de l'industrie sont universels et ils sont étudiés dans le cadre de certaines des questions suivantes:

## 2. Productivité

Il est essentiel d'augmenter notablement la productivité de tous les secteurs industriels, afin d'assurer la viabilité et la croissance de l'industrie.

En conséquence, l'équipe de travail recommande que l'industrie, le syndicat et le gouvernement considèrent cette question comme prioritaire et y travaillent. Il faudrait, à cette fin, accorder plus d'importance aux programmes d'encouragement connexes, lors de la distribution des ressources financières aux responsables des divers programmes.

L'équipe de travail a déterminé un certain nombre de mesures que l'industrie et le gouvernement pourraient prendre en vue d'améliorer la productivité. On pourrait notamment prévoir la formation de spécialistes qui seraient chargés d'appliquer la technologie moderne au secteur industriel; prendre des mesures en vue d'augmenter le rendement et d'uniformiser la qualité, et, enfin, simplifier les procédés utilisés. On a également recommandé un certain nombre de mesures qui pourraient aider particulièrement les petites entreprises à améliorer leur rendement et leur position concurrentielle.

En conséquence, l'équipe de travail recommande que l'industrie, le syndicat et le gouvernement considèrent cette question comme prioritaire et y travaillent. Il faudrait, à cette fin, accorder plus d'importance aux programmes d'encouragement connexes, lors de la distribution des ressources financières aux responsables des divers programmes.

L'équipe de travail a déterminé un certain nombre de mesures que l'industrie et le gouvernement pourraient prendre en vue d'améliorer la productivité. On pourrait notamment prévoir la formation de spécialistes qui seraient chargés d'appliquer la technologie moderne au secteur industriel; prendre des mesures en vue d'augmenter le rendement et d'uniformiser la qualité, et, enfin, simplifier les procédés utilisés. On a également recommandé un certain nombre de mesures qui pourraient aider particulièrement les petites entreprises à améliorer leur rendement et leur position concurrentielle.

## 3. Relations de travail et législation

Bien que les relations entre patrons et travailleurs puissent être définies comme adverses, elles ont néanmoins de nombreux points communs. On fait remarquer qu'à long terme, les deux parties ont tiré profit du système de relations de travail en vigueur au Canada. On souligne également l'importance du profit et de la réussite financière de l'entreprise privée pour la croissance et la prospérité économiques du pays, de même que pour le bien-être des employés.

L'équipe de travail a fait un certain nombre de recommandations qui, à son avis, permettraient d'améliorer les relations patronat/travailleurs. Parmi ces recommandations, notons la préparation de programmes de formation en gestion pour les délégués syndicaux et les contremaîtres, l'amélioration de la qualité de la vie au travail, le vote de grève par scrutin secret, sous surveillance, et la normalisation des lois relatives au travail.

L'annexe "B" contient un certain nombre d'autres recommandations spécifiques.

## 4. Stimulants et impôts

Ces deux questions influent grandement sur les décisions relatives à l'expansion et aux investissements industriels.



Bien que l'industrie canadienne se trouve dans une position légèrement plus favorable que son homologue américaine, quant au niveau des impôts sur le revenu des corporations, l'équipe de travail a constaté l'existence d'un certain nombre d'antistimulants dans la Loi de l'impôt sur le revenu qui entravent les investissements et empêchent une amélioration de la productivité. Cette équipe recommande de modifier les règlements concernant le regroupement de l'actif des sociétés, d'encourager la recherche et le développement et de prévoir des mesures permettant aux corporations de contrebalancer les pertes de certaines de leurs sociétés membres par les profits d'autres sociétés membres. Elle recommande en outre de procéder à une étude sur l'effet des impôts élevés des particuliers sur les coûts de la main-d'oeuvre.

En ce qui concerne les programmes d'encouragement, on estime essentiel d'harmoniser les programmes fédéraux et provinciaux et d'en augmenter l'efficacité. D'après l'équipe de travail, il vaudrait mieux prévoir des prêts (ayant des aspects préférentiels s'il y a lieu), que des subventions; cela tendrait à limiter les demandes d'aide en vue de réaliser les projets qui autrement ne pourraient l'être. En outre, dans le cas de stimulants pour l'expansion régionale, il faudrait rendre obligatoire une analyse approfondie des effets de l'augmentation de la productivité sur les investissements existants.

L'industrie occupe déjà une place relativement importante dans les régions, et les deux contraintes liées à la capacité actuelle et à l'emplacement des marchés semblent limiter les possibilités d'expansion régionale. En conséquence, l'équipe de travail recommande que l'on diminue l'importance de la valeur totale des sommes investies par le gouvernement dans les programmes d'encouragement pour insister davantage sur la productivité, la recherche et l'exportation, et que l'on accorde moins d'importance à l'expansion économique régionale. Tel est le meilleur moyen de favoriser davantage l'expansion de l'industrie.

Il est important de consulter le secteur privé lors de la conception ou de la réorientation de programmes d'encouragement spécifiques. Cela permet de profiter de l'expérience de l'industrie et ainsi, d'améliorer la rentabilité et l'efficacité des programmes.

##### 5. Règlements gouvernementaux

Le cadre de plus en plus large des règlements qui régissent l'exploitation de l'industrie constitue une entrave majeure à l'expansion de cette dernière.

L'équipe de travail reconnaît qu'il est essentiel que les gouvernements établissent clairement les types d'activité ou les normes acceptables, mais elle déplore la prolifération inutile de règlements qui, souvent, font double emploi. Les analyses gouvernementales basées sur des objectifs généraux entrent souvent en conflit avec les évaluations faites par des hommes d'affaires, lesquelles sont basées sur des réalités économiques sûres. Il en résulte une incertitude croissante, une perte de temps, de la paperasse et du gaspillage.

Cet état de choses a largement contribué à détériorer la confiance des hommes d'affaires, laquelle est essentielle pour prendre des décisions concernant les nouveaux investissements. Cette détérioration se poursuivra, à moins que les gouvernements ne modifient nettement la manière dont ils appliquent les règlements.

L'équipe de travail recommande que les règlements actuels soient simplifiés, que tous les nouveaux règlements fassent l'objet de consultation, au stade de la détermination des problèmes, que l'on procède à une analyse coût-avantages de ces nouveaux règlements, et que ceux-ci fassent en outre

#### 6. Offices de commercialisation

Dans le domaine de l'industrie des produits agricoles de base, l'équipe de travail s'inquiète beaucoup du fait que les lignes de conduite et les pratiques de certains offices de commercialisation agricoles ont détérioré la position concurrentielle de certains produits canadiens, primaires et traités.

L'importance croissante des programmes de commercialisation concernant la gestion des approvisionnements peut entraîner la distribution inefficace des ressources, des distorsions du marché, et réduire le nombre de programmes d'encouragement destinés à améliorer la productivité et, par conséquent, la position concurrentielle du secteur de la transformation, secteur alimenté avant tout par des produits agricoles de base, ce qui ne peut que réduire les débauchés. Cette réduction, à son tour, entraînera une baisse de la demande de produits agricoles ou mènera à un marché intérieur fermé et l'abandon de l'indifférence face à la possibilité d'augmenter les exportations.

L'équipe de travail recommande que le rôle des offices de commercialisation soit limité à la vente, qu'il leur soit interdit, au moins, de contrôler la production et le prix des produits, que les offices de commercialisation étudient la possibilité de mettre en oeuvre des systèmes à double prix, lorsqu'il y a lieu, afin de rendre les produits alimentaires plus concurrentiels sur le plan international, et que le problème lié à la stabilité des revenus des producteurs soit traité à l'aide de mesures spécifiques hors du cadre des offices de commercialisation.

#### 7. Ligne de conduite relative à la concurrence

L'équipe de travail estime que l'introduction d'une série de projets de loi sur la concurrence et l'intervention bureaucratique inutile et excessive qu'ils appellent ont exercé une influence défavorable sur la confiance des hommes d'affaires et les investissements.

L'équipe de travail recommande le rejet du projet de loi C-13 sur la concurrence et appuie la Commission Royale d'enquête sur les regroupements de sociétés, qui estime que:  
...La loi sur la concurrence devrait jouer son rôle restrictif habituel: si l'on établit qu'une société a adopté une conduite proscrite, la cour ou le tribunal responsable prend une mesure destinée à interdire cette conduite et, si possible, à indemniser ceux qui en ont subi les effets.

#### E. Conclusions

Jusqu'ici, l'expansion du marché intérieur a permis à l'industrie des aliments et des boissons de croître et d'utiliser une main-d'oeuvre relativement stable. Toutefois, les circonstances actuelles laissent présager un ralentissement de la croissance et une diminution de la main-d'oeuvre.

L'équipe de travail estime que ces perspectives peuvent changer si l'on suit les recommandations contenues dans le présent rapport. Ces mesures, alliées à l'amélioration du climat des investissements, devraient favoriser le rendement économique, ce qui se traduirait par une augmentation de la

productivité et la recherche active de débouchés au Canada et à l'étranger qui, à leur tour entraîneraient une augmentation de la production, la conservation de la part de cette industrie sur le marché intérieur (et assurément le remplacement d'un certain pourcentage d'importation), l'augmentation des exportations et de la main-d'oeuvre. Étant donné l'équilibre sur le plan régional de l'industrie et des liens étroits de cette dernière avec le secteur primaire, de même que les secteurs de la distribution et de la vente au détail, on pourrait s'attendre à ce que ces mesures exercent une influence favorable sur toutes les régions du Canada.

Les membres de l'équipe de travail sont très conscients de l'utilité des échanges qu'ils ont favorisés entre l'industrie, le syndicat et le gouvernement, et prévoient de les poursuivre lors d'assemblées où ils inviteraient des représentants d'autres secteurs de l'industrie des aliments. Ces échanges ne porteraient pas que sur les problèmes de l'industrie et du secteur alimentaire; ils permettraient également d'améliorer le "climat général", ce qui exercerait une influence bénéfique sur l'avenir de tous les Canadiens.

ÉQUIPE DE TRAVAIL SUR L'INDUSTRIE DES ALIMENTS ET DES BOISSONSPrésident

P. Wygant  
Président  
General Bakeries Ltd,  
Don Mills (Ontario)

Secrétaire

C. Stuart  
Directeur général  
Direction de l'agriculture, des  
pêcheries et des produits  
alimentaires  
Ministère de L'Industrie et du  
Commerce  
Ottawa (Ontario)

Membres

J.B. Buchanan  
Président  
(ou F.L. Jones vice-président,  
Finances)  
British Columbia Packers Limited  
Vancouver (Colombie-Britannique)

W.F. McLean  
Président  
Canada Packers Ltd.  
Toronto (Ontario)

M.E. Fee, président et agent exécutif  
principal  
(ou A. Austin, directeur, Progrès  
techniques et réglementation)  
Canada Starch Co. Limited  
Montréal (Québec)

R. Neron  
Président et agent exécutif principal  
Culinar Inc.  
Montréal (Québec)

J. Ford  
Vice-Président  
Hiram Walker-Gooderham & Worts  
Limited  
Walkerville (Ontario)

D.G. Ottaway  
Vice-Président  
Crush International Ltd.  
Toronto (Ontario)

D. Ganong  
Président  
Ganong Bros. Limited  
St. Stephen (Nouveau-Brunswick)

B.E. Owen, Ph.D.  
Professor  
Département de l'administration  
Faculté des études commerciales  
University of Manitoba  
Winnipeg (Manitoba)

R. Giroux  
Directeur général  
Co-opérative agricole de Granby  
Granby (Québec)

T. Rees, planificateur  
Union internationale des employés  
d'hôtels, motels, et restaurants  
Montréal (Québec)

P. Green  
Président  
(ou J.F. Heggie, vice-président  
supérieur, commercialisation)  
Andres Wines Ltd.  
Winona (Ontario)

W.Y. Reno  
Directeur de recherche  
Canadian Food and Allied Workers  
Don Mills (Ontario)

Y. Hudon  
Président  
Grissol Foods (1975) Ltd.  
Montréal (Québec)

R. Hurlbut, président  
(ou J.B. Doyle, vice-président des  
affaires de la société)  
General Foods, Ltée  
Toronto (Ontario)

R. Jean  
Vice-président et directeur général  
La compagnie Québec Poultry Ltée  
St-Jean Baptiste  
Comté Rouville (Québec)

S.R. McInnes, Président du comité et  
président de la société  
(ou J.E. Caldwell, contrôleur)  
Les brasseries Carling O'Keefe du  
Canada Limitée  
Toronto (Ontario)

W.E. Schwartz  
Président  
(ou R. Silver, vice-président  
Finances)  
W.H. Schwartz & Sons Ltd.  
Halifax (Nouvelle-Écosse)

N.M. Shaw, président et agent  
exécutif principal  
(ou R.F. Booth, vice-président  
conseiller)  
Redpath Industries Limited  
Toronto (Ontario)

## PARTICIPANTS

A.E. Bagnall  
Surveillan, Développement  
Ministère de l'Industrie et du  
Commerce de l'Ile-du-Prince-Edouard

A.C. Bornemisa  
Planificateur supérieur de la  
ligne de conduite  
Division de la ligne de  
conduite et des questions prioritaires  
Ministère de l'Industrie et du  
Tourisme de l'Ontario  
Toronto (Ontario)

P. Marceau  
Directeur  
Aliments et biens de consommation  
Ministère de l'Industrie et du  
Commerce du Québec  
Québec (Québec)

G. Ouellette  
Directeur, Division des agro-  
entreprises  
Direction de l'industrie et du  
commerce  
Ministère du Commerce et du  
Développement du Nouveau-Brunswick  
Frédéricton (Nouveau-Brunswick)

M. Wallace  
Conseiller supérieur  
Fondation de nouvelles entreprises  
Ministère de l'Industrie et du  
Commerce du Manitoba  
Winnipeg (Manitoba)

C. Yeates  
Administrateur  
Développement  
Ministère du Développement de la  
Nouvelle-Écosse  
Halifax (Nouvelle-Écosse)

## ANNEXE B

### Recommandations de l'Équipe de Travail sur l'industrie des aliments et des boissons

#### 1. Coûts des Intrants

- A) Vu les perspectives limitées de croissance de l'industrie, les gouvernements et l'industrie devraient analyser conjointement les politiques et règlements gouvernementaux actuels et futurs qui conditionnent le climat d'exploitation de l'industrie pour faire en sorte que ces facteurs aient un effet positif sur l'efficacité et la compétitivité futures de l'industrie.
- B) L'industrie devrait prendre toutes les mesures possibles pour augmenter sa productivité, son échelle et sa rationalisation, ce qui pourrait compenser en partie les coûts supérieurs des intrants et aider à améliorer sa compétitivité. Les gouvernements doivent faciliter la création d'un climat qui encouragerait l'industrie à prendre les engagements d'investissement à long terme importants nécessaires pour atteindre ces objectifs.
- C) Les gouvernements devraient étudier les besoins de l'industrie sur le plan d'aide à l'adaptation pour permettre de restructurer les exploitations, ce qui aiderait à s'adapter aux changements des conditions de concurrence, y compris celles qui pourraient découler des négociations commerciales multilatérales du GATT.
- D) Il conviendrait de stimuler autres industries manufacturières canadiennes qui vendent des intrants à l'industrie à s'adapter de façon semblable afin d'augmenter leur efficacité et leur compétitivité, que ce soit par un meilleur climat d'investissement ou des mesures précises d'aide à l'adaptation.
- E) Le gouvernement devrait entreprendre une analyse des effets des politiques de gestion des approvisionnements sur la disponibilité et le coût de l'industrie des produits agricoles de base.

#### 2. Productivité

- A) On estime essentiel que la productivité de tous les secteurs industriels augmente substantiellement afin d'assurer la viabilité et la croissance de l'industrie canadienne. L'industrie, les syndicats et le gouvernement devraient donc considérer cette mesure comme prioritaire et orienter tous leur efforts en ce sens.
- B) Accorder une plus grande importance aux programmes d'encouragement axés sur la productivité, lors de la répartition des ressources financières.
- C) On recommande notamment que:
  - i) Un programme subventionné par l'industrie, prévoyant la possibilité de recruter des enseignants du secteur public en vue d'encourager la formation de spécialistes qui seraient chargés d'appliquer la technologie moderne au secteur industriel soit créé. Il faudrait améliorer de manière semblable les techniques de production, de commercialisation et de gestion.

- ii) Le secteur industriel et les gouvernements collaborent en vue d'encourager la conception et l'installation de systèmes automatisés améliorant le contrôle des procédés, afin d'augmenter le rendement et de réduire les variations de qualité des produits. On pourrait consulter des spécialistes dans le cadre de programmes à frais partagés ou de subventions directes.
- iii) L'industrie et les gouvernements élaborent un programme en vue d'encourager la simplification des procédés utilisés.
- iv) Les associations commerciales et les autres organismes du secteur privé étudient a) la possibilité d'assurer une collaboration entre petites et grandes entreprises, notamment par la sous-traitance et b) la possibilité d'assurer une collaboration entre les petites entreprises, notamment combiner certains procédés afin d'augmenter la production.
- v) Le secteur industriel étudie la possibilité de centraliser l'expédition ou les stocks pour les petites entreprises industrielles.
- vi) L'on rende les programmes de formation du gouvernement plus accessibles, de manière à répondre à des besoins spécifiques, en offrant ces programmes à l'extérieur du Canada lorsqu'ils n'y sont pas offerts.
- vii) Des règlements souples concernant les licences, les marques de commerce et les brevets soient prévus afin de permettre le transfert de la propriété intellectuelle aux petites entreprises.

(Les titulaires de marques de commerce peuvent apporter aux petites entreprises une aide précieuse et gratuite pour le gouvernement: accorder à ces entreprises une licence à titre d'usagers inscrits. La récente condamnation de la société Johnson's et fils limitée pourrait rendre l'obtention de cette licence plus difficile à moins que le gouvernement fédéral ne prenne des dispositions pour la défendre).

### 3. Relations de Travail et Législation

- A) La réussite financière de l'entreprise privée est essentielle à la croissance et à la prospérité économique du pays, de même qu'au bien-être des employés. Les gouvernements doivent tenir compte de l'importance de la notion des profits et adopter une attitude positive plutôt que négative vis-à-vis des revenus provenant de capitaux.
- B) L'émotivité des employés entraîne des problèmes qui sont souvent loin de la cause initiale des conflits. Les syndicats, le patronat et les gouvernements devraient envisager, entre autres, de créer un programme de formation et de perfectionnement pour les délégués syndicaux et les contremaîtres, concernant les techniques de gestion et de communication.
- C) Les employés ne devraient faire la grève que si la majorité des intéressés vote pour cette mesure, par scrutin secret, sous la surveillance d'une tierce partie.
- D) Les gouvernements fédéral et provinciaux devraient faire tous les efforts possibles pour uniformiser les lois sur le travail et résoudre les conflits de juridiction.



- E) L'industrie, les travailleurs et le gouvernement devraient continuer à étudier les moyens d'améliorer la qualité de la vie au travail.

On a fait un certain nombre d'autres recommandations que les délégués syndicaux de l'équipe de travail ont rejetées. Les voici:

- i) Les droits de négocier ne devraient être accordés que si la majorité des employés vote en ce sens par scrutin secret, sous la surveillance du gouvernement.
- ii) Une partie devrait pouvoir intenter une poursuite lorsqu'elle estime qu'on a violé la loi sur le travail, sans devoir demander une permission à cette fin à la Commission canadienne des relations du travail.
- iii) En cas de grève illégale, la loi devrait prévoir des sanctions à l'égard des employés, notamment la perte de leur salaire ou la perte des cotisations syndicales; elle devrait également prévoir des sanctions à l'égard des employeurs qui déclenchent un lock-out illégal, sanctions relatives elles aussi au salaire des employés.
- iv) Il faudrait élaborer des règlements relatifs au piquetage, de façon que les parties en conflit, d'autres employés, la population, les médias et les organismes chargés de l'application de la loi soient informés des droits et des obligations de l'ensemble des personnes touchées par une grève ou un lock-out.

#### 4. Stimulants et Impôts

A) En ce qui concerne la taxation, on fait les recommandations suivantes:

- i) Revoir et étendre l'application des règlements relatifs à l'impôt sur le revenu, afin d'encourager la recherche et le développement et d'augmenter les crédits alloués à ce domaine. En vertu des règlements actuels, les crédits sont en effet nettement insuffisants, tandis que les avantages résiduels sont, largement absorbés par d'autres dispositions de la Loi de l'Impôt sur le revenu.
- ii) Simplifier les dispositions de la Loi de l'Impôt sur le revenu relatives au revenu non réparti et à l'évaluation de l'actif, en ce qui concerne la cession ou le transfert de bien entre deux parties, de manière à supprimer les règlements qui entravent les regroupements appropriés.
- iii) Dans le cas d'un conglomérat de corporations qui peut démontrer une participation importante du capital ordinaire des compagnies associées, modifier les dispositions de la Loi de l'Impôt sur le revenu, de façon à permettre à cette corporation de compenser les pertes subies par une ou plusieurs de ses entreprises membres par les bénéfices d'une ou de plusieurs autres d'entre elles.
- iv) Déterminer les conséquences, impôts élevés sur le revenu des particuliers sur le coût de la main-d'oeuvre et s'efforcer d'atténuer ces conséquences en prenant des mesures qui favoriseront l'expansion d'autres secteurs de l'économie.

B) En ce qui concerne les programmes d'encouragement, on a fait les recommandations suivantes:

- i) En vue d'augmenter des programmes d'encouragement fédéraux et provinciaux, il faut en réduire le nombre, la complexité, et supprimer les chevauchements. Des mesures telles que l'examen suivi des projets et de l'analyse coût/avantages devraient pouvoir s'appliquer à chaque volet des programmes. Il faudrait en outre être mieux informé des programmes disponibles et de leurs résultats.
- ii) Il convient de modifier les programmes de subvention, tels que ceux prévus par la loi sur les subventions au développement régional (dont l'application est assurées par le MEER), de façon à consentir un prêt négocié, à taux d'intérêt réduit ou inexistant, dont la période de remboursement ne peut être prolongée que dans certains cas précis. Cette mesure aurait tendance, d'une part, à limiter les demandes de subventions pour des projets qui n'en ont pas vraiment besoin et, d'autre part, à régler les projets qui doivent absolument être subventionnés.
- iii) Avant de subventionner un projet visant à augmenter la capacité de production d'une entreprise, il convient d'analyser plus à fond les répercussions de cet accroissement sur les investissements déjà existantes.
- iv) Les gouvernements fédéral et provinciaux devraient, en collaboration avec les associations et entreprises industrielles, concevoir des programmes visant spécifiquement à augmenter la productivité (voir les recommandations figurant sous le titre "Productivité") et, lorsque cela est possible, encourager la mise au point de produits d'exportation et la création de marchés. Il faudrait étudier la possibilité d'offrir des dégrèvements, lorsqu'on élabore les projets.
- v) La subvention accordée aux produits à valeur ajoutée supérieure devrait être égale à celle qu'on accorde pour les marchandises exportées par le Canada, sinon plus importante.

## 5. Règlements gouvernementaux

On estime que les règlements auxquels l'industrie est actuellement assujettie doivent être rationalisés et que tous les nouveaux règlements doivent être soumis à un examen au stade de la définition du problème et à une analyse coût-avantages avant leur mise oeuvre. Pour allouer suffisamment de temps à la rationalisation du cadre des règlements et pour élaborer le processus de consultation et les procédures de l'analyse coût-avantages, un moratoire temporaire devrait être imposé aux nouveaux règlements. Plus précisément, il est recommandé

- A) Concernant les modifications aux règlements ou les nouveaux règlements:
  - i) Qu'un groupe consultatif soit mis sur pied afin que les fonctionnaires des gouvernements fédéral et provinciaux consultent les industries et autres secteurs de la société touchés dès qu'un problème est cerné, avant l'élaboration de règlements;
  - ii) Que le système d'examen coût-avantages du gouvernement fédéral annoncé le 14 décembre 1977 soit élargi pour englober tous les nouveaux règlements importants. Le processus d'examen doit stipuler que les coûts de nouveaux règlements soient clairement identifiés et quantifiés en termes économiques. L'analyse coût-avantages être effectuée avant la présentation des règlements provinciaux;

- iii) Que conformément au deuxième rapport du Comité mixte permanent des règlements et autres textes réglementaires, "aucune mesure législative surbordonnée règlement n'entre en vigueur avant d'être enregistrée et publiée" et que toute mesure législative surbordonnée (règlements) doit être enregistrée et publiée;
- iv) Que la délégation de l'autorité de réglementation par les législateurs soit arrêtée. En outre, il ne faut mettre sur pied aucun organisme de réglementation dont les décisions ne peuvent être interjetées devant un tribunal.

B) Concernant la rationalisation du cadre actuel des règlements:

Le cadre actuel des règlements du secteur des aliments et boissons doit être examiné, en vue d'éliminer les règlements inutiles, redondants et inappropriés, de simplifier et réduire les coûts des procédures de mise en application. Il est suggéré que cet examen, qui ne doit pas s'échelonner sur une période de plus de 18 mois, soit coordonné par les divers organismes de réglementation qui consulteront les diverses associations et entreprises de l'industrie des aliments et des boissons. Tous les efforts devraient faits pour:

- i) Uniformiser les règlements entre les provinces.
- ii) Dans chaque région du pays, réduire le plus possible les points de contact entre le milieu des affaires et tous les gouvernements; il importe également que les associations professionnelles représentent les intérêts de leurs membres plus efficacement en obtenant un consensus encore plus général; cela est particulièrement important pour les petites entreprises qui ont des ressources limitées pour traiter avec les gouvernements;
- iii) Prolonger les efforts en vue de coordonner et de simplifier la quantité de paperasserie associée aux règlements.

C) Processus pour les nouveaux règlements et le moratoire temporaire:

Un principe fondamental doit être adopté, lequel exigerait qu'aucun nouveau règlement soit adopté (sauf pour traiter des situations d'urgence) à moins qu'on ait eu recours aux processus de consultation et de coût-avantages et qu'un besoin en matière de réglementation ait été clairement démontré. En outre, il est recommandé que pour les 18 prochaines mois, un moratoire (à l'exception des situations d'urgences) s'applique à tous les nouveaux règlements afin d'allouer suffisamment de temps pour les processus de consultation et d'examen et pour rationaliser le cadre actuel des règlements.

6. Offices de Commercialisation

- A) Il faudrait réviser les lois en vue de limiter le rôle des offices de commercialisation seulement à la vente des produits.
- B) Les offices de commercialisation ne devraient pas être autorisés à contrôler la production et à fixer le prix de vente des produits. Le contrôle de la quantité ou des prix n'empêche pas le mécanisme habituel de l'offre et de la demande de déterminer la variable non contrôlée; en revanche, le contrôle de ces deux facteurs ensemble neutralise les forces habituelles du marché et les remplace par des décisions de l'office.

- C) Pour rendre les produits alimentaires canadiens plus compétitifs sur le plan international, les offices de commercialisation devraient envisager de négocier des systèmes à double prix, lorsqu'il y a lieu.
- D) Il faudrait aborder distinctement le problème de l'instabilité du revenu et élaborer des programmes appropriés en vue de traiter cette question en dehors du cadre de l'offre de l'office de commercialisation.

#### 7. Ligne de conduite relative à la concurrence

- A) On estime que la loi relative aux enquêtes sur les coalitions et la jurisprudence qui a permis son interprétation suffisent et que le bill C-13 devrait donc être rejeté.
- B) Si, toutefois, le gouvernement décide de procéder à l'étude du bill, il faudrait y apporter les changements spécifiques suivants:
  - i) Limiter rigoureusement les pouvoirs d'examen de la Commission de la Concurrence en déterminant un seuil minimal en deça duquel il ne serait pas question de procéder à un examen. Les critères d'examen ne devraient s'appliquer qu'à des questions d'importance primordiale, du fait qu'elles pourraient entraîner la limitation de la concurrence sur les marchés canadiens.
  - ii) Tout projet de loi doit prévoir l'appel de plein droit sur les questions de droit et de droit et de fait.
  - iii) Il faudrait supprimer la disposition autorisant la Commission de la Concurrence à intervenir dans les cas de co-monopolisation et de monopolisation.
  - iv) Il faudrait retirer à la Commission de la Concurrence le pouvoir d'intervenir pour "ajuster" les décisions relatives à l'établissement des prix.
  - v) Il faudrait déterminer rigoureusement les pouvoirs de l'Administrateur de la Politique de Concurrence afin qu'ils soient assujettis au contrôle des tribunaux. Le ministre responsable doit absolument répondre des actions de l'Administrateur de la Politique de Concurrence.
  - vi) Comme on doute de la constitutionnalité des dispositions prévoyant des actions en dommages-intérêts, par suite de violation de la Loi Relative aux enquêtes sur les coalitions, il semble prématuré de prévoir des recours collectifs. Les nombreux abus qui ont été commis, surtout aux États-Unis, concernant ces recours, abus relatifs notamment à l'encombrement des tribunaux et à la difficulté de traiter les recours collectifs, méritent une attention particulière. Il faudrait au moins ne tolérer ces recours que si:
    - a) l'on interdit aux avocats de percevoir des honoraires supplémentaires;
    - b) l'on n'intente des poursuites que dans le cadre d'une procédure d'adhésion, selon laquelle il faut 51% des consommateurs et de la valeur monétaire en jeu pour qu'un groupe de demandeurs puisse prétendre à représenter un groupe spécifique.
    - c) les demandeurs prouvent les dommages subis avant de demander une indemnisation au défendeur.

## RELATIONS FUTURES

L'équipe de travail est très consciente de l'utilité d'un dialogue entre l'industrie, les syndicats et le gouvernement, dialogue qu'elle a favorisé.

La poursuite de ces échanges dans un cadre approprié, et la participation de représentants d'autres secteurs de l'industrie des aliments contribueraient à favoriser un esprit de collaboration et un intérêt général vis-à-vis des problèmes particuliers autant que généraux et des possibilités d'expansion de l'industrie.

COÛTS DES INTRANTSIntroduction

Le présent document a pour but de déterminer si l'industrie canadienne des aliments et boissons se bute à des différences importantes dans les coûts d'intrants comme les ingrédients, l'emballage, la main-d'oeuvre, les coûts en capital, ect. par rapport aux États-Unis, notre plus important partenaire commercial. Les différences qui existent ou qui se sont manifestées avec les années entre ces coûts peuvent avoir des répercussions graves sur la situation concurrentielle de l'industrie canadienne, à la fois sur le marché intérieur et sur le marché d'exportation. Les petites dimensions du marché canadien et sa dispersion désavantagent déjà dans plusieurs cas l'industrie canadienne quant à l'échelle de la production ou à la productivité. Toutefois, jusqu'à récemment, cette situation était compensée dans une certaine mesure par le coût moins élevé des intrants dans plusieurs domaines.

Les coûts des intrants au Canada sont comparés à ceux des États-Unis parce que ces derniers sont à la fois les plus grand exportateurs d'aliments et de boissons au Canada et notre plus important marché d'exportation. A moins d'indication contraire, les comparaisons se font en prenant le dollar au pair. Des différences récentes dans le taux de change ont eu un effet notable sur les coûts relatifs des intrants, qu'ils soient locaux ou importés, et ces différences continueront probablement d'exister à moyen terme. Toutefois, à long terme, on considère que l'industrie peut évaluer avec réalisme sa situation concurrentielle en se servant du dollar au pair.

Il faut remarquer que le présent document tente d'étudier une gamme d'intrants qui touche l'industrie au complet. Certains des intrants importeront davantage à certains sous-secteurs et toute évaluation des répercussions de changements des coûts des intrants doit tenir compte de ce facteur.

Comparaison du coût des intrants au Canada et aux États-Unis 1/a) Ingrédients de base

Les prix des ingrédients de base qui sont des intrants dans l'industrie ont souvent tendance à s'aligner sur les prix du marché mondial ou continental (plus le transport et la douane) ou à des prix intérieurs réglementés (offices de commercialisation ou gestion des approvisionnements). La prédominance accrue de prix réglementés, que ce soit au niveau fédéral ou provincial, semble avoir eu un effet nuisible sur le coût des intrants de l'industrie; mais le sujet des offices de commercialisation constitue une question distincte que l'on ne fera que relever ici. Toutefois, en conclusion générale, il serait difficile d'identifier un intrant de base dont le prix ou conditionneur serait nettement moins élevé au Canada que le prix payé par un conditionneur américain équivalent. En même temps, des avantages naturels que le Canada peut ou pourrait avoir dans plusieurs domaines ont tendance à ne pas ressortir clairement au niveau de la transformation.

b) Ingrédients manufacturés

Le coût d'achat d'ingrédients manufacturés ou intermédiaires, produits dans la plupart des cas au sein de l'industrie, a augmenté sensiblement dans plusieurs cas par rapport au coût des ingrédients manufacturés pour les conditionneur américains.

Le texte qui suit indique quelques ingrédients manufacturés clés ainsi que leurs coûts actuels pour les conditionneurs canadiens et américains. Lorsque le transport est en cause, on a pris Toronto comme point de livraison au Canada. Les coûts seraient donc notablement plus élevés pour les producteurs du Québec, des provinces de l'Atlantique ou de l'Ouest.

1/ Voir également Annexe II

<u>INGRÉDIENT</u>	<u>CANADA</u> (DOLLARS CANADIENS)	<u>É.U.</u> (DOLLARS AMERICAINS)	<u>DIFFÉRENCE</u> CANADA / E.U. EN %
Sirop de maïs (non mélangé)	10.20 (avril 1978) (f.o.b. Toronto)	6.65 (avril 1978) (f.o.b. Chicago)	+53%
Amidon	12.90 (avril 1978) (f.o.b. Toronto)	7.83 (avril 1978) (f.o.b. N.Y.)	+65%
Farine	9.50 (avril 1978) (f.o.b. Toronto)	10.05 (avril 1978) (f.o.b. N.Y.)	-5%
Lait écrémé en poudre	.76 (avril 1978)	.76 (avril 1978)	+7%
Sucre	16.01 (mai 1978)	19.65 (mai 1978) (f.o.b. N.Y.) 16.43 (avant les droits sur le sucre) <u>1/</u>	-3%
Cacao	pas de différence (avril 1978)	--	--
Oeufs en poudre (complets)	1.70 (septembre 1977)	1.52 (septembre 1977)	+12%
Oeufs congelés (complets)	0.43 (septembre 1977)	0.37 (septembre 1977)	+16%

Source: Agriculture Canada et diverses sources dans l'industrie.

c) Emballage

Une comparaison générale du coût des produits d'emballage au Canada et aux Etats-Unis indique que le conditionneur américain aurait un avantage d'au moins 5 à 10% pour le carton ondulé d'épaisseur intermédiaire; 2/ un avantage de près de 25% sur le papier fin, un avantage d'environ 15 à 17% sur les contenants en verre et un avantage d'environ 15 à 20% sur le cellophane et les contrecollés cellophane/polyéthylène; 3/ des renseignements plutôt limités sur les coûts des boîtes de conserve ne révèlent pas de différences importantes sur les prix de catalogue, même s'il doit y avoir des variations dans les coûts à la livraison.

d) Main-d'oeuvre

Le coût de la main-d'oeuvre comporte deux facteurs déterminant:

1. Le coût horaire
2. La productivité

Une comparaison des salaires canadiens et américains dans l'industrie des aliments et des boissons indique que la rémunération horaire moyenne canadienne a augmenté d'environ 390% entre 1961 et 1977 par rapport à une croissance équivalente de 245% dans l'industrie américaine.

1/ Prix payé par le conditionneur pour la préparation d'un produit destiné à l'exportation.

2/ Les prix actuels pour un carton de 42 livres est de \$265 la tonne au Canada par rapport à \$205 aux E.U. Le carton ondulé intermédiaire (26 livres) est de \$233 la tonne au Canada et de \$200 aux E.U.

3/ Le coût de cellophane 200 KST f.o.b. New York est de \$1.52 la livre alors que le prix canadien est de \$1.75 la livre f.o.b. Toronto.

Il en résulte que la rémunération horaire moyenne pour l'industrie canadienne qui était auparavant nettement moins élevée dépasse maintenant la moyenne équivalente de l'industrie américaine. 1/ Cette situation n'est pas particulière à l'industrie des aliments et des boissons mais vaut également pour tout le secteur manufacturier. En fait, la diminution de l'écart des salaires entre les États-Unis et le Canada n'est pas un phénomène récent; il s'agit plutôt d'un rattrapage progressif en cours depuis 25 années. 2/ La croissance relativement plus rapide des salaires canadiens a d'importantes répercussions sur la position concurrentielle de l'industrie canadienne.

Il faut remarquer que si l'on considère le total des coûts de la main-d'oeuvre (c'est-à-dire, rémunération horaire plus contributions de l'employeur aux avantages sociaux), on constate à partir des données préliminaires que la différence entre le coût total moyen de la main-d'oeuvre canadienne et américaine devient inférieur à la moitié de la différence qu'indique la rémunération horaire seule. Ceci est causé par l'incidence plus forte du coût des avantages sociaux sur le coût global de la main-d'oeuvre aux États-Unis.

On traite de la productivité ailleurs et nous ne ferons que la relever ici. Les augmentations de productivité dépendent d'une foule de facteurs dont la proportion ou le degré d'utilisation des intrants en capital et en main-d'oeuvre, l'échelle d'exploitation, la durée d'exploitation, les capacités de la gestion et la main-d'oeuvre et la nouvelle technologie (ce qui comprend l'amélioration du rendement). La productivité dans toute l'industrie canadienne des aliments et boissons atteint environ 70% du niveau de l'industrie américaine. L'écart de productivité entre les deux industries semble avoir été relativement stable. 3/ Toutefois, les mesures de productivité sont par définition imprécises et ne devraient servir qu'à donner des ordres de grandeur.

#### e) Autres intrants (Eléments généraux)

Les coûts de construction comptent en général pour 20 à 25% des investissements en capital dans le secteur manufacturier. Les données disponibles indiquent que les coûts de construction sont probablement presque équivalents entre la région de Toronto et le nord des États-Unis mais les coûts dans l'est ou dans l'ouest du Canada seraient notablement plus élevés. Les procédures d'approbation gouvernementales peuvent être également plus complexes et coûteuses au Canada.

Il n'y a pas de données disponibles sur les coûts d'équipement mais l'importation d'équipement qui ne se fabrique pas au Canada se fait en franchise.

Le coût en capital représente un autre coût d'intrant. Bien qu'il y ait de nombreux facteurs pouvant influencer sur le coût du financement au niveau d'une firme et qu'il y ait des écarts importants entre les taux d'intérêt connus, il semble que les taux d'intérêt aient été plus élevés au Canada qu'aux États-Unis au cours des années 1970. Le rendement des obligations gouvernementales, qui est représentatif de la tendance des taux d'intérêt généraux, indique que les rendements canadiens ont été plus élevés que les taux américains et qu'ils

- 1/ Bien que l'on se serve ici de moyennes pour toute l'industrie, les salaires relatifs varieront de façon substantielle d'un sous-secteur à l'autre dans le secteur des aliments et boissons en vertu de facteurs comme les regroupements d'industries utilisés, la situation ou la concentration de l'industrie, l'ensemble d'opérations industrielles et l'ensemble de formation et d'aptitudes requises.
- 2/ Voir à l'annexe I le résumé destiné à la direction du rapport du Conference Board au Canada, "Assessing Trends in Canada's Competitive Position".
- 3/ Le rapport "Assessing Trends in Canada's Competitive Position" du Conference Board au Canada évalue les niveaux de productivité de 1967 à 1974 pour tout le secteur des aliments et boissons et pour quelques industries de sous-secteur.



ont progressé davantage. 1/ Il faut également remarquer que le ratio de la dette par rapport à la mise de fonds a tendance à être plus élevée dans le secteur manufacturier canadien que dans le secteur américain.

Une comparaison des coûts énergétiques entre le nord-est des États-Unis et le Canada indique un avantage marginal pour le Canada. Toutefois, là encore les variations régionales des frais canadiens peuvent être importantes.

Les coûts d'administration, de commercialisation et de publicité constituent une fraction importante des frais généraux. Une étude de la Commission du tarif sur l'industrie de la préparation des fruits et légumes n'a pu établir précisément les différences de ces coûts entre les États-Unis et le Canada mais ses auteurs eux sont arrivés à la conclusion générale que les conditionneurs canadiens étaient désavantagés de 20 à 25 %. L'étude attribuait ce désavantage à la plus grande échelle en général des établissements américains équivalents de traitement (entraînant un coût unitaire moins élevé), les plus petites dimensions du marché canadien et sa dispersion géographique. Bien que l'étude vise précisément le secteur de la préparation des fruits et légumes, on devrait pouvoir appliquer les mêmes considérations de base à une grande partie de tous les secteurs canadiens des aliments et boissons. Ce domaine justifierait des études plus poussées.

#### f) Transport

Le coût du transport peut avoir une incidence considérable sur la compétitivité d'un conditionneur. Le gros de la population du Canada habite une longue bande étroite juste au-dessus de la frontière américaine. La population de 23 millions d'habitants constitue un marché relativement petit par rapport à de nombreuses régions des États-Unis. Pour que les firmes canadiennes puissent réaliser des économies d'échelle, il faut dans plusieurs cas développer un marché national. Par conséquent, il faut souvent expédier le produit à 2,500 milles avant d'atteindre le dernier consommateur. Une usine américaine équivalente ou plus vaste pourrait desservir qu'une région géographique de quelque centaines de milles. Si cette usine américaine se trouve juste au sud de la frontière canadienne, elle pourrait avoir un coût moyen de transport beaucoup moins élevé à l'expédition comme à la réception.

#### Répercussions du coût des intrants

##### a) Ingrédients/Approvisionnements

Ceux-ci représentent l'intrant majeur de l'industrie, soit environ 69 % de la valeur des expéditions. L'importance de chacun des intrants variera selon le sous-secteur en fonction par exemple de sa dépendance sur les ingrédients de base ou de la complexité de l'emballage nécessaire. Toutefois, l'analyse des coûts indique que l'industrie doit affronter certains désavantages notables dans le coût des intrants et que certains avantages que nous possédions en ce domaine ont diminué ou disparu.

#### 1/ Rendement des obligations à long terme du gouvernement

	<u>1969</u>	<u>1972</u>	<u>1975</u>	<u>1977</u>
Canada	7.58	7.23	9.04	8.70
É.U.	6.12	5.63	6.98	7.67

Source: Annuaire statistique des Nations-Unies et statistiques financières internationales du FMI, avril 1978.

b) Frais généraux

Les frais généraux, à la fois à l'usine et à l'extérieur, comptent pour environ 20 % de la valeur des expéditions. L'importance des frais généraux est en grande partie fonction de la capacité de l'usine, ce qui permet à l'industrie américaine de profiter dans de nombreux cas d'avantages géographiques et d'économies d'échelle.

c) Main-d'oeuvre

Les salaires ne constituent que huit à neuf pour cent de la valeur des expéditions mais plus de 25 % de la moyenne de la valeur ajoutée de l'industrie. Il faut remarquer que leurs répercussions peuvent varier grandement, les salaires dans certains secteurs comptant pour près de 40 % ou plus de la valeur ajoutée. Alors que les taux de rémunération représentaient autrefois un avantage concurrentiel pour l'industrie canadienne, cet avantage est maintenant disparu dans de nombreux cas.

d) Emballage

Comme intrant, le coût d'emballage est probablement dans de nombreux cas aussi appréciable que le coût de main-d'oeuvre. L'industrie canadienne est considérablement désavantagée sur le plan.

Résumé

L'industrie des aliments et boissons a pu jusqu'à maintenant se fier à la croissance du marché national pour son expansion mais connaîtra probablement une croissance plus lente à l'avenir à cause de l'évolution démographique, de la possibilité d'une augmentation de la concurrence des importations et de perspectives relativement limitées pour les nouvelles exportations, sauf dans le domaine des produits de la pêche.

En même temps, le climat actuel de l'industrie n'encourage pas l'investissement. L'industrie fait face à la fois à une augmentation du coût des intrants et à des pressions pour réduire les prix à la consommation. La stratégie alimentaire canadienne s'attaque à ces problèmes apparemment incompatibles des producteurs primaires et des consommateurs.

Le gouvernement doit se rendre compte que l'industrie des aliments et boissons, le plus important des secteurs manufacturiers canadiens, joue un rôle capital dans la chaîne alimentaire et que son efficacité et sa situation concurrentielle futures dépendent de la disponibilité et de l'encouragement d'investissements nouveaux.

Comme on l'a déjà relevé, les données disponibles semblent indiquer qu'en général l'industrie canadienne des aliments et boissons se trouve dans une situation nettement désavantageuse sur le plan du coût des intrants par rapport à son concurrent le plus proche, l'industrie américaine.

Bien que certains des désavantages ne datent pas d'aujourd'hui, certains des avantages qu'avait l'industrie canadienne quant à d'autres intrants se sont peu à peu effacés au cours des années et dans certains cas ont disparu complètement. A moins que l'on ne puisse renverser ou compenser ces désavantages d'une façon quelconque, ils ne peuvent qu'affaiblir la situation concurrentielle de l'industrie canadienne, en ajoutant aux pressions créées par les conditions adverses d'exploitation déjà relevées.

Il faut remarquer qu'à cause de la gamme étendue des produits et procédés de l'industrie des aliments et boissons et des différences de l'importance relative des divers coûts d'intrant, les répercussions de tout changement de coût sur la position concurrentielle des divers sous-secteurs de l'industrie seront variables et il en ira de même pour le besoin de mesures compensatoires.

## Recommandations

- A) Vu les perspectives limitées de croissance de l'industrie, les gouvernements et l'industrie devraient analyser conjointement les politiques et règlements gouvernementaux actuels et futurs qui conditionnent le climat d'exploitation de l'industrie pour faire en sorte que ces facteurs aient un effet positif sur l'efficacité et la compétitivité futures de l'industrie.
- B) L'industrie devrait prendre toutes les mesures possibles pour augmenter sa productivité, son échelle et sa rationalisation, ce qui pourrait compenser en partie les coûts supérieurs des intrants et aider à améliorer sa compétitivité. Les gouvernements doivent faciliter la création d'un climat qui encouragerait l'industrie à prendre les engagements d'investissement à long terme importants nécessaires pour atteindre ces objectifs.
- C) Les gouvernements devraient étudier les besoins de l'industrie sur le plan d'aide à l'adaptation pour permettre de restructurer les exploitations, ce qui aiderait à s'adapter aux changements des conditions de concurrence, y compris celles qui pourraient découler des négociations commerciales multilatérales du GATT.
- D) Il conviendrait de stimuler les autres industries manufacturières canadiennes qui vendent des intrants à l'industrie à s'adapter de façon semblable afin d'augmenter l'efficacité et leur compétitivité, que ce soit par un meilleur climat d'investissement ou des mesures précises d'aide à l'adaptation.
- E) Le gouvernement devrait entreprendre une analyse des effets des politiques de gestion des approvisionnements sur la disponibilité et le coût de l'industrie des produits agricoles de base.

## ANNEXE 1

### ANALYSE DES TENDANCES DE LA SITUATION CONCURRENTIELLE DU CANADA PAR RAPPORT AUX ÉTATS-UNIS - RÉSUMÉ À L'INTENTION DE LA DIRECTION

La présente étude a pour but d'examiner les tendances récentes touchant la situation concurrentielle de l'économie canadienne par rapport à l'économie américaine. Cette analyse se concentre sur deux facteurs déterminants de la compétitivité: les tendances touchant le coût relatif de la main-d'oeuvre pour 83 industries au cours de la période de dix ans allant de 1966 à 1975 et les tendances touchant la productivité relative pour 33 industries manufacturières choisies au cours d'une période de huit ans allant de 1967 à 1974.

#### Survol des conclusions principales

- Au cours de dix ans, la différence entre les gains s'est amenuisée de façon constante pour toucher toutes les 83 industries.
- Cet amenuisement n'est pas un phénomène qui se manifeste depuis seulement dix ans, mais plutôt depuis les 25 dernières années.
- La plupart des industries étudiées ont atteint ou sont sur le point d'atteindre la parité des salaires si l'on se fonde sur un prix de base rajusté en tenant compte du taux de change.
- Le niveau canadien de gains réels ou de pouvoir d'achats se rapproche de celui des États-Unis mais il est encore beaucoup moins élevé.
- Le niveau relatif de productivité de la main-d'oeuvre a augmenté d'environ 15% pour atteindre 80% du niveau américain au cours de la période entre 1967 et 1974 pour les 33 industries manufacturères choisies.
- La productivité de la main-d'oeuvre dans l'industrie des biens durables est d'environ 95% du niveau américain.
- La productivité de la main-d'oeuvre dans l'industrie des biens non durables atteint environ 70% de celle des États-Unis.
- Le Canada investit plus de capital par travailleur que les États-Unis, ce qui fait que les niveaux relatifs de productivité de main-d'oeuvre exagèrent le niveau de productivité totale des facteurs.
- Le coût de la main-d'oeuvre comme fraction de la valeur ajoutée a diminué dans les deux pays entre 1967 et 1974, mais de façon plus marquée aux États-Unis.

#### Implications

- A part quelques exceptions comme les produits de l'acier, du bois et les automobiles, les industries canadiennes auront probablement de plus en plus de difficultés à concurrencer les produits américains et à demeurer des entreprises viables.
- Il y aura probablement de plus en plus de pressions pour obtenir des barrières tarifaires et non tarifaires afin de protéger les secteurs moins concurrentiels.
- Le déficit dans le volume du commerce des produits finis avec les États-Unis continuera probablement d'augmenter.

1/ extrait du rapport "Assesing Trends in Canada's Competitive Position - The Case of Canada and the United States" - Conference Board au Canada - Novembre 1977.

-Le Canada n'est plus un pays où les salaires sont relativement peu élevés et la croissance de l'emploi industriel aura tendance à ne se poursuivre que dans les secteurs les plus concurrentiels.

#### Données historiques

L'économie canadienne a récemment connu les pires niveaux d'inflation et chômage depuis le début des années 1960. Les taux excessifs d'inflation et de chômage du milieu des années 1970 se sont produits en même temps que le monde connaissait la récession, l'inflation et la crise de l'énergie.

Sur le plan de la balance du commerce international, le compte des marchandises du Canada a connu un déficit pour les trois premiers trimestres de 1975 et le premier trimestre de 1976. Il s'agissait des premiers déficits à ce compte depuis 1966 que l'on a en général interprétés comme un indice de la baisse de la compétitivité canadienne sur le marché du commerce international. Plus précisément, le déficit de ce compte avec les États-Unis a été perçu comme un indice que les produits manufacturiers canadiens sont devenus trop chers par rapport aux biens concurrents des États-Unis.

L'inquiétude à propos d'une détérioration réputée de la situation concurrentielle de l'économie canadienne est donc en partie une réaction au déficit relativement important du commerce des marchandises en 1975 et en partie une réaction à l'inflation rapide et au chômage élevé qu'a connus le Canada au milieu des années 1970.

#### Constatations - L'écart des gains entre le Canada et les États-Unis

Les constatations de la présente étude indiquent que les différences relatives de gains dans les 64 industries produisant des biens se réduisent de façon notable entre janvier 1970 et septembre 1975 si l'on compare les gains horaires des travailleurs canadiens de la production aux gains horaires de travailleurs américains dans des industries semblables. La même diminution de l'écart des gains a pu être observée dans 19 industries du secteur des services où les gains ont été mesurés sur une moyenne hebdomadaire. Il est clair que la différence entre les gains dans l'industrie canadienne et américaine s'est amenuisée de façon constante et de plus en plus étendue. Cette diminution se poursuit régulièrement depuis 25 ans et on ne peut donc l'attribuer à des répercussions à court terme sur les institutions de l'économie mais plutôt à des facteurs économiques sous-jacents dont l'importance se révèle à long terme.

Le taux d'amenuisement graduel de la différence des gains variait beaucoup parmi les 83 industries. En juin 1975, les gains relatifs pour 19 industries étaient entre 95 et 99 % de ceux des États-Unis et 53 industries avaient des gains dépassant ceux des États-Unis. Dans l'ensemble en juin 1966, le ratio des gains relatifs moyens pour 64 industries produisant des biens atteignait .75. Il avait progressé à 1.02 en juin 1975. Dans le cas des 19 industries du secteur des services, le ratio des gains relatifs est de .82 en juin 1966 et de 1.12 en juin 1975.

Il est donc clair que cet amenuisement régulier de l'écart entre les gains relatifs a entraîné des pressions économiques à long terme à tel point qu'en juin 1975, 72 des 83 industries comparées par paire devaient atteindre des niveaux de gains qui étaient de 95% ou plus des niveaux équivalents aux États-Unis. Cette constatation ne se rapporte pas au secteur manufacturier canadien seulement mais semble toucher tous les secteurs de l'économie.

Bien que les gains relatifs de la main-d'oeuvre et, par conséquent, les taux de rémunération relatifs indiquent clairement que l'on a atteint ou dépassé la parité en ce qui concerne le coût de la main-d'oeuvre, ce résultat ne s'applique pas si l'on envisage les gains sur le plan du revenu réel des travailleurs. Compte tenu de l'amenuisement notable des différences de gains en dollars actuels pour la période allant de 1966 à 1975 et de la similitude des taux d'inflation au Canada et aux États-Unis au cours de cette période,

on peut conclure que la différence relative en revenu réel s'est amenuisée entre les travailleurs canadiens et américains. Malgré tout, parce que les prix pour les biens durables et le logement sont considérablement moins élevés aux États-Unis alors que le prix des aliments est approximativement le même, il semble que le revenu réel canadien est encore un peu au-dessous du niveau américain.

Sur le plan de l'imposition relative sur le revenu pour les tranches de revenu correspondant à ceux des employés que touche notre étude, on a découvert que surtout à cause de la déductibilité aux fins de l'impôt de l'intérêt hypothécaire et de l'impôt foncier, le taux d'impôt moyen à New York et en Ohio était respectivement d'environ 7 et 6% en 1975, contre 13 et 10% respectivement pour le Québec et l'Ontario. Rien n'indique que le taux d'impôt relatif ait augmenté entre ces provinces canadiennes et les États américains au cours de la période de 1966 à 1975.

#### Constatations - Écart de productivité entre le Canada et les É.-U.

Pour les 33 industries choisies, la productivité relative de la main-d'oeuvre avait augmenté d'environ 15% pour passer de 62% en 1967 à 77% du niveau américain en 1974. Dans la mesure où ces 33 industries sont représentatives du secteur manufacturier canadien, on peut en conclure que la productivité de la main-d'oeuvre des industries canadiennes atteint environ 80% de celle des industries américaines en 1974. De plus, on peut déceler une tendance à long terme d'augmentation de la productivité relative de la main-d'oeuvre entre le Canada et les États-Unis, surtout dans le secteur des biens durables.

En 1974, l'industrie des biens durables canadienne atteignit 94% de la productivité de celle du secteur américain, par rapport à 73% en 1977. L'industrie canadienne des biens durables a amélioré de façon remarquable le niveau relatif de productivité de la main-d'oeuvre au cours de la période de 8 ans. De plus, ce rendement supérieur est survenu en grande partie dans les industries des métaux, des véhicules moteurs et du bois.

A l'exception des industries des biens durables divers (équipement de chauffage et de climatisation et gros appareils ménagers), il semblerait honnête de conclure que l'industrie canadienne des biens durables se compare favorablement à celle des États-Unis sur le plan de la productivité de la main-d'oeuvre. On relève avec intérêt que parmi les industries ayant le niveau de productivité relative le plus élevé, on retrouve les industries des produits du bois et du métal, qui sont toutes les deux des industries canadiennes importantes fondées sur la transformation des ressources naturelles.

Par ailleurs, il est clair que le secteur des biens non durables a en général un niveau de productivité relative moins élevé. De 1967 à 1974, la productivité relative a progressé de 53 à 68%. Deux industries de ce secteur où la croissance de la productivité a été très lente étaient celles du traitement des aliments et des produits du papier, qui n'ont pas vu leur productivité relative évoluer considérablement. Parmi les industries de biens non durables, il semble y avoir plusieurs cas où le niveau de productivité relative est assez bas. Un des résultats, probablement parmi les plus intéressants, était le niveau de productivité relative de l'industrie du raffinage du pétrole qui atteignait 70% du niveau américain en 1974.

On peut se demander dans quelle mesure les estimations de productivité relative de la main-d'oeuvre sont supérieures ou inférieures à la productivité totale (capital et main-d'oeuvre). Pour aider à déterminer ce facteur, on a calculé la densité relative en capital des industries manufacturières canadiennes et américaines.

Il semble qu'en général les industries canadiennes ont besoin de plus grands apports des capitaux que les industries américaines, que la densité en capital varie considérablement selon les groupes d'industries et

que la densité relative en capital a progressé au cours de la période de 1967 à 1974. Ces constatations comportent deux implications: une partie de l'augmentation de la productivité relative de la main-d'oeuvre peut sans doute être attribuée aux augmentations relatives d'équipement et de machines par travailleur canadien et les niveaux relatifs de productivité estimés pour chaque année surestiment les niveaux relatifs de la productivité totale des facteurs que l'on pourrait observer si l'on pouvait mesurer ensemble les apports en capital et en main-d'oeuvre. Finalement, à cause de l'augmentation de la densité en capital, les taux de croissance pour la productivité relative totale des facteurs seraient inférieurs à ceux que l'on a estimés pour la productivité de la main-d'oeuvre seulement.

#### Perspectives de la situation canadienne

Les gains horaires des travailleurs de la production, en tant que fraction de la valeur ajoutée horaire ou du coût unitaire de la main-d'oeuvre, ont diminué dans les deux pays de 1967 à 1974 dans la plupart des industries mais cette diminution a été plus marquée aux États-Unis. A cause de ce facteur, le coût unitaire relatif de la main-d'oeuvre a augmenté dans la plupart des industries. Sur le plan de la concurrence, ceci indique que les gains relatifs de la main-d'oeuvre ont augmenté plus rapidement que la productivité relative de la main-d'oeuvre, ce qui a provoqué une augmentation de la fraction relative de la main-d'oeuvre au Canada et, par le fait, une diminution de la fraction relative du capital.

Cette modification des fractions relatives nous amène à déduire que les industries manufacturières canadiennes avaient en 1974 un profit relativement moins élevé à réinvestir (comme l'indique la fraction du capital) que dans le cas de l'industrie américaine, même si le niveau absolu de la participation du capital à la valeur ajoutée a augmenté entre 1967 à 1974 dans les deux pays.

Lorsque l'on analyse la balance commerciale des marchandises en termes réels ou en termes de volume et selon ses éléments importants, on découvre que deux éléments, les matières brutes non comestibles et les matières fabriquées non comestibles, ont connu des surplus élevés depuis 1968. Toutefois, le déficit pour les produits finis était environ deux fois plus élevé dans la période de 1974 à 1976 que dans la période de 1968 à 1970.

On peut finalement conclure que les industries manufacturières canadiennes, sauf quelques exceptions comme les produits de l'acier, les automobiles et les produits de base du bois, éprouveront probablement de plus en plus de difficultés à concurrencer les produits américains. Ceci nous amène à envisager une augmentation des déficits au compte de marchandises avec les États-Unis et, à mesure que les industries plus faibles constateront qu'elles ne sont plus concurrentielles, un emploi décroissant dans le secteur manufacturier. On peut donc s'attendre à ce qu'il en résulte des pressions de la part des syndicats, ce qui amènera les employeurs à se prononcer en faveur d'une augmentation de la protection tarifaire et non tarifaire.

Considérant le déclin estimé de la fraction constituée par le capital dans la valeur ajoutée par rapport aux États-Unis, on prévoit qu'il y aura relativement moins d'investissements, surtout dans les industries où on en a le plus besoin pour augmenter la productivité. L'ensemble de ces facteurs laisse entrevoir un climat où des manufacturiers canadiens devront s'adapter considérablement, voir même rationaliser leur exploitation.

Dans une perspective plus large, il semble qu'il pourrait y avoir quelques conflits d'intérêts fondamentaux entre des secteurs importants de l'économie canadienne. D'un côté, on trouve la préférence des manufacturiers en butte à la concurrence étrangère envers une dépréciation de la monnaie canadienne à partir des niveaux de 1975 de façon à compenser l'augmentation des coûts qui s'est développée au cours des quelques dernières années.

D'un autre côté, à cause de l'importance de la dette étrangère qui doit être remboursée en devises étrangères, la dévaluation du dollar canadien augmentera le fardeau de cette dette. Cette baisse de la valeur du dollar ferait également augmenter le prix des biens importés et, par conséquent, le coût de la vie pour les consommateurs canadiens, de même que les coûts des intrants importés par le secteur manufacturier canadien.

Finalement, à cause des investissements considérables dans le secteur énergétique qui sont effectués ou prévus au Canada, il faudra beaucoup de capitaux étrangers pour le financement. Les répercussions de ces afflux en capitaux sur le dollar canadien et, par ricochet, sur la situation concurrentielle du Canada sont incertaines à cause des importants déficits récents au compte courant qui devraient se poursuivre dans le proche avenir.



COÛTS DES INTRANTSComparaison du prix de la farine - Canada/États-Unis 1/

	<u>Toronto</u>	<u>New York</u>	<u>Toronto</u>	<u>New York</u>
	<u>Avril</u>		<u>Septembre</u>	
	\$ par 100 lb		\$ par 100 lb	
1973	5.70	8.25	8.50	12.55
1974	8.65	11.45	8.65	10.82
1975	8.55	11.07	8.95	12.18
1976	8.75	10.99	8.95	9.84
1977	9.20	8.24	9.20	8.09
1978	9.50	10.05	--	--

Source: Données de l'industrie

Comparaison des prix du blé

Canada: Prix moyen payé pour le blé utilisé par des conditionneurs pour des aliments destinés au marché intérieur (c'est-à-dire, meuniers) - ,  
(blé roux de printemps de l'Ouest canadien de catégorie n° 1

Moissons 1968 - 1969 à 1972 - 1973 \$1.95 ½ le boisseau  
Moissons 1973 - 1974 à 1977 - 1978 \$3.25 le boisseau

États-Unis: Prix de gros annuel moyen pour le blé, Kansas City, blé n°1.

1972/1973 \$2.33 le boisseau  
1973/1974 \$4.51 le boisseau  
1974/1975 \$4.20 le boisseau  
1975/1976 \$3.74 le boisseau  
1976/1977 \$2.88 le boisseau

Source: Données d'Agriculture Canada.

1/ Compté en dollars (devises nationales) par 100 livres pour des comptes importants en vrac. La catégorie ou le genre précis n'est pas indiqué mais est comparable.

UTILISATION DE L'ÉNERGIE DANS L'INDUSTRIE  
CANADIENNE DES ALIMENTS ET BOISSONS PAR SECTEUR

Coût du carburant et de l'électricité exprimé en %  
de la valeur ajoutée manufacturière

Total pour l'industrie canadienne des aliments et boissons	<u>1972</u>	%	<u>1975</u>
	3,2		3,8
<hr/>			
Code			
101 Transformation de la viande et de la volaille	3,3		3,5
102 Transformation du poisson	3,9		5,8
103 Préparation des fruits et légumes	3,1		3,4
104 Produits laitiers	5,9		6,2
105 Meunerie et céréales de table	3,2		2,5
106 Aliments du bétail	5,7		5,4
107 Boulangerie et Pâtisserie	3,4		2,2
108 Produits alimentaires divers	3,0		3,7
109 Boissons	2,1		2,8

Source: Données de Statistique Canada.

UTILISATION DE L'ÉNERGIE DANS L'INDUSTRIE AMÉRICAINE  
DES ALIMENTS ET BOISSONS PAR SECTEUR

Coût du carburant et de l'électricité en %  
de la valeur ajoutée manufacturière

New York

<u>Code</u>	<u>1974</u>
20 Total des produits alimentaires et assimilés	3,7
201 Produits de la viande	2,8
202 Produits laitiers	6,0
203 Fruits et légumes conditionnés	4,3
204 Produits de meunerie	2,4
206 Sucre et produits de confiserie	4,0
208 Boissons	3,2
209 Aliments divers	4,8

Californie

20 Total des produits alimentaires et assimilés	2,1
201 Produits de la viande	2,3
202 Produits laitiers	3,0
203 Fruits et légumes conditionnés	2,7
204 Produits de meunerie	2,0
205 Boulangerie et Pâtisserie	1,3
206 Sucre et produits de confiserie	3,5
207 Huiles et matières grasses	3,3
208 Boissons	1,1
209 Aliments divers	1,5

Source: Étude annuelle du ministère américain du Commerce sur les manufacturiers: carburants et énergie électrique consommés et statistiques par état.

PRIX COMPARÉS DU LAIT ÉCRÉMÉ POUR LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS 1/

(cents à la livre en devises nationales)

<u>Prix de soutien</u>	<u>1970/1</u>	<u>1971/2</u>	<u>1972/3</u>	<u>1973/4</u>	<u>1974/5</u>	<u>1975/6</u>	<u>1976/7</u>	<u>1977/8</u>	<u>1978/9</u>
Prix de soutien canadien (pour la campagne laitière)	20	24/26	29	35/38	50/54	59/64	68	70/72	74

Prix américain à l'exportation (pour la campagne laitière)	27.2	31.7	31.7	37.5/ 41.5	56.6	60.6/ 62.4	62.4	68.0	71.
--	------	------	------	---------------	------	---------------	------	------	-----

<u>Prix de gros</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>
---------------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

<u>Canada</u> (année civile)	20	25.4	29.5	35.5	50.9	61.1	66.8	70.3	--
---------------------------------	----	------	------	------	------	------	------	------	----

<u>É.-U.</u> (année civile)	26.3	30.7	33.1	46.4	65.9	63.3	63.5	66.5	--
--------------------------------	------	------	------	------	------	------	------	------	----

Remarque: Les prix du lait de transformation pour le Canada et les États-Unis ne sont pas disponibles. Des différences dans les prix ou politiques par État et par province et dans le contenu en matière grasse ne permettent pas de faire des comparaisons directes.

1/ Source: Division des Recherches, Direction de l'Economie, Agriculture Canada.

RÉMUNÉRATION HORAIRE MOYENNE

<u>Année</u>	<u>CANADA 1/</u>		<u>E.U. 2/</u>	
	<u>Aliments et Boissons</u>	<u>Tous les secteurs manufacturiers</u>	<u>Aliments et Boissons</u>	<u>Tous les secteurs manufacturiers</u>
	(Cdn, \$/hr.)		(E.U./\$ hr.)	
1961	1.61	1.83	2.17	2.32
1967	2.12	2.40	2.64	2.83
1973	3.50	3.85	3.83	4.07
1974	4.03	4.37	4.15	4.40
1975	4.78	5.06	4.57	4.81
1976	5.18	5.46	4.80	5.19
1977	5.94	6.38	5.34	5.63
Janvier 1978	6.26 p	6.64 p	5.60 p	5.92 p
	<u>% d'augmentation</u>		<u>% d'augmentation</u>	
1977/1961	389%	363%	246%	243%

p= préliminaire

Source: Publication no 72-002 au catalogue de Statistique Canada et rapport du ministère américain du Travail sur l'emploi et la rémunération. Voir également l'appendice D.

1/ Salaire brut à l'exclusion de la contribution de l'employeur aux coûts de la main-d'oeuvre (par exemple, assurance-maladie, assurance-chômage, etc). Se fonde sur les institutions employant en général 20 personnes au plus.

2/ Salaire brut à l'exclusion des contributions de l'employeur aux coûts supplémentaires de la main-d'oeuvre. Se fonde sur le total des établissements.

RÉMUNÉRATION HORAIRE MOYENNE

Janvier 1978

	<u>CANADA 1/</u> ( \$ canadien à 1'heure )	<u>E.U. 2/</u> ( \$ américain à 1'heure)
Industries des aliments et boissons	6.26	5.60
Total des industries manufacturières	6.24	5.92
<hr/>		
Biscuits	5.68	5.78
Boulangeries	6.04	5.69
Confiseries	4.77	4.76
Abattage et conditionnement de la viande y compris la volaille	6.84	5.65
Brasseries	8.28	8.62
Fruits et légumes conditionnés et mis en boîte, y compris les congelés	5.48	5.11/ 5.45. *
Produits de meunerie (farine, céréales de table et provendes)	6.21	6.03
Aliments divers NDA	6.04	5.34
Produits de la pêche	5.37	4.44
Produits laitiers	6.63	5.52
Boissons gazeuses	6.48	4.98
Distilleries	7.58	N/D

Remarque: Les chiffres ne sont pas disponibles pour les industries du sucre, de l'huile végétale et de la fabrication du vin.

Ces données sont préliminaires.

\* Représente des chiffres des sous-secteurs, chiffres totaux non disponibles.

Source: Publication 72-002 au catalogue de Statistique Canada et rapport du ministère américain du Travail sur l'emploi et la rémunération. Voir également appendice D.

1/ Salaire brut à l'exclusion des contributions de l'employeur aux coûts supplémentaires de la main-d'oeuvre (par exemple, assurance-maladie, assurance-chômage, etc.). Se fonde sur des établissements employant en général 20 personnes ou plus.

2/ Salaire brut à l'exclusion des contributions de l'employeur aux coûts supplémentaires de la main-d'oeuvre. Se fonde sur le total des établissements.

RÉMUNÉRATION HORAIRE MOYENNE

<u>Année</u>	<u>CANADA 1/</u>		<u>E.U. 2/</u>	
	<u>Aliments et Boissons</u>	<u>Tous les secteurs manufacturiers</u>	<u>Aliments et Boissons</u>	<u>Tous les secteurs manufacturiers</u>
	(Cdn, \$/hr.)		(E.U./\$ hr.)	
1961	1.61	1.83	2.17	2.32
1967	2.12	2.40	2.64	2.83
1973	3.50	3.85	3.83	4.07
1974	4.03	4.37	4.15	4.40
1975	4.78	5.06	4.57	4.81
1976	5.18	5.46	4.80	5.19
1977	5.94	6.38	5.34	5.63
Janvier 1978	6.26 p	6.64 p	5.60 p	5.92 p
	<u>% d'augmentation</u>		<u>% d'augmentation</u>	
1977/1961	389%	363%	246%	243%

p= préliminaire

Source: Publication n° 72-002 au catalogue de Statistique Canada et rapport du ministère américain du Travail sur l'emploi et la rémunération. Voir également l'appendice D.

1/ Salaire brut à l'exclusion de la contribution de l'employeur aux coûts de la main-d'oeuvre (par exemple, assurance-maladie, assurance-chômage, etc). Se fonde sur les institutions employant en général 20 personnes au plus.

2/ Salaire brut à l'exclusion des contributions de l'employeur aux coûts supplémentaires de la main-d'oeuvre. Se fonde sur le total des établissements.

RÉMUNÉRATION HORAIRE MOYENNE

Janvier 1978

	<u>CANADA 1/</u> ( \$ canadien à 1'heure )	<u>E.U. 2/</u> ( \$ américain à 1'heure )
Industries des aliments et boissons	6.26	5.60
Total des industries manufacturières	6.24	5.92
<hr/>		
Biscuits	5.68	5.78
Boulangeries	6.04	5.69
Confiseries	4.77	4.76
Abattage et conditionnement de la viande y compris la volaille	6.84	5.65
Brasseries	8.28	8.62
Fruits et légumes conditionnés et mis en boîte, y compris les congelés	5.48	5.11/ 5.45. *
Produits de meunerie (farine, céréales de table et provendes)	6.21	6.03
Aliments divers NDA	6.02	5.34
Produits de la pêche	5.37	4.44
Produits laitiers	6.63	5.52
Boissons gazeuses	6.48	4.98
Distilleries	7.58	N/D

Remarque: Les chiffres ne sont pas disponibles pour les industries  
du sucre, de l'huile végétale et de la fabrication du vin.

Ces données sont préliminaires.

\* Représente des chiffres des sous-secteurs, chiffres totaux non disponibles.

Source: Publication 72-002 au catalogue de Statistique Canada et rapport  
du ministère américain du Travail sur l'emploi et la rémunération.  
Voir également appendice D.

1/ Salaire brut à l'exclusion des contributions de l'employeur aux coûts  
supplémentaires de la main-d'oeuvre (par exemple, assurance-maladie,  
assurance-chômage, etc.). Se fonde sur des établissements employant  
en général 20 personnes ou plus.

2/ Salaire brut à l'exclusion des contributions de l'employeur aux coûts  
supplémentaires de la main-d'oeuvre. Se fonde sur le total des  
établissements.



PRODUCTIVITÉ

Valeur ajoutée par heure-homme 1/

Année	<u>CANADA</u>		<u>E.U.</u>
	Transformation des aliments et boissons	Total des industries manufacturières	Transformation des aliments et boissons
1961	\$6.21	\$5.43	\$8.68
1972	11.51	9.51	16.52
1975	16.52	13.83	N/D
% d'augmentation 1975/1961	266%	255%	N/D

Valeur ajoutée par dollar de main-d'oeuvre 1/

1961	\$4.03	\$3.03	\$4.09
1972	3.73	2.77	4.45
1975	3.60	2.85	N/D
% d'augmentation 1975/1961	-10,7%	-5,9%	N/D

Source: Publication 32-203 du catalogue de Statistique Canada et recensement des manufacturiers effectué par le ministère américain du Commerce. Voir également l'appendice D.

1/ Activité manufacturière. Les dollars en main-d'oeuvre représentent la rémunération payée.

FACTEURS DE PRODUCTION

Principaux intrants du secteur  
manufacturier 1/  
1975

---

(millions de dollar)

<u>Intrants</u>	<u>Industries de transformation des aliment et boissons</u>	<u>Total des industries manufacturières</u>
Rémunération des employés de la production	1,396	12,672
% des expéditions	8,5%	14,3%
Carburant et électricité	194	1,806
% des expéditions	1,2%	2,0%
Ingrédient et équipement	11,326	51,177
% des expéditions	68,7%	57,9%
Valeur ajoutée	5,030	36,139
	30,5%	40,9%
<hr/>		
Expéditions (de produits fabriqués à la manufacture)	16,492	88,460

Source: STATSCAN 31-203. Voir également l'appendice D.

1/ Activité manufacturières seulement - exclut les activités de distribution et de commercialisation.

PRODUCTIVITÉIntroduction

Pour assurer la viabilité et la croissance de l'industrie, il sera essentiel d'augmenter substantiellement la productivité de tous les secteurs. D'après ce document, le gouvernement, l'industrie et les syndicats devraient considérer la productivité comme un domaine d'intérêt prioritaire et oeuvrer en ce sens.

On a déterminé un certain nombre de domaines où la productivité peut être améliorée de manière efficace, notamment les domaines de la formation, de l'automatisation et de la mécanisation, ainsi que celui de la reconception des produits et des procédés. On considère ces domaines comme généralement applicables au secteur du traitement des aliments et des boissons; dans le présent document, on reconnaît en outre les problèmes qui se posent pour les petites entreprises du secteur, de même que les avantages dont elles peuvent profiter. Pour cette raison, le rapport contient également un certain nombre de recommandations qui visent plus spécifiquement à améliorer la productivité de ces entreprises.

Définition de la productivité

Bien que la productivité reste difficile à évaluer, on convient généralement qu'elle comporte la conversion des ressources - services, main-d'oeuvre, capital, matières premières, énergie - en un produit commercialisable. La productivité peut être évaluée comme un ratio entre les produits recherchés et les facteurs de production rares et coûteux. Il est également important d'éliminer des calculs les effets des variations de coût des matières premières en utilisant des valeurs de base normalisées, ou la valeur ajoutée par la conversion des ressources.

L'efficacité avec laquelle on utilise les principales ressources, compte tenu d'un ensemble particulier de facteurs extérieurs, donne une bonne idée de la qualité de la gestion. Les facteurs extérieurs influant sur la productivité - ententes relatives au commerce et aux tarifs, taxes et stimulants, règlements, assurance-chômage, etc. - tout en étant contrôlés par le gouvernement, peuvent exercer un effet global, général et imprévisible, et leurs effets peuvent être lents à se manifester.

Les facteurs intérieurs influant sur la productivité - conception, planification contrôle, etc. - peuvent exercer des effets précis, spécifiques et prévisibles qui sont souvent immédiatement perceptibles.

Moyens utilisés pour améliorer la productivité

Les entreprises qui s'occupent activement de la formation de leurs employés ont tendance à enregistrer une augmentation substantielle de leur productivité. Alors que l'instruction a de tout temps été considérée comme domaine public, la formation relative à certaines tâches spécifiques a incombé à l'entreprise. Cependant, de nombreuses entreprises peuvent ne pas disposer des ressources nécessaires pour enseigner à leurs employés les façons d'utiliser efficacement la technologie moderne. Il serait donc utile de mettre en oeuvre un programme en vue de favoriser et d'encourager la formation de spécialistes dans l'industrie. On pourrait, à cette fin, recruter des professeurs de l'enseignement public.

L'économie substantielle de main-d'oeuvre associée à l'automatisation ou à la mécanisation a été épuisée en grande partie, il y a des années. D'autres possibilités se font jour lorsque le coût de la main-d'oeuvre augmente à un rythme plus rapide que celui des immobilisations qui permettent d'économiser de la main-d'oeuvre, mais cette économie ne reflète pas, à l'heure actuelle les avantages importants de l'automatisation ou de la mécanisation. Les avantages réels découlent plutôt de l'amélioration des mesures de contrôle, laquelle permet d'augmenter la productivité et de réduire les variations de qualité des produits.

D'habitude, le recrutement fréquent de personnel spécialisé chargé de faire fonctionner le nouvel équipement et l'augmentation des profits qui en découle se compensent largement. Un nouveau programme, ou la réorientation des programmes actuels, en vue de favoriser la conception et l'installation de systèmes automatisés permettant un meilleur contrôle du traitement pourrait permettre d'augmenter la productivité. Les spécialistes de ce domaine travaillent généralement dans les départements d'engineering des universités ou pour d'importants bureaux d'ingénieurs-conseils, et l'industrie pourrait faire appel, à leurs services dans le cadre d'un programme à frais protégés directement subventionné.

Les améliorations connexes les plus importantes ont tendance à venir de la simplification des procédés, et une part substantielle des bénéfices est attribuable à la fiabilité accrue de ces procédés. Ces améliorations, qui n'exigent pas nécessairement de grosses dépenses en immobilisations, viennent de ce qu'on constate, grâce à des études sur le rendement des procédés, à la reconception du matériel et à la redéfinition des fonctions des opérateurs, que de nouvelles méthodes peuvent se révéler plus rentables que les anciennes. Comme dans le cas de l'automatisation, il faut recruter une main-d'oeuvre spécialisée, denrée rare dans bon nombre d'entreprises. Il serait utile de mettre sur pied un programme favorisant la reconception des procédés en vue d'augmenter la productivité.

#### Attitude des petites entreprises

Une "petite entreprise" emploie moins de 100 employés. En 1974, l'ensemble des petites entreprises employait 1,850,000 canadiens.

Dans le secteur manufacturier, 88% de l'ensemble des manufactures comptait moins de 100 employés et 80% d'entre elles en comptaient moins de 50. Les statistiques révèlent l'importance de ces entreprises pour l'économie canadienne dans son ensemble. Le fait que ces entreprises soient installées dans des régions éloignées et dans des agglomérations rurales, où, souvent, il n'existe aucune autre source d'emploi, a plus d'importance encore.

Bien qu'elle soient très souples et autonomes, les petites entreprises utilisent rarement, les techniques pointe en matière de finances, de production, de gestion et de commercialisation. Des études récentes ont indiqué qu'un bon nombre d'usines d'industries canadiennes n'ont pas les dimensions optimales. Toutefois, selon d'autres études, les coûts unitaires ne sont que de cinq ou six pour cent plus élevés, dans les petites usines, même dans celles dont les dimensions correspondent au tiers seulement des dimensions idéales minimum; donc, les différences relatives aux dimensions de l'usine ne justifieraient qu'en partie les variations des coûts unitaires. On peut néanmoins compter sur de petites entreprises pour améliorer la productivité canadienne. Il faut, pour cela, mettre en oeuvre des programmes spéciaux en vue d'améliorer les techniques de gestion, de production et de commercialisation dans l'ensemble de ces entreprises. Le fait que l'industrie utilise de manière relativement inefficace sa main-d'oeuvre et son capital pourrait révéler que la source du problème réside dans la manière dont les facteurs sont combinés, ce qui appartient évidemment au domaine de la gestion.

Étant donné les petites dimensions des usines et la diversification des produits, les entreprises nationales ont préféré s'en remettre aux innovations américaines plutôt que d'innover elles-mêmes. Les petites entreprises ne sont pas prêtes financièrement ou psychologiquement à courir les risques souvent inhérents à l'augmentation de la productivité.

Comme elles se chargent fréquemment elles-mêmes de la recherche et du développement, les entreprises plus importantes peuvent utiliser des techniques habituellement inaccessibles aux petites entreprises. En particulier les petites entreprises du secteur manufacturier pourraient avoir avantage à améliorer techniquement leurs procédés ou à appliquer de manière plus rationnelle les principaux concepts, à savoir la circulation du travail et l'aménagement de l'usine. Les petites entreprises, qui ne peuvent pas mettre en oeuvre leur propre programme de recherche et de développement doivent faire appel à d'autres usines et, parfois, à

des entreprises étrangères, pour ce qui est des techniques. Bien que les gouvernements fédéral et provinciaux offrent des programmes en vue d'informer des progrès technologiques réalisés les responsables de petites entreprises, ces derniers sont en général accaparés par la gestion quotidienne de leur entreprise et, bien souvent, ignorent l'existence de ce genre de programme. En outre, les grandes et petites entreprises ne se communiquent guère leurs innovations technologiques.

### Aide gouvernementale

Les auteurs du présent document recommandent que le gouvernement participe davantage aux programmes, notamment à ceux de formation de spécialistes et de reconception des procédés, tandis que l'équipe de travail, dans son document sur la taxation et les stimulants, tend à critiquer dans leur ensemble la conception, l'application et les avantages des programmes gouvernementaux actuels. Les vues des uns et des autres ne sont pas contradictoires. L'équipe de travail cherche à tirer davantage parti de la valeur totale des fonds consacrés aux programmes gouvernementaux; elle insiste sur la productivité et les exportations et relègue l'expansion économique régionale au deuxième plan. En outre, cette équipe souhaite que le secteur privé, habitué comme il l'est aux aléas de la vie industrielle, collabore davantage à l'élaboration et à l'application de programmes d'encouragement, afin d'assurer qu'ils sont réalistes, rentables, efficaces et applicables à long terme, et qu'il ne s'agit pas de programmes provisoires et sans valeur comme on en voit beaucoup actuellement.

### Recommandations

En résumé, l'équipe de travail recommande que le gouvernement et l'industrie prennent les mesures suivantes:

- A) On estime essentiel que la productivité de tous les secteurs industriels augmente substantiellement afin d'assurer la viabilité et la croissance de l'industrie canadienne. L'industrie, les syndicats et le gouvernement devrait donc considérer cette mesure comme prioritaire et orienter tous leurs efforts en ce sens.
- B) Accorder une plus grande importance aux programmes d'encouragement axés sur la productivité, lors de la répartition des ressources financières.
- C) On recommande notamment que:
  - i) Un programme subventionné par l'industrie, prévoyant la possibilité de recruter des enseignants du secteur public en vue d'encourager la formation de spécialistes qui seraient chargés d'appliquer la technologie moderne au secteur industriel soit créé. Il faudrait améliorer de manière semblable les techniques de production, de commercialisation et de gestion.
  - ii) Le secteur industriel et le gouvernement collaborent en vue d'encourager la conception et l'installation de systèmes automatisés améliorant le contrôle des procédés, afin d'augmenter le rendement et de réduire les variations de qualité des produits. On pourrait consulter des spécialistes dans le cadre de programmes à frais partagés ou de subventions directes.
  - iii) L'industrie et le gouvernement élaborent un programme en vue d'encourager la simplification des procédés utilisés.
  - iv) Les associations commerciales et les autres organismes du secteur privé étudient a) la possibilité d'assurer une collaboration entre petites et grandes entreprises, notamment par la sous-traitance et b) la possibilité d'assurer une collaboration entre les petites entreprises, notamment combiner certains procédés afin d'augmenter la production.

- v) Le secteur industriel étudie la possibilité de centraliser l'expédition ou les stocks pour les petites entreprises industrielles.
- vi) L'on rende les programmes de formation du gouvernement plus accessibles, de manière à répondre à des besoins spécifiques, en offrant ces programmes à l'extérieur du Canada lorsqu'ils n'y sont pas offerts ici.
- vii) Des règlements souples concernant les licences, les marques de commerce et les brevets soient prévus afin de permettre le transfert de la propriété intellectuelle aux petites entreprises.

(Les titulaires de marques de commerce peuvent apporter aux petites entreprises une aide précieuse et gratuite pour le gouvernement: accorder à ces entreprises une licence à titre d'usagers inscrits. La récente condamnation de la société Johnson's et fils limitée pourrait rendre l'obtention de cette licence plus difficile à moins que le gouvernement fédéral ne prenne des dispositions pour la défendre.)

RELATIONS DE TRAVAIL ET LÉGISLATION

Bien que l'on puisse définir les patrons et travailleurs comme antagonistes, leurs points communs restent néanmoins nombreux.

On convient généralement qu'à long terme, les deux parties ont profité du système en vigueur au Canada: il a permis d'améliorer le niveau de vie des travailleurs et de multiplier les débouchés de l'industrie. Il faut donc envisager avec circonspection tout changement radical ou l'application des systèmes en vigueur dans d'autres pays.

Patrons et travailleurs estiment que la réussite financière de l'entreprise privée est essentielle à la croissance et à la prospérité économique de notre pays, de même qu'au bien-être des employés. On est généralement d'avis que le profit est nécessaire, bien que l'on ne soit pas en mesure de quantifier le "taux de rendement raisonnable". Il est indispensable qu'à tous les paliers du gouvernement, on reconnaisse l'importance de la notion de profit pour la société et que l'on adopte une attitude positive plutôt que négative vis-à-vis des revenus provenant de capitaux.

Si patrons et travailleurs comprennent leurs rôles et leurs objectifs, il leur sera plus facile de résoudre les problèmes d'une manière satisfaisante pour tout le monde. Les lois fondamentales relatives au travail délimitent le cadre des relations de travail, lequel comprend notamment les pouvoirs légaux du syndicat, l'obligation de négocier, le droit d'arbitrage, de grève et de lock-out, etc.

Les législateurs utilisent également les lois sur le travail comme moyen d'équilibrer les pouvoirs de négociation des deux parties; c'est pourquoi il faut promulguer loi sur loi afin de remédier constamment au déséquilibre de ces pouvoirs. En conséquence, au sein de nombreuses juridictions, les relations de travail sont régies par un nombre excessif de lois.

Au fur et à mesure que les lois et les précédents s'accumulent, les griefs et les négociations sont confiés aux avocats, et les problèmes réels des employés ne sont pas traités.

Patrons et travailleurs sont d'avis que l'émotivité des employés entraîne des problèmes qui, dans bon nombre de cas, sont loin de la cause initiale des conflits. L'équipe de travail estime que le syndicat, le patronat et le gouvernement devraient étudier la solution, consistant à créer prévoir un programme de formation et de perfectionnement pour les délégués syndicaux et les contremaîtres, concernant les techniques de gestion et de communication.

En ce qui concerne le syndicat, les présidents de sections locales et les membres de comités sont souvent chargés de but en blanc de la direction d'une section alors qu'ils ont peu d'expérience sinon aucune, des méthodes de gestion, ou encore, une expérience limitée du leadership. Les délégués et les contremaîtres ont besoin eux d'une formation spécifique dans l'art de la gestion, et d'une initiation aux termes et à l'objet de la convention collective. Il faut s'assurer l'appui de tous, des postes supérieurs aux postes inférieurs, et renforcer cet appui en confiant plus de pouvoirs et de responsabilités aux intéressés.

Les arrêts de travail ont des conséquences graves pour le patronat autant que pour les ouvriers, et il ne faudrait pas avoir recours à la grève, arme ultime, sans peser auparavant toutes les conséquences de ce geste. A notre avis, les employés ne devraient prendre cette mesure que si la majorité des intéressés vote en sa faveur par scrutin secret, sous la surveillance d'une tierce partie.

Patrons et travailleurs estiment que tous les joueurs doivent connaître les règles du jeu qui, autant que possible, doivent être les mêmes. Les gouvernements fédéral et provinciaux devraient s'efforcer au plus haut point d'uniformiser les lois sur le travail dans l'ensemble du pays. Nous sommes conscients, par ailleurs, des problèmes posés par les conflits de compétence irrésolus, et qu'il faut s'efforcer de supprimer les difficultés liées aux questions litigieuses.

Les patrons et les travailleurs reconnaissent l'importance des questions liées à la sécurité au travail. Aucune entreprise ne veut réaliser un profit au détriment de la santé et de la sécurité de ses employés. Dans le passé, les deux parties ont collaboré dans ce domaine. C'est au chapitre de la qualité de la vie au travail qu'il reste cependant encore beaucoup à faire.

#### Recommandations

En résumé, l'équipe de travail a approuvé les recommandations spécifiques suivantes:

- A) La réussite financière de l'entreprise privée est essentielle à la croissance et à la prospérité économique du pays, de même qu'au bien-être des employés. Les gouvernements doivent tenir compte de l'importance de la notion des profits et adopter une attitude positive plutôt que négative vis-à-vis des revenus provenant de capitaux.
- B) L'émotivité des employés entraîne des problèmes qui sont souvent loin de la cause initiale des conflits. Les syndicats, les patronat et les gouvernements devraient envisager, entre autres, de créer un programme de formation et de perfectionnement pour les délégués syndicaux et les contremaîtres, concernant les techniques de gestion et de communication.
- C) Les employés ne devraient faire la grève que si la majorité des intéressés vote pour cette mesure, par scrutin secret, sous la surveillance d'une tierce partie.
- D) Les gouvernements fédéral et provinciaux devraient faire tous les efforts possibles pour uniformiser les lois sur le travail et résoudre les conflits de juridiction.
- E) L'industrie, les travailleurs et le gouvernement devraient continuer à étudier les moyens d'améliorer la qualité de la vie au travail.

L'équipe de travail estime que le "respect de la loi" est un principe fondamental du système des relations de travail au Canada, et, à cet égard, recommande d'apporter au code canadien du travail les modifications suivantes. Les délégués syndicaux de l'équipe de travail ne pouvant approuver ces dernières, les rejettent:

- i) Les droits de négocier ne devraient être accordés que si la majorité des employés vote en ce sens par scrutin secret, sous la surveillance du gouvernement.
- ii) Une partie devrait pouvoir intenter une poursuite lorsqu'elle estime qu'on a violé la loi sur le travail, sans devoir demander une permission à cette fin à la Commission canadienne des relations du travail.
- iii) En cas de grève illégale, la loi devrait prévoir des sanctions à l'égard des employés, notamment la perte de leur salaire ou la perte des cotisations syndicales; elle devrait également prévoir des sanctions à l'égard des employeurs qui déclenchent un lock-out illégal, sanctions relatives elles aussi au salaire des employés.
- iv) Il faudrait élaborer des règlements relatifs au piquetage, de façon que les parties en conflit, d'autres employés, la population, les médias et les organismes chargés de l'application de la loi soient informés des droits et des obligations de l'ensemble des personnes touchées par une grève ou un lock-out.



STIMULANTS ET IMPÔTS

Dans cet exposé, on évoque d'une manière générale deux catégories de stimulants:

- A. Les stimulants prévus par la loi de l'Impôt sur le revenu, et
- B. Les programmes d'aide directe aux entreprises.

A. Stimulants dans le cadre de la loi de l'impôt sur le revenu

Les stimulants économiques offerts dans ce cadre sont l'amortissement du coût du capital ou du coût d'exploitation, des taux préférentiels d'imposition, ainsi que des dégrèvements fiscaux. Ils ont tous pour but de motiver les entreprises d'un même secteur industriel (par exemple le secteur manufacturier) et sont efficaces et importants lorsqu'on veut avoir des entreprises rentables.

Dans le secteur canadien des aliments et boissons, les effets des impôts directs sur le revenu sont, dans la plupart des cas, égaux ou légèrement inférieurs à ceux des impôts directs dans le même secteur chez les concurrents du Canada. Par ailleurs, les producteurs de produits de base (par exemple les agriculteurs et les pêcheurs) bénéficient de bien des avantages sur le plan fiscal, avantages qui prennent sans doute la forme d'une diminution du coût des matières premières canadiennes, bien que ces dernières soient, la plupart du temps, et pour d'autres raisons, plus chères que les denrées d'importation.

Cette étude a permis de constater que l'on doit faire des efforts sérieux pour augmenter la productivité dans le secteur des aliments et boissons. On pourrait y parvenir, dans certains cas, en regroupant les opérations des entreprises; cependant, étant donné le système d'imposition actuellement en vigueur, ce regroupement est rendu extrêmement difficile par un ensemble très complexe de règlements concernant le revenu non réparti et l'évaluation de l'actif. En outre, au Canada, on ne peut pas (comme on peut le faire aux États-Unis), compenser, au sein d'une corporation, les pertes d'une entreprise par les bénéfices d'une ou de plusieurs autres entreprises.

Dans le cadre du régime fiscal canadien actuel, l'effet des impôts sur le revenu des particuliers est beaucoup plus net qu'aux États-Unis, principal concurrent du Canada sur le plan de l'offre et acheteur le plus proche, géographiquement, de ses produits. Ces impôts plus importants augmentent sans aucun doute le coût de la main-d'oeuvre et justifient au moins en partie le barème plus élevé de salaires et traitements que producteurs et transformateurs canadiens doivent respecter.

Recommandations

Pour atténuer certains antistimulants, nous recommandons ce qui suit:

- 1) Revoir et étendre l'application des règlements relatifs à l'impôt sur le revenu, afin d'encourager la recherche et le développement et d'augmenter les crédits alloués à ce domaine. En vertu des règlements actuels, les crédits sont en effet nettement insuffisants, tandis que les avantages résiduels sont largement absorbés par d'autres dispositions de la Loi de l'Impôt sur le revenu.

- ii) Simplifier les dispositions de la Loi de l'Impôt sur le revenu relatives au revenu non réparti et à l'évaluation de l'actif, en ce qui concerne la cession ou le transfert de bien entre deux parties, de manière à supprimer les règlements qui entravent les regroupements appropriés.
- iii) Dans le cas d'un conglomérat de corporations qui peut démontrer une participation importante du capital ordinaire des compagnies associées, modifier les dispositions de la Loi de l'Impôt sur le revenu, de façon à permettre à cette corporation de compenser les pertes subies par une ou plusieurs de ses entreprises membres par les bénéfices d'une ou de plusieurs autres d'entre elles.
- iv) Déterminer les conséquences des impôts élevés sur le revenu des particuliers sur le coût de la main-d'oeuvre et s'efforcer d'atténuer ces conséquences en prenant des mesures qui favoriseront l'expansion d'autres secteurs de l'économie.

Tout en encourageant les entreprises rentables (qu'elles soient nouvellement fondées ou déjà établies), les stimulants offerts dans le cadre de la Loi de l'Impôt sur le revenu, ne sont d'aucun secours aux entreprises marginales ou fonctionnant à perte. Dans les secteurs où il est jugé "souhaitable" de maintenir ou d'encourager ces entreprises, des programmes ne comportant pas d'avantage fiscaux sont disponibles; il faut réaliser ces programmes si l'on veut mettre sur pied un système reflétant la structure social autant que l'économie de marché.

#### B. Programmes d'aide directe aux entreprises

Nous avons annexé une description sommaire des différents programmes disponibles lesquels appartiennent à trois catégories:

Programmes généraux d'encouragement	Annexe I
Programmes particuliers d'encouragement	Annexe II
Programmes provinciaux d'encouragement	Annexe III

Ces programmes sont destinés à:

-des régions données	(par exemple, les régions défavorisées)
-une industrie particulière	(par exemple, un secteur industriel en expansion)
-un domaine particulier	(par exemple, la recherche)
-une entreprise donnée	(par exemple, une petite entreprise)

Il existe en outre bien des programmes d'appui au secteur primaire, dont il est pratiquement impossible d'évaluer, de l'extérieur, l'importance et les effets. On sait cependant que le degré d'appui doit être élevé; il influe donc grandement sur le coût des matières premières pour l'industrie des aliments et boissons.

Derrière les programmes "visibles" se cachent des programmes d'encouragement principalement axés sur l'économie sociale ou politique. Ces programmes se concrétisent parfois sous la forme d'installations ou d'activités à vocation commerciale, venant parfois en conflit avec des entreprises déjà implantées.

Le nombre et la diversité de ces programmes, les chevauchements évidents sur le plan juridique, ainsi que l'absence apparents de hiérarchie doit sans doute donner naissance à un certain nombre de problèmes notamment le gaspillage de fonds et l'utilisation à mauvais escient des fonds disponibles. Il est certain que, dans un bon nombre de cas, le gouvernement a fourni

de l'aide à des entreprises qui n'en avaient pas besoin. Par ailleurs, bien des entreprises, grandes et petites, se ne prévalent pas des programmes d'aide qui leur sont offerts -- en raison de la complexité pure et simple de ces programmes, de la "paperasse" nécessaire, dans certains cas, d'une attitude négative vis-à-vis de ces programmes, qu'elles considèrent comme du "bien-être organisé".

Il n'en reste pas au moins, cependant, que les responsables de ces programmes font un travail fructueux et que nous devons leur en être reconnaissants. Mais le coût d'une direction et d'une gestion non coordonnée de ces programmes est sans nul doute élevé; il continue d'être difficile d'améliorer la gestion des programmes d'encouragement et d'autres programmes, surtout en raison des facteurs suivants:

- a) On conçoit les programmes en se basant sur des besoins perçus plus que réellement définis.
- b) On tient plus compte des aspirations sociales que des réalités économiques:
- c) Il subsiste une redondance, des chevauchements, des conflits et des luttes d'influence sur le plan juridique.

Le Canada comble largement ses propres besoins, dans la plupart des catégories d'aliments et de boissons; on y note même une surcapacité de production. Toutefois, dans certains cas précis et récents, on a constaté que certaines entreprises privées dans lesquelles on avait injecté des capitaux pour augmenter la capacité de production avaient connu des pertes ou avaient même complètement échoué à cet égard.

Dans certains autres cas, le gouvernement refuse son aide à des entreprises produisant des denrées "à valeur ajoutée élevée" parce que les matières premières qu'on utilise pour les fabriquer sont subventionnées alors qu'elles vont vers le même marché d'exportation. Des anomalies de ce type vont à l'encontre d'une expansion rationnelle et rendent les programmes d'aide sujets à caution.

Dans le domaine des aliments et boissons, on a identifié deux aspects à améliorer:

- i) La productivité
- ii) Les exportations

Les programmes d'aide doivent donc surtout se concentrer sur ces deux aspects.

#### Recommandations

- i) En vue d'augmenter l'efficacité des programmes d'encouragement fédéraux et provinciaux, il faut en réduire le nombre, la complexité, et supprimer les chevauchements. Des mesures telles que l'examen suivi des projets et de l'analyse annuelle coût/avantages devraient pouvoir s'appliquer à chaque volet des programmes. Il faudrait en outre être mieux informé des programmes disponibles et de leurs résultats.
- ii) Il convient de modifier les programmes de subvention, tels que ceux prévus par la loi sur les subventions au développement régional (dont l'application est assurée par le MEER), de façon à consentir un prêt négocié, à taux d'intérêt réduit ou inexistant, dont la période de remboursement ne peut être prolongée que dans certains cas précis. Cette mesure aurait tendance, d'une part, à limiter les demandes de subventions pour des projets qui n'en ont pas vraiment besoin et, d'autre part, à réglementer les projets qui doivent absolument être subventionnés.

- iii) Avant de subventionner un projet visant à augmenter la capacité de production d'une entreprise, il convient d'analyser plus à fond les répercussions de cet accroissement sur les investissements déjà existantes.
- iv) Les gouvernements fédéral et provinciaux devraient, en collaboration avec les associations et entreprises industrielles, concevoir des programmes visant spécifiquement à augmenter la productivité (voir les recommandations figurant sous le titre "Productivité") et, lorsque cela est possible, encourager la mise au point de produits d'exportation et la création de marchés. Il faudrait étudier la possibilité d'offrir des dégrèvements, lorsqu'on élabore les projets.
- v) La subvention accordée aux produits à valeur ajoutée supérieure devrait être égale à celle qu'on accorde pour les marchandises exportées par le Canada, sinon plus importante.

Dans cet exposé, il est aussi question, d'une manière très générale, de la difficulté qu'ont les hommes d'affaires à comprendre les programmes d'encouragement qui existent. Comme ils ne disposent pas de suffisamment de détails sur la gestion d'ensemble et l'utilisation de ces programmes, ils doivent se contenter de citer des cas isolés, puis se livrer à la spéculation et à la généralisation. Les personnes de l'extérieur, qui ont, pour la plupart, subi les méfaits de la lourde machine administrative, constatent les abus et, dans certains cas, sont victimes des excès; elles tendent donc à considérer avec cynisme le gaspillage qui semble inhérent à ces programmes. Telle est l'attitude de la plus grande partie des hommes d'affaires, à l'heure actuelle.

Par ailleurs, ceux qu'on a chargés de concevoir et de gérer ces programmes doivent en accepter la responsabilité. Ils devraient adopter des méthodes connues et prouvées, notamment le budget à partir de zéro, l'analyse coût/avantages et le rappel. Il faut résister aux influences politiques, lorsqu'elles vont à l'encontre des buts rationnels.

## PROGRAMMES GÉNÉRAUX D'ENCOURAGEMENT - CARACTÉRISTIQUES

Programme	Objet	Géré par	Destiné à	Type d'aide	Commentaires
Corporation Canadienne de Développement	Investir dans la mise en valeur des ressources canadiennes	Société Publique	S/O	S/O	N'est pas un programme d'encouragement
Programme de Formation de la Main-d'oeuvre du Canada	Augmenter la productivité et résorber le chômage	Ministère de l'emploi et immigration	Associations d'employeurs et d'employés	Les coûts directs de formation sont généralement remboursés, lorsque cette formation se fait en dehors un % négociable du salaire des employés est remboursé	
Banque Fédérale De Développement (BFD)	Fournir un financement à moyen et à long terme à des entreprises qui n'ont pu obtenir un taux raisonnable ailleurs	Ministère de l'industrie et du Commerce Canada	Presque tous les types d'entreprises	Pas de limite sur les prêts à terme. La FDBD peut aussi fournir les fonds.	Remplace la Banque du Développement Industriel
	Permettre à de petites entreprises d'augmenter leur productivité et leur rentabilité	Banque fédérale de Développement (BFD)	Petites entreprises dans tout le Canada	Honoraires quotidiens d'un conseiller : \$20	
Société pour l'Expansion des Exportations (SEE)	Garantir les revenus du commerce extérieur et les investissements étrangers	Société pour l'Expansion des Exportations (SEE)	Toutes les corporations oeuvrant au Canada	1) Assurance contre le défaut de paiement d'acheteurs étrangers. 2) Soutien à long terme des exportations par l'achat de créances à l'exportateur 3) Garantie sur les investissements canadiens à l'étranger	

SOURCE: Industrial Assistance Programs in Canada (1977) - CCH Canadian Ltd

## ANNEXE I (suite)

Programme	Objet	Géré par	Destiné à	Type d'aide	Commentaires
				4) Cautionnement et garantie de rendement	
Programme de Développement des Marchés d'Exportation (PEMD)	Stimuler l'exportation de produits canadiens	Ministère de l'Industrie et du Commerce Canada	Corporations canadiennes pouvant être concurrentielles sur les marchés étrangers	Partage égal (50-50%) du coût d'obtention des contrats d'exportation. Remboursable uniquement si l'on a obtenu les exportations	Pas de remboursement si le projet échoue. Les consortiums d'exportation peuvent bénéficier d'une aide particulière
Programme des Projets de Promotion	Favoriser l'exportation de produits et de services canadiens	Ministère de l'Industrie et du Commerce Canada	Entreprises pouvant exporter	Gamme variée de promotions et aide à frais partagés pour ceux qui participent à des foires commerciales	
Politique de contrats de Recherche au secteur industriel privé	Favoriser le potentiel de recherche et de développement canadien	Ministère des Approvisionnement et Services et Ministère d'État des Sciences et technologie	Entreprises ayant un matériel perfectionné de R & D	Achat de services	
Programme d'Expansion des Entreprises (EDP)	Encourager la création de produits et de procédés, et aider des entreprises	Ministère de l'Industrie et du Commerce Canada	Entreprises canadiennes qui ont besoin d'aide et disposent des moyens de réaliser des projets	Divers programmes à frais partagés, prêts et prêts garantis, subventions, cautionnements	Remplace l'AAA, le PAIT, le GAAP, l'IDAP, la PIDA, le PEP, le FTIAP
Programme d'aide à la Recherche Industrielle (IRAP)	Encourager la collaboration des entreprises à l'entretien des installations de R & D	Ministère de l'Industrie et du Commerce Canada	Groupes ou instituts de technologie	Subventions lors de la mise sur pied et du lancement des opérations	Aide pas permanente - maximum de sept ans
Programme des Instituts de Recherche Industrielle	Aider les universités canadiennes à entreprendre de la recherche à contrat pour l'industrie	Ministère de l'Industrie et du Commerce Canada	Les universités canadiennes	Subventions destinées à couvrir les coûts administratifs de ce service pendant les 3 premières années	Aide financière pour la formation d'organismes de recherche industrielle

SOURCE: Industrial Assistance Programs in Canada (1977) - CCH Canadian Ltd

## ANNEXE I (suite)

Programmes	Objet	Géré par	Destiné à	Type d'aide	Commentaires
Programme des Centres de Technologie de Pointe	Aider les programmes de recherche industrielle	Ministère de l'Industrie et du Commerce Canada	Universités canadiennes et autres organismes ayant un potentiel de recherche	Subventions destinées à couvrir les coûts d'installation et d'exploitation d'un centre	Dix centres fonctionnent déjà
La Loi sur les subventions au Développement régional (LSDR)	Créer, développer ou moderniser des usines ou la fabrication dans des régions défavorisées	Ministère de l'Expansion Economique régionale (MEER)	Toute personne créant ou développant une usine dans une région défavorisée	Subvention égale à un % donné des coûts d'investissements et des emplois créés. Prêts garantis également disponibles.	Subventions non imposables. Dans la mesure où elles concernent les coûts d'investissements - ceux-ci sont réduits pour les besoins de l'impôt sur le revenu. Autorisation de toutes les dépenses indispensables
Programme d'incitation à l'investissement	Pousser les hommes d'affaires canadiens à créer des entreprises ou à agrandir celles qui existent dans les pays en voie de développement	Agence Canadienne de Développement International (ACDI)	Tous les hommes d'affaires canadiens	Remboursement du coût des études de marché. Frais partagés pour les études de faisabilité	On encourage surtout les projets d'entreprises mixtes

SOURCE: Industrial Assistance Programs in Canada (1977) - CCH Canadian Ltd

## PROGRAMMES PARTICULIERS D'ENCOURAGEMENT - CARACTÉRISTIQUES

Programme	Objet	Gère par	Destiné à	Type d'aide	Commentaires
Fonds pour la Promotion Économique du Nord	Aider les entreprises et les particuliers effectuant des travaux d'exploration et de mise en valeur au Yukon et dans les Territoires du N-O.	Ministère des Affaires Indiennes et du Nord (AIN)	Particuliers et entreprises contribuant à la mise en valeur du Nord	1) Frais partagés- construction de routes et d'un aéroport 2) Subventions aux prospecteurs 3) Prêts aux petites entreprises 4) Programme d'installation pour l'exploration du Nord	Les études de faisabilité peuvent être subventionnées dans certains cas
Programme d'aide pour l'exploration des minéraux du Nord	Stimuler l'intérêt pour l'exploration des ressources minérales du Nord	Ministère des Affaires Indiennes et du Nord (AIN)	Entreprises canadiennes effectuant des explorations au Yukon et dans les T.-N.-O.	Jusqu'à 40% du coût approuvé du programme	Pas de subvention en 1976-1977
Prêts aux petites entreprises	Aider les petites entreprises à obtenir un prêt à terme	Ministère des Finances (FIN)	Entreprises canadiennes ayant un revenu brut inférieur à \$1,500,000	Le gouvernement garantit les prêts jusqu'à concurrence de \$75,000 s'ils sont consentis par un organisme approuvé	Tous les prêts doivent être garantis
Programme d'aide aux constructeurs de Navires (SIAP)	Encourager l'amélioration du rendement afin d'augmenter la productivité	Industrie du Commerce au Canada	Le constructeur doit être un citoyen canadien ou un chantier naval situé au Canada	Subvention de 14% du coût approuvé du navire - Sera réduite de 1% par an jusqu'à 8%, puis de 20% jusqu'en octobre 1977	Ce programme remplace le SCSR et le SBTAP
Société de Développement de l'industrie cinématographique canadienne (SDICC)	Encourager la mise sur pied d'une industrie canadienne du long métrage	Secrétariat d'État (SE)	Longs métrages canadiens et leurs producteurs	Prêts, subventions et récompenses. Frais partagés dans le cas des programmes publics	Une partie du programme s'adresse à certaines productions à budget limité

SOURCE: Industrial Assistance Programs in Canada (1977) - CCH Canadian Ltd



## ANNEXE II (suite)

Programme	Objet	Géré par	Destiné à	Type d'aide	Commentaires
Programme de Productivité de l'Industrie de Défense (DIP) (SDICC)	Soutenir le potentiel technologique de l'industrie canadienne de la défense	Industrie du Commerce Canada	Entreprises constituées au Canada	Frais partagés - jusqu'à 50% des frais de R & D actuels et des frais investissement dans ces domaines (défense)	Le régime fiscal n'est pas clair
Programme d'assistance aux créations de la Mode (FDAP)	Rendre les industries canadiennes du vêtement, du textile, du cuir et de la chaussure plus concurrentielles	Industrie du Commerce Canada	Industries canadiennes du vêtement et stylistes canadiens	Bourses, Fashion/Canada, récompenses, formation en cours d'emploi	Parraine également des programmes d'information destinés aux consommateurs
Programme sur la machinerie (MACH)	Simplifier le régime fiscal s'appliquant aux machines importées	Industrie du Commerce Canada	Importateurs et fabricants canadiens de machines	1) Protection tarifaire des fabricants canadiens de machines 2) Remise des droits s'il n'existe pas de machine indienne fabriquée au Canada	Les fabricants canadiens de machines doivent informer le gouvernement de ce qu'ils produisent
Programme de création et de démonstration de techniques antipollution (CDTA)	Encourager la mise au point de techniques antipollution applicables à l'ensemble du Canada	Ministère des Pêches et de L'Environnement	Entreprises canadiennes assurant la mise au point et la démonstration de techniques et de leurs résultats.	Degré négociable de partage des frais	En vertu des contrats du CDTA toute le technique mise au point peut être communiquée gratuitement à d'autre entreprises canadiennes

SOURCE: Industrial Assistance Programs in Canada (1977) - CCH Canadian Ltd.

## PROGRAMMES PROVINCIAUX D'ENCOURAGEMENT - CARACTÉRISTIQUES

Programme	Objet	Géré par	Destiné à	Type d'aide	Commentaires
Alberta Opportunity Company	Encourager la mise en valeur des ressources et la diversification de l'économie albertaine	Ministère de l'Expansion Commerciale et du Tourisme de l'Alberta	Fabricants	Prêts et cautionnements, conseils pour la gestion des entreprises	Pas de prêts non remboursables dans le cadre de ce programme
Ministère de l'Expansion Economique, Colombie-Britannique	Encourager l'industrie à développer le commerce extérieur et à étudier les questions importantes sur le plan économique	Ministère de l'Expansion Economique, Colombie-Britannique	Entreprises de C.-B.	Frais partagés pour les foires commerciales, les missions, les études de marchés, les acheteurs et les études de faisabilité. Fourniture de conseils et d'information aux petites entreprises	Aide consentie une fois par an seulement dans le cadre d'un programme donné
British Columbia Development Corporation	Encourager la mise sur pied, le développement et le maintien d'une industrie en C.-B.	Ministère de l'Expansion Economique, Colombie-Britannique	Entreprises de tous types, notamment agricoles, touristiques	Prêts et cautionnements, participation de capital, contrats de relocation	
Programme de Stimulants de l'Industrie, Manitoba	Participer à l'expansion de l'industrie manitobaine	Ministère de l'Industrie et du Commerce du Manitoba	Entreprises manitobaines assurant la production, transformation, la distribution ou une construction spécialisée	1/3 des frais d'un projet dont le coût s'élève à \$20,000 au plus; (un seul programme), et à \$30,000 au plus (combinaison de programmes)	Conditions spéciales de départ 2/3 de la première tranche de \$2,000 du coût total; 1/2 de la tranche suivante de \$3,000 du coût total
Fonds de Développement des Communautés	Subventionner l'expansion de l'économie rurale au Manitoba	Ministère de l'Industrie et du Commerce du Manitoba	Petites entreprises locales assurant la fabrication, le tourisme ou fournissant des services	Prêts et cautionnements pour la construction de bâtiments ou l'achat de terres	S'adresse à des entreprises installées dans des zones éloignées du Manitoba

SOURCE: Industrial Assistance Programs in Canada (1977) - CCH Canadian Ltd

Programme	Objet	Géré par	Destiné à	Type d'aide	Commentaires
Société de développement industriel du Nouveau-Brunswick	Participer à l'exploitation de l'industrie du Nouveau-Brunswick	Ministère du Commerce et de l'Expansion du Nouveau-Brunswick	Toutes les entreprises désireuses de s'établir au N.-B. ou celles qui s'y trouvent déjà	Prêts ou cautionnements	La corporation exploite également trois centres industriels
Conseil de la Recherche et de la Productivité du Nouveau-Brunswick	Aider des entreprises locales et des particuliers appartenant au secteur manufacturier	Ministère du Commerce et de l'Expansion du Nouveau-Brunswick	Toutes les entreprises	Informations techniques gratuites	Quelques services d'ingénierie disponibles
Ministère du Développement Rural de Terre-Neuve	Encourager de petites entreprises ne pouvant bénéficier d'aucune autre aide	Ministère du Développement Rural de Terre-Neuve	Petites entreprises assurant la fabrication, la transformation ou la mise en valeur des ressources	1) Subvention = à 50% des coûts d'investissements allant jusqu'à \$30,000 dans certains cas 2) Prêts sans intérêt 3) Programme de formation à la gestion	Aide surtout destinée aux exploitations agricoles et entreprises connexes.
Newfoundland and Labrador Development Corporation Limited	Encourager l'exploitation de l'industrie à Terre-Neuve	Newfoundland and Labrador Development Corporation Limited	Entreprises de T.-N. créant des emplois	Prêts à terme pour les machines et la construction. Participation de capital dans certains cas.	La Corporation n'accorde pas de cautionnement
Nova Scotia Resources Development Board	S'assurer que le développement des industries de ressources naturelles n'est pas freiné par l'absence de financement à terme	Nova Scotia Resources Development Board	Entreprises assurant la mise en valeur des ressources en N.-É.	Prêts à terme dans les secteurs suivants: -Industrie -Tourisme -Agriculture et bois -Pêche	Prêts correspondant à 75% maximum de la valeur du projet. Prêts consentis pour l'achat de terres

SOURCE: Industrial Assistance Programs in Canada (1977) - CCH Canadian Ltd

## ANNEXE III ( suite)

Programme	Objet	Géré par	Destiné à	Type d'aide	Commentaires
Nova Scotia Industrial Estates Limited	Encourager l'expansion de l'industrie en Nouvelle-Ecosse	Nova Scotia Industrial Estates Limited	Toute industrie désireuse de s'installer en N.E. et toute entreprise qui s'y trouve déjà	Financement à 100% de l'achat de terres et la construction d'immeubles; à 60% de l'achat de matériel	Accent mis sur les petites entreprises déjà implantées en Nouvelle-Ecosse
Ministère de l'Industrie et du Tourisme de l'Ontario	Services financiers et autres + stimulants économiques pour les entreprises ontariennes	Ministère de l'Industrie et du Tourisme de l'Ontario	Services et stimulants économique aux entreprises ontariennes	Programmes de financement ne s'adressant qu'aux petites entreprises	La plupart des programmes de financement en Ontario sont réalisés par l'entremise des corporations ontariennes de développement
Société de Développement de l'Ontario (ODC)					Taux d'intérêt réduit pour les petites entreprises
Société de Développement du Nord Ontarien					
Société de Développement de l'Est Ontarien					
VOIRS TOUS LES PROGRAMMES ODC DÉCRITS CI-DESSOUS					
Prêts pour le développement industriel	Fournir des prêts et des stimulants	ODC	Industries secondaires, industries de services liées à la fabrication et au tourisme	Prêts à remboursement différé sans intérêt ou à taux d'intérêt réduit	La portée et l'importance de l'aide varient selon la région de la Province. Au centre et dans le SO, seules les nouvelles entreprises peuvent en bénéficier

SOURCE: Industrial Assistance Programs in Canada (1977) - CCH Canadian Ltd

## ANNEXE III (suite)

Programme	Objet	Gère par	Destiné à	Type d'aide	Commentaires
Prêts à terme	Aider les petites entreprises ontariennes à se diversifier	ODC	Petites entreprises canadiennes situées en Ontario et à forte concentration technique	Prêts à terme jusqu'à concurrence de \$500,000	Programme conçu pour aider les techniques commercialisables
Prêts à l'industrie touristique	Développer le tourisme en Ontario	ODC	Directeur de localité située dans une zone touristique	Prêt à terme jusqu'à concurrence de \$500,000. Remboursement et montant établis en fonction des besoins de l'individu	La localité doit être éminemment touristique
Hypothèques sur les établissements industriels	Prêts à terme par hypothèque	ODC	Toute entreprise située dans une petite agglomération urbaine de l'Ontario	Prêts à terme jusqu'à concurrence de \$500,000 remboursables en 20 ans.	
Prêts d'aide à l'exportation	Améliorer les services de la Société pour l'Expansion des Exportations	ODC	Exportateurs ontariens de produits à contenu canadien élevé et ne pouvant obtenir un autre financement	Prêts à terme pour l'exportation, inventaires des produits en stock pour l'exportation	Remboursement normalement effectué par le producteur directement à l'ODC
Industrial Enterprises Incorporated Ile-du-Prince-Edouard	Encourager le développement des industries de l'I.P.E.	Industrial Enterprises Incorporated Ile-du-Prince-Edouard	Tout production ou transformation ou attraction touristique	1) Premières hypothèques 2) Source d'information 3) Services de Recherche et de gestion	La Corporation peut opter pour une participation de capital
Prince Edward Island Lending Authority	Fournir des fonds de roulement à de petites entreprises de l'I.P.E.	Prince Edward Island Lending Authority	Toute personne, corporation ou coopérative appartenant au domaine de la fabrication de la transformation de l'agriculture de la pêche ou du tourisme	Cautionnements et prêts directs à terme	Ce programme remplace les Fishermen's Loans Act, P.E.I. Industrial Corporation, Industrial Establishments Promotion, Tourist Accommodation, and Young Farmers loan programs

SOURCE: Industrial Assistance Programs in Canada (1977) - CCH Canadian Ltd

Programmes	Objet	Géré par	Destiné à	Type d'aide	Commentaires
Société de développement industriel du Québec (SDI)	Favoriser l'expansion du Québec	Ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec	Entreprises sûres et compétentes oeuvrant dans les domaines de la fabrication ou de la transformation	1) Prêts à taux d'intérêt faible 2) Cautionnements 3) Prêts non remboursables 4) Construction d'usines à vendre ou à louer 5) Participation de capital 6) Contrats de relocation	Remplace le Bureau de Crédit industriel du Québec et élargit sa gamme de services
Réduction des Impôts sur les industries manufacturières (Québec)	Favoriser l'expansion industrielle par des avantages fiscaux	Ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec	Entreprises investissant plus de \$150,000 au Québec	Déduction cumulative sur un revenu net imposable de 10 millions de dollars au plus	Terminé le 31 mars 1977
Stimulants fiscaux pour le développement industriel (Québec)	Stimuler les investissements et encourager l'expansion régionale	Ministère des Finances du Québec	Fabricants	Dégrèvements d'impôts par ailleurs exigibles ou réduction sur des frais d'investissements, jusqu'à concurrence de \$10,000,000	
Société de développement économique de la Saskatchewan (SDES)	Aide financière pour l'établissement ou l'expansion d'entreprises industrielles dans la Saskatchewan	Société de développement économique de la Saskatchewan (SDES)	S'adresse surtout aux entreprises industrielles ou aux agriculteurs spécialisés	Prêts hypothécaires et capital d'exploitation. Subventions sites et installations et à la recherche industrielle	Détaillants et sociétés de services admissibles
Saskatchewan Industry and Commerce Development Act	Créer de nouvelles possibilités et donner un nouvel essor aux entreprises existantes, notamment au tourisme	Ministère de l'Industrie et du Commerce de la Saskatchewan	Toutes les entreprises, sauf les exploitations agricoles	Prêts ou subventions conseils; encouragement de la commercialisation des biens et services	Prêts gérés par la SEDCO

SOURCE: Industrial Assistance Programs in Canada (1977) - CCH Canadian Ltd

RÈGLEMENTS GOUVERNEMENTAUXQuestions

Un des problèmes qui gênent la croissance profitable de l'industrie des aliments et des boissons est l'ensemble des règlements qui la régissent. Dernièrement, ces derniers ont connu une expansion et des modifications rapides. Les règlements de divers organismes fédéraux et provinciaux se chevauchent et il existe souvent des différences en matière de réglementation entre les différentes compétences.

Cette prolifération de règlements a été caractérisée par une tendance à déléguer plus de pouvoirs aux ministres, aux agents et aux commissions. En outre, il y a eu une tendance à élaborer des lignes directrices très générales, que les tribunaux administratifs comme l'Agence d'examen de l'investissement étranger appliquent aux cas individuels.

La situation actuelle en matière de réglementation: (a) engendre l'incertitude, (b) demande beaucoup de temps aux directeurs, (c) crée de la paperasserie et (d) entraîne des coûts directs et des coûts d'opportunité. En conséquence, il est plus difficile pour les firmes canadiennes d'aliments et de boissons de relever le défi d'une croissance efficace.

Cadre des règlements

Les règlements sont définis aux présentes de la façon énoncée par le Comité spécial des instruments statutaires:

Une norme de conduite, décrétée par une autorité en matière de réglementation, conformément à une loi du Parlement, qui a force de loi pour un nombre indéterminé de personnes; il est sans importance que cette règle de conduite soit appelée ordonnance, décret, arrêté, règle ou règlement.

Des règlements peuvent être formulés pour diverses raisons. En général, ils résultent de pressions exercées de l'extérieur des infrastructures gouvernementales, comme par exemple les règlements relatifs à l'environnement, à la sécurité et à la santé, à la main-d'oeuvre et à la consommation. L'idée de formuler de nouveaux règlements peut également venir de la fonction publique.

Les règlements peuvent être élaborés par un parlement, ou le pouvoir d'édicter des règlements peut être délégué à un Ministre, à un agent ou à une commission. Toutes les méthodes sont utilisées. L'étendue et la formule de la délégation de l'autorité de réglementation importent beaucoup.

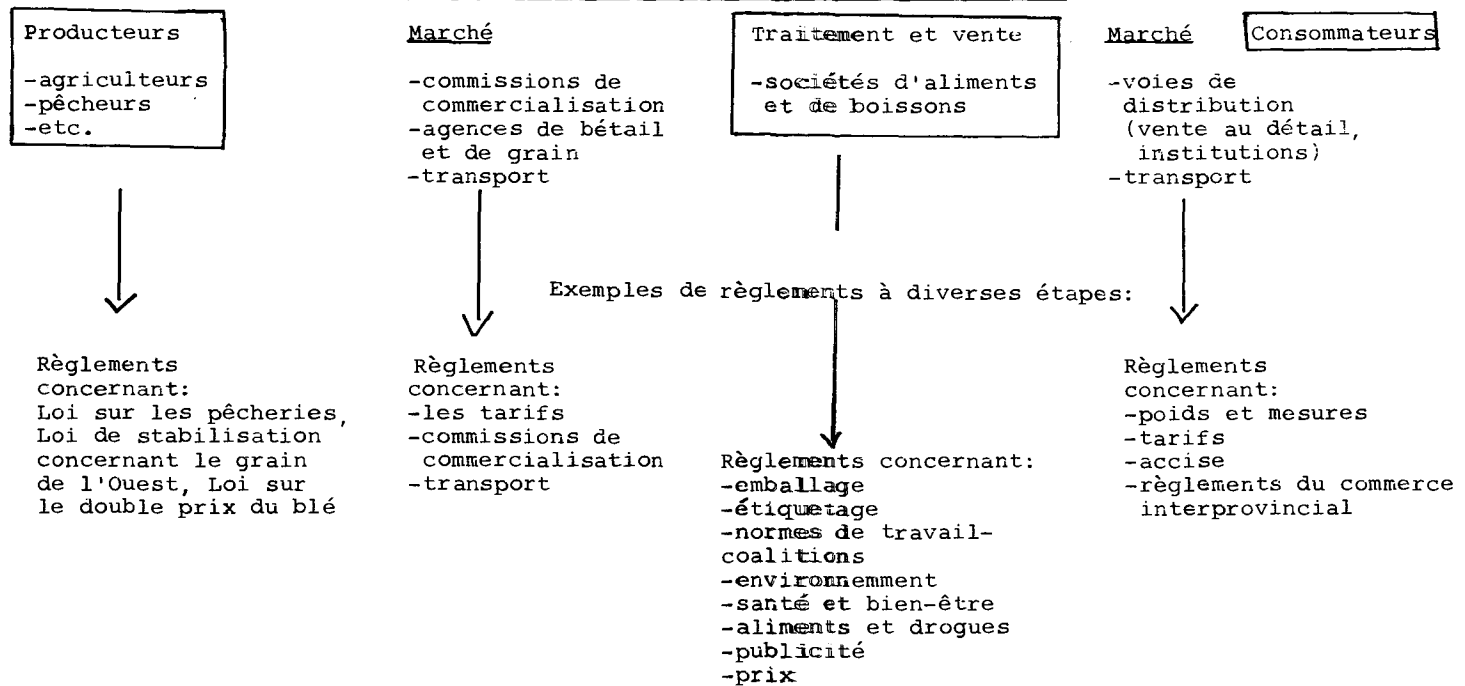
Une vaste gamme de règlements s'appliquent à l'industrie des aliments et des boissons. En outre, le type et la nature des règlements s'appliquant aux diverses sociétés de l'industrie varient.

Par exemple, les brasseries doivent faire face à des règlements concernant les prix de leurs produits qui diffèrent de ceux qui visent les sociétés s'occupant de l'emballage des viandes ou de la confiserie. Les distilleries sont assujetties à des règlements en matière de taxes d'accise qui sont uniques dans l'industrie des aliments et boissons.

Les compagnies de transformation peuvent être touchées par des règlements qui s'appliquent à n'importe quelle étape entre le producteur original et l'utilisateur final (voir Tableau 1). Nous nous intéressons aux règlements qui visent tout particulièrement les sociétés d'aliments et de boissons et non ceux qui concernent le producteur original, bien qu'on fasse allusion à des règlements relatifs aux étapes entre les producteurs originaux et les sociétés de transformation et entre ces dernières et les consommateurs.

Tableau 1

Liens entre les producteurs et les consommateurs, et exemples de règlements s'appliquant à chaque lien





Un examen du cadre général (Tableau 1) révèle que de nombreux règlements s'appliquent directement aux sociétés dans le secteur des aliments et des boissons et qu'il y a prolifération de nouveaux règlements depuis quelques années, surtout dans les secteurs rattachés à l'environnement et à la consommation. En outre, le marché des producteurs et celui des consommateurs sont fortement influencés depuis plusieurs années par des règlements qui ont pris la forme de tarifs, de commissions de commercialisation et de questions relatives au transport. Par ailleurs, les règlements des commissions de commercialisation font l'objet de nombreuses modifications depuis quelques années.

#### Problèmes d'ordre général

Un des véritables problèmes posés par les règlements gouvernementaux est leur grand nombre et leur variété. On estime que le gouvernement du Canada en a élaboré à lui seul entre 700,000 et 1,000,000. Il est évident que beaucoup de ces règlements sont peu importants, mais les chiffres sont quand même très révélateurs. De plus, d'autres règlements sont élaborés par les gouvernements provinciaux et municipaux.

L'essence du problème posé par la prolifération des règlements est cernée dans le Deuxième rapport du Comité mixte permanent des règlements et autres textes réglementaires, coprésidé par le sénateur Eugene A. Forsey et M. Robert McCleave, député (Deuxième session de la trentième législature, 1976-1977):

"On estime encore dans certaines sphères qu'il n'est pas nécessaire de mettre les textes réglementaires à la disposition du grand public et de les énoncer en des termes les plus simples possibles. Ce concept est fondé sur l'hypothèse voulant que les citoyens ordinaires ne s'intéressent pas aux textes réglementaires et que ceux d'entre eux qui y manifestent un intérêt quelconque ou qui doivent en tenir compte pour leur propre protection, c'est-à-dire les avocats, les hommes d'affaires, les pêcheurs, les fermiers, etc., ont la responsabilité de veiller à leurs intérêts et de se renseigner sur les lois qui les touchent de plus près, par l'intermédiaire d'avocats, d'associations et de services commerciaux, et de tous les services similaires. Même si le Comité reconnaît que ce concept se vérifie dans les faits, il estime que les prémisses de ce raisonnement sont erronées. Si l'on reconnaît ce concept, il faudrait également conclure que les statuts n'auront jamais besoin d'être révisés, codifiés ou publiés sous forme de recueil, car les personnes intéressées effectueront elles-mêmes toutes les recherches nécessaires et rassembleront le texte des diverses modifications apportées. De plus, quelle que soit l'efficacité des services commerciaux, il demeure que la situation est pour le moins troublante, si l'on considère que même des fonctionnaires comptent sur des services commerciaux extérieurs pour la codification de leurs propres règlements."

On se préoccupe beaucoup de la situation de la réglementation au sein des diverses administrations. Le Président Carter des États-Unis a annoncé dernièrement des procédures en vue d'améliorer les règlements actuels et futurs. M. Darcy McKeough, trésorier de l'Ontario, a lui aussi exprimé son inquiétude face à l'accroissement des règlements gouvernementaux et de leurs coûts.

Les problèmes qui touchent le cadre actuel des règlements dans le secteur des aliments et des boissons sont examinés sous les trois rubriques suivantes: A) Prolifération des règlements, B) Attitude du gouvernement face aux règlements et C) Répercussions des règlements gouvernementaux.

## A) Prolifération des règlements:

Le volume de règlements touchant les fabricants de produits alimentaires est manifeste si l'on jette un coup d'oeil sur la Direction générale de la protection de la santé (Santé et Bien-être du Canada). Lorsqu'on envisage un important changement aux règlements, la Direction générale de la protection de la santé publie une lettre d'information donnant les grandes lignes de la proposition et invitant les intéressés à faire connaître leur point de vue. Au cours de la période de cinq ans et demi allant du 1<sup>er</sup> mai 1972 au 30 novembre 1977, cinquante lettres d'information ont été publiées, soit une moyenne de neuf par année. Dix-huit propositions ont été incorporées aux nouveaux règlements; dix-sept ont modifié de façon sensible les règlements existants et quinze sont actuellement à l'étude.

Dans son témoignage devant la Conférence sur la stratégie alimentaire, le Conseil national de l'industrie laitière a donné une liste de 27 articles de mesures législatives proposées, touchant son industrie et faisant l'objet de discussions, qui visaient notamment les tolérances de remplissage, la liste des ingrédients sur les emballages en vrac, les exemptions concernant les étiquettes bilingues, les données financières pour la Commission canadienne du lait, la conciliation des données sur la rétraction du lait fournies par Statistique Canada et par la Commission canadienne du lait, les nouvelles définitions des aliments à base de fromage, les importations de beurre de la Canadian Dairy Corporation à destination de l'Ouest canadien et les produits de distillation dans le fromage à la pie.

Il existe un chevauchement entre l'activité des divers ministères du gouvernement fédéral, ainsi qu'entre celle des divers ministères fédéraux et provinciaux. Par ailleurs, il existe des différences entre les règlements pour des sujets semblables, des diverses administrations notamment d'une province à une autre. Voici un certain nombre de champs d'application dont les règlements se chevauchent:

### (i) Inspection des viandes et approbation des étiquettes

Un exemple de chevauchement au sein du gouvernement fédéral concerne l'inspection des usines de viande et l'approbation des étiquettes utilisées par les emballeurs de viandes. Des pouvoirs très précis sont conférés à la Direction de l'hygiène vétérinaire d'Agriculture Canada qui a des inspecteurs de viande sur place dans les usines d'emballage de viande et qui approuve toutes les étiquettes utilisées par l'industrie. Néanmoins, théoriquement au moins, les activités de la Direction sont assujetties à la Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation qui a priorité pour les questions d'étiquetage de produits de consommation et à la Loi des aliments et drogues, ainsi que son règlement, qui sont élaborés et mis en application par la Direction générale de la protection de la santé du ministère de la Santé et du Bien-être, en ce qui a trait aux questions touchant la santé publique, et par le ministère de la Consommation et des Corporations pour ce qui est des questions d'étiquetage. Cette répartition étrange fonctionne plus efficacement qu'on peut le penser, mais entraîne néanmoins un véritable problème de juridiction.

Il en résulte un système complexe d'autorisations et d'approbations pour de nouvelles étiquettes. Les propositions doivent passer par divers ministères fédéraux.

Par conséquent, une société peut obtenir l'approbation pour un nom et une étiquette de produit nouveau d'Agriculture Canada, et de Santé et Bien-être Canada, sans pour cela recevoir l'approbation du ministère de la Consommation et des Corporations.

Un grand nombre d'inspecteurs est nécessaire. Pour mettre les règlements en application, il y a des inspecteurs de la Direction de l'hygiène vétérinaire d'Agriculture Canada, Division du lait et Division des fruits et légumes - produits transformés, ainsi que des inspecteurs de la Direction générale de la

protection de la santé, sous la conduite de directeurs régionaux, qui ont pour responsabilité première l'inspection des usines de transformaton des aliments; on compte un autre groupe d'inspecteurs du ministère de la Consommation et des Corporations qui s'occupent principalement des opérations de vente au détail, mais qui s'intéressent de plus en plus à l'inspection des usines.

(ii) Lancement d'une nouvelle marque de bière ordinaire en Ontario

Le tableau suivant donne les approbations nécessaires avant de lancer une nouvelle marque de bière en Ontario. Remarquez les chevauchements importants des lois et règlements aux niveaux fédéral et provincial:

	NIVEAU FÉDÉRAL				ONTARIO		
	Aliments et drogues	Emballage et étiquetage des produits de consommation	Loi sur la radio-diffusion	CRTC	Liquor Control Act	Liquor Licence Act	Liquor Licence Board Directives
Liquide:							
Ingrédients	X				X		
Additifs	X				X		
Pourcentage d'alcool	X				X		
Emballage:							
Etiquetage	X	X				X	
Conception de la caisse	X	X				X	
Publicité:							
Télévision			X	X	X		X
Imprimés					X		X
Promotion					X		X

iii) Emballage et étiquetage

Dale Beckman et Richard Knudson de la Faculté des sciences administratives de l'Université du Manitoba dans une étude sur l'emballage et l'étiquetage pour le ministère de la Consommation et des Corporations, ont formulé; des commentaires intéressants sur les conséquences, pour l'industrie alimentaire, de la récente Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation. Ils ont souligné que le mode d'application de la loi allégeait beaucoup son incidence négative sur l'industrie alimentaire. Cependant, ils ont indiqué qu'une grande part de la frustration aurait pu être évitée si l'on avait songé davantage à coordonner les règlements entre les ministères gouvernementaux qui se chevauchent, et au sein des directions régionales du ministère de la Consommation et des Corporations. (page 77).

La présentation de cette loi comportaient certains problèmes de coordination. Diverses compagnies ont souligné que certaines exigences entraient en conflit avec les règlements d'autres ministères. On a soutenu que le ministère de la Consommation et des Corporations n'avait pas coordonné le programme d'emballage et d'étiquetage aux règlements d'autres ministères comme Agriculture Canada et la Direction des aliments et drogues. (page 41).

Les auteurs soulignent que la mise en application de la Loi sur l'emballage et l'étiquetage a été jugée juste et raisonnable dans l'ensemble. Deux facteurs semblent avoir contribué à ce point de vue: un bon délai ainsi qu'une date de conformité bien diffusée.

Cependant, certaines critiques appellent une attention particulière. En premier lieu, diverses sociétés soutiennent qu'il y a eu manque de coordination

entre différents ministères du gouvernement. En deuxième lieu, le délai entre la mise en application de la loi et la publication des principes directeurs était trop long. Par ailleurs, certaines sociétés ont éprouvés des problèmes de traduction en se conformant aux exigences en matière d'étiquettes bilingues. Enfin, les sociétés qui desservent l'Ouest canadien estiment, en général, que ces étiquettes bilingues ne devraient pas être obligatoires pour leurs produits (page 43 et 44).

En outre, le rapport révèle que, selon certaines sociétés, l'interprétation du règlement varie dans des situations semblables et certains bureaux régionaux de CC ne savaient pas comment appliquer la loi. Par exemple, deux sociétés ont déclaré que des étiquettes modifiées qui avaient été approuvées par le ministère ont par la suite dû être modifiées de nouveau (page 44).

(iv) Politique concernant le retour des contenants d'eaux gazeuses

Au Canada, les provinces ont des règlements différents pour les contenants d'eaux gazeuses. Cette situation crée des problèmes puisqu'il est ennuyeux et long d'avoir à se conformer à plusieurs séries de dispositions.

Certaines provinces réussissent mieux que d'autres dans la formulation des règlements. Ainsi, l'industrie estime que le Manitoba s'en tire mieux que d'autres provinces.

La véritable difficulté perçue avec les règlements sur le retour des contenants est qu'ils ne traitent pas du problème global des déchets solides. On croit que si les règlements faisaient l'objet d'une analyse coût-avantage, il est fort probable que ces règlements seraient considérés comme non justifiés.

(v) Interdit des filtres en amiante en Ontario

La Régie des alcools de l'Ontario a informé les distillateurs du pays et les fournisseurs étrangers qu'à compter du 16 janvier 1978, les filtres en amiante ne pourraient plus servir pour le filtrage des vins et des spiritueux.

Toutefois, le ministère fédéral de la Santé nationale et du Bien-être social n'interdit pas les filtres en amiante devant servir pour les spiritueux.

L'industrie a obtenu un délai de la Régie, jusqu'au 16 juillet 1978, à condition que des tests soient effectués et que l'on prouve que les filtres en amiante n'ajoutent pas de particules d'amiante au produit.

Le fait qu'une province décide de prendre des mesures du genre signifie que toutes les sociétés qui vendent à cette province doivent se conformer à la directive ou aux exigences. Ces contrôles provinciaux devraient être coordonnés à l'échelle nationale. En outre, l'organisme gouvernemental en cause devrait obtenir des preuves concluantes avant de perturber les opérations industrielles.

(vi) Interdit de la saccharine

L'interdit de la saccharine met en cause un règlement assez récent. Il représente une mesure de réglementation présentée avec des preuves limitées de consultation. Certaines questions concernant l'application de l'interdit au tout début ont également été soulevées. Un représentant de l'industrie a commenté:

"Deux aspects dudit règlement nécessitent un examen approfondi. Premièrement, il n'est absolument pas confirmé d'après les travaux de recherche effectués que la saccharine représente un danger pour la santé.

On a procédé de la même façon qu'avec le cyclamate et on a abouti au même résultat, à savoir un interdit. Le fait que le produit soit toujours disponible aux États-Unis est très significatif. En ce qui me concerne, il n'y a pas eu d'avertissement avant la déclaration faite l'an dernier, selon laquelle la saccharine faisait l'objet d'une enquête. La première annonce a été une déclaration péremptoire voulant que les produits contenant de la saccharine soient enlevés des étagères des magasins en septembre 1977. Par la suite, cette date a été

reportée au 31 décembre. Cependant, toute la publicité donnée aux résultats des tests (qui ne sont pas concluants et ne concordent pas avec ceux obtenus aux États-Unis) a provoqué un important ralentissement des ventes. Par conséquent, une quantité considérable de biscuits et de bonbons "dangereux" est restée sur les étagères. Au début de janvier, des bureaucrates ont commencé à se rendre dans les magasins et ont ouvert des paquets, rendant ainsi les produits invendables. Il me semble qu'il s'agit là d'un excès de zèle et je me demande bien pour quoi on estime maintenant qu'on peut consommer de la saccharine aux États-Unis mais non au Canada."

(B) Attitude du gouvernement face aux règlements

Dans leurs efforts en vue d'assumer leur responsabilité perçue, à savoir celle de gérer l'économie et de créer un climat propice pour le développement commercial et social, les gouvernements ont, au cours des dernières années, compté de plus en plus sur l'adoption et l'exercice de pouvoir de réglementation afin de pouvoir déléguer cette responsabilité. En termes généraux, cet exercice par les gouvernements du pouvoir de réglementation a eu une incidence négative sur les affaires, prises dans leur sens le plus large, et il a entraîné des conséquences graves pour l'économie canadienne. Deux aspects du genre d'activités de réglementation responsables de l'incidence négative sont:

(a) la création par les gouvernements de tribunaux administratifs tels que l'Agence d'examen de l'investissement étranger et la Commission de la concurrence proposée qui détiennent l'autorité statutaire d'appliquer subjectivement des principes directeurs très généraux à des cas précis, souvent avec des résultats différents pour des cas qui se ressemblent;

(b) l'adoption par les gouvernements de lois qui délèguent au Cabinet le pouvoir de promulguer la mise en application de règlements qui renferment des dispositions régissant l'activité commerciale. Il arrive souvent que ces règlements n'ont pas été montrés d'avance aux personnes touchées ni même discutés par les législateurs.

Sans débattre le bien-fondé de ces techniques, on peut se contenter de dire que la confiance du milieu des affaires, qui constitue une condition préalable à la prise de décisions en matière d'investissements de capital, a été sapée à un rythme effarant et cette érosion ne fera qu'accélérer à moins d'un changement dans l'attitude des gouvernements à l'égard de l'emploi du procédé de réglementation.

Cela ne veut pas dire que le milieu des affaires se croit un secteur privilégié de la société canadienne qui soit immunisé des règlements et qui puisse agir à sa guise. Aucun homme d'affaires responsable ne s'oppose à ce que les gouvernements élaborent des lois précises sur les genres d'activité ou de normes qui sont permises ou interdites. En fait, l'exemple donné ci-après et intitulé "Facilitation des douanes et accise" illustre un système de réglementation qui est considéré par l'industrie en cause comme un système bien organisé et géré.

Un objet de préoccupation extrêmement important est l'existence d'une structure de réglementation en vertu de laquelle la bureaucratie détient le pouvoir d'influer sur des décisions commerciales saines, fondées sur des raisons économiques en leur substituant une décision prise à partir de l'évaluation par la bureaucratie, de l'apport de cette décision, à la réalisation d'objectifs généraux de politique.

Par ailleurs, l'Association canadienne des distillateurs, dans ses échanges avec les ministères des gouvernements fédéral et provinciaux, a découvert que la Division des douanes et accise du ministère du Revenu national adopte une approche sensée et équitable dans ses rapports avec l'industrie.

Au cours des 20 ou 25 dernières années, des agents des Douanes et Accise ont adopté une approche fondée sur le bon sens pour l'application des lois et règlements, ainsi que des contrôles. Ils encouragent les consultations et examens avec les entreprises qui s'intéressent aux lois et règlements actuels et à leur incidence sur l'industrie et le commerce. Ils ont réussi à simplifier les procédures et à faciliter les transactions commerciales et industrielles et les opérations tout en maintenant les contrôles exigés par la loi.

Compte tenu du nombre croissant d'activités gouvernementales et de leur influence sur l'industrie, nous suggérons que d'autres ministères et organismes des gouvernements fédéral et provinciaux adoptent l'attitude de la division des Douanes et Accise face à l'industrie.

(C) Répercussions des règlements gouvernementaux

Quatre conséquences découlent de la situation actuelle, à savoir l'incertitude, le temps que doivent consacrer les cadres à cette question, la paperasserie, ainsi que les coûts réels et coûts d'opportunité.

(C) 1 Incertitude

L'une des conséquences du flot de nouveaux règlements gouvernementaux est l'incertitude. En ce qui a trait aux incertitudes associées à la nouvelle politique relative à la concurrence, le rapport sur les règlements gouvernementaux du Conseil économique de l'Ontario de 1978 mentionne que:

La révision de la loi sur la concurrence au Canada est un autre cas d'espèce. La première loi sur la concurrence avait été présentée en juin 1971 et des sections de cette nouvelle loi n'ont toujours pas été approuvées. Ce genre de délai crée de grandes incertitudes ayant des conséquences défavorables sur le processus de prise de décisions dans le milieu des affaires. Les coûts, malgré le fait qu'ils ne sont pas quantifiables, sont sans aucun doute très importants. (page 2)

En outre, en examinant le sujet de l'incertitude créée par les modifications apportées au cadre des règlements, dans la préface récente du livre intitulé "Canada Has a Future", Herman Kahn déclare que: diverses questions se rattachant aux règlements sont particulièrement importantes (à savoir, couper les coûts et les risques pour restaurer la rentabilité). L'incertitude face à la politique et aux lois du gouvernement a créé un climat dans lequel les investisseurs sont extrêmement prudents et hésitent à faire des investissements à long terme... il est de plus en plus important pour le milieu des affaires de sentir qu'il connaisse et puisse prédire les règles du jeu.

(C) 2 Exigences sur le temps des directeurs

Une autre conséquence de ce cadre changeant est le temps que doivent lui consacrer les cadres des sociétés. Surtout au cours de la période qui précède et suit immédiatement une modification importante, il existe une tendance selon laquelle les cadres supérieurs d'une firme consacrent de plus de temps à la question en cause, ce qui entraîne souvent une centralisation temporaire du processus de prise de décision au siège social.

Le problème qui en découle est le suivant: les directeurs consacrent leur temps aux questions gouvernementales et ne peuvent ainsi se concentrer sur les perspectives de croissance de la firme. Un certain nombre de sociétés dans l'industrie des aliments et des boissons ont des personnes au niveau de la direction, qui s'occupent à plein temps, des rapports avec le gouvernement.

Les problèmes des petites entreprises sont plus importants que ceux des grandes entreprises à cet égard. Cette situation est attribuable au fait que les plus grandes entreprises ont probablement plus de ressources pour traiter de ces problèmes que les petites.

(C) 3 Paperasserie

La meilleure source de discussion à l'égard du problème de la paperasserie est le document rédigé en février 1978, à l'intention du Ministre d'État de la petite entreprise:

" Au printemps 1977, des gens du ministère de l'Industrie et du Commerce ont rencontré dans toutes les régions du pays des hommes d'affaires pour connaître leur opinions sur le fonctionnement de l'appareil gouvernemental en général et du ministère de l'Industrie et du Commerce.

Des 5,000 hommes d'affaires interviewés, 35% ont mentionné que la paperasserie était le point le plus irritant. Les réponses aux questions sur ce sujet ont été défavorables en général (85%) et une attention à peu près identique lui a été accordée dans toutes les régions du pays."

"Pour les hommes d'affaires et le public, la paperasserie englobe formules, enquêtes, demandes, procédure, questionnaires, licences, règlements, normes, et registres. Leur nombre est en effet impressionnant comme l'illustre la liste suivante des exigences gouvernementales:

taxe de vente fédérale	enquête de la SCHL sur le logement
taxe de vente provinciale	inspections de sécurité
droits d'accise dédouanement	vérifications fiscales
cotisations d'ass-chômage, indemnités	documents de la FIRA
des accidentés du travail	licences pour ascenseurs
assurance-hospitalisation	licences pour chaudières
demandes de prêts	demandes de subventions
permis de construction	permis de développement
permis d'utilisation d'équipement	contrôle des déchets
impôt foncier	salaire minimum
enregistrement des véhicules	Enquêtes de Statistique Canada
licences de transport	programmes de formation de la main-
licences de communication	d'oeuvre
déduction d'impôt sur le revenu	procédures d'embauche des salariés
précompte des impôts détaillées	et contrats
enquêtes sur les ménages	achats du gouvernement
cautionnements	indice des prix à la consommation
licences d'établissements commerciaux	recensement de la population
taxes sur les aliments et de restaurant	programmes d'aide et de stimulation
	permis de conduire
	prestations de bien-être social et de
	maladie
	normes pour la protection des consomma-
	teurs.

Cette liste fait ressortir une grande partie du problème, mais pas tous les points. Par exemple, le gouvernement fédéral exige beaucoup de travail des autres paliers de gouvernement avec ses programmes à frais partagés et ses accords sur le partage des impôts. La même exigence s'applique pour les institutions, les syndicats, les groupes professionnels, les pêcheurs, les agriculteurs, etc.

Ces exigences coûtent très cher: \$500 par citoyen par an selon une estimation des É.U. Ces coûts "économiques" varient évidemment d'une entreprise à l'autre et d'une personne à l'autre, mais comprennent les frais de conception et d'installation des systèmes d'information; les frais directs et indirects de collecte, de traitement et d'analyse des données; le temps consacré à remplir les formules; l'embauche d'experts-conseils, avocats, comptables, etc. pour préparer les rapports; les coûts d'occasions ratées pour prendre part aux programmes gouvernementaux; les délais; les frais de transmission des données; la correction des erreurs sur les formules complexes; la formation du personnel; le temps consacré à l'étude des demandes gouvernementales; les déplacements pour se rendre aux bureaux du gouvernement; l'emmagasiner de données; l'informatique; les frais généraux; la vérification. Par exemple, selon l'enquête précitée et réalisée en Colombie-Britannique, les coûts estimatifs absorbés par les deux petites entreprises pour satisfaire les demandes de renseignements aux trois paliers de gouvernement (mais surtout le fédéral) atteignent près de \$5,000 par an. L'impôt sur le revenu avec ses règlements connexes ajoute une dépense de \$3,000. Mais il y a aussi les coûts "psychologiques" ou le facteur "d'ennuis créés.". Ces coûts sont plus difficiles à cerner, mais ils existent et se traduisent par la colère, la frustration, la déception, l'abandon et l'attitude "eux contre nous". L'enquête d'Entreprise Canada 77 démontre clairement l'acuité de ce facteur.

Lorsqu'on évalue les frais qu'entraînent les travaux d'écriture du gouvernement, on remarque que les petites entreprises sont frappées très durement. L'impact sur ces entreprises est grand justement parce qu'elles sont petites et n'ont pas les ressources pour recourir à des experts chargés de s'occuper des documents gouvernementaux. Conséquemment, les petits hommes d'affaires doivent consacrer à ces tâches du temps, qu'ils ne peuvent consacrer à la planification, à l'amélioration de leurs entreprises et pour contribuer à la croissance économique. Enfin, compte tenu de la grande concurrence entre les petites entreprises, elles ne peuvent facilement récupérer ces frais sur le dos des fournisseurs ou des clients.

(C) 4 Coûts réels et coûts d'opportunité

Il existe des coûts réels importants associés au traitement des règlements gouvernementaux. Ces coûts sont supportés par les hommes d'affaires et les gouvernements. Ils ne sont pas justifiés et ne le seront pas dans les présentes. Nous nous bornons à indiquer certains genres de coûts engagés dans la mise en application des règlements.

(i) Coût de mise en application des règlements de la Loi sur l'emballage et l'étiquetage

Dans leur étude 1977 portant sur les coûts d'emballage et d'étiquetage, Beckman et Knudson ont conclu que près de la moitié (45%) des répondants n'ont pas eu à jeter d'emballages ou d'étiquettes pour se conformer aux nouveaux règlements. Quant aux autres (55% ou 23 sur 42) qui ont jeté du matériel, la perte moyenne se chiffrait à environ \$50,000, dans une gamme allant de \$200 à \$250 000 (page 52). Ces frais n'ont pas eu de conséquence importante sur les coûts des transformateurs. Il disent qu'il n'en sera pas nécessairement toujours ainsi, et c'est parce que les changements antérieurs portaient en grande partie sur les exigences en matière d'étiquetage. Comme les résultats de l'étude l'indiquent, cet élément de coût de l'emballage est peu important. Cependant, au fur et à mesure que se concrétisera la conversion fondamentale au système métrique, elle entraînera des coûts inévitablement importants qui seront inévitablement assumés par les consommateurs.

(ii) Propriété de banlieue

Un exemple de coût direct imputé au milieu des affaires est la demande faite par une administration municipale à une petite firme, afin qu'elle fasse disparaître ce qu'on a appelé un problème visuel d'environnement. Les modifications nécessaires coûteraient \$50,000 à la société d'après les prévisions.

(iii) Coûts du gouvernement (contribuables)

Un exemple du coût imputé au gouvernement est illustré dans la situation suivante décrite par un représentant de société:

"Au début de l'année, notre directeur général de la production a reçu une visite imprévue d'un représentant du ministère de la Consommation et des Corporations qui avait en main une plainte se rapportant à l'unité de mesure indiquée sur la bouteille de nos liqueurs. La plainte, qui portait sur notre emploi incorrect de la mesure américaine "3/4 de pinte" sur une bouteille de 25 onces impériales, était justifiée, mais elle aurait pu être réglée par un échange de correspondance plutôt qu'une visite personnelle."

Nous croyons que les dépenses en traitement, notes d'hôtel, repas, et frais de voyage illustrent bien l'attitude dépensière qui semble chose courante au sein du gouvernement aujourd'hui.

(iv) Coûts de la C.L.C.I.

Le rapport du Conseil économique de l'Ontario cite un rapport qui mentionne que les coûts pour six compagnies canadiennes importantes qui ont traité avec la C.L.C.I., se sont élevés entre \$200,000 et \$1,000,000.



(v) Coûts d'opportunité - Commissions de commercialisation

Des prix plus élevés fixés par les commissions de commercialisation nous font perdre des marchés d'exportation possibles, en rendant nos exportations non concurrentielles.

(vi) Déclaration concernant la farine enrichie

Le cas de la farine enrichie est un exemple de cas où l'industrie canadienne peut devenir moins compétitive en exploitant un débouché américain. Cette situation découle de l'impossibilité de l'industrie de faire modifier, par un organisme de réglementation (le ministère de la Consommation et des Corporations en l'occurrence), un règlement pour qu'il concorde avec celui des États-Unis. En outre, elle fait état d'un débouché perdu en raison du problème de communication existant entre l'industrie et le gouvernement. Elle illustre aussi un paradoxe en ce sens que d'une part le gouvernement veut des étiquettes plus détaillées mais que, d'autre part, il s'oppose à un tel changement lorsque c'est l'industrie qui en fait la demande. Un représentant de l'industrie commente que:

Cette situation persiste toujours (9 juin 1978) et l'absurdité du détail en cause défie toute compréhension. Suite à un changement annoncé préalablement (9 mois) dans les règlements américains, l'Association canadienne des manufacturiers de biscuits a demandé au gouvernement canadien si elle pouvait être autorisée à identifier les additifs dans la farine enrichie. Cette mesure permettrait à l'industrie de continuer à exporter aux États-Unis, sans ajouter le fardeau de concevoir un emballage spécial.

Tous peuvent voir les avantages d'autoriser le changement demandé. Cependant, le ministère de la Consommation et des Corporations semble craindre qu'une catastrophe suivra toute étape visant à faire concorder les règlements sur les aliments du Canada avec ceux que suit l'autre 90% de la population de l'Amérique du Nord.

Après plusieurs mois de nombreuses réunions, y compris la réunion avec le Ministre, nous n'avons toujours pas reçu la confirmation définitive voulant qu'il autorise le changement.

Je n'entrerai pas dans les détails quant à l'attitude pointilleuse des inspecteurs américains à l'égard des produits canadiens, alors que nos frontières sont franchies à chaque jour par des importations dans tous genres d'emballages qui violent la réglementation canadienne et qui ne seraient pas approuvés par le ministère de la Consommation et des Corporations pour un fabricant canadien.

Recommandations:

On estime que les règlements auxquels l'industrie est actuellement assujettie doivent être rationalisés et que tous les nouveaux règlements doivent être soumis à un examen au stade de la définition du problème et à une analyse coût-avantages avant leur mise oeuvre. Pour allouer suffisamment de temps à la rationalisation du cadre des règlements et pour élaborer le processus de consultation et les procédures de l'analyse coût-avantages, un moratoire temporaire devrait être imposé aux nouveaux règlements. Plus précisément, il est recommandé:

A) Concernant les modifications au règlements ou les nouveaux règlements:

- i) Qu'un groupe consultatif soit mis sur pied afin que les fonctionnaires des gouvernements fédéral et provinciaux consultent les industries et autres secteurs de la société touchés dès qu'un problème est cerné, avant l'élaboration de règlements;

(Les gouvernements ont réalisé certains progrès dans l'utilisation du processus, mais une fois que les projets de règlements sont préparés,

beaucoup de temps et d'efforts sont dépensés en vain, même s'ils sont présentés aux fins de discussion seulement. Il importe que les problèmes perçus soient examinés le plus tôt possible, puisqu'il arrive souvent que les gouvernements, isolés des aspects pratiques rattachés aux problèmes particuliers, ne sernent pas toutes les questions en cause).

- ii) Que le système d'examen coût-avantages du gouvernement fédéral annoncé le 14 décembre 1977 soit élargi pour englober tous les nouveaux règlements importants. Le processus d'examen doit stipuler que les coûts des nouveaux règlements soient clairement identifiés et quantifiés en termes économiques. L'analyse coût-avantages doit être effectuée avant la présentation des règlements provinciaux;
- iii) Que conformément au deuxième rapport du Comité mixte permanent des règlements et autres textes réglementaires, "aucune mesure législative surbordonnée(règlement)n'entre en vigueur avant d'être enregistrée et publiée" et que toute mesure législative surbordonnée(règlement) doit être enregistrée et publiée;
- iv) Que la délégation de l'autorité de réglementation par les législateurs soit arrêtée. En outre, il ne faut mettre sur pied aucun organisme de réglementation dont les décisions ne peuvent être interjetées devant un tribunal.

B) Concernant la rationalisation du cadre actuel des règlements:

Le cadre actuel des règlements du secteur des aliments et boissons doit être examiné, en vue d'éliminer les règlements inutiles, redondants et inappropriés, de simplifier et réduire les coûts des procédures de mise en application. Il est suggéré que cet examen, qui ne doit pas s'échelonner sur une période de plus de 18 mois, soit coordonné par les divers organismes de réglementation qui consulteront les diverses associations et entreprises de l'industrie des aliments et des boissons. Tous les efforts devraient faits pour:

- i) Uniformiser les règlements entre les provinces.
- ii) Dans chaque région du pays, réduire le plus possible les points de contact entre le milieu des affaires et tous les gouvernements; il importe également que les associations professionnelles représentent les intérêts de leurs membres plus efficacement en obtenant un consensus encore plus général; cela est particulièrement important pour les petites entreprises qui ont des ressources limitées pour traiter avec les gouvernements;
- iii) Prolonger les efforts en vue de coordonner et de simplifier la quantité de paperasserie associée aux règlements.

C) Processus pour les nouveaux règlements et le moratoire temporaire:

Un principe fondamental doit être adopté, lequel exigerait qu'aucun nouveau règlement soit adopté (sauf pour traiter des situation d'urgence) à moins qu'on ait eu recours aux processus de consultation et de coût-avantages et qu'un besoin en matière de réglementation ait été clairement démontré. En outre, il est recommandé que pour les 18 prochaines mois, un moratoire (à l'exception des situations d'urgences) s'applique à tous les nouveaux règlements afin d'allouer suffisamment de temps pour les processus de consultation et d'examen et pour rationaliser le cadre actuel des règlements.

OFFICES DE COMMERCIALISATION

La production agricole se caractérise notamment par le fait que la plupart des denrées sont produites par un grand nombre de personnes, et que, bien souvent, on se heurte à une instabilité du revenu entraînée par la fluctuation des prix. En conséquence, le revenu net tiré par les producteurs de la vente de denrées agricoles de base peut varier considérablement et faire fluctuer leur revenus.

La vente

Les offices de commercialisation jouent un rôle utile dans la vente des denrées en ce qu'ils canalisent les ventes de leurs membres, augmentant ainsi leur force économique, ce qui procure habituellement de meilleurs revenus aux producteurs.

De fait, au cours des années, la plupart des offices de commercialisation ont mis au point des systèmes de vente et de commercialisation efficaces en vue de promouvoir leurs produits, de mettre en commun les risques du marché, d'augmenter les débouchés et d'augmenter la force économique de leurs membres (notons, par exemple, l'installation de télétypes pour la commercialisation des porcs en Ontario, la publicité faite par plusieurs offices provinciaux de commercialisation du porc, en vue de favoriser l'exportation, etc.). Dans le cadre de ces systèmes, il revient à chaque producteur de prendre les décisions relatives à la propre production.

Un bon nombre de faits révèlent que les offices de commercialisation qui ont adopté cette ligne de conduite en ont tiré profit et ont fait beaucoup augmenter le revenu net de leurs membres.

Le problème relatif au revenu

Les revenus des producteurs sont influencés par l'instabilité et la précarité inhérentes à leur propre milieu de production et de commercialisation, par les excédents et les pénuries de denrées, à l'échelle mondiale, par l'inflation, les taux d'imposition, la production et les coûts, d'immobilisation, etc. Les fluctuations du revenu peuvent être marquées. La diminution des revenus, qui découle de ces facteurs, lèse avant tout les petits producteurs.

Face à ce problème, certains offices de commercialisation ont demandé aux gouvernements l'autorisation de contrôler la production et le prix à la ferme de leurs denrées, en vue de stabiliser et d'améliorer les revenus de leurs membres.

Comme il n'existait aucune autre ligne de conduite permettant de traiter les problèmes d'instabilité du revenu, les gouvernements ont accédé à la demande des offices. Cela a entraîné la création de monopoles provinciaux et régionaux non réglementés, exercés dans le cadre de la loi, "minant" les structures du marché libre. Parmi les conséquences de cette mesure, notons:

- a) La mauvaise répartition des ressources. A cause de la tendance naturelle des offices à fixer des objectifs trop ambitieux concernant la production et les prix (au fermier), les producteurs peuvent enregistrer des surplus coûteux ou subir des pertes importantes.
- b) Les distorsions du marché s'expliquent du fait que les décisions relatives à la production et aux prix sont prises en fonction de la protection du revenu plutôt qu'en fonction de la demande et d'autres caractéristiques du marché. La ligne de conduite et les pratiques de certains offices de commercialisation ont diminué sensiblement le pouvoir concurrentiel de certains produits canadiens primaires et transformés.

- (c) Les contingents de production fixés par les offices de commercialisation pour contrôler la production quantitative ont acquis une valeur en capital. En conséquence, les nouveaux producteurs ont dû déboursier davantage pour commencer à produire ce qui a influé sur le prix du produit ou sur la marge de rentabilité des producteurs.
- (d) A cause des contingents de production fixés par les offices, lesquels créent des obstacles artificiels, il se révèle difficile et coûteux pour des nouveaux producteurs de commencer à produire. Par conséquent, l'industrie ne se voit pas forcée d'améliorer la productivité par l'adoption de méthodes et de techniques modernes essentielles à la concurrence.

De plus, en raison des contingents, il devint très difficile d'améliorer la productivité et l'efficacité de l'industrie par la consolidation et la rationalisation de la production.

En raison de ce qui précède, il pourrait être de plus en plus difficile pour l'industrie d'être concurrentielle sur les marchés intérieur et extérieur.

#### Engagement du gouvernement vis-à-vis de la concurrence

Le gouvernement a déclaré qu'il voulait renforcer la concurrence au sein de l'économie canadienne. Il a appliqué cette ligne de conduite rigoureusement dans plusieurs secteurs de l'économie. Toutefois, le principe de la loi applicable au secteur agricole va à l'encontre des engagements pris par le gouvernement. En effet, jusqu'ici, la loi encourageait ouvertement la création de monopoles agricoles, ce qui la rendait beaucoup moins concurrentielle. En fait, elle a empêché le secteur d'exercer une concurrence beaucoup plus qu'elle ne l'a aidé à augmenter son pouvoir concurrentiel.

#### Pouvoirs des offices de commercialisation

Il existe actuellement plus de cent offices de commercialisation au Canada. Leurs responsabilités et pouvoirs respectifs varient selon la loi en vertu de laquelle ils ont été créés. Conformément à la loi fédérale et à diverses lois provinciales sur la commercialisation, certains offices ont été dotés de pouvoirs très étendus, notamment les suivants:

- (a) Fixer des prix pour les produits agricoles primaires et secondaires.
- (b) Fixer des contingents de production.
- (c) Supprimer les contingents.
- (d) Empêcher tout producteur sans un contingent de production fixé de commercialiser son produit.
- (e) Acheter des produits.
- (f) Contrôler exclusivement l'importation des produits.

#### Recommandations

- A) Il faudrait réviser les lois en vue de limiter le rôle des offices de commercialisation seulement à la vente des produits.
- B) Les offices de commercialisation ne devraient pas être autorisés à contrôler la production et à fixer le prix de vente des produits. Le contrôle de la quantité ou des prix n'empêche pas le mécanisme habituel de l'offre et de la demande de déterminer la variable non contrôlée; en revanche, le contrôle de ces deux facteurs ensemble neutralise les forces habituelles du marché et les remplace par des décisions de l'office.

- C) Pour rendre les produits alimentaires canadiens, plus compétitifs sur le plan international, les offices de commercialisation devraient envisager de négocier des systèmes à double prix, lorsqu'il y a lieu.
- D) Il faudrait aborder distinctement le problème de l'instabilité du revenu et élaborer des programmes appropriés en vue de traiter cette question en dehors du cadre de l'office de commercialisation.

LIGNE DE CONDUITE RELATIVE À LA CONCURRENCE

Pour les raisons mentionnées plus loin, l'équipe de travail sur l'industrie des aliments et des boissons recommande que la chambre n'entreprenne pas l'étude du bill C-13, qui prévoit la promulgation d'une nouvelle loi sur la concurrence, et qu'elle rejette ce bill.

L'hypothèse selon laquelle le bill C-13 est nécessaire pour assouplir l'approche vis-à-vis de la rationalisation industrielle n'est pas soutenable. La rationalisation industrielle peut maintenant se faire à un rythme raisonnable, dans le cadre des règlements prévus par la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions et la jurisprudence permettant l'interprétation de la loi. Prétendre que le bill sur la concurrence est nécessaire pour faciliter la rationalisation est fallacieux.

L'équipe de travail n'insiste pas pour qu'on tienne compte des recommandations faites dans le rapport de la Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés; il faut cependant lire avec attention les pages 157 à 167, où la Loi sur la Concurrence et la Politique relative aux fusions sont traitées de manière générale et où l'on parle notamment du bill C-13. Le rapport illustre bien le type de problème que pose le bill sur la concurrence. L'opinion exprimée à la page 166 est extrêmement pertinente et mérite d'être citée; la voici: "... à savoir que la loi sur la concurrence doit porter sur l'abus et le renforcement d'une position de force sur le marché. La loi devrait interdire ces procédés de la manière traditionnelle: si les faits démontrent que la société est coupable de conduite répréhensive, la Cour ou le tribunal compétent doit rendre une ordonnance destinée à y mettre un terme et, si possible, à prévoir l'indemnisation des parties lésées."

L'industrie canadienne a longtemps cru que le bill ne rendrait aucunement le Canada plus compétitif sur les marchés mondiaux. Le processus législatif interminable lié à la présentation de bills successifs sur la concurrence n'a rien fait pour améliorer la confiance dans le commerce et a découragé d'éventuels investisseurs. De plus, les propositions du bill, qui ne font qu'étendre l'intervention bureaucratique dans des cas particuliers, intervention déjà trop généralisée à l'heure actuelle, ont non seulement inquiété gravement l'entreprise mais inquiètent de plus en plus une proportion importante de Canadiens.

Recommandations

- A) On estime que la loi relative aux enquêtes sur les coalitions et la jurisprudence qui a permis son interprétation suffisent et que le bill C-13 devrait donc être rejeté.
- B) Si, toutefois, le gouvernement décide de procéder à l'étude du bill, il faudrait y apporter les changements spécifiques suivants:
  - i) Limiter rigoureusement les pouvoirs d'examen de la Commission de la Concurrence en déterminant un seuil minimal en deça duquel il ne serait possible que pour des questions d'importance primordiale, du fait qu'elles pourraient entraîner la limitation de la concurrence sur les marchés canadiens.
  - ii) Tout projet de loi doit prévoir l'appel de plein droit sur les questions de droit et de fait.
  - iii) Il faudrait supprimer la disposition autorisant la Commission de la Concurrence à intervenir dans les cas de co-monopolisation et de monopolisation.

- iv) Il faudrait retirer à la Commission de la Concurrence le pouvoir d'intervenir pour "ajuster" les décisions relatives à l'établissement des prix.
- v) Il faudrait déterminer rigoureusement les pouvoirs de l'Administrateur de la Politique de Concurrence afin qu'ils soient assujettis au contrôle des tribunaux. Le ministre responsable doit absolument répondre des actions de l'Administrateur de la Politique de Concurrence.
- vi) Comme on doute de la constitutionnalité des dispositions prévoyant des actions en dommages-intérêts, par suite de violation de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, il semble prématuré de prévoir des recours collectifs. Les nombreux abus qui ont été commis, surtout aux États-Unis, concernant ces recours, abus relatifs notamment à l'encombrement des tribunaux et à la difficulté de traiter les recours collectifs, méritent une attention particulière. Il faudrait au moins ne tolérer ces recours que si:
  - a) l'on interdit aux avocats de percevoir des honoraires supplémentaires;
  - b) l'on n'intente des poursuites que dans le cadre d'une procédure d'adhésion, selon laquelle il faut 51% des consommateurs et de la valeur monétaire en jeu pour qu'un groupe de demandeurs puisse prétendre à représenter un groupe spécifique;
  - c) les demandeurs prouvent les dommages subis avant de demander une indemnisation au défendant.

ANNEXE D

DOCUMENT SUR L'INDUSTRIE DE LA TRANSFORMATION DES ALIMENTS  
ET DES BOISSONS AU CANADA

JUIN 1978



## T A B L E D E S M A T I È R E S

### Page

1	<u>Sommaire</u>
	<u>Structure</u>
3	Produits
4	Nombre et taille des entreprises
6	Livraisons selon l'établissement
7	Répartition géographique
8	Marchés
12	Propriété
13	Concentration
14	Facteurs de production
15	Salaires
19	Structure financière
20	Concentration de capitaux
20	Transports
	<u>Rendement passé</u>
21	Ventes
23	Coûts et prix
26	Rentabilité
27	Gains provenant d'investissements
27	Immobilisations
28	Utilisation des installations
29	Effectifs
30	Productivité
31	Relations de travail
32	Innovations
34	Compétitivité internationale

APERÇU DE L'INDUSTRIE DE LA TRANSFORMATION  
DES ALIMENTS ET DES BOISSONS

---

SOMMAIRE

L'industrie de la transformation des aliments et des boissons constitue l'activité manufacturière la plus importante au Canada, tant au niveau des livraisons que des effectifs.

La production de cette industrie s'est accrue de façon soutenue, mais à un rythme moins rapide que celle de l'ensemble du secteur de la fabrication; cette croissance est attribuable à l'augmentation de la population, à l'accroissement de la demande de produits plus complexes et faisant appel à des méthodes de transformation plus poussées, et à la hausse de la consommation ou du niveau d'échange de certains articles.

Au cours des dernières années, les effectifs de cette industrie sont demeurés assez stables bien que l'on ait enregistré, dans des industries particulières, quelques variations importantes découlant d'innovations techniques, de changements au niveau des goûts et du mode de vie, de facteurs influant sur la concurrence, etc. L'ensemble des effectifs est réparti équitablement partout au Canada selon l'importance des zones démographiques. Cette constatation ne s'applique pas à l'ensemble du secteur manufacturier; les effectifs de l'industrie de la transformation des aliments et des boissons représentent donc environ le quart des effectifs de tout le secteur de la fabrication dans les Prairies et encore bien plus dans les provinces maritimes.

Le marché canadien des boissons et aliments transformés est relativement restreint et largement dispersé par rapport à celui d'autres pays industrialisés. Les frais de transport ont donc joué un rôle important dans l'emplacement et la taille des usines d'une grande partie de l'industrie; dans bon nombre de secteurs exigeant peu d'investissements, ce facteur a surpassé les avantages des économies d'échelle. Dans le cas d'une autre division de cette industrie dont l'activité réside dans la transformation primaire de certains produits agricoles et de la pêche, l'emplacement et la taille de l'usine dépend de la source principale d'approvisionnement en matières premières.

Cette industrie produit environ 90% des boissons et aliments transformés et consommés au pays. Bien que la quantité des échanges commerciaux soit faible

par rapport à la production globale de cette industrie, il s'agit d'un facteur important pour un certain nombre d'industries particulières. Les importations se sont accrues à un rythme plus rapide que les exportations; par conséquent, cette industrie a enregistré une balance commerciale négative au cours des deux dernières années.

Une étude détaillée des activités de cette industrie figure aux pages suivantes.

## STRUCTURE

### 1. PRODUITS

<u>Secteurs industriels</u> <u>secondaires</u>	1975 Effectifs et livraisons selon <u>le secteur secondaire</u>	
	<u>Total des effectifs</u> 1)	<u>Valeur des livraisons</u> 1)
	(par ordre d'importance) (en millions de \$)	
Abattage et conditionnement de la viande	32 993	4 218
Boulangeries	27 379	932
Industrie laitière	27 988	3 025
Transformation du poisson	16 987	806
Transformation de produits alimentaires divers, n.d.a.	19 815	1 736
Préparation de fruits et légumes	19 519	1 137
Fabrication de boissons gazeuses	13 808	872
Brasseries	11 652	734
Confiseries	9 399	482
Conditionnement de la volaille	8 220	635
Fabrication d'aliments pour animaux	9 260	1 470
Fabrication de biscuits	7 712	384
Distilleries	5 992	511
Meuneries et fabrication de céréales de table	4 983	614
Transformation du sucre	2 780	797
Fabrication de vin	1 198	82
Usines de transformation de l'huile végétale	730	306
<hr/>		
Total de l'industrie de transformation des aliments et boissons	220 415	16 492
Total de l'industrie manufacturière	1 741 545	102 178

1) Ensemble de l'activité

Source: Publication n<sup>o</sup> 31-203 au catalogue de Statistique Canada.

Les aliments et boissons constituent le secteur le plus important des industries de fabrication au Canada; en 1975, ils ont contribué pour 13% de l'ensemble des effectifs et plus de 16% de la valeur totale des livraisons du secteur manufacturier. Il s'agit également d'une des industries les plus diversifiées qui, par l'entremise des secteurs secondaires susmentionnés, fabrique une vaste gamme de produits qui sont différents au niveau du mélange des matières premières, de la nature ou du degré de la transformation, de la complexité du produit final, du marché visé, etc.

## 2. NOMBRE ET TAILLE DES ENTREPRISES

### Établissements et livraisons selon la tranche d'effectifs - 1974

<u>Effectifs par tranche de taille</u>	<u>Établissements</u>		<u>Livraisons de produits de propre fabrication</u>	
	<u>Total de l'industrie de transformation des aliments et boissons</u>	<u>Total des industries manufacturières</u>	<u>Total de l'industrie de transformation des aliments et boissons</u>	<u>Total des ind. manufacturières</u>
1 - 4	1 624	9 515	178	769
5 - 9	854	4 963	324	1 132
10 - 19	851	5 009	781	2 550
20 - 49	791	5 522	1 868	6 971
50 - 99	381	2 779	2 195	8 134
100-199 )	452	1 940 )	6 264	12 879
200-499 )		1 297 )		18 999
500-999	39	349	1 862	12 151
1000 +	13	161	1 466	18 871
<b>Total:</b>	<b>5 010</b>	<b>31 535</b>	<b>14 738</b>	<b>82 455</b>

Source: Publication no 31-203 au catalogue de Statistique Canada.

Cette industrie se classe au premier rang pour ce qui est du nombre d'établissements; elle compte pour 16% de tous les établissements du secteur de la fabrication. La répartition des établissements selon leur taille est habituelle-

ment semblable à celle de l'ensemble du secteur manufacturier : environ 50% des établissements emploient moins de neuf personnes.

Les usines de taille moyenne (établie d'après les livraisons) à l'intérieur de l'industrie de la transformation des aliments et des boissons emploient entre 100 et 199 personnes par rapport à 200 à 499 pour l'ensemble du secteur manufacturier.

3. LIVRAISONS SELON L'ÉTABLISSEMENT

	Valeur moyenne des livraisons 1) <u>selon l'établissement (1972)</u>	
	<u>Canada</u> (\$000/Canada)	<u>É.-U.</u> (\$000/É.-U.)
Transformation du sucre	20 214	17 733
Distilleries	15 672	14 859
Meuneries et fabrication de céréales de table	6 909	6 568
Transformation de produits alimentaires divers, n.d.a.	3 596	3 940
Abattage et conditionnement de la viande	5 887	6 614
Fabrication de biscuits	4 107	5 598
Fruits et légumes - conditionnés et mis en boîte	2 949	4 020
Produits de la pêche	1 526	2 156
Produits laitiers	2 543	3 554
Conditionnement de la volaille	4 057	5 893
Boissons gazeuses	1 394	2 042
Confiseries	2 249	3 331
Usines de transformation d'huile végétale	17 024	28 875
Fabrication de vin	2 344	4 061
Brasseries	12 095	24 278
Fruits et légumes congelés	3 673	8 863
Fabrication d'aliments pour animaux	1 117	2 751
Boulangeries 2)	346	1 852

1) Activité totale (les données de 1972 ont été comparées aux données américaines les plus récentes).

2) Les données américaines et canadiennes sur les boulangeries ne sont pas directement comparables.

Sources: Recensement des manufactures du ministère du Travail des États-Unis, publication no 31-203 au catalogue de Statistique Canada.

#### 4. RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE

Répartition géographique en %  
1975 1)

<u>Province</u>	<u>Part de la population</u>	<u>Part de l'ensemble total des effectifs de l'industrie des aliments et des boissons</u>	<u>Part des effectifs totaux de l'industrie manufacturière</u>	<u>Effectifs de l'industrie des aliments et des boissons exprimés en % du total des effectifs de l'industrie manufacturière</u>
Terre-Neuve	2,0	2,7	0,1	46,0
Île-du-Prince-Édouard	0,5	0,1	-	69,9
Nouvelle-Écosse	3,6	4,5	2,1	26,8
Nouveau-Brunswick	2,9	3,9	1,7	29,1
Québec	27,2	25,9	30,6	10,7
Ontario	36,0	39,2	48,8	10,2
Manitoba	4,5	5,1	3,2	20,3
Saskatchewan	4,0	2,6	1,1	30,3
Alberta	7,8	7,0	3,7	23,7
Colombie-Britannique	10,7	8,3	7,9	13,3
Yukon et territoires du N.-O.	0,3	-	-	20,0
Total	100,0	100,0	100,0	12,7

1) Activité globale

Source: Publications nos 31-203 et 91-201 au catalogue de Statistique Canada.

Les effectifs de l'industrie de la transformation des aliments et des boissons sont relativement bien répartis partout au Canada selon l'importance des zones démographiques. Toutefois, le contraire s'applique à l'ensemble du secteur manufacturier; près de 80% des effectifs sont groupés au Québec et en Ontario.

L'industrie des aliments et boissons contribue pour une très grande partie des emplois du secteur manufacturier dans les provinces de l'Atlantique et dans les Prairies.



5. MARCHÉS

Consommation intérieure, 1975 <sup>1)</sup>  
(en million de dollars)

	<u>Livraisons de produits de propre fabrication</u>	<u>Exportations</u>	<u>Importations</u>	<u>Consommation intérieure</u>
Abattage et condi- tionnement de la viande	3 829	257	234	3 852
Industrie laitière	2 613	40	58	2 631
Transformation de pro- duits alimentaires divers, n.d.a.	1 534	76	191	1 649
Fabrication d'aliments pour animaux	1 257	40	20	1 237
Transformation de fruits et légumes	982	66	264	1 180
Boulangeries	829	10	10	829
Transformation du sucre	738	54	51	735
Brasseries	694	23	6	677
Fabrication de boissons gazeuses	733	1	6	738
Transformation du poisson	579	365	135	349
Conditionnement de la volaille	563	2	15	576
Distilleries	500	244	79	335
Meuneries et fabrication de céréales de table	562	138	18	442
Confiseries	442	12	89	519
Usines de transformation de l'huile végétale	289	32	133	390
Fabrication de biscuits	271	18	12	265
Fabrication de vin	80	-	84	164
Total de l'industrie de transformation des aliments et boissons	16 492	1 378	1 405	16 519

1) Ne comprend pas les variations de stocks; ne prend en compte que l'activité manufacturière .

Sources: Publication no 31-203 au catalogue de Statistique Canada, et minis-  
tère de l'Industrie et du Commerce.

L'industrie canadienne de la transformation des aliments et des boissons satisfait environ 90% de la demande canadienne (en 1975, les importations n'ont

représenté que 8,5% de la consommation intérieure par rapport à 29,2% pour toutes les industries du secteur manufacturier la même année).

Dans la plupart des cas, les importations se composent de produits ou de marques de produits fabriqués à l'extérieur du Canada. Ces produits comprennent des articles tropicaux et semi-tropicaux et des articles de marque, de qualité ou de provenance particulière.

Bien que les exportations de boissons et d'aliments transformés se soient établies à près de \$1,4 milliard en 1975 et qu'elles aient compté pour une bonne part de l'ensemble des exportations du secteur de la fabrication, elles représentent moins de 9% de la consommation intérieure de boissons et d'aliments transformés (par rapport à 22,0% pour ce qui est de toutes les industries du secteur manufacturier). Les exportations de produits de la pêche, de boissons distillées et de viande conditionnée revêtent une importance particulière, car elles totalisent près de 65% de toutes les exportations d'aliments et de boissons.

Estimation du marché intérieur  
des boissons et aliments transformés  
1975

---

Points de vente au détail	56%
Secteur des services de restauration	20%
Secteur industriel (matières premières devant être trans- formées)	16%
Sociétés provinciales des alcools	8%
Total du marché intérieur	<u>100%</u>

Source: Industrie et Commerce

À l'exception des aliments pour animaux, le marché intérieur final des produits fabriqués par ce secteur se situe au niveau du consommateur canadien. Cependant, les entreprises de transformation ne vendent pas directement leurs produits au consommateur; elles les dirigent plutôt vers les secteurs susmentionnés.

Les services de restauration (c.-à-d. le marché des aliments consommés à l'extérieur) constituent le secteur dont la croissance est la plus rapide. On

estime actuellement qu'ils représentent environ un dollar sur cinq (20%) consacré à l'alimentation et certains analystes prévoient que ce pourcentage atteindra 50% d'ici le milieu des années 80. Déjà, ce secteur contribue pour 30% de toute la production de viande. Règle générale, il utilise des produits dont la fabrication est complexe et, en raison des exigences concernant l'uniformité, des techniques de transformation assez poussées.

Le secteur de la vente au détail représente le débouché le plus important de toute l'industrie; en 1975, ses ventes se sont élevées à \$13,2 milliards (y compris les produits frais, les savons, les détergents, d'autres produits non alimentaires et des produits alimentaires transformés). Il existe toute une série de débouchés: les supermarchés à succursales, les coopératives, les magasins d'alimentation de taille moyenne (dépanneurs et épiciers du coin), les boutiques d'alimentation et les magasins généraux dont plus du tiers des ventes provient du secteur de l'alimentation.

Les supermarchés à succursales représentent la plus grande partie des ventes du secteur de la vente au détail. En 1974, les supermarchés à succursales, qui comptent environ 12% de tous les points de vente, sont intervenus pour près de 55% de l'ensemble des ventes. Cinq succursalistes nationaux ont contribué à plus de 90% des ventes des supermarchés à succursales, bien que l'importance relative de chacun d'entre eux varie considérablement d'une région à l'autre.

Les coopératives (c.-à-d. les associations d'acheteurs ou les groupes d'épiciers indépendants qui s'approvisionnent chez un grossiste) constituent le deuxième groupe en importance dans le secteur de la vente au détail. En 1974, ce groupe est intervenu pour environ 23% de l'ensemble des ventes et près de 21% du nombre total de magasins.

Le niveau global de concentration des supermarchés à succursales et des coopératives est plus élevé au Canada qu'aux États-Unis; il représente une plus grande part de l'ensemble des ventes au détail et un chiffre de vente moyen par magasin plus élevé. Dans une certaine mesure, cette situation découle du fait que la croissance marquée des magasins à succursales canadiens est survenue après la guerre, c'est-à-dire lorsque la population s'est rapidement urbanisée

et que les succursalistes ont adopté le principe des supermarchés plus vastes et plus efficaces. Le marché canadien a donc été porté à mettre de côté les petits supermarchés désuets, ce qui s'était également produit aux États-Unis jusqu'à cette période.

En plus de représenter le débouché le plus important à l'intérieur de l'industrie de la transformation des aliments, la plupart des succursalistes canadiens participent, dans une certaine mesure, aux activités de cette industrie. Le niveau de participation varie selon la politique de chaque succursaliste et la répercussion principale de la participation se situe au niveau de l'approvisionnement en produits de marques privées. Par contre, l'adoption de marques privées par les succursalistes découle principalement du volume des ventes plutôt que du contrôle des sociétés.

6. PROPRIÉTÉ

<u>Industrie de transformation des aliments et boissons</u>	<u>% de la propriété étrangère par rapport aux livraisons (1972)</u>
Abattage et conditionnement de la viande	13,8
Conditionnement de la volaille	19,2
Fabrication d'aliments pour les animaux	25,5
Distilleries	26,2
Industrie laitière	32,1
Transformation du poisson	33,8
Fabrication de vin	34,5
Boulangeries	35,2
Fruits et légumes congelés	39,6
Fabrication de boissons gazeuses	52,3
Fruits et légumes en boîte	65,5
Meuneries et fabrication de céréales de table	67,6
Transformation de produits alimentaires divers, n.d.a.	72,0
Confiseries	77,7
Fabrication de biscuits	77,9
Brasseries	*
Usines de transformation de l'huile végétale	*
Transformation du sucre	*
Total de l'industrie de transformation des aliments et boissons	35,7

\* Données confidentielles

Source: Publication no 31-401 au catalogue de Statistique Canada.

Dans cette industrie, 35,7% des livraisons sont effectuées par des entreprises à propriété étrangère qui possèdent 10,4% des établissements; toutefois, dans l'ensemble du secteur manufacturier, ces pourcentages atteignent 51,7% et 12,4%. En 1972, 43,1% de la valeur ajoutée par cette industrie était attribuable à des entreprises appartenant à des étrangers. Dans le secteur de l'alimentation, le niveau de propriété étrangère est plus élevé dans les industries qui fabriquent des produits spéciaux que dans celles qui produisent des den-

rées périssables ou de base.

## 7. CONCENTRATION

Concentration: part en % des  
livraisons en 1972

	<u>Établissements</u>		<u>Entreprises</u>	
	<u>4 principaux</u>	<u>8 principaux</u>	<u>4 principales</u>	<u>8 principales</u>
Abattage et conditionnement de la viande	*	30,3	54,0	62,1
Conditionnement de la volaille	18,5	32,4	38,3	54,3
Transformation du poisson	17,9	26,9	42,5	54,5
Préparation de fruits et légumes <sup>1)</sup>	28,2	37,9	39,8	55,9
Industrie laitière	14,6	20,2	33,0	45,9
Meuneries et fabrication de céréales de table	36,7	54,9	66,8	85,4
Fabrication d'aliments pour animaux	9,5	15,8	29,1	38,5
Fabrication de biscuits	45,9	67,6	73,4	86,8
Boulangeries	*	21,9	33,5	47,8
Confiseries	40,7	59,3	49,4	70,4
Transformation du sucre	68,1	*	*	100,0
Usines de transformation d'huile végétale	75,6	*	75,6	90,9
Transformation de produits alimentaires divers, n.d.a.	23,0	34,2	35,2	51,3
Fabrication de boissons gazeuses	19,4	*	46,2	55,9
Distilleries	*	73,4	80,9	94,5
Brasseries	*	66,2	96,6	100,0
Fabrication de vin	47,0	72,6	63,9	89,5

\* Données confidentielles

Source : Publication no 31-514 au catalogue de Statistique Canada

1) Ne comprennent pas les produits congelés.

Exprimée en pourcentage de la part des livraisons de cette industrie, la concentration est habituellement plus élevée dans les industries utilisant une grande quantité de capitaux; dans ce genre d'industrie, une usine peut approvisionner tout le marché national et profiter d'économies d'échelle. Par

conséquent, il existe très peu de différences entre la concentration fondée sur l'établissement (usine) et celle qui prend son origine dans l'entreprise (société).

En raison des activités des entreprises à usines multiples qui desservent les marchés régionaux, les rapports de concentration dans les industries utilisant peu de capitaux et celles qui produisent des denrées de base sont moins élevés au niveau de l'entreprise qu'à celui de l'établissement.

On remarque que le niveau de concentration industrielle est plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. Cependant, une étude provisoire de la situation révèle que cet écart n'est pas très grand, compte tenu des différences enregistrées dans la taille des marchés.

8. <u>FACTEURS DE PRODUCTION</u>	Principaux facteurs de la fabrication <sup>1)</sup> 1975	
	(en million de dollars)	
<u>Facteurs</u>	<u>Industrie de transformation des aliments et boissons</u>	<u>Total des industries manufacturières</u>
Salaires des travailleurs de la production	1 396	12 672
% des livraisons	8,5%	14,3%
Combustible et électricité	194	1 806
% des livraisons	1,2%	2,0%
Matières premières et fournitures	11 326	51 177
% des livraisons	68,7%	57,9%
Valeur ajoutée	5 030	36 139
% des livraisons	30,5%	40,9%
-----		
Livraisons (de produits de propre fabrication)	16 492	88 460

1) Activité manufacturière seulement; ne comprend pas la distribution ni la mise en marché.

Source: Publication no 31-203 au catalogue de Statistique Canada.

Du point de vue de la valeur des livraisons, les salaires constituent une part relativement petite des coûts de production de l'industrie des aliments et boissons, qu'ils soient comparés à d'autres coûts de production ou à l'ensemble du secteur manufacturier. Du point de vue de la valeur ajoutée toutefois, les salaires sont un élément plus important qui peut varier beaucoup d'un secteur

industriel à l'autre (voir le tableau suivant).

Les matières premières et fournitures qui, dans une large mesure, ont été transformées à partir de produits agricoles ou de la pêche, sont soumises aux incertitudes de l'offre naturelle, à la gestion des prix intérieurs et à la situation des marchés internationaux. Ils englobent également les matériaux d'emballage et interviennent pour la plus grande partie de la valeur des livraisons.

9. SALAIRES: Salaires: pourcentage de la valeur ajoutée<sup>1)</sup>  
1975

	<u>Salaires liés à la production</u> (\$'000)	<u>Valeur ajoutée</u> (\$'000)	<u>% des salaires valeur ajoutée</u>
L'industrie de transformation des aliments et boissons	1 396 422	5 030 036	27,8
Total des industries manufacturières	12 672 237	36 139 301	35,1
Transformation du poisson	109 955	205 680	53,5
Conditionnement de la volaille	56 159	133 275	42,1
Abattage et conditionnement de la viande	278 193	711 711	39,1
Boulangeries	153 735	437 184	35,1
Transformation de fruits et légumes	115 500	388 601	29,7
Confiseries	53 370	207 663	25,7
Fabrication d'aliments pour les animaux	55 729	224 282	24,9
Industrie laitière	141 454	576 693	24,5
Transformation du sucre	24 257	102 337	23,7
Meuneries et fabrication de farine et de céréales de table	37 023	156 995	23,6
Brasseries	100 302	460 352	21,8
Transformation d'aliments divers, n.d.a.	108 021	565 147	19,1
Usines de transformation de l'huile végétale	5 650	29 868	18,9
Fabrication de boissons gazeuses	61 479	325 603	18,9
Fabrication de vin	6 564	44 141	14,9
Distilleries	40 386	334 479	12,1

1) Les données portent sur l'activité manufacturière.

Source: Publication no 31-203 au catalogue de Statistique Canada.

La part de la valeur ajoutée attribuée aux salaires varie considérablement



d'une industrie à l'autre et selon plusieurs facteurs, y compris le degré de concentration de la main-d'oeuvre ou la nature des activités de transformation en question, le degré de formation ou d'aptitudes nécessaires, l'emplacement régional de l'industrie et les échelles de salaires.

	Rémunération horaire moyenne 1) janvier 1978 2)	
	<u>L'industrie de transformation des aliments et boissons</u>	<u>Total des industries manufacturières</u>
	<u>Rémunération horaire</u>	
Terre-Neuve	\$ 5.37	\$ 6.61
Île-du-Prince-Édouard	N/D	N/D
Nouvelle-Écosse	4.95	5.89
Nouveau-Brunswick	4.72	6.16
Québec	6.09	6.05
Ontario	6.30	6.66
Manitoba	6.37	5.90
Saskatchewan	6.92	7.08
Alberta	6.82	7.13
Colombie-Britannique	7.99	8.73

1) Salaire brut moins les contributions de l'employeur au régime de soins de santé, à la caisse d'assurance-chômage, etc. L'enquête vise les entreprises de 20 salariés ou plus.

2) Il s'agit de données provisoires.

Source: Publication no 72-002 au catalogue de Statistique Canada.

Les salaires augmentent de façon soutenue d'est en ouest au Canada, tant dans l'industrie des aliments et des boissons que dans l'ensemble du secteur manufacturier. Cependant, ils varient considérablement d'une industrie à l'autre; les moyennes provinciales ou régionales sont donc établies non seulement par le phénomène de l'axe est-ouest mais également par les concentrations ou jumelages régionaux d'industries particulières.

Rémunération horaire moyenne  
janvier 1978

	Canada <sup>1)</sup>	États-Unis <sup>2)</sup>
	(Rém. horaire en \$ can)	(Rém. horaire en \$ É.-U.)
L'industrie de transformation des aliments et boissons	6.26	5.60
<u>Total des industries manufacturières</u>	<u>6.64</u>	<u>5.92</u>
Fabrication de biscuits	5.68	5.78
Boulangeries	6.04	5.69
Confiseries	4.77	4.76
Abattage et conditionnement de la viande (moins la volaille)	6.84	5.65
Brasseries	8.28	8.62
Conserveries de fruits et de légumes (y compris fruits et légumes congelés)	5.48	5.11/5,45*
Produits de meunerie (farine, céréales de table et aliments pour animaux)	6.21	6.03
Produits alimentaires divers, n.d.a.	6.02	5.34
Transformation du poisson	5.37	4.44
Industrie laitière	6.63	5.52
Boissons gazeuses	6.48	4,98
Distilleries	7.58	Données non publiées

Note: Pas de chiffres disponibles pour les industries du sucre, des huiles végétales et de fabrication de vin.

il s'agit de données provisoires

\* données s'appliquant aux secteurs secondaires. Données composites non publiées.

1) Salaire brut moins les contributions de l'employeur au régime de soins de santé, à la caisse d'assurance-chômage, etc. L'enquête vise les entreprises de 20 salariés ou plus.

2) Salaires bruts mais excluant les contributions de l'employeur au coûts supplémentaires de la main-d'oeuvre. L'enquête vise tous les établissements.

Source: Publication no 72-002 au catalogue de Statistique Canada et publication du ministère du Travail des États-Unis concernant l'emploi et la rémunération.

Les salaires susmentionnés comprennent les primes de relève, les heures supplémentaires, les heures payées mais non travaillées (congés annuels et de maladie), mais excluent les contributions de l'employeur aux coûts supplémentaires (marginaux) de la main-d'oeuvre.<sup>1)</sup>

Il ressort des données de janvier 1978 que les salaires de plusieurs industries dépassent les salaires des industries correspondantes aux É.-U. (compte non tenu de la valeur des devises). Il faut signaler qu'il s'agit de moyennes nationales et que, par conséquent, les variations dues aux différences régionales ou aux totaux des industries utilisés ne sont pas apparentes.

1/ Les calculs préliminaires du coût total de la main-d'oeuvre (p.ex. rémunération horaire plus les contributions de l'employeur aux coûts supplémentaires (marginaux) de la main-d'oeuvre) au Canada et aux États-Unis ont commencé. Il existe des données comparables sur les coûts marginaux de la main-d'oeuvre pour l'ensemble du secteur manufacturier. Elles indiquent que les contributions de l'employeur aux coûts supplémentaires de la main-d'oeuvre ajoutent quelque 19,4% aux chiffres concernant la rémunération horaire moyenne aux États-Unis contre 11,6% pour le secteur correspondant au Canada. Cet écart, dans une large mesure, résulte de différences fondamentales au chapitre du financement et de l'étendue des soins médicaux.

Il ressort de l'application de ces données aux industries de la transformation des aliments et boissons que l'écart actuel entre l'ensemble des coûts horaires de la main-d'oeuvre aux É.-U. et au Canada (sans tenir compte de la valeur des devises) est légèrement inférieur à la moitié des taux susmentionnés.

10. STRUCTURE FINANCIÈRE

Structure financière - 4<sup>e</sup> trimestre de 1976

	<u>Industrie de transfor- mation des aliments et bois- sons.</u>		<u>Total des industries manufacturières</u>	
	( millions de \$ )	( % )	( millions de \$ )	( % )
<u>Actif</u>				
Disponibilités	4 334	53	38 724	52
Immobilisation nette	2 614	31	28 318	38
Autres éléments d'actif	<u>1 312</u>	<u>16</u>	<u>6 858</u>	<u>10</u>
ACTIF TOTAL:	8 260	100	73 900	100
<u>Passif</u>				
Exigibilités	2 616	32	21 851	30
-de cette somme, prêts et billets à court terme	979	12	6 071	8
Passif à long terme	<u>1 650</u>	<u>20</u>	<u>16 380</u>	<u>22</u>
PASSIF TOTAL:	4 266	52	38 231	52

Avoir des actionnaires

Avoir total des action- naires	3 994	48	35 669	48
-----------------------------------	-------	----	--------	----

(1) Source: Publication no 61-003 au catalogue de Statistique Canada.

La structure financière de l'industrie de la transformation des aliments et des boissons ne diffère que très peu de celle de l'ensemble du secteur manufacturier. Le pourcentage du financement de l'industrie est beaucoup plus élevé que celui du secteur. Cette situation est en partie attribuable au caractère saisonnier des activités d'un certain nombre d'industrie (en particulier, la transformation du poisson et des fruits et légumes) et le besoin de conserver et de financer les stocks pendant la saison morte.

## 11. CONCENTRATION DE CAPITAUX

	<u>1 9 7 5</u>	
	Industrie de trans- formation des ali- ments et boissons	<u>Total des industries manufacturières</u>
	(\$)	
Immobilisations brutes par employé 1)	22 648	30 262
1) Activité totale, immobilisations et amortissement		

Source: Publication n<sup>os</sup> 61-003 et 61-203 au catalogue de Statistique Canada.

La concentration des capitaux est faible dans l'industrie des aliments et des boissons par rapport à l'ensemble du secteur manufacturier. Une grande partie de la production de cette industrie est réalisée par des entreprises faisant appel à des techniques peu complexes et utilisant peu de capitaux (industries du conditionnement de la viande, du poisson, des produits laitiers et boulangeries). Cependant, un certain nombre d'industries, y compris la transformation du sucre et des produits alimentaires divers et les distilleries, utilisent des techniques très complexes et ont besoin de beaucoup de capitaux.

## 12. Transports

Par rapport à celui des États-Unis et de la plupart des autres pays industrialisés, le marché canadien des boissons et des aliments transformés est relativement restreint et largement dispersé partout dans le pays. Les frais de transport, en particulier dans une industrie dont la production est élevée et les marges bénéficiaires sont faibles, jouent donc un rôle très important dans l'emplacement et la taille des usines.

Dans le cas des industries de transformation utilisant peu de capitaux, les économies d'échelle sont souvent rapidement neutralisées par la hausse des frais de transport des produits finis. Dans d'autres cas (industries s'occupant de la simple transformation de produits agricoles primaires ou de la pêche), les frais de transport ou la nature périssable des produits obligent les entreprises à fixer la taille et l'emplacement de leur usine en fonction de la source d'approvisionnement en matières premières.

## RENDEMENT PASSE

### 1. VENTES:

	Produit intérieur réel selon le secteur <sup>1)</sup>		
	<u>Agriculture</u>	<u>Industrie de la pêche</u>	<u>Traitement des pro- duits alimentaires</u>
1961	100,0	100,0	100,0
1964	123,9	110,9	117,9
1967	118,6	115,6	136,8
1970	131,4	119,7	149,3
1973	142,3	104,1	166,9
1976	153,3	données non publiées	173,5

1) Production indexée en dollars constants de 1961. (Le coefficient de déflation représente l'indice des prix de vente dans l'industrie.)

Les données de 1976 sont approximatives. Les données de base de 1971 ont été corrigées en fonction de celles de 1961.

Source: Publication n<sup>os</sup> 61-005 (supplément de mars 1974) et 61-510 au catalogue de Statistique Canada.

La production de l'industrie de la transformation des aliments et boissons s'est accrue de façon soutenue et elle a dépassé considérablement celle des secteurs de la pêche et de l'agriculture. Cette hausse est en partie attribuable à l'accroissement de la population (environ 22% pendant la période observée), à une plus grande consommation de certains produits et l'intensification du commerce d'autres articles et, enfin, à la croissance du degré de complexité et du niveau de transformation de certains autres produits.

Produit intérieur réel selon l'industrie

	<u>1961</u>	<u>1965</u>	<u>1971</u>	<u>1975</u> <sup>1)</sup>
Total des industries manufacturières	100,0	139,5	183,3	208,6
Industrie de transformation des aliments et boissons	100,0	123,5	155,5	167,0
Fabrication de vin	100,0	146,9	326,9	381,8
Distilleries	100,0	136,3	236,7	292,6
Fabrication d'aliments pour animaux	100,0	146,5	216,5	280,4
Usines de transformation d'huile végétale	100,0	138,4	193,5	209,4
Transformation de produits alimentaires divers, n.d.a.	100,0	122,9	175,5	196,9
Abattage et conditionnement de la viande	100,0	136,0	158,6	176,3
Conditionnement de la volaille	100,0	128,8	201,2	
Brasseries	100,0	112,6	149,3	173,5
Préparation de fruits et légumes	100,0	129,7	165,3	173,4
Fabrication de biscuits	100,0	109,6	125,7	142,8
Confiseries	100,0	124,0	145,5	141,1
Fabrication de boissons gazeuses	100,0	108,6	148,1	données n. publié
Fabrication de produits laitiers/de fromage fondu	100,0	125,1/153,5	127,4/261,0	136,0
Transformation du sucre	100,0	117,8	137,4	129,4
Boulangeries	100,0	110,4	112,5	109,8
Meuneries et fabrication de céréales de table	100,0	87,5/102,8	84,2/121,5	97,0
Transformation du poisson	100,0	130,2	127,2	95,9

1) L'indice de 1975 a été calculé à partir des données de base publiées et non publiées en 1971, qui ont été adaptées à celles de 1961. Les données de 1975 ne doivent servir qu'à établir des comparaisons et ne sont pas nécessairement exactes.

Source: Publications n<sup>os</sup> 61-005, 61-213 et 61-510 au catalogue de Statistique Canada, et données non publiées.

À l'intérieur du secteur manufacturier, le niveau de croissance de la production varie considérablement d'une industrie à l'autre. Comme il a déjà été mentionné, bien que l'accroissement de la population ait touché toutes les composantes de l'industrie, chaque industrie a dû supporter ou a tiré profit de divers autres facteurs, y compris les changements au niveau de la balance commerciale (positive dans le cas des distilleries et des entreprises s'occupant du conditionnement du poisson et de la viande, et négative pour les meuneries et l'industrie de la transformation de l'huile végétale), l'accroissement de la consommation par habitant (brasseries, conditionnement de la viande et de la volaille), le remplacement de produits transformés par des produits frais (fruits et légumes), les changements au niveau des goûts des consommateurs (fabrication de vin et de boissons gazeuses), la demande de produits alimentaires plus complexes (aliments divers) et le mélange de questions relatives aux prix et au régime alimentaire (boulangeries et fabrication de produits laitiers).

## 2. COÛTS ET PRIX

Ensemble, les fournitures et les matières premières représentent la plus grande partie des coûts de production (ces deux éléments sont intervenus pour 61% de la valeur des livraisons de l'industrie en 1975 par rapport à environ 65% pendant la période 1961-1970) et constituent un facteur important qui influe sur l'augmentation des coûts. Les fournitures et matières premières se composent en grande partie de produits agricoles, de la pêche ou de marchandises qui répondent aux lois de l'offre, des prix et des politiques nationales et internationales, et qui dépendent de l'approvisionnement à l'intérieur de l'industrie et du coût du matériel d'emballage, qui a également fait l'objet de hausses considérables. En 1975, le coût de l'énergie dans le secteur manufacturier n'a représenté que 1% de la valeur des livraisons.

Il faut toutefois ajouter à cela les procédures de distribution de l'énergie dans les industries, qui en consomment une grande quantité, ainsi que l'utilisation massive de l'énergie dans les secteurs des produits agricoles primaires et des produits de la pêche. Ces divers éléments influent tous sur le prix de vente final; et, en raison de certains événements internationaux, ils occuperont une place de plus en plus importante à ce niveau.



Rémunération horaire moyenne

<u>Année</u>	<u>Canada</u> 1)		<u>É.-U.</u> 2)	
	<u>Industrie de transformation des aliments et boissons</u>	<u>Total des industries manufacturières</u>	<u>Industrie de transformation des aliments et boissons</u>	<u>Total des industries manufacturières</u>
	<u>Rémunération horaire</u>			
	(en \$ canadiens)	(en \$ canadiens)	(en \$ américains)	(en \$ américains)
1961	1.61	1.83	2.17	2.32
1967	2.12	2.40	2.64	2.83
1973	3.50	3.85	3.83	4.07
1974	4.03	4.37	4.15	4.40
1975	4.78	5.06	4.57	4.81
1976	5.18	5.46	4.80	5.19
1977	5.94	6.38	5.34	5.63
Janvier 1978	6.26p	6.64p	5.60p	5.92p
	<u>Croissance en %</u>		<u>Croissance en %</u>	
1977/1961	389%	363%	246%	243%

p = données provisoires

- 1) Salaire brut moins les contributions de l'employeur au régime de soins de santé, à la caisse d'assurance-chômage, etc. L'enquête vise les entreprises de 20 salariés ou plus.
- 2) Salaire brut, moins les contributions de l'employeur aux coûts supplémentaires de la main-d'oeuvre. L'enquête vise tous les établissements.

Sources: Publication de Statistique Canada, no 72-002 au catalogue; publication du ministère du Travail des États-Unis sur l'emploi et la rémunération.

Les salaires moyens du secteur de la transformation des aliments et boissons et pour l'ensemble du secteur manufacturier ont toujours été inférieurs aux salaires des secteurs correspondants aux É.-U. Les salaires moyens de l'industrie canadienne ont toutefois progressé beaucoup plus vite de 1961 à 1977 dans ces deux secteurs et dépassent maintenant les salaires moyens des industries correspondantes aux É.-U.

Indice des prix de vente selon l'industrie

	<u>1961</u>	<u>1970</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>
Industrie de transformation des aliments et boissons	100,0	124,3	164,1	198,1	217,6
Total des industries manufacturières	100,0	119,1	142,7	168,2	186,9
-----					
Usines de transformation de l'huile végétale	100,0	110,1	253,7	248,6	221,0
Transformation du poisson	100,0	153,8	246,0	286,0	277,0
Transformation du sucre	100,0	126,8	191,9	533,0	422,3
Abattage et conditionnement de la viande	100,0	129,0	186,0	191,2	206,0
Conditionnement de la volaille	100,0	106,7	177,8	192,7	215,0
Fabrication d'aliments pour animaux	100,0	108,0	174,1	189,3	186,9
Fabrication de boissons gazeuses	100,0	137,2	173,6	219,3	286,2
Meuneries	100,0	116,7	167,4	données non publiées	données non publiées
Boulangeries	100,0	129,9	150,6	196,7	225,9
Fabrication de céréales de table	100,0	134,3	148,7	données non publiées	données non publiées
Fabrication de biscuits	100,0	126,0	148,5	201,6	241,2
Confiseries	100,0	127,2	143,6	203,7	255,9
Préparation de fruits et légumes	100,0	121,7	142,8	170,6	198,3
Fabrication du beurre et du fromage	100,0	119,5	141,8	données non publiées	données non publiées
Transformation de produits alimentaires divers, n.d.a.	100,0	119,4	136,3	182,0	200,7
Brasseries	100,0	111,4	127,5	165,2	191,3
Fabrication de vin	100,0	105,3	121,2	125,8	148,3
Distilleries	100,0	109,8	116,7	120,3	126,7

1) L'indice sert à mesurer la variation des prix d'articles représentatifs à leur départ de l'usine; ensuite, on applique un coefficient de déflation et on l'indexe à ceux de 1961.

2) Calculé à partir de la série de base de 1971. Ne comprend pas la pondération révisée de la série de 1971.

Source: Publication n°62-002 au catalogue de Statistique Canada.

Rémunération horaire moyenne

<u>Année</u>	<u>Canada</u> 1)	<u>É.-U.</u> 2)		
	<u>Industrie de transformation des aliments et boissons</u>	<u>Total des industries manufacturières</u>	<u>Industrie de transformation des aliments et boissons</u>	<u>Total des industries manufacturières</u>
<u>Rémunération horaire</u>				
	(en \$ canadiens)	(en \$ américains)		
1961	1.61	1.83	2.17	2.32
1967	2.12	2.40	2.64	2.83
1973	3.50	3.85	3.83	4.07
1974	4.03	4.37	4.15	4.40
1975	4.78	5.06	4.57	4.81
1976	5.18	5.46	4.80	5.19
1977	5.94	6.38	5.34	5.63
Janvier 1978	6.26p	6.64p	5.60p	5.92p
<u>Croissance en %</u>		<u>Croissance en %</u>		
1977/1961	389%	363%	246%	243%

p = données provisoires

- 1) Salaire brut moins les contributions de l'employeur au régime de soins de santé, à la caisse d'assurance-chômage, etc. L'enquête vise les entreprises de 20 salariés ou plus.
- 2) Salaire brut, moins les contributions de l'employeur aux coûts supplémentaires de la main-d'oeuvre. L'enquête vise tous les établissements.

Sources: Publication de Statistique Canada, no 72-002 au catalogue; publication du ministère du Travail des États-Unis sur l'emploi et la rémunération.

Les salaires moyens du secteur de la transformation des aliments et boissons et pour l'ensemble du secteur manufacturier ont toujours été inférieurs aux salaires des secteurs correspondants aux É.-U. Les salaires moyens de l'industrie canadienne ont toutefois progressé beaucoup plus vite de 1961 à 1977 dans ces deux secteurs et dépassent maintenant les salaires moyens des industries correspondantes aux É.-U.

Indice des prix de vente selon l'industrie

	<u>1961</u>	<u>1970</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>
Industrie de transformation des aliments et boissons	100,0	124,3	164,1	198,1	217,6
Total des industries manufacturières	100,0	119,1	142,7	168,2	186,9
-----					
Usines de transformation de l'huile végétale	100,0	110,1	253,7	248,6	221,0
Transformation du poisson	100,0	153,8	246,0	286,0	277,0
Transformation du sucre	100,0	126,8	191,9	533,0	422,3
Abattage et conditionnement de la viande	100,0	129,0	186,0	191,2	206,0
Conditionnement de la volaille	100,0	106,7	177,8	192,7	215,0
Fabrication d'aliments pour animaux	100,0	108,0	174,1	189,3	186,9
Fabrication de boissons gazeuses	100,0	137,2	173,6	219,3	286,2
Meuneries	100,0	116,7	167,4	données non publiées	données non publiées
Boulangeries	100,0	129,9	150,6	196,7	225,9
Fabrication de céréales de table	100,0	134,3	148,7	données non publiées	données non publiées
Fabrication de biscuits	100,0	126,0	148,5	201,6	241,2
Confiseries	100,0	127,2	143,6	203,7	255,9
Préparation de fruits et légumes	100,0	121,7	142,8	170,6	198,3
Fabrication du beurre et du fromage	100,0	119,5	141,8	données non publiées	données non publiées
Transformation de produits alimentaires divers, n.d.a.	100,0	119,4	136,3	182,0	200,7
Brasseries	100,0	111,4	127,5	165,2	191,3
Fabrication de vin	100,0	105,3	121,2	125,8	148,3
Distilleries	100,0	109,8	116,7	120,3	126,7

1) L'indice sert à mesurer la variation des prix d'articles représentatifs à leur départ de l'usine; ensuite, on applique un coefficient de déflation et on l'indexe à ceux de 1961.

2) Calculé à partir de la série de base de 1971. Ne comprend pas la pondération révisée de la série de 1971.

Source: Publication n°62-002 au catalogue de Statistique Canada.

Les augmentations de prix enregistrées dans cette industrie ont été plus marquées entre 1970 et 1975 que pendant la période de 1961 à 1970. L'augmentation des prix provient principalement de la hausse du coût des matières premières des secteurs suivants: produits agricoles et de la pêche et marchandises internationales. Les industries de première transformation ou de fabrication de marchandises internationales ( viande, poisson, huile végétale, sucre, aliments pour animaux) ont enregistré des hausses de prix dépassant considérablement la moyenne. Les industries qui dépendent moins des matières premières et qui, rôle générale, s'occupent surtout de la transformation, ont déclaré des augmentations de prix moyennes ou inférieures à la moyenne.

Les prix de vente ont continué à grimper en 1974 et 1975; cette poussée est principalement attribuable à la hausse du coût des matières premières. Les coûts de main-d'oeuvre et d'emballage se sont accrus plus rapidement pendant cette période; toutefois, leur influence sur les prix de vente a été atténuée par leur part relativement petite du total des coûts.

### 3. RENTABILITÉ

	<u>Industrie de transformation des aliments et boissons</u>			<u>Total des industries manufac- turières</u>		
	<u>Moy. de 1971 à 1975</u> (en %)	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>Moy. de 1971 à 1975</u> (en %)	<u>1975</u>	<u>1976</u>
Bénéfices avant déductions d'impôt (% des ventes)	5,1	4,7	4,2	7,6	7,4	6,3

Source: Publication n°61-003 au catalogue de Statistique Canada.

Les bénéfices avant déduction d'impôt réalisés par cette industrie, exprimés en % des ventes, représentent environ les deux tiers de ceux de l'ensemble du secteur manufacturier.

4. GAINS PROVENANT D'INVESTISSEMENTS

	<u>Industrie de transformation des aliments et boissons</u>			<u>Total des industries manufacturières</u>		
	<u>Moy. de 1971 à 1975</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>Moy. de 1971 à 1975</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>
	(en %)			(en%)		
Bénéfices avant déduction d'impôt (% des ventes) 1)	14,6	14,9	13,3	14,8	15,2	13,4

1) Fonds de roulement, immobilisations nettes, autres éléments d'actif.

Source: Publication no 61-003 au catalogue de Statistique Canada.

L'industrie de la transformation des aliments et des boissons a enregistré des gains provenant d'investissements à peu près équivalents à ceux de l'ensemble du secteur manufacturier.

5. IMMOBILISATIONS

	<u>1961-1963</u>	<u>1973-1975</u>	<u>1975-1977</u>	<u>Croissance</u>
	(millions de \$)		(millions de \$)	1975-77/1961-63
	(analyse de trois ans)			
<u>Industrie de transformation des aliments et boissons</u>				
Immobilisations:	160	390	439	274%
Réparations:	78	172	202	259%
Total:	238	562	641	269%
<u>Total des industries manufacturières</u>				
Immobilisations:	1 225	4 627	5 623	459%
Réparations:	731	2 133	2 634	360%
Total:	1 956	6 760	8 257	422%

Source: Publication no 61-205 au catalogue de Statistique Canada.

La croissance des immobilisations de cette industrie ne représente que les deux tiers de celle de l'ensemble du secteur manufacturier. Certains facteurs ont contribué à cet accroissement moins rapide des immobilisations: faible utilisation de capitaux, degré moins élevé de remplacement du matériel de production et croissance moins rapide de la production, imputable à une demande moins élastique.

## 6. UTILISATION DES INSTALLATIONS

### Degré d'utilisation des installations 1)

	<u>Industrie de trans- formation des aliments et boissons</u>	<u>Bien non durables</u>	<u>Total des industries manufacturières</u>
1967	99,6	95,0	93,2
1970	94,1	92,2	90,0
1973	91,5	94,5	95,0
1975	86,9	84,7	85,1
1976	86,3	85,0	85,5
1977	85,7	83,9	84,5

1) Fondé sur la poussée des tendances. Les poussées relatives de la production réelle sont calculées à partir d'une série chronologique et sont considérées comme représentant le rendement possible de l'industrie au cours d'une période de forte production.

Source: Industrie et Commerce

Si l'on se base sur les données ci-dessus, le degré d'utilisation des installations est aussi élevé dans l'industrie de la transformation des aliments et des boissons que dans l'ensemble du secteur manufacturier.

7. EFFECTIFS

Effectifs de l'industrie de transformation  
des aliments et boissons 1)

<u>Secteurs</u>	<u>Moy. 1961 à 1963</u>	<u>1975</u>	<u>Variation absolue 1961 à 1963 - 1975</u>
Transformation du poisson	15 204	16 987	1 763
Transformation de produits alimentaires divers, n.d.a.	13 277	19 815	6 538
Conditionnement de la volaille	5 178	8 220	3 042
Abattage et conditionnement de la viande	28 481	32 993	4 512
Distilleries	4 709	5 992	1 283
Brasseries	9 236	11 652	2 416
Préparation de fruits et légumes	17 782	19 519	1 737
Fabrication de biscuits	6 789	7 712	923
Fabrication d'aliments pour animaux	8 257	9 260	1 003
Fabrication de vin	653	1 198	545
Usines de transformation de l'huile végétale	584	730	146
Fabrication de boissons gazeuses	13 212	13 808	596
Confiseries	10 282	9 399	-883
Transformation du sucre	3 149	2 780	-369
Meuneries et fabrication de céréales de table	5 779	4 983	-796
Boulangeries	31 926	27 379	-4 547
Industrie laitière	<u>33 291</u>	<u>27 988</u>	<u>-5 303</u>
Ensemble des effectifs de l'industrie	210 661	220 415	9 754

1) L'activité totale

Source : Publication n°31-203 au catalogue de Statistique Canada.

Entre 1961 et 1975, l'ensemble des effectifs du secteur est demeuré assez stable. Cependant, certaines industries du secteur ont enregistré d'importantes variations attribuables à une modification de la demande ou du mode de vie des consommateurs, aux changements survenus dans les échanges commerciaux, à l'utilisation de nouvelles techniques de transformation ou de méthodes supplé-



mentaires, à la rationalisation, etc.

## 8. PRODUCTIVITÉ

<u>Année</u>	<u>Valeur ajoutée par heure-homme</u> 1)		
	<u>CANADA</u>		<u>ÉTATS-UNIS</u>
	<u>Industrie de transformation des aliments et boissons</u>	<u>Total des industries manufacturières</u>	<u>Industrie de transformation des aliments et boissons</u>
1961	\$ 6.21 (en \$ canadiens)	\$ 5.43	(en \$ américains) \$8.68
1972	11.51	9.51	16.52
1975	16.52	13.83	Données non publiées
<u>Croissance en % (1975/1961)</u>	266%	255%	Données non publiées

<u>Année</u>	<u>Valeur ajoutée par dollar à la production</u> 1)		
	<u>CANADA</u>	<u>ÉTATS-UNIS</u>	<u>ÉTATS-UNIS</u>
	<u>Industrie de transformation des aliments et boissons</u>	<u>Total des industries manufacturières</u>	<u>Industrie de transformation des aliments et boissons</u>
1961	\$ 4.03	\$ 3.03	\$ 4.09
1972	3.73	2.77	4.45
1975	3.60	2.85	Données non publiées
<u>Croissance en % (1975/1961)</u>	-10.7%	-5.9%	Données non publiées

1) Activité manufacturière. Le dollar à la production représente le salaire de l'employé.

Source: Publication n° 32-203 au catalogue de Statistique Canada, et recensement des manufactures du ministère du Travail des É.-U.

Les hausses de productivité peuvent dépendre d'un grand nombre de facteurs, y compris le degré d'utilisation des principaux éléments (capitaux ou main-d'oeuvre), l'évolution de l'utilisation relative de chacun et d'autres variables tels que l'échelle et la nouvelle technologie. On peut facilement obtenir des données comparatives sur l'industrie de la transformation des aliments et boissons seulement quant à l'apport de la main-d'oeuvre. Il s'agit des données ci-dessus. Les commentaires qui suivent s'y rapportent.

Bien que la valeur ajoutée par heure-homme rémunérée se soit accrue au cours de la période observée, en partie à cause de l'inflation, la croissance observée dans l'industrie canadienne de la transformation des aliments et boissons est légèrement inférieure à celle de l'industrie américaine correspondante. Si on mesure la valeur ajoutée par dollar à la production, on remar-

marque que l'industrie canadienne de la transformation des aliments et des boissons et le secteur manufacturier canadien ont enregistré des diminutions tandis que l'industrie américaine de la transformation des aliments et boissons a connu une augmentation. Une raison importante qui explique cet écart réside dans le fait que les salaires, qui représentent plus du quart de la valeur ajoutée par l'industrie de la transformation des aliments et des boissons et plus de 35% de la valeur ajoutée par l'ensemble du secteur manufacturier, ont progressé à un rythme beaucoup plus rapide au Canada qu'aux États-Unis.

Le retard général de la productivité de l'industrie canadienne des aliments et boissons par rapport à celle des É.-U. peut être, du moins en partie, attribuée aux écarts de taille des usines ou au degré de spécialisation résultant de la différence quant à la taille et à la répartition des marchés.

#### 9. RELATIONS DE TRAVAIL

<u>Industrie de transformation des aliments et boissons</u>	<u>1961/63</u>	<u>1971/73</u>	<u>1974/76</u>
Nombre de jours-hommes perdus (en milliers)	54	249	324
Nombre de conflits de travail	19	43	76
<u>Total des industries manufacturières</u>			
Nombre de jours-hommes perdus (en milliers)	1 223	5 463	4 872
Nombre de conflits de travail	293	592	556
<u>Part en %</u>			
<u>Part des effectifs</u>			
% Industrie de transformation des aliments et boissons/Total des industries manufacturières	15%	13%	Données non publiées
<u>Part des jours-hommes perdus</u>			
% Industrie de transformation des aliments et boissons/Total des industries manufacturières	4%	5%	7%

Source: Travail Canada: Grèves et lock-outs au Canada (moyenne de trois ans)

Bien que le nombre de conflits de travail et de jours-hommes perdus à l'intérieur de l'industrie de la transformation des aliments et des boissons se soit accru, la fiche de cette industrie est bien meilleure que celle de l'ensemble du secteur manufacturier. Pour la période de 1971 à 1973, l'industrie observée a contribué pour 13% des effectifs de l'ensemble du secteur manufacturier, mais seulement 5% du nombre total de jours-hommes perdus dans le secteur.

#### 10. INNOVATIONS

##### Estimations des crédits affectés à la R & D <sup>1)</sup>

	<u>Dépenses internes courantes seulement</u> (millions de \$)	<u>Contribution du gouv. féd. aux dépenses internes courantes</u> (millions de \$)	<u>Rapport entre les dépenses internes courantes et la valeur des livraisons de l'industrie</u> (%)
<u>1971</u>			
Industrie canadienne de transformation des aliments et boissons	12	0,7	0,1
Total des industries manufacturières canadiennes	399	65	0,8
Industrie américaine de transformation des aliments et boissons	245	2	0,5
<u>1974</u>			
Industrie canadienne de transformation des aliments et boissons	12,5	1	0,1
Total des industries manufacturières canadiennes	448	75	0,7
Industrie américaine de transformation des aliments et boissons	270	2	0,4

1) Données sur les immobilisations internes et les dépenses à l'extérieur non publiées.

Source: Industrie et Commerce

En 1974, les crédits affectés par l'industrie canadienne de la transformation des aliments et des boissons n'ont représenté que 0,1% de la valeur de ses livraisons. Ce pourcentage est considérablement inférieur à celui de l'ensemble du secteur manufacturier canadien ou à celui de l'industrie américaine de la

transformation des aliments et des boissons.

Par rapport à l'industrie des produits alimentaires d'autres pays industrialisés, l'industrie canadienne est relativement petite; dans bien des cas, on a donc tendance à importer de nouvelles techniques au Canada. Le niveau relativement faible de crédits consacrés à la R & D ne semble donc pas constituer le facteur qui justifie le retard de l'industrie canadienne, que ce soit au niveau de l'adoption ou de l'utilisation de nouvelles techniques; bien au contraire, du point de vue des coûts et des bénéfices, ce facteur constitue peut-être une approche efficace pour l'industrie observée.

11. COMPÉTITIVITÉ INTERNATIONALE

	Production et commerce selon le secteur industriel(en millions de \$)							Hausse absolue 1977/1965		
	1965			Balance commer- ciale	1977			Balance commer- ciale	Expor- tations	Im- por- tations
Livraisons de produits de propre fabrication	Expor- tations	Impor- tations	Livraisons de produits de propre fabrication		Expor- tations	Impor- tations				
Abattage et condit. de la viande	1 439	115	64	+ 51	3 829	387	349	38	+272	+285
Industrie laitière	1 062	46	13	+ 33	2 829	92	64	28	+ 46	+ 51
Transformation de pro- duits divers, n.d.a.	588	13	45	- 32	1 534	94	272	-178	+ 81	+227
Fabrication d'aliments pour animaux	393	16	3	+ 13	1 257	70	24	46	+ 54	+ 21
Préparation de fruits et légumes	436	27	101	- 74	982	96	361	-265	+ 69	+260
Boulangeries	444	3	3	0	829	10	19	- 9	+ 7	+ 16
Transformation du sucre	153	3	6	- 3	738	49	13	36	+ 46	+ 7
Brasseries	298	6	1	+ 5	694	43	9	34	+ 37	+ 8
Fabrication de boissons gazeuses	226	-	3	- 3	733	2	6	- 4	+ 2	+ 3
Transformation du pois- sons	269	153	28	+125	579	681	220	461	+528	+192
Conditionnement de la volaille	193	1	3	- 2	563	3	30	- 27	+ 2	+ 27
Distilleries	228	117	22	+ 95	500	274	87	187	+157	+ 65
Meuneries et fabrication de céréales de table	292	80	4	+ 76	562	160	24	136	+ 80	+ 20
Confiseries	188	6	25	- 19	442	20	132	-112	+ 14	+107
Usines de transformation de l'huile végétale	95	34	51	- 17	289	97	173	- 76	+ 63	+122
Fabrication de biscuits	103	3	6	- 3	271	18	18	0	+ 15	+ 12
Fabrication de vin	23	-	13	- 13	80	-	123	-123	-	+110
<b>Total de l'industrie de transformation des aliments et boissons</b>	<b>6 429</b>	<b>624</b>	<b>390</b>	<b>+234</b>	<b>16 492</b>	<b>2 094</b>	<b>1 926</b>	<b>+168</b>	<b>+1 470</b>	<b>+1 536</b>
<b>Total des ind. manufac- turières</b>	<b>37 368</b>	<b>5 624</b>	<b>7 090</b>	<b>-1 466</b>	<b>88 460</b>	<b>30 745</b>	<b>34 925</b>	<b>-4 180</b>	<b>+25 121</b>	<b>+27 835</b>

Source: Publication n°31-203 au catalogue de Statistique Canada et ministère de l'Industrie et du Commerce;  
les chiffres ayant été arrondis, leur somme peut ne pas correspondre aux totaux indiqués.

1) Les données de 1977 sont les plus récentes concernant les livraisons de produits de propre fabrication.

Jusqu'à maintenant, la concurrence exercée par des agents extérieurs a très peu touché l'industrie de la transformation des aliments et des boissons. L'industrie canadienne occupe environ 90% du marché canadien; les importations se composent en grande partie de produits tropicaux ou semi-tropicaux ou d'articles de marque, de qualité ou de provenance particulière et qui ne sont pas fabriqués au Canada. Les importations de denrées de base fortement concurrentielles et qui sont fabriquées dans des pays où la main-d'oeuvre est bon marché n'ont jusqu'à présent représenté qu'une faible partie de l'ensemble des importations. En 1970, les tarifs douaniers sur les boissons et aliments transformés (sauf les boissons alcooliques) étaient presque identiques à ceux de l'ensemble du secteur manufacturier (le tarif douanier moyen dans le secteur manufacturier atteignait 8,34% par rapport à 7,96% pour l'industrie de la transformation des aliments et des boissons).

Actuellement, les exportations de boissons et d'aliments transformés représentent (1977) environ 11% des livraisons de l'industrie prise en compte. Bien qu'elles ne constituent qu'une faible partie de toute la production de l'industrie des aliments et des boissons, elles sont pour la plupart réalisées par les industries du conditionnement de la viande et des produits de la pêche et par les distilleries; elles constituent un débouché très important pour ces industries. Il convient de remarquer que les exportations des trois industries susmentionnées représentent environ 65% de toutes les exportations de l'industrie de la transformation des aliments et des boissons.

Pendant la période de 1965 à 1977, les exportations se sont généralement accrues moins rapidement que les importations et, entre 1974 et 1976, la balance commerciale positive de cette industrie a été neutralisée. Bien que la situation ait été renversée en 1977, les exportations dépassant encore les importations, il est trop tôt pour juger si cette tendance se maintiendra.

Les États-Unis sont le principal partenaire commercial du Canada pour ce qui est des produits de l'industrie de la transformation des aliments et boissons. Ils contribuent pour près de la moitié des importations de ce secteur et absorbent près des deux-tiers des exportations de cette industrie.



INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA



43413

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