

HC

115

A252/114
no. 22

RAPPORT DU *Canada.*
GROUPE D'ÉTUDE SUR

L'INDUSTRIE CANADIENNE DE L'ÉLECTRICITÉ

Président, J. Hugh Stevens

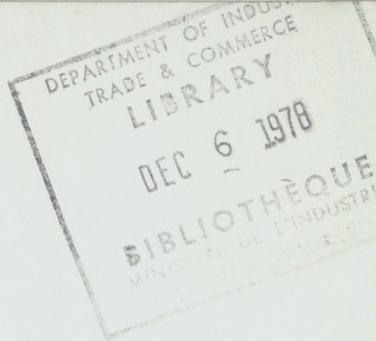
L'honorable Jack B. Richardson,
Ministre de l'Industrie et du Commerce,
215, rue Queen,
Ottawa (Ontario)

Monsieur le Ministre,

En réponse à votre lettre du 13 mai 1978, il se fait plaisir de vous adresser le rapport du Groupe de Travail sur les produits électriques portant sur l'industrie canadienne des produits électriques.

RAPPORT DU GROUPE DE TRAVAIL SUR L'INDUSTRIE DES
PRODUITS ÉLECTRIQUES PORTANT SUR
L'INDUSTRIE CANADIENNE DES PRODUITS ÉLECTRIQUES

JUILLET 1978



L'honorable Jack H. Horner,
Ministre de l'Industrie et du Commerce,
235, rue Queen,
Ottawa (Ontario)

Monsieur le Ministre:

En réponse à votre lettre du 15 mars 1978, il me fait plaisir de présenter le Rapport du Groupe de travail sur l'industrie des produits électriques. Les entretiens qui ont entouré la préparation de ce rapport ont été nombreux et ouverts, de sorte qu'aucun désaccord n'y est exprimé.

Le Groupe de travail a jugé que le profil du secteur décrit l'industrie avec réalisme et il ne l'a que légèrement modifié pour qu'il reflète plus fidèlement les conditions actuelles. Ce profil est joint au présent rapport, en appendice.

Je tiens à remercier de leurs efforts les membres du Groupe du travail qui représentent la main-d'oeuvre, l'industrie, les provinces et le milieu universitaire. Une liste de ces membres et des organismes présents à titre d'observateurs est jointe au présent rapport.

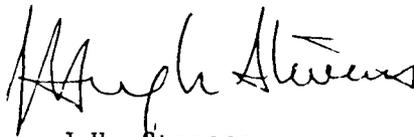
Sans la précieuse collaboration de M. A.R. Hollbach et de son personnel, la préparation de ce rapport aurait constitué une tâche très ardue.

Le Groupe de travail est heureux d'avoir eu l'occasion de faire connaître les préoccupations de l'industrie et de recommander des solutions aux questions les plus importantes.

Je fais parvenir à vos homologues provinciaux des exemplaires du présent rapport que je vous présente respectueusement.

Veillez agréer, Monsieur le Ministre, l'expression de mes sentiments distingués.

Le président,



J.H. Stevens,
Groupe de travail sur
l'industrie des produits
électriques.

Le présent rapport du groupe consultatif
a été remis aux ministres provinciaux ci-après

L'honorable Robert Banman
Ministre de l'Industrie et du Commerce
Province du Manitoba

L'honorable A.M. Cameron
Ministre de l'Expansion
Province de la Nouvelle-Ecosse

L'honorable R.W. Dowling
Ministre de l'Expansion des affaires et du Tourisme
Province de l'Alberta

L'honorable Tom Farrell
Ministre de l'Expansion industrielle
Province de Terre-Neuve

L'honorable John H. Maloney, M.D.
Ministre de l'Industrie et du Commerce
Province de l'Ile-du-Prince-Edouard

L'honorable G.S. Merrithew
Ministre du Commerce et de l'Expansion
Province du Nouveau-Brunswick

L'honorable Don Phillips
Ministre de l'Expansion économique
Province de la Colombie-Britannique

L'honorable John Rhodes
Ministre de l'Industrie et du Tourisme
Province de l'Ontario

L'honorable Rodrigue Tremblay
Ministre de l'Industrie et du Commerce
Province de Québec

L'honorable Norman Vickar
Ministre de l'Industrie et du Commerce
Province de la Saskatchewan

MEMBRES ET OBSERVATEURS

MEMBRES

M. J.H. Stevens, président	Canada Wire and Cable Ltd. Toronto (Ontario)
M. Dan Anderson	Patton & Cooke Ltd. Vancouver (Colombie-Britannique)
M. Ben Ball	Federal Pioneer Ltd. Toronto (Ontario)
M. G.A. Ball	Sunbeam Corp. (Canada) Ltd. Toronto (Ontario)
M. D.H. Bates	ESB Canada Ltd. Toronto (Ontario)
M. H.T. Beck	Noma Industries Ltd. Scarborough (Ontario)
Dr. Lionel Boulet	IREQ Varenes (Québec)
M. Jim Carman	Westinghouse Canada Ltd. Hamilton (Ontario)
M. M. Clarke	Ministère de l'Industrie et du Commerce Gouvernement du Manitoba
M. V.L. Clarke	Canadian General Electric Co. Ltd. Toronto (Ontario)
M. L. Creighton	Brown-boveri (Canada) Ltd. Pointe-Claire (Québec)
M. J. Dinsmore	Marine Industries Ltd. Montréal (Québec)
M. W.L. Hetherington	Ferranti-Packard Ltd. Toronto (Ontario)
M. C.J. Maule	Université Carleton Ottawa (Ontario)
M. Roland Olivier	Cegelec Industries Inc. Laprairie (Québec)
M. J.L. Olsen	Phillips Cables Brockville (Ontario)

M. Glenn Pattinson	Syndicat international des travailleurs de l'électricité de la radio et de la machinerie Don Mills (Ontario)
M. J. Cyprien Pelletier	Ministère de l'Industrie et du Commerce Gouvernement de Québec
M. Keith Revill	Ministère de l'Industrie et du Tourisme Gouvernement de l'Ontario
M. William Rooney	Canadian Appliance Manufacturing Company Ltd. Weston (Ontario)
M. K.G. Rose	Fraternité international des ouvriers en électricité Willowdale (Ontario)
M. Z. Simo	Canadian Chromalox Company Rexdale (Ontario)
M. G. Wasserman	BFG Industries Ltd. Saint-Bruno (Québec)

SECRETAIRE

M. A.R. Hollbach	Direction de l'électricité et de l'électronique Ministère de l'Industrie et du Commerce Gouvernement du Canada
------------------	--

OBSERVATEURS

Associations industrielles

Association des manufacturiers d'équipement
électrique et électronique du Canada

Gouvernements provinciaux

Gouvernement de la Colombie-Britannique
Gouvernement de la Saskatchewan

Ministères du gouvernement fédéral

Ministère de l'Emploi et de l'Immigration
Ministère des Finances
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Travail Canada
Ministère de l'Expansion économique régionale
Ministère des Approvisionnements et Services

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
Résumé	1
Données de Référence	2
Hypothèses	4
Questiona à Discuter	5
- Détermination des questiona à discuter	5
- Recommandations et répercussions	5
- Questions se rapportant au climat commercial	7
I Politique énergétique	7
II Négociations commerciales multilatérales et pratiques commerciales	9
III Développement régional	15
IV Politiques d'achat des services publics des provinces	17
V Commercialisation et financement des exportations	19
VI Propriété étrangère	21
- Rendement de l'Industrie	23
VII Productivité	23
VIII Recherche et Développement	25
IX Relations ouvrières et disponibilité d'une main-d'oeuvre qualifiée	29
X Rationalisation	32
- Questions se rapportant aux sous-secteurs	34
Conclusions	34

ANNEXES

Page

ANNEXE A: Résumé des sous-secteurs de l'Industrie des produits électriques

- Matériel électrique industriel	A1
- Fils et câbles	A5
- Gros appareils électroménagers	A8
- Petits appareils électroménagers	A10
- Batteries	A13
- Produits électriques divers	A14

APPENDICE B: Résumé des recommandations du group de travail

Questions se rapportant au climat commercial

Politiques énergétique	B1
Négociations commerciales multilatérales et pratiques commerciales	B2
Développement régional	B4
Politiques d'achat des services publics des provinces	B5
Commercialisation et financement des exportations	B6
Propriété étrangère	B6

Rendement de l'Industrie

Productivité	B7
Recherche et développement	B8
Relations ouvrières et disponibilité d'une main-d'oeuvre qualifiée	B9
Rationalisation	B10

Questions se rapportant aux sous-secteurs

Gros appareils électroménagers	B11
Petits appareils électroménagers	B11

RAPPORT DU GROUPE DE TRAVAIL SUR L'INDUSTRIE DES PRODUITS ÉLECTRIQUES

Le ministre de l'Industrie et du Commerce a demandé au groupe de travail sur l'industrie des produits électriques d'analyser le document de travail sur le profil de secteur, rédigé par son Ministère, et de signaler s'il l'accepte. Deuxièmement, il a demandé au groupe de travail d'étudier les problèmes et les perspectives de l'industrie des produits électriques et de recommander une politique appropriée. Ces observations seront étudiées lors d'une conférence fédérale-provinciale des ministres de l'Industrie et du Commerce et elles feront ultérieurement partie d'un rapport aux premiers ministres qui sera déposé à l'automne.

Le groupe de travail a constaté que le document de travail sur l'analyse sectorielle de l'industrie des produits électriques était généralement acceptable et qu'il était le reflet exact de l'industrie. Quelques membres ont exprimé certaines réserves sur certains points; elles ont été transmises au directeur général, Direction de l'électricité et de l'électronique du ministère de l'Industrie et du Commerce, en sa qualité de secrétaire du groupe de travail. Nous sommes convaincus que le profil de secteur révisé tient compte des réserves exprimées.

RÉSUMÉ

L'industrie des produits électriques se compose des fabricants de deux types de produits: le matériel et l'équipement qui produisent, transmettent ou distribuent l'électricité (ex., les génératrices, les accumulateurs, les transformateurs, les fils et les câbles) et les produits qui utilisent l'électricité (les ampoules et les appareils électriques, le matériel industriel). L'activité de ce secteur industriel, en termes d'emploi et de valeur des expéditions, se partage presque à part égale entre les deux catégories.

Toutefois, sur la base des politiques de gouvernement, il est probablement plus significatif de subdiviser ce secteur de façon différente: les entreprises qui produisent des quantités limitées de grosses pièces d'équipement fabriquées sur commande et celles qui produisent de grosses quantités de produits relativement standard. Les conditions varient entre ces deux groupes. Pour ce qui est du premier, les entreprises utilisent une technique intérieure très développée pour produire des marchandises qui sont concurrentielles sur les marchés intérieur et étranger. Ce secteur doit surtout à ces entreprises son commerce d'exportation florissant. Les exportations se sont stabilisées un peu en-deçà de 10 % de la production intérieure au cours des dernières années, un palier qui dépasse à la fois celui des Etats-Unis et celui du Japon. Les entreprises qui fabriquent des produits en série sont surtout orientées vers le marché intérieur. Le peu d'importance du marché canadien et une

certaine fragmentation de la production ont empêché l'industrie d'améliorer sa position concurrentielle en accroissant son envergure et sa spécialisation. Certains des produits de ces entreprises souffrent donc de la compétition des producteurs étrangers plus importants, dont les coûts de production sont plus faibles.

L'industrie comprend plus de 500 entreprises qui emploient environ 70 000 personnes. Cependant, la production est très concentrée, sept entreprises intervenant pour plus de 40 % des ventes. Elle est également concentrée dans régions; certaines ainsi, 90 % de l'activité a actuellement cours en Ontario et au Québec, même si l'on trouve d'importants fabricants de produits électriques dans toutes les provinces, sauf à l'Île-du-Prince-Édouard. En tant qu'industrie dont la technique est relativement avancée, ce secteur offre le type d'emplois bien rémunérés et invitatants que recherchent les Canadiens.

Cette industrie est un utilisateur éminent de matières premières transformées, notamment le fer, l'acier, le cuivre, l'aluminium et le plastique; elle constitue un débouché important pour d'autres secteurs industriels canadiens qui produisent tout un assortiment de pièces constitutives et de produits semi-finis.

DONNÉES DE RÉFÉRENCE

Au cours des dernières années, l'industrie a commencé à s'inquiéter de la dégradation que les importations ont fait subir au marché intérieur. L'accroissement des ventes des fabricants étrangers au Canada a accentué l'effet du ralentissement général de la croissance de la charge qui a fait suite à la crise énergétique de 1974. Pour ce qui est du secteur de l'industrie dont le volume est élevé, il est certain qu'une réduction de la compétitivité a contribué à la perte de la part du marché qu'il détenait. Cependant, même les éléments de l'industrie qui sont demeurés concurrentiels ont souffert parce que les principaux concurrents étrangers ont accru les subventions et les autres moyens de support pour leurs propres industries en perte de vitesse.

L'effet le plus dramatique de la situation susmentionnée a été une baisse des profits de l'industrie. Même si la réduction du cycle commercial et la capacité excédentaire correspondante y ont contribué considérablement, les répercussions de l'inflation et de la fiscalité ont également contribué, de façon importante, à abaisser les taux de rendement. C'est ce qui préoccupe les entreprises de l'industrie parce que ce n'est que grâce aux profits et à leur anticipation, qu'une entreprise peut financer les investissements dans la recherche et le développement et dans les immobilisations dont elle a besoin pour rester concurrentielle.

L'industrie est l'un des principaux participants dans le domaine de l'énergie. Les politiques énergétiques influent donc, de façon vitale, sur son avenir. Les décisions concernant les composantes énergétiques, les investissements dans le domaine de l'énergie et les avantages économiques qui en découlent détermineront, dans une mesure considérable, le taux de croissance et la structure de l'industrie et sa capacité de rester concurrentielle sur les marchés intérieur et étranger.

Au plan international, l'industrie des produits électriques est dominée par quelques multinationales dont la plupart sont représentées au Canada et qui jouent un rôle important dans ce secteur. Il y a de plus quelques sociétés canadiennes importantes qui réussissent à être concurrentielles dans l'industrie. Le peu d'importance du marché intérieur, ainsi que le surplus de fabricants de nombreux produits, ont entraîné une production coûteuse et de peu d'envergure. Parce que les échanges commerciaux internationaux tendent à devenir plus libres, il faudra que l'industrie se restructure pour améliorer sa productivité et sa compétitivité. Certains secteurs secondaires ont déjà progressé dans ce sens (ex., les fabricants de gros appareils électroménagers et certains fabricants d'équipement électrique industriel). Ces secteurs secondaires et d'autres sont riches de possibilités.

Relativement parlant, l'industrie canadienne des produits électriques est une industrie à coefficient technique élevé. Toutefois, parce que les filiales qui dominent le marché appartiennent à des étrangers, l'industrie a dû importer presque toute sa technique pour l'appliquer au marché canadien. On peut trouver des exemples marquants où la technique d'origine canadienne a été appliquée au niveau international et qui confèrent à l'industrie canadienne des avantages internationaux uniques; il y a, par exemple, la production de l'électricité, la transmission à haut voltage et les systèmes de transmission industriels. L'importance d'une base technique intérieure forte relativement à la capacité concurrentielle d'une entreprise est démontrée par le fait que les exportations de ce secteur sont dominées par des produits qui reposent sur ce type de technique intérieure.

Les travailleurs jouent également un rôle déterminant important dans la position concurrentielle de l'industrie. Les hausses de salaires du début et du milieu des années 70 qui ont dépassé le taux de croissance de la productivité ont contribué à accroître le coût unitaire plus rapidement qu'aux États-Unis, notre principal concurrent. Pour résoudre ce problème, on se rend compte que les administrateurs et les travailleurs devront travailler d'arrache-pied. Même si, de façon générale, les relations industrielles ont été positives, le patronat et les syndicats n'ont pas travaillé la main dans la main pour instaurer la compréhension et la collaboration indispensables à une amélioration de la productivité. L'industrie souffre actuellement d'une pénurie de travailleurs hautement qualifiés. Il est

probable que cette pénurie s'accroîtra parce que les programmes de formation actuels ne produisent pas un personnel ayant les aptitudes requises.

HYPOTHÈSES

En plus des observations qui précèdent sur la structure et les caractéristiques de l'industrie, le raisonnement du groupe de travail repose sur un certain nombre d'hypothèses générales qui ont influé sur les recommandations. On peut les décrire par les rubriques suivantes:

(a) Taux de croissance économique

Le groupe de travail estime que les objectifs du taux de croissance qu'a fixés le ministre des Finances ne sont pas réalistes et il suppose que le taux de croissance annuel moyen du PNB ne dépassera pas 4 % au cours des cinq prochaines années. Compte tenu de ce taux de croissance plus faible que prévoit le groupe de travail, il faudra attendre encore au moins cinq ans avant que la croissance de la charge de l'industrie des produits électriques absorbe la capacité excédentaire. L'industrie sera alors particulièrement sensible à la concurrence.

(b) Concurrence internationale

On prévoit que les pressions de la concurrence étrangère des dernières années ne s'atténueront pas. En fait, on croit qu'elles s'intensifieront à cause de plusieurs tendances qui se manifestent déjà:

- la fabrication accrue d'articles utilisant la technique standard dans des pays du Tiers Monde où les salaires sont faibles et où l'on se sert d'installations de production moderne;
- une capacité excédentaire constante dans les pays industrialisés;
- l'intervention accrue sur le marché par les gouvernements étrangers désirant promouvoir les exportations de leurs industries.

(c) Valeur du dollar canadien

Le groupe de travail suppose que les nombreux emprunts des gouvernements à l'étranger et les besoins financiers de projets très importants de développement des ressources exerceront une pression à la hausse sur le dollar canadien, ce qui affaiblira la position concurrentielle des fabricants canadiens. À moyen terme, le groupe de travail croit qu'il est approprié de fonder la planification sur un dollar canadien au pair avec la monnaie américaine.

(d) Négociations commerciales multilatérales

Le groupe de travail suppose que les négociateurs canadiens qui assisteront aux négociations commerciales multilatérales ne consentiront pas à libéraliser l'accès au marché canadien pour les exportations étrangères, jusqu'à ce qu'il soit évident qu'en retour, les exportateurs canadiens auront libre accès au marché de leurs concurrents.

QUESTIONS À DISCUTER

Détermination des questions à discuter

Le facteur le plus important qui influe sur toutes les industries canadiennes aujourd'hui est sans aucun doute le "climat commercial", un terme qui englobe l'ensemble des conditions inhérentes à l'exploitation des entreprises: le taux d'inflation, le niveau global de la fiscalité, les attitudes du gouvernement vis-à-vis les entreprises, les relations patronales-ouvrières, etc. Dans un secteur donné, certaines de ces conditions sont évidemment plus importantes que d'autres. Compte tenu des besoins de l'industrie de fabrication des produits électriques, le groupe de travail a décidé d'étudier en profondeur les six domaines suivants qui nécessitent avant tout l'intervention du gouvernement:

- I Politique énergétique
- II Négociations commerciales multilatérales et pratiques commerciales
- III Développement régional
- IV Politiques d'achat des services publics des provinces
- V Commercialisation et financement des exportations
- VI Propriété étrangère

Le groupe de travail a également étudié certaines questions urgentes relatives au rendement industriel et qui nécessitent avant tout l'intervention de l'industrie et le soutien du gouvernement:

- VII Productivité
- VIII Recherche et développement
- IX Relations ouvrières et disponibilité d'une main-d'oeuvre qualifiée
- X Rationalisation

Recommandations et répercussions

Les recommandations visent surtout à assurer un climat commercial positif aux entreprises qui sont exploitées au Canada ainsi qu'à les encourager et à les aider dans leurs démarches pour améliorer leur compétitivité internationale. Pour y arriver, il est essentiel d'éliminer l'incertitude qui accable l'industrie et qui éloigne les investissements dont elle a besoin.

Le groupe de travail est d'avis qu'il est nécessaire d'étudier chaque groupe de recommandations dans le cadre de l'analyse des données de référence et des énoncés des répercussions qui ont été préparés pour chaque question. On peut résumer de la façon suivante les objectifs visés par les recommandations.

Ceux qui se rapportent au climat commercial:

- . élaborer une politique énergétique canadienne mettant en relief le rôle de l'électricité et l'importance stratégique du support accordé à l'industrie de fabrication nationale dans le cadre du programme sur l'énergie;
- . créer un milieu commercial qui permettrait d'améliorer la balance commerciale en remplaçant certaines importations et grâce aux exportations. Des recommandations touchant les négociations commerciales multilatérales, les pratiques d'achat intérieures et l'émulation des exportations concurrentielles;
- . utiliser au maximum les ressources de l'industrie, quel qu'en soit le propriétaire;
- . atteindre un équilibre viable entre la nécessité de développer les régions et la concentration qui est un gage d'efficacité.

Ceux qui se rapportent au rendement de l'industrie:

- . donner plus d'ampleur à la technique canadienne en investissant davantage dans des procédés innovateurs;
- . améliorer la concurrence en matière de coûts en investissant davantage pour améliorer la productivité et restructurer l'industrie; en instaurant une plus grande compréhension et une collaboration plus étroites entre les patrons et les ouvriers; en élaborant des programmes de formation pour accroître la main-d'oeuvre qualifiée.

De même, les énoncés sur les répercussions de chaque question horizontale sont orientés vers un ensemble commun de résultats susceptibles de découler des propositions. Dans tous les cas, le résultat en est une industrie des produits électriques plus forte et plus concurrentielle, ayant les répercussions directes suivantes:

- une croissance plus rapide de l'emploi;
- plus d'emplois invitants et rémunérateurs;

- une augmentation de la prospérité au Canada;
- la mise en valeur des ressources naturelles du Canada;
- de nouveaux investissements à des fins productives;
- l'affermissement de la productivité du secteur des produits électriques et du secteur de la fabrication en général;
- des tentatives d'exportation plus fructueuses et une balance des paiements plus vigoureuse.

Les questions horizontales ont été déterminées pour la plupart par les sous-comités du groupe de travail qui ont rédigé des rapports sur chaque secteur secondaire de l'industrie des produits électriques. Ils ont également énoncé un certain nombre de recommandations se rapportant aux besoins et aux préoccupations de chaque secteur secondaire. Ces recommandations font partie des rapports sur les secteurs secondaires qui sont intégrés à l'annexe A.

QUESTIONS SE RAPPORTANT AU CLIMAT COMMERCIAL

I POLITIQUE ÉNERGÉTIQUE

Il est probable que le Canada fera face à un déficit important d'huile brute en 1990; ce déficit aura des répercussions sur notre balance des paiements et sur notre sécurité nationale. Il est possible de contourner une bonne partie de ce problème en agissant maintenant pour tirer profit d'une autre solution au problème de l'énergie (l'énergie électrique tirée des ressources du pays) pour combler l'écart.

Données de référence

- La croissance de la consommation de l'énergie électrique a souffert, au cours des dernières années, d'une contrainte artificielle du marché. D'un côté, l'intervention du gouvernement fédéral visant à atténuer les répercussions de la hausse des prix mondiaux du pétrole au Canada a retardé l'ajustement du marché. D'un autre côté, le fait que la publicité des services publics d'électricité appartenant aux provinces encourageait auparavant un usage accru de l'électricité et qu'elle conseille maintenant de la réduire ne cadre pas avec les efforts constants des sociétés privées de pétrole et de gaz pour développer leurs marchés.
- La production pétrolifère du Canada, de ses sources conventionnelles, a déjà atteint son maximum. On joue avec le feu lorsqu'on oppose qu'il existe un nouvel approvisionnement intérieur de pétrole dans les régions frontalières.

- Théoriquement, il est possible de remplacer, d'ici 1990, tout le pétrole importé par l'énergie électrique; cependant, les engagements financiers d'une telle substitution sont formidables et il faudrait arriver à un équilibre entre l'électricité et d'autres formes d'énergie.
- Les délais de démarrage de la capacité électrique peut s'étendre jusqu'à 13 ans, ce qui nous conduira à la période de la pénurie de pétrole anticipée (1990), si nous commençons aujourd'hui. En agissant immédiatement, nous éviterons une accumulation excessive de grands plans d'immobilisations au milieu des années 80 et leur pression correspondante sur le dollar canadien.
- Actuellement, le chômage sévit gravement au Canada, et les investissements sont presque au point mort. La mise au point d'une "source d'électricité de remplacement" fournira de nombreux emplois additionnels aux Canadiens qui travaillent dans les secteurs suivants: les mines, la production d'énergie électrique et la fabrication de matériel électrique.
- L'uranium est une source idéale d'énergie électrique additionnelle dont dispose le Canada. Nos réserves nationales sont assez abondantes pour nous amener au XXI^e siècle, alors que d'autres options s'offriront à nous. Nous avons le réacteur CANDU, une des meilleures et une des plus sûres techniques de production d'énergie nucléaire au monde.

Recommandations

1. Toutes les richesses énergétiques du Canada (y compris les combustibles, les réseaux de distribution, les usines, les connaissances techniques et la capacité de fabrication) doivent être considérées, au plan des politiques, comme une seule ressource et elles doivent être administrées pour avantager le plus possible le pays. Par elles-mêmes, les forces du marché ne créeront pas l'approvisionnement et la pluralité énergétiques dont le Canada a besoin. L'énergie est essentielle à la survie du Canada en tant que nation commerciale. Il faut la mobiliser pour que le Canada subvienne à ses propres besoins à l'avenir, pour que nos industries soient vigoureuses et qu'elles croissent, et pour faire équilibre à la main-d'oeuvre bon marché étrangère dans la production des biens commerciaux internationaux.
2. Le gouvernement du Canada devrait considérer l'électricité comme la forme d'énergie qui prévaudra à l'avenir dans notre pays, à la fois comme ressource énergétique de transition de la prochaine décennie et comme industrie stratégique pour le pays.

3. Une politique énergétique doit reposer sur un inventaire des ressources énergétiques des régions du Canada; on pourra ensuite en tirer une évaluation commune et globale, et l'on déterminera comment utiliser cet ensemble dans le meilleur intérêt économique des régions et du pays. On établira ensuite un calendrier pour aménager ces ressources de façon à créer un mouvement régulier des capitaux et à prolonger la vie de nos ressources non renouvelables.
4. Compte tenu de l'importance de la conservation comme étape immédiate, on devrait encourager les services publics qui fournissent l'électricité à promouvoir le remplacement du pétrole et du gaz par l'électricité pour réduire au minimum la dépendance du Canada sur le pétrole importé et pour faire un meilleur usage de nos installations de fabrication qui sont actuellement sous-utilisées.
5. Les industries et les services publics qui sont en faveur de la production de l'électricité ont une envergure mondiale et l'on peut y recourir pour exporter le produit fini (l'électricité) aux États-Unis et, par conséquent, réduire notre balance des paiements. À la lumière de cette détermination et de la priorité accordée à la mise en valeur des ressources naturelles du Canada, on recommande au gouvernement de réévaluer sa politique d'exportation de l'énergie électrique.

Répercussions

En instaurant un programme accéléré de production d'électricité entre maintenant et le milieu des années 80, on créerait beaucoup plus d'emplois que tout autre expédient ne pourrait le faire et l'on répartirait la pression qui influera à l'avenir sur le capital du secteur de l'énergie. De plus, ce programme permettrait de résoudre, pour une bonne part, le problème de plus en plus grave de la balance des paiements du Canada.

Sans une politique énergétique comme celle qu'on propose, notre industrie continuera de fonctionner dans un climat d'incertitude et elle ne pourra planifier efficacement pour l'avenir. En d'autres termes, si les gouvernements ne se décident pas, nous ne pourrons pas nous décider non plus, puisque les politiques gouvernementales, pour ce qui est de l'énergie, ont évidemment un effet critique sur notre secteur.

II NÉGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATÉRALES ET PRATIQUES COMMERCIALES

La notion de "commerce libre" qu'on tente d'instaurer lors des négociations commerciales multilatérales suppose que les fournisseurs qui entrent naturellement en concurrence vont réussir sur un marché où les acheteurs ne subissent aucune restriction. Cette hypothèse ne tient pas compte de la participation importante des gouvernements dans le processus de

développement industriel où les interventions visent à accroître la compétitivité de leurs propres industries et à limiter l'accès à leurs marchés intérieurs. Ces interventions sont particulièrement fréquentes en période de ralentissement économique et, si les concurrents n'y mettent pas fin rapidement, elles peuvent occasionner des déplacements géographiques importants en matière d'activité manufacturière et de part du marché.

Hypothèses

Les hypothèses suivantes sont émises pour les fins du présent document:

- a) un progrès limité sera réalisé dans l'élimination des barrières non douanières auxquelles font face, dans les pays industrialisés, les fabricants canadiens de produits électriques;
- b) les gouvernements reconnaissent la position particulièrement vulnérable du Canada qui découle de la proximité et de l'étendue importante des États-Unis;

Données de référence

- L'industrie canadienne de fabrication de produits électriques doit traiter avec les acheteurs récalcitrants, c'est-à-dire les services publics de nombreux pays industrialisés. Certains membres de l'industrie des produits électriques doutent sérieusement que le Canada puisse modifier des politiques nationales d'achat établies depuis longtemps dans ces pays. Il est difficile d'imaginer quel stimulant d'équivalente valeur le Canada pourrait offrir.
- Sur le marché intérieur, les fabricants canadiens entrent en concurrence non seulement avec des sociétés étrangères, mais bien souvent avec des offres faites conjointement par une société et le gouvernement. Les marchés protégés de pays étrangers permettent aux producteurs étrangers de fixer leurs prix à l'exportation sur une base marginale. De plus, il peut arriver que le fournisseur étranger reçoive un appui direct du gouvernement, sous forme de financement ou de garanties, pour lui permettre d'offrir des prix fermes même en période d'inflation marquée. La capacité excédentaire à l'échelle mondiale dans certains sous-secteurs laisse prévoir un accroissement des interventions de ce genre par les pays étrangers.
- Sur les marchés du Tiers Monde, les fabricants canadiens entrent en concurrence avec des fournisseurs étrangers de pays industrialisés qui reçoivent un appui de leur gouvernement, comme on l'a décrit plus haut. En outre, le pays acheteur peut se voir proposer le financement de projets importants à taux d'intérêt subventionnés. En ce qui concerne les subventions à l'exportation et le financement à des conditions de faveur, les fabricants canadiens se sentent désavantagés.

- Les fabricants canadiens se trouvent en position désavantageuse par rapport aux États-Unis en raison du programme DISC, compte non tenu des rajustements d'impôt sur le revenu des sociétés effectués par le Canada.
- L'utilisation par les États-Unis de mesures de compensation constitue pour l'industrie de ce pays un important dispositif de protection dont ne disposent pas les sociétés canadiennes.
- Pour ce qui est du dumping, le Canada est désavantagé de plusieurs façons:
 - (i) des marchandises peuvent être assez facilement écoulées à perte au Canada en raison de barrières commerciales inefficaces. Lorsque ceci se produit, les fabricants canadiens n'ont aucune chance de récupérer la commande. Même s'il est prouvé qu'il y a eu dumping et préjudice, le fournisseur étranger paie simplement un droit supplémentaire pour arriver jusqu'à la valeur normale de la marchandise ou hausse les prix afin d'éviter de payer les droits;
 - (ii) vu les barrières non douanières insurmontables du Japon et de la Communauté économique européenne, les fournisseurs canadiens de produits électriques n'ont même pas l'occasion de vendre sur ces marchés, à quelque prix que ce soit;
 - (iii) au Canada, le préjudice subi par l'industrie doit être prouvé. Même si cette preuve est aussi exigée aux États-Unis, leur définition du terme préjudice est telle que les importations dans ce pays sont réputées source de préjudice à un niveau de pénétration inférieur par rapport au Canada;
 - (iv) le dumping réduit le volume de production des usines canadiennes et il tend donc à empêcher la baisse des coûts unitaires, ce qui, par voie de conséquence, se reflète dans la concurrence.

Recommandations

1. À l'occasion des négociations commerciales multilatérales, le Canada devrait chercher à retarder la baisse des tarifs canadiens jusqu'à ce qu'on soit parvenu à démontrer que les barrières non douanières pertinentes ont de fait été éliminées.

Les éléments clés nécessaires pour assurer le retrait effectif de ces barrières non douanières sont les suivants:

- (a) qu'une documentation particulière soit établie concernant les pratiques qui sont ou non admises en vertu des règlements;

- (b) que chaque pratique des affaires soit assez clairement énoncée (p. ex., la publication de certains détails concernant les contrats adjugés) de façon à ce que tous les soumissionnaires sachent que les règlements ont été respectés;
 - (c) qu'une disposition relative aux règlements des litiges soit établie moins en fonction du maintien de la conduite normale des affaires, que de façon à s'attacher davantage aux infractions répétées et délibérées aux règlements.
2. Les offres établies conjointement par une société étrangère et son gouvernement, et destinées aux acheteurs canadiens (services publics ou projets importants), incluent parfois le financement à des conditions de faveur (p. ex., des prix fermes) avec lesquelles les sociétés canadiennes ne peuvent rivaliser. Le gouvernement fédéral devrait envisager la constitution d'une corporation nationale de financement, semblable à la SEE pour s'assurer que les fabricants canadiens ne se retrouvent pas en position désavantageuse dans leur propre pays.
3. Le gouvernement fédéral devrait de nouveau étudier minutieusement la position des fabricants canadiens par rapport aux concurrents étrangers, pour ce qui est du dumping, à la suite de quoi un effort unifié de l'industrie et du gouvernement devrait être fait (peut-être par l'intermédiaire du Comité consultatif des produits électriques et électroniques) en vue d'élaborer une politique et des lignes de conduite appropriées. Voici de quoi doivent traiter les points fondamentaux d'une politique révisée:
- . l'objectif des lignes de conduite relatives à l'anti-dumping doit être d'éviter le dumping autant que possible;
 - . la constatation qu'il y a eu dumping et préjudice doit se faire aussi rapidement que possible;
 - . les coûts que doit supporter une société canadienne pour démontrer qu'il y a eu préjudice doivent être réduits au minimum. Un mécanisme devrait être élaboré visant à rembourser les sommes dépensées à cet égard par la société canadienne;
 - . la définition du terme "préjudice" ne devrait pas être telle qu'il devient excessivement difficile de faire la preuve de l'existence d'un préjudice;
 - . les gouvernements devraient exiger du fournisseur étranger une déclaration attestant que les marchandises ne sont pas vendues à perte sur le marché extérieur;

- . les gouvernements devraient s'engager à ne pas acheter des marchandises vendues à perte;
 - . le gouvernement fédéral ne devrait pas casser les décisions d'un tribunal comme ce fut le cas récemment pour une cause relative à l'acier.
4. Le Canada devrait s'efforcer de neutraliser les effets du programme DISC des États-Unis.
 5. Le Canada devrait chercher à éliminer l'avantage pour fins de compensation dont bénéficient les États-Unis, en ce qui concerne la définition du terme "préjudice".
 6. L'industrie et le gouvernement devraient élaborer dès maintenant un plan d'urgence au cas où les barrières non douanières existantes ne seraient pas retirées ou que de nouvelles seraient mises en vigueur par des pays étrangers.
 7. Les autres pays reconnaissent l'avantage économique qui découle d'une industrie des produits électriques saine et ils appuient leurs fabricants nationaux par une politique d'achat chez soi. Les gouvernements fédéral et provinciaux devraient faire tout en leur pouvoir pour que notre économie rapporte des avantages semblables pour l'industrie canadienne, soit en favorisant l'accès à des marchés étrangers, soit par des dispositifs conçus de manière à ce que les fabricants canadiens jouissent d'un traitement équitable sur le marché intérieur.
 8. Le gouvernement fédéral devrait s'assurer que la baisse des tarifs canadiens n'a pas pour effet de placer les pays du Tiers Monde dans une position privilégiée sur le marché canadien. Certains pays du Tiers Monde, en mettant à profit l'aide qu'ils reçoivent du Canada ou d'autres pays, représentent une menace croissante pour les fabricants canadiens.

Répercussions

- À l'heure actuelle, on estime que l'effet de tarifs abaissés, du moins à moyen terme, sera néfaste à l'industrie des produits électriques sous trois chapitres:
 - . l'emploi;
 - . l'investissement;
 - . les profits.

La diminution des prix résultant du plus grand accès des fournisseurs étrangers au marché canadien entraînera une réduction de la part du marché de l'industrie nationale. Il est à noter qu'une chute de cinq points dans les barèmes tarifaires pourraient provoquer une baisse de 25 ou 30 % des profits des entreprises et mettre en danger un grand nombre d'emplois dans l'industrie.

- Une baisse des niveaux de tarifs ne suscitera pas une augmentation significative des ventes de produits canadiens aux États-Unis, en Europe ou au Japon si l'on empêche de manière ou d'autre l'accès effectif ou si, pour des raisons qui ont trait au climat général des affaires, l'éventuel exportateur choisit de construire une usine là où se trouve le marché, (p. ex., aux États-Unis).
- Les mesures visant à neutraliser ou à prévenir les répercussions adverses sur le marché intérieur des subventions et du financement à des conditions de faveur accordés à l'étranger atténuera l'incertitude et encouragera l'investissement et l'emploi, en plus de renforcer la position de l'industrie sur le plan de l'exportation. Le règlement de la question du dumping aura le même effet.
- L'assurance que le financement subventionné des soumissions étrangères est concurrentiel, ceci aidera l'emploi au Canada.

Ajustement

En supposant que la participation du Canada aux négociations commerciales multilatérales conduira à un accord prévoyant la réduction des tarifs, le groupe de travail estime qu'il est extrêmement important que les gouvernements aient un programme d'aide bien agencé sur le plan des structures et des finances pour réduire au minimum la désorganisation et accélérer le processus d'ajustement des structures. À cet égard, les recommandations suivantes ont été formulées:

1. L'ajustement des politiques et des plans doit se faire dès que possible, c'est-à-dire avant que les baisses de tarifs ne soient mises en vigueur.
2. Chaque sous-secteur aura ses problèmes particuliers qu'il devra résoudre de la manière qui lui convient de façon à élaborer des programmes d'ajustement appropriés.
3. Les programmes d'ajustement doivent viser à rendre les sous-secteurs parfaitement aptes à soutenir le nouveau niveau de concurrence. Une telle aide ne doit pas supposer des programmes indéfinis de "soutien".
4. Les programmes d'ajustement doivent, dans la mesure du possible, se fonder sur des considérations d'ordre économique et non politique.
5. Les programmes d'ajustement doivent tenir compte des répercussions qu'ils auront sur les employés, les sociétés et les collectivités.

III DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Les gouvernements provinciaux encouragent à juste titre la croissance de l'industrie relevant de leurs juridictions. Toutefois, les efforts déployés pour faire naître une nouvelle activité manufacturière dans les régions à croissance lente peuvent porter atteinte à la position concurrentielle de l'industrie en accentuant la fragmentation et la capacité excédentaire de production.

Données de référence

- La concentration de l'activité manufacturière des provinces du centre du Canada est illustrée on ne peut mieux par l'industrie des produits électriques qui compte 82 % des établissements et perçoit 92 % des revenus bruts de ces provinces.
- Même si une telle concentration se justifie par la proximité des marchés et des fournisseurs, elle n'en contribue pas moins aux difficultés économiques et à l'aliénation des autres régions.
- Les programmes gouvernementaux visant à redresser la situation se sont révélés un obstacle à la production là où l'existence d'unités de production non concurrentielles et la capacité excédentaire de production ont été encouragées. Plutôt que de donner lieu à de nouveaux emplois stables, ces programmes suscitent un bouleversement si la nouvelle industrie qu'ils font naître n'est pas viable.
- Le facteur lieu qui, à l'origine, favorisait l'installation d'usines dans certaines régions n'est pas nécessairement encore valable. Dans des conditions favorables, la relocalisation dans une région sous-développée peut se faire. Ce genre de déplacement peut contribuer au développement de la région et de la compétitivité. Les programmes actuels du fédéral ne fournissent pas d'aide à cet égard.
- Pour les sociétés ayant des usines dans plus d'une province, la rationalisation de la production répartie entre des usines spécialisées, à l'intérieur de la société, peut accroître la compétitivité tout en permettant la décentralisation des opérations. La pratique provinciale courante voulant qu'on accorde la préférence d'achat uniquement aux produits qu'une société fabrique dans la province s'oppose à l'efficacité de l'économie et ne tient pas compte du fait que les usines spécialisées exportent d'ordinaire une bonne part de leur production vers d'autres parties du Canada.

Recommandations

1. Les priorités et les possibilités en matière de développement devraient d'abord être étudiées avec les fabricants qui sont déjà installés au Canada ou dont le marché canadien de leurs produits se révèle suffisamment développé pour soutenir une installation manufacturière viable.
2. Tout en reconnaissant l'importance fondamentale de l'expansion régionale et d'une distribution plus équilibrée de l'activité manufacturière au Canada, l'application de l'aide financière du MEER ou d'autre forme d'aide devrait porter sur des perspectives à long terme et sur une analyse de faisabilité réaliste qui évaluerait tous les critères pertinents. Une analyse de ce genre devrait être revue par des experts de l'industrie et ajustée au besoin avant d'être utilisée pour encourager de nouveaux investissements.
3. Il faudrait évaluer l'à-propos d'une aide du MEER relative à un projet en fonction de divers critères, dont la sécurité d'emploi, le degré de remplacement des importations, le contenu technique, (surtout s'il s'agit d'une technique nouvelle), les possibilités d'exportation et les perspectives de croissance.
4. Les organismes gouvernementaux et l'industrie devraient solliciter l'aide des services publics appartenant aux provinces pour obtenir leur avis sur les possibilités du marché et les stratégies de remplacement des produits d'importation.
5. Il faudrait encourager les études qui évaluent la faisabilité économique et les conséquences du déplacement d'usines entières vers de nouvelles localités. Afin d'éviter la fragmentation, le MEER ne devrait plus exiger d'une société canadienne qui demande une aide pour un nouvel investissement de maintenir l'exploitation de l'installation existante. D'autres mesures pourraient être envisagées à cet égard pour aider les sociétés et les collectivités à réduire au minimum les effets de la relocalisation et favoriser un ajustement positif.
6. Les gouvernements provinciaux devraient étendre toute politique actuelle d'achat chez soi à la gamme complète des produits d'une société et non seulement aux articles fabriqués dans la province. Les provinces devraient s'engager à étendre l'application de cette politique pour englober les sous-secteurs ou groupes de producteurs d'un produit commun.

Répercussions

Nombre d'initiatives courantes touchant l'expansion régionale mettent un frein aux efforts que l'industrie déploie pour améliorer sa compétitivité. Si, au lieu de s'attacher au développement régional en soi, la politique régionale visait à renforcer la compétitivité de l'industrie dans toutes les régions du Canada, cela conduirait avec le temps à l'affermissement du secteur des produits électriques et des économies régionales.

Le changement qui a été proposé concernant les règlements du MEER, (afin de permettre la substitution d'une nouvelle capacité régionale de production aux opérations existantes) modifierait de manière significative la distribution régionale de l'activité, parce qu'il encouragerait la relocalisation et l'amélioration d'unités de production inefficaces ou désuètes dans d'autres régions. Les politiques d'achat des provinces pourraient donc se fonder sur une structure industrielle plus rationnelle et concurrentielle quant aux coûts.

IV POLITIQUES D'ACHAT DES SERVICES PUBLICS DES PROVINCES

L'absence de politiques d'achat uniformes et de partage réciproque chez les compagnies de services publics gouvernementales au Canada (celles-ci appuyant l'utilisation de produits de fabrication canadienne) porte atteinte à l'industrie manufacturière du pays et s'oppose aux pratiques en vigueur dans d'autres pays.

Données de référence

- Les services publics interviennent pour 50 % des achats de produits électriques effectués au Canada.
- Les services publics provinciaux du Canada achètent 90 % de tout le matériel électrique destiné aux services publics.
- Plus de 40 % des centrales électriques exploitées au Canada sont situées à l'extérieur de l'Ontario et du Québec, mais moins de 10 % de la main-d'oeuvre de l'industrie des produits électriques est engagée dans des provinces autres que ces dernières.
- Dans leurs prises de décisions en matière d'achat, les services publics doivent bien entendu tenir compte de leur intérêt personnel et de celui de leurs clients. La recherche de prix inférieurs qui en découle est généralement renforcée par une législation dans le cas des services publics exploités par une province.
- Dans les provinces où se trouvent les installations manufacturières, les appels d'offres comportent habituellement des conditions qui sont compatibles avec les possibilités des fournisseurs locaux et ils prévoient parfois

des prix préférentiels pour ces sources. Les provinces dont l'industrie des produits électriques est moins développée se montrent plus réceptives aux offres venant de l'étranger et souvent elles imposent des conditions inacceptables sur le plan commercial, sauf pour les soumissionnaires étrangers qui ont accès à une aide gouvernementale relative aux risques.

- Même si, à l'intérieur d'une province, les services publics appliquent des mesures discriminatoires à l'égard des soumissionnaires des autres provinces, on estime que cette façon d'agir a moins de conséquences que les conditions établies par l'acheteur ou que l'encouragement donné à des soumissionnaires étrangers.
- Étant donné qu'une grande partie du matériel est hors série, il est difficile de prouver qu'il y a eu dumping. Quoiqu'il en soit, les mesures d'anti-dumping n'empêchent pas cette pratique et aucune amende n'a été imposée aux personnes trouvées coupables d'une telle action.

Recommandations

1. Les premiers ministres devraient reconnaître les effets néfastes considérables sur le développement de l'industrie d'une concurrence interprovinciale non contrôlée. Il faudrait, par conséquent, accorder une haute priorité à la détermination d'une formule équitable de partage des profits découlant de l'activité manufacturière, ainsi qu'à l'élaboration de mécanismes visant à favoriser et à encourager l'appui aux sociétés manufacturières canadiennes, quelle que soit leur province de résidence. Ceci pourrait se faire, par exemple, par le truchement d'une caisse de péréquation ou d'un accord de compensation.
2. Il faudrait amener les services publics à reconnaître les avantages économiques qu'ils retireraient à placer leurs commandes de matériel électrique au Canada et à exercer une préférence à l'endroit des produits de fabrication canadienne.
3. Il faudrait que les services publics incluent dans les clauses des soumissions, ou du moins qu'ils exigent des soumissionnaires une confirmation par écrit, que les prix mentionnés ne sont pas inférieurs à la juste valeur marchande en vigueur dans leur pays d'origine et qu'ils ne sont pas établis en fonction de subventions gouvernementales quant aux coûts ou aux risques.
4. Lorsqu'il n'est pas possible d'éviter un achat à l'étranger, un accord de compensation devrait faire partie intégrante de l'ensemble de la transaction.

Répercussions

- Les services publics d'électricité constituent le plus important marché distinct de matériel électrique industriel ainsi que de fils et de câbles. Leurs pratiques en matière d'achat influent fortement sur les possibilités de croissance et le progrès technique des fabricants qui ont leur siège social au Canada.
- Les services publics du Canada jouissent d'une très bonne réputation à l'échelle internationale. Le fait qu'ils utilisent du matériel de fabrication canadienne et leur participation avec les fabricants canadiens à la mise au point de conceptions avancées peuvent amener des avantages importants sur les marchés d'exportation.
- Une action concertée de l'industrie et des services publics, compte tenu d'une structure convenue de partage entre les provinces des profits tirés de la fabrication, pourrait assurer la croissance de l'activité nécessaire pour faciliter la localisation de nouvelles unités de production dans des provinces actuellement faibles dans le domaine de la fabrication de produits électriques.
- La révision volontaire des déséquilibres régionaux dans la production, en fonction d'une viabilité financière, favoriserait les objectifs d'expansion régionale et augmenterait les possibilités de l'ensemble du marché national. Bref, tout le monde y trouverait son compte.
- Des appels d'offres restreints et l'auto-surveillance des soumissions exercée par les sociétés de services publics, visant à exclure les prix marginaux fixés par les fournisseurs étrangers, réduiraient au minimum le nombre d'appels coûteux et peu satisfaisants, interjetés par les fabricants canadiens en vue de faire obstacle au dumping.

V COMMERCIALISATION ET FINANCEMENT DES EXPORTATIONS

Une part importante du commerce international des produits électriques a lieu entre des pays industrialisés et des pays moins développés. Sur ces marchés, les offres du Canada rivalisent avec celles de concurrents étrangers qui reçoivent une aide conjointe de l'industrie et du gouvernement. Il existe pour le Canada un besoin constant de programmes de soutien et de concurrence pour neutraliser le rôle des gouvernements étrangers sur ces marchés.

Données de référence

- En 1976, les exportations de produits électriques du Canada s'élevaient au total à 260 millions de dollars, dont 40 % étaient enregistrés par le sous-secteur de produits électriques industriels. Plus du tiers des exportations de

matériel électrique industriel est acheminé vers les pays moins avancés. Ceux-ci constituent des marchés importants pour les fils et les câbles, les batteries et les produits électriques divers.

- Les produits exportés en plus grand nombre sont ceux qui sont mis au point à partir d'une technique canadienne.
- Les sociétés canadiennes ont manifesté une aptitude à concurrencer les principaux rivaux étrangers, en ce qui concerne certains produits, mais l'offre globale du Canada s'est souvent révélée faible par rapport à celles de soumissionnaires étrangers dont l'ensemble de la transaction financière appuyée par le gouvernement était plus intéressante et comportait une protection contre l'inflation de contrats à prix fixes et des taux d'intérêt concurrentiels établis en temps opportuns.
- Le Canada compte parmi les pays ayant le plus fort pourcentage de leur PNB distribué sous forme d'aide aux pays en voie de développement; toutefois, on constate qu'il n'y a pas suffisamment de collaboration évidente entre l'ACDI, la SEE et le MIC, quant au choix de projets qui harmoniseraient les aptitudes des Canadiens touchant un projet particulier ou la fabrication avec les besoins de ces pays en voie de développement. Les experts-conseils du Canada qui reçoivent des fonds de l'ACDI n'appuient pas la fourniture de matériel et de services canadiens au même degré que les experts techniques des autres pays.
- Étant donné la surproduction actuelle à l'échelle mondiale dans le secteur de la fabrication des produits électriques, il est à prévoir que l'accord international visant à restreindre le facteur subvention dans le financement à des conditions de faveur fera l'objet de pressions accrues. Ce genre de financement dont bénéficient les soumissionnaires étrangers constitue toujours une menace pour le Canada et présente un avantage pour les soumissionnaires étrangers avec lesquels les fournisseurs canadiens ne peuvent rivaliser.
- Le programme du MIC relatif au développement du marché d'exportation ainsi que les membres informés du Service des délégués commerciaux en poste à travers le monde appuient les activités d'exportation du Canada.
- De plus en plus, pour obtenir du succès sur le plan de l'exportation sur les marchés des pays en voie de développement, il faut pouvoir fournir des installations clé en main. L'industrie canadienne n'a pas réussi à regrouper les sociétés participantes pour former des consortiums en matière de soumissions.

Recommandations

1. Le MIC devrait poursuivre son Programme de développement du marché d'exportation tout en le revoyant et en le mettant à jour régulièrement, prenant en considération la hausse des coûts du travail d'organisation des marchés dans la plupart des pays, suscitée par la baisse de la valeur du dollar canadien.
2. La SEE devrait, dans ces conditions, revoir sa politique qui vise à réaliser des profits sur les soumissions étrangères au dépens de la concurrence canadienne. Lorsque les soumissions canadiennes sont concurrentielles sous tous les chapitres, elle devrait assurer, en temps opportun, des transactions financières concurrentielles sur le plan des conditions et des taux d'intérêt et comportant une protection contre l'inflation. Elle devrait accroître ses possibilités financières en vue de soutenir les propositions d'exportation.
3. Contrairement à la politique courante du gouvernement, l'aide liée se justifie et devrait être davantage étendue. La politique d'aide du Canada devrait comporter comme ligne de conduite fondamentale l'emploi d'experts-conseils, de devis techniques et de produits du Canada.
4. Le MIC, la SEE et l'ACDI devraient collaborer pour obtenir un rendement maximum des programmes de financement à l'appui des exportations des fabricants nationaux (p. ex., le financement à taux mixtes) et choisir des projets d'aide qui, de façon pratique, harmonisent les aptitudes de l'industrie canadienne avec les besoins des pays en voie de développement.
5. Le gouvernement devrait continuer à insister pour obtenir un accord international plus vigoureux réservant le financement à des conditions de faveur aux pays industrialisés. Reconnaissant qu'il s'agit là d'une solution partielle, le gouvernement devrait surveiller le niveau du financement admis au Canada, en cherchant à neutraliser son incidence lorsqu'il sert à financer des produits qui concurrencent directement des produits canadiens.

VI PROPRIÉTÉ ÉTRANGÈRE

Il semble y avoir au Canada une recrudescence du sentiment d'opposition à la propriété étrangère. L'émotivité qui entoure cette question repose rarement sur l'examen systématique des avantages et des désavantages de la propriété étrangère. Une telle situation contribue à l'incertitude économique et se répercute donc de manière défavorable sur toutes les décisions administratives.

Données de référence

- Du point de vue de l'économie canadienne, c'est le rendement et non le titre de propriété d'une société qui importe.
- Les sociétés étrangères ont contribué considérablement à la stabilité et à la croissance de l'économie canadienne. Non seulement ont-elles fourni les capitaux nécessaires, mais elles ont aussi importé leurs techniques et assuré des relations commerciales et l'accès à la recherche et au développement.
- Une multinationale a un avantage sur la plupart des sociétés canadiennes pour ce qui est de l'organisation du marché et de la distribution à l'échelle mondiale. On peut aisément exploiter cette force au moyen de programmes comme le Pathfinder, par la restructuration des gammes de produits et par la spécialisation et la concentration de la recherche technique dans des domaines qui accroîtront les exportations.
- Même si, dans certains cas, la propriété étrangère a rendu les filiales canadiennes vulnérables aux décisions de politique des gouvernements étrangers, ou restreint l'aptitude d'une filiale à mettre à profit de nouvelles possibilités, nombre de sociétés étrangères sont libres de réagir aux faits importants qui se produisent sur le marché et sont capables de travailler de façon dynamique pour tirer avantage de ces nouvelles possibilités.
- L'incertitude quant à la manière dont le gouvernement se propose de traiter les sociétés étrangères et l'inquiétude d'éventuelles pratiques discriminatoires à l'endroit des filiales en faveur des sociétés canadiennes décourageraient l'investissement étranger et auraient une incidence négative sur l'économie canadienne.
- Un sondage semestriel sur les intentions d'investissements en capital des principales entreprises canadiennes, réalisé par le MIC, indique que les sociétés étrangères visées par le sondage se proposent d'accélérer beaucoup plus rapidement le rythme de leurs dépenses que les sociétés canadiennes.

Recommandations

1. Les entreprises et le gouvernement devraient chercher d'autres moyens par lesquels le lien qui existe entre les filiales et la société mère peut être mis à profit à l'avantage des sociétés canadiennes et servir à l'amélioration de leur rendement.

2. Pour faire disparaître l'incertitude, toutes les sociétés devraient être mesurées en regard d'un code de conduite des affaires, établi en fonction des priorités économiques et sociales du Canada, (p. ex., les principes de conduite des affaires internationales du MIC ou les directives de l'OECD). Les sociétés qui répondraient aux exigences d'un tel code devraient être traitées sur un pied d'égalité, quel que soit le pays propriétaire ou qui en a le contrôle.

RENDEMENT DE L'INDUSTRIE

VII PRODUCTIVITÉ

Des gains importants de l'élément productivité de la concurrence en matière de coûts doivent être réalisés pour compenser d'autres augmentations de coûts, pour que l'industrie soit en mesure de faire face à la pénétration étrangère croissante sur le marché intérieur et aux possibilités d'exportation.

Données de référence

- Même si, en 1976, le progrès réalisé par le secteur des produits électriques dépassait de plus de 8 % les expéditions d'usines, indice de la compétitivité de certains produits, le déclin de la compétitivité globale du secteur se reflète dans la croissance de la balance commerciale déficitaire qui est passée, de 1965 à 1976, de 189 millions de dollars à 877 millions. Au cours de cette période, les expéditions de l'industrie en pourcentage du marché canadien ont diminué de 87 à 79 %, ce qui a été un facteur clé touchant le rendement de la productivité et la croissance de l'industrie.
- Compte tenu de l'économie nationale, l'industrie de l'électricité a accusé un taux de croissance de la productivité inférieur à la moyenne de tout le secteur manufacturier. Ceci refléterait en partie le fait que bon nombre de produits de l'industrie sont parvenus à la phase de maturité et le niveau déjà élevé de la productivité.
- En comparaison avec les concurrents étrangers, notamment les États-Unis, le niveau de productivité du Canada est inférieur pour les industries qui produisent de fortes quantités de denrées normalisées. Cet écart découle de la faible importance du marché et de la fragmentation de la production qui restreignent l'aptitude des sociétés à s'assurer les avantages d'une production plus étendue et de la spécialisation. Les sociétés fabriquant de grosses pièces d'équipement sur demande se comparent à leurs contreparties américaines, pour ce qui est des niveaux de productivité. Grâce à la croissance du marché intérieur, de l'entrée de certains produits sur les marchés d'exportation et des efforts dynamiques de l'industrie, les taux de croissance de la productivité ont dépassé ceux de l'industrie américaine et

l'écart entre les deux pays s'est rétréci depuis la récession de 1974. Depuis cette époque, la capacité excédentaire de production a refréné la courbe ascendante de la productivité. Étant donné la structure des contraintes relatives à la hausse de la productivité, l'industrie devra déployer des efforts encore plus grands qu'elle ne le fait actuellement si elle veut que sa position sur le plan de la concurrence s'améliore de façon significative.

- Il deviendra de plus en plus difficile de renforcer la compétitivité des coûts à une époque où la croissance du marché se révèle plus faible et où les coûts de production augmentent. Dans de telles conditions, l'avance en matière de productivité prend une importance particulière lorsqu'il s'agit de contenir la hausse des prix, qui accentue le risque d'une plus grande perte, tant pour le marché intérieur que pour les marchés étrangers.
- L'accroissement de la productivité nécessite des investissements dans une variété de tâches, dont la modernisation des usines et de la machinerie de fabrication, la mise au point des procédés visant l'utilisation plus efficace de l'énergie et des matériaux, et enfin des réseaux de distribution améliorés. Afin de réduire le coût unitaire des produits, il faudra aussi des investissements pour réaliser une restructuration à l'intérieur de l'industrie en vue d'obtenir des unités de production plus efficaces. Ces projets d'investissement supposent une amélioration de la rentabilité de l'industrie afin d'attirer une certaine part du capital nécessaire et d'offrir la perspective d'un taux de rendement qui compensera les risques et les efforts exigés des investisseurs.

Recommandations

L'industrie doit déterminer les secteurs d'excellence du produit, là où la spécialisation améliorerait la compétitivité sur le plan des coûts, et elle doit être prête à engager les sommes nécessaires pour réaliser et maintenir ce progrès. Pour les filiales canadiennes, qui constituent une partie importante de cette industrie, une stratégie appropriée serait de chercher à obtenir de leur société mère l'autorisation de mettre elles-mêmes leurs produits sur les marchés mondiaux.

C'est à l'industrie de prendre l'initiative d'améliorer la productivité. À cet effet, elle doit inclure des mesures touchant tous les aspects des opérations d'une société: technique, production, organisation du marché, finance et gestion. Des politiques et de programmes gouvernementaux peuvent s'avérer nécessaires pour éliminer les obstacles à l'amélioration dans ces secteurs et notamment pour permettre un rendement sur l'investissement qui soit comparable à celui des autres pays et pour stimuler la constitution de capitaux dans notre pays. Les recommandations touchant ce dernier objectif sont énoncées

ci-dessous. Quant aux recommandations concernant les domaines connexes, elles figurent ailleurs dans les documents horizontaux.

1. Le gouvernement fédéral devrait modifier la loi relative à l'impôt sur les corporations afin de tenir compte de l'incidence de l'inflation sur les profits que celles-ci réalisent.
2. Il faudrait hausser à 15 % des dépenses en capital admissibles l'actuel crédit d'impôt pour encouragement à l'investissement, sous forme de réduction directe de l'impôt sur le revenu des corporations payable autrement.
3. Le gouvernement devrait annuler la disposition actuelle voulant qu'on déduise des coûts d'immobilisation de l'actif acquis le montant du crédit accordé à des fins de déduction pour amortissement.
4. La période au cours de laquelle le coût des dépenses en capital admissibles peut être radié aux fins d'impôt devrait être réduite de deux à un an.
5. Le programme d'encouragement à l'investissement devrait être étendu de manière à inclure toutes les dépenses en capital du secteur industriel plutôt que de les limiter aux dépenses relatives aux usines et au matériel de fabrication, comme c'est le cas à l'heure actuelle.
6. Il serait bon de réduire la période pour la radiation à des fins d'impôts des investissements relatifs à la construction, afin d'encourager l'expansion nécessaire pour appuyer les programmes liés à l'investissement en vue d'accroître la productivité.
7. Il faudrait déterminer, dans le contexte des définitions des stimulants à l'investissement, le coût de la restructuration de l'industrie axée sur l'efficacité de la production.

Répercussions

L'amélioration de la productivité de l'industrie s'avère critique pour éliminer l'écart de compétitivité qui mine ses sous-secteurs plus faibles. Elle est également importante pour les sous-secteurs plus forts, pour que ceux-ci améliorent leur rendement sur le plan du commerce et de l'emploi, et contribuent pleinement au redressement économique.

VIII RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT (R & D)

Il est essentiel d'accroître la recherche et le développement pour atteindre l'objectif national, soit une technique plus poussée et plus indépendante et un niveau de réalisations nouvelles, afin que le Canada dispose d'une base importante de produits uniques et concurrentiels sur le marché intérieur et international.

Données de référence

- Pour que les industries manufacturières du Canada puissent contribuer pleinement à la croissance future de l'économie, il est important qu'elles se tiennent au courant des progrès techniques; autrement, elles auront de plus en plus à lutter contre la concurrence des pays en voie de développement où les salaires sont bas.
- Au Canada, les dépenses affectées à la recherche et au développement sont en baisse constante depuis 1968; elles représentaient alors 1,2 % du PNB et se situent maintenant à environ 0,9 %. Ce déclin a été encore plus marqué dans les industries des produits électriques et électroniques dont la part de recherche et de développement de toute l'industrie canadienne est tombée de 30 à 23 % au cours de la même période.
- Au Canada, la sélectivité et le besoin de se concentrer sur des domaines avantageux, à l'intérieur desquels les coûts établis de recherche et de développement peuvent être intégrés de façon concurrentielle dans le prix de vente, constituent les éléments clés d'activités fructueuses de recherche et de développement. Ces domaines pourraient inclure les industries à faible, moyenne et haute technicité.
- L'industrie canadienne de fabrication de produits électriques a une réputation bien établie, pour ce qui est de la mise au point de produits de nature technique en réponse aux besoins nationaux et aux possibilités d'exportation à l'échelle mondiale. Les exemples vont du matériel HTCC et des génératrices pour centrales électriques et de systèmes moteurs industriels dans le domaine de l'électromécanique industrielle jusqu'aux bouilloires électriques et déshumidificateurs de l'industrie des appareils électroménagers, en passant par les fibres optiques de l'industrie des fils et des câbles.
- La propriété étrangère est considérable dans l'industrie canadienne des produits électriques et a sans aucun doute une certaine incidence sur le degré de recherche et de développement effectué par les fabricants de ces produits. Cette situation reflète en partie les différences qui existent entre la gamme de produits de la société mère et celle de ses filiales, mais davantage encore l'enthousiasme relatif suscité par le climat des affaires de chaque pays.
- La recherche et le développement constituent une activité de main-d'oeuvre et ils assurent un travail de haute qualité et à revenu élevé.

Recommandations

1. Il faudrait accroître les stimulants fiscaux à la recherche et au développement et les appliquer aussi bien aux dépenses de base qu'aux frais marginaux. En plus de continuer à être admissibles à une radiation intégrale comme frais normaux, les dépenses admissibles de recherche et de développement devraient faire l'objet d'un dégrèvement d'impôt réel de 25 %. Les programmes existants relatifs aux petites et moyennes entreprises devraient être accentués afin d'égaliser les possibilités d'en profiter.
2. La définition des dépenses de recherche et de développement, admissibles pour les fins du traitement susmentionné, devrait être élargie de manière à englober les dépenses essentielles à la mise au point de produits ou de procédés nouveaux ou perfectionnés (notamment la main-d'oeuvre directe, le matériel directement utilisé, les sous-entreprises et les experts-conseils, les frais généraux), y compris les services de création de modèles et les coûts de construction de prototypes, d'usines pilotes et de matériel d'essai spécial. En outre, les dépenses préalables à la production énumérées ci-après devraient être admissibles à une aide de soutien, lorsqu'elles sont reliées directement à l'exploitation commerciale des résultats du projet de développement: préparation des dessins de fabrication, données relatives aux procédés, rapports, fiches techniques, instructions et inventaires et enfin la conception des outils de fabrication, l'inspection et le matériel d'essai, ainsi que d'autres activités occasionnelles de nature semblable qui précèdent la production.
3. Les programmes canadiens d'encouragement à la recherche et au développement devraient se poursuivre à long terme et tenir compte qu'il faut temps et stabilité pour constituer un personnel et le retenir, de même que pour concevoir et perfectionner un produit pour passer ensuite aux techniques de fabrication et à la production. Le gouvernement fédéral devrait s'engager à appuyer ces mesures pendant une période d'au moins dix ans.
4. Le ministère de l'Industrie et du Commerce et le ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources devraient établir un groupe de travail ou d'action, comportant une juste représentation des provinces, qui serait chargé d'élaborer des politiques et des programmes connexes, ayant pour objectif de favoriser le fonctionnement des interconnexions et des réseaux d'électricité en utilisant et appuyant l'aptitude des fabricants canadiens à concevoir et à produire le matériel et les systèmes nécessaires. De telles politiques et de tels programmes devraient être conçus à l'appui des programmes de recherche et de développement et avoir un lien avec eux.

Répercussions

- Une récente analyse en profondeur faite aux États-Unis sur certains aspects des industries à haute et à faible technicité a révélé que:
 - a) les industries à haute technicité se sont multipliées trois fois plus rapidement que les industries faisant peu appel à la technique;
 - b) le rendement par employé dans les industries à haute technicité est deux fois plus élevé que celui des industries à faible technicité, et cette productivité favorable de la main-d'oeuvre se traduit par un relevé des prix qui indique une meilleure résistance à l'inflation dans les industries du premier type;
 - c) le rendement par employé ne s'est pas accru aux dépens de l'emploi. Celui-ci a progressé à un rythme neuf fois plus rapide dans les industries de haute technicité que dans les autres;
 - d) les produits de nature hautement technique ont donné lieu à un surplus commercial significatif, tandis que ceux à faible teneur technique ont accusé un déficit.

Le Canada pourrait atteindre un rendement semblable s'il accorde un appui adéquat à l'industrie.

- Il est difficile d'évaluer avec précision dans quelle mesure un dégrèvement d'impôt plus substantiel aurait un effet positif sur la recherche et le développement. Au mieux, si le montant intégral du bénéfice supplémentaire découlant du dégrèvement d'impôt était réinvesti dans la recherche et le développement, les dépenses qu'une société consacrerait à cette activité pourraient augmenter d'environ 15 %.

D'un point de vue réaliste, il semble peu probable toutefois que ce montant intégral serve à multiplier la recherche et le développement. Durant un certain laps de temps, on constaterait bien sûr une augmentation sensible, notamment en ce qui concerne les industries contribuables qui ont un bon chiffre d'affaires. En outre, un traitement fiscal plus généreux, quant aux dépenses imputées à la recherche et au développement, aurait une incidence positive sur l'ensemble du climat des affaires et devrait encourager l'exercice d'une activité de recherche et de développement beaucoup plus facultative au Canada, surtout par les industries à haute technicité qui ont un caractère international prononcé.

Une hausse de dégrèvement pour la recherche et le développement aurait donc une répercussion double. D'abord, elle permettrait aux sociétés qui ont déjà du succès d'investir davantage dans la recherche et le développement et,

deuxièmement, elle rendrait le Canada plus attirant pour d'autres pays qui le considéreraient comme un endroit où investir dans les installations de recherche et de développement. Dans les deux cas, les industries qui utilisent une technique canadienne seraient favorisées.

IX RELATIONS OUVRIÈRES ET DISPONIBILITÉ D'UNE
MAIN-D'OEUVRE QUALIFIÉE

La productivité de l'industrie des produits électriques est compromise parce que certains employés comprennent mal la position concurrentielle décroissante de l'industrie et les facteurs qui influent sur elle. L'industrie est également désavantagée par rapport aux États-Unis parce que ses coûts unitaires de la main-d'oeuvre sont plus élevés. Les patrons et les travailleurs ne s'entendent généralement pas pour développer une compréhension et une collaboration qui permettraient d'améliorer la productivité. L'industrie souffre également d'une pénurie de gens de métier et de techniciens très qualifiés et expérimentés; cette pénurie deviendra probablement encore plus grave au cours des trois ou cinq prochaines années.

Données de référence

- Par définition, la productivité est bien plus que la production à l'heure du personnel d'exécution. C'est l'effet, sur la production, de tous les éléments constitutants, notamment la recherche et le développement, la conception, les usines, l'équipement, les méthodes, les systèmes, etc. La collaboration et le travail efficace de tous les employés sont cependant des éléments particulièrement importants.
- Au cours des années 60 et au début des années 70, les salaires ont augmenté plus rapidement au Canada qu'aux États-Unis. Jusqu'en 1972, l'amélioration de la production par heure-homme a plus que compensé ces hausses, mais depuis, le rendement de la productivité canadienne n'a pas suivi la même allure qu'aux États-Unis. Le désavantage concurrentiel qui en est résulté a été aggravé davantage par la réduction apportée au tarif douanier canadien à la suite des négociations Kennedy et, jusqu'en 1975, par la hausse de la valeur du dollar canadien.
- Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, le Canada a compté sur l'immigration de travailleurs qualifiés, principalement de la Grande-Bretagne et de l'Europe, pour répondre à la majeure partie de ses besoins à ce titre. Le gouvernement, les entreprises et les travailleurs n'ont donc pas eu à faire beaucoup d'efforts pour former de nouveaux travailleurs et pour leur inculquer les aptitudes de niveau relativement supérieur dont ont besoin de nombreuses industries reposant sur une technologie de pointe.

- La hausse du niveau de vie en Europe, des procédures d'immigration plus sévères et une demande de plus en plus forte pour des travailleurs ayant des aptitudes techniques ont contribué à resserrer le marché pour ce type de main-d'oeuvre. D'après les prévisions, il est probable que ces contraintes continueront de se manifester. Il y a pénurie de gens de métier qualifiés, comme les électriciens et les machinistes, même si le chômage est élevé. Lorsqu'il s'agit de travailleurs spécialisés comme les enrouleurs de bobines de transformateurs, l'entreprise doit les former elle-même, les détourner de ses concurrents ou les obtenir par l'immigration. Les facteurs qui influent sur cette situation dénotent que le Canada fait face à un problème de plus en plus grave auquel il faut trouver une solution si l'on veut que l'industrie des produits électriques qui utilise une technologie de pointe se développe et améliore sa compétitivité internationale.
- La dimension géographique du Canada, ses subdivisions politiques et ses différences internes au point de vue de la culture et de la langue, ainsi que le coût d'une relocalisation, ont eu tendance à réduire le rôle que pourrait jouer la mobilité interne des travailleurs relativement à une réduction des disparités de l'offre et de la demande de la main-d'oeuvre dans les diverses régions du pays.
- Les entreprises et les travailleurs ont des inquiétudes bien précises qui les ont empêchés de collaborer avec le secteur privé dans ses efforts systématiques pour former des travailleurs. Pour ce qui est des entreprises, on se demande si la mobilité des travailleurs peut signifier qu'elles peuvent perdre les services d'un employé après lui avoir consacré temps et argent. Pour ce qui est des travailleurs, on ne veut pas que, par souci d'économie, des apprentis remplacent des travailleurs entièrement qualifiés et qu'en période de ralentissement économique, des travailleurs ayant plus d'ancienneté soient congédiés pour que des apprentis poursuivent leur formation.

Recommandations

1. Le gouvernement, les associations industrielles et les syndicats ouvriers doivent travailler en collaboration pour constituer une banque de renseignements sur les facteurs qui influent sur la productivité, y compris la contribution des attitudes positives et de la motivation des employés à un travail efficace et à une réduction de l'absentéisme.
2. Ensemble, ainsi que séparément, le patronat et les syndicats doivent communiquer avec les travailleurs et les impliquer dans des programmes d'amélioration de la productivité.

3. Le gouvernement ne devrait pas devancer l'industrie dans ses hausses des salaires et des avantages sociaux.
4. On devrait réviser la législation fédérale et provinciale sur le travail pour que les votes de grève soient secrets.
5. L'industrie et les travailleurs devraient concevoir, avec l'aide des gouvernements, si nécessaire, des programmes plus souples de formation des apprentis pour mieux équilibrer les besoins des apprentis qui désirent terminer leur formation et les besoins des travailleurs qualifiés ayant plus d'ancienneté, pour les protéger contre la perte de leur emploi en période de ralentissement d'activité.
6. On devrait mettre au point des mesures qui favoriseraient la participation à des programmes d'apprentissage et leur parachèvement. On pourrait y arriver en coordonnant les programmes de formation et d'apprentissage qui se donnent dans diverses provinces; un système d'attestation qui assurerait une meilleure reconnaissance des aptitudes acquises viendrait compléter ces programmes.
7. L'industrie, les travailleurs et le gouvernement devraient concevoir et supporter un programme de formation pour l'industrie des produits électriques, afin d'établir des critères d'attestation des divers métiers. Périodiquement, on devrait faire des projections démographiques de la main-d'oeuvre pour déterminer les besoins anticipés des diverses professions.
8. Accroître la durée et la portée des programmes de formation du gouvernement; favoriser une meilleure formation en cours d'emploi; au niveau des collèges communautaires, des écoles techniques ou des CEGEP, concevoir un système d'éducation "collectif" où les étudiants recevraient tour à tour une éducation conventionnelle et une expérience pratique dans un atelier.
9. Assurer un allègement fiscal aux employeurs qui amélioreraient les aptitudes de leurs employés en leur offrant de déduire de leur revenu imposable un amortissement égal à 150 % des dépenses qu'ils ont encourues au chapitre de certaines formes approuvées de formation des travailleurs.
10. Pour améliorer la mobilité et pour combler les besoins à court terme des régions, on devrait mettre au point des mécanismes permettant de dédommager les travailleurs pour les dépenses supplémentaires que leur a occasionnées un déplacement temporaire.

X RATIONALISATION

Il faut restructurer l'industrie canadienne des produits électriques pour qu'elle survive dans un environnement commercial "plus libre" et pour réduire le déficit commercial considérable du secteur.

Données de référence

- Actuellement, le Canada est affligé d'un déficit commercial considérable et de plus en plus important sur les produits électriques, malgré des exportations respectables égales à 9 % des expéditions.

- Le secteur fabrique tout un assortiment de produits allant des produits et des systèmes volumineux, à fort coefficient technique, très chers et fabriqués sur commande jusqu'aux produits standardisés, peu coûteux qui sont produits le plus économiquement possible dans de longs plans de production. On fait de plus allusion plus loin aux commandes à turbine pour les systèmes générateurs (hydraulique, à vapeur et à gaz), produites par les fabricants de générateurs, parce qu'ils les vendent sous forme de systèmes complets.

- Actuellement, le secteur a quatre grandes caractéristiques:
 1. Le marché intérieur restreint et le nombre excessif de fabricants d'un bon nombre de groupes de produits ont limité la production et en ont augmenté le coût. Les politiques d'approvisionnement du MEER et de certains gouvernements provinciaux ont conduit à la fragmentation de l'activité manufacturière;
 2. Les dimensions relativement petites des entreprises canadiennes ne permettent pas d'investir suffisamment dans la recherche et le développement pour créer des groupes de produits "bien établis" et pouvant soutenir la concurrence à l'échelle du globe;
 3. Les exportations de ce secteur secondaire sont dominées par des produits dont l'infrastructure technique est canadienne.
 4. Les filiales canadiennes des multinationales assurent la majeure partie de la production et cela ne changera probablement pas.

- L'industrie canadienne des produits électriques s'est déjà considérablement consolidée et rationalisée. Un certain nombre de groupes de produits bien établis ont de plus été développés grâce à la recherche et au développement d'origine canadienne ou par voie de contrats d'une société mère ayant une charte mondiale: par exemple, des génératrices mues par eau à aubes, des disjoncteurs dans l'huile et à soufflage,

des systèmes moteurs pour réseaux de transport, de mine et d'usine, des turbines industrielles à gaz, des petites turbines à vapeur, des turbines hydrauliques, des transformateurs de puissance HTCC, THT et UHT, des systèmes d'excitation à semi-conducteurs pour génératrices hydrauliques et une gamme de systèmes de commande et d'instrumentation pour entreprises d'utilité publique.

Pour ce qui est des gros appareils électroménagers, la création, récemment, de la Compagnie des appareils ménagers canadienne Ltée, grâce à la fusion de trois des fabricants les plus importants, est un exemple à souligner.

Recommandations

1. Les politiques fédérales (p. ex., le MEER, l'Agence d'examen de l'investissement étranger, la loi sur les coalitions) devraient encourager, ou du moins ne pas leur nuire, les forces du marché qui ont tendance à fusionner les entreprises manufacturières canadiennes.
2. On devrait dissuader les gouvernements provinciaux d'adopter des pratiques d'achat qui ont tendance à fragmenter l'industrie.
3. Il faut favoriser la recherche et le développement ainsi que des politiques fiscales et commerciales concurrentielles au plan international, pour qu'il soit avantageux pour les multinationales de doter leurs exploitations canadiennes de chartes internationales.
4. Les gouvernements et l'industrie devraient déterminer et encourager des projets clés qui pourraient être réalisés à l'échelle nationale (p. ex., l'exportation de l'électricité).
5. L'industrie devrait s'efforcer de déterminer des secteurs secondaires et des produits qui bénéficieraient d'une rationalisation internationale lorsque la rationalisation intérieure ne peut, par elle-même, offrir ni des économies d'échelle concurrentielles, ni l'étendue, ni la variété des produits. L'industrie et les gouvernements devraient de plus entreprendre des entretiens conjoints avec les États-Unis relativement à la possibilité d'un marché continental exempt de tarifs douaniers.

Répercussions

- Une meilleure concentration de la production améliorera la compétitivité grâce à une réduction des coûts unitaires et à un accroissement de la recherche et du développement.

- Un meilleur climat d'investissement grâce à l'intervention du gouvernement en faveur de la recherche et du développement et de politiques fiscales et commerciales concurrentielles, au plan international, aidera considérablement les filiales canadiennes dans leurs efforts pour obtenir d'autres chartes mondiales pour certains groupes de produits, dans le cadre de leur structure multinationale. Ces interventions pourraient également favoriser l'implantation, au Canada, de nouveaux centres de recherche et de développement et de nouvelles installations de fabrication.

En dernière analyse, on arrivera à une plus grande spécialisation des fabricants canadiens, à une réduction des prix pour les clients canadiens, à une amélioration de la technique, à un accroissement des exportations de certains produits et, selon le degré de compétitivité qu'on atteindra, à une réduction des importations de certains produits.

QUESTIONS SE RAPPORTANT AUX SOUS-SECTEURS

Le groupe de travail a analysé les questions et les préoccupations de chaque sous-secteur de l'industrie des produits électriques. Les sous-secteurs sont: les produits électriques industriels, les fils et les câbles, les gros appareils électroménagers, les petits appareils électroménagers, les batteries et divers produits électriques. Les opinions, l'analyse et les recommandations du groupe de travail relativement à chacun des sous-secteurs figurent dans l'annexe A.

Le groupe de travail a constaté, pour tous les sous-secteurs, que les questions horizontales qu'on vient d'étudier avaient une grande importance. À cause des conditions et des préoccupations caractéristiques de chaque sous-secteur, on a insisté de façon particulière sur diverses questions horizontales pour les divers sous-secteurs. Pour ce qui est de deux sous-secteurs, les gros appareils électroménagers et les petits appareils électroménagers, le groupe de travail a formulé d'autres recommandations se rapportant à des points qui dépassaient les questions horizontales.

CONCLUSIONS

Une préoccupation commune ressort de tous les documents horizontaux: la nécessité, pour l'industrie des produits électriques, de redoubler d'efforts pour consolider sa position concurrentielle. Cette tâche nécessitera la meilleure collaboration du patronat, des travailleurs et des gouvernements. Pour ce qui est des questions relatives au climat commercial en général, le groupe de travail a déterminé, dans ses documents de base, un certain nombre de domaines à l'intérieur desquels des modifications apportées aux politiques gouvernementales permettraient à l'industrie d'élargir et de consolider ses possibilités spéciales et, de façon plus générale, de créer un

environnement plus propice à une croissance économique saine. Pour ce qui est des questions se rapportant au rendement de l'industrie, le groupe de travail a signalé plusieurs domaines où les travailleurs et le patronat doivent accroître leurs efforts pour renforcer la productivité et la compétitivité, et il a souligné les changements à apporter aux politiques publiques qui seraient d'un précieux secours dans ce processus.

En tant qu'un des principaux fournisseurs et distributeurs d'énergie, l'industrie des produits électriques a la chance unique de pouvoir accroître l'offre intérieure d'énergie tout en offrant des avantages industriels importants. Une telle réalisation est cependant impensable sans une politique énergétique qui favorise le remplacement des importations de pétrole étranger par l'énergie intérieure. En insistant sur le développement accéléré de l'énergie électrique, plus d'argent restera au Canada, on créera de nouveaux emplois intéressants dans le domaine de la fabrication et notre technique restera concurrentielle à l'échelle du globe.

L'industrie des produits électriques est fière de l'ampleur de son rendement sur les marchés d'exportation, malgré les pressions très fortes de la part de ses concurrents. Toutefois, l'intervention active de gouvernements étrangers à l'appui de leurs producteurs de produits électriques, tant sur leurs marchés intérieurs qu'étrangers, place l'industrie en face d'une concurrence injuste dans notre pays et à l'étranger. Jusqu'à ce qu'on réussisse à retirer les barrières non-douanieres au niveau international et à instaurer des programmes de soutien des exportations, l'industrie canadienne des produits électriques doit être assurée d'un soutien concurrentiel, si l'on veut qu'elle prospère. Pour y arriver, il est important que le marché canadien soit protégé pour les producteurs intérieurs en utilisant de façon active des politiques commerciales et d'approvisionnement, que les exportations des entreprises canadiennes soient financées par les gouvernements et que ce financement soit aussi alléchant que les conditions offertes par les producteurs étrangers.

À plus long terme, les perspectives d'avenir de l'industrie seront déterminées par la capacité des entreprises d'améliorer leur productivité et de conserver et d'élargir leurs forces techniques. L'industrie a hâte de poursuivre ces objectifs et c'est ce qu'elle fait déjà actuellement. Ces deux objectifs nécessitent l'investissement de sommes d'argent considérables. Pour que ces investissements soient avantageux financièrement et pour obtenir le capital dont on a besoin pour investir, les profits de l'industrie doivent s'accroître. Dans ce domaine, la contribution du gouvernement devrait consister à réduire ses recettes et à réorienter son ordre de priorités budgétaires pour soutenir les activités de l'industrie qui promettent de créer une richesse commune plus considérable.

Si l'industrie réalisait les changements de politique et les améliorations qu'elle vise, elle pourrait augmenter sa contribution actuelle aux objectifs économiques nationaux: fournir un nombre important de nouveaux emplois intéressants, relever la productivité nationale, accroître de façon impressionnante les revenus provenant des exportations, réduire la pénétration des importations, et accroître l'autosuffisance énergétique et le revenu national.

ANNEXE ARÉSUMÉ DES SOUS-SECTEURS DE L'INDUSTRIE DES PRODUITS ÉLECTRIQUES
SOUS-SECTEUR DU MATÉRIEL ÉLECTRIQUE INDUSTRIELIntroduction

- Le rapport a pour but de définir les objectifs d'une contribution accrue du sous-secteur de l'industrie à l'équilibre économique du Canada et de présenter des recommandations pertinentes.

Ces objectifs sont les suivants:

- . élaborer une politique canadienne en matière d'énergie qui apprécie à sa juste mesure le rôle de l'électricité et l'importance stratégique d'une industrie nationale de fabrication qui constitue un soutien du programme touchant l'énergie;
- . renforcer les fondements techniques au Canada grâce à une hausse du niveau des investissements dans les procédés innovateurs;
- . améliorer la balance commerciale des sous-secteurs en remplaçant les produits importés par des produits nationaux et en augmentant les exportations, au moyen de recommandations portant sur les négociations commerciales multilatérales, les pratiques d'achat dans notre pays, et les stimulants visant à augmenter la compétitivité des exportations;
- . rendre les coûts plus concurrentiels grâce à un climat commercial plus favorable aux investissements pour hausser la productivité et restructurer l'industrie.

Données de référence

- Le sous-secteur du matériel électrique industriel constitue le plus important des sous-secteurs des produits électriques puisqu'il intervient pour 30 % des expéditions de cette industrie, 40 % des exportations, 35 % de l'emploi et qu'il en réalise 36 % des importations.
- Les produits de ce sous-secteur comprennent la vaste gamme des produits figurant dans la Classification des activités économiques, au numéro 336, et servant à la production, à la transmission et à la distribution de l'électricité, et le matériel de conversion de cette électricité en d'autres formes d'énergie utilisées dans de nombreuses applications dans le secteur des ressources, du transport et des industries de fabrication primaires et secondaires. Les produits mêmes sont très divers, allant des génératrices et des transformateurs d'électricité, lourds, faits sur mesure, et hautement

techniques aux éléments et appareils électriques produits en série pour les industries et les entrepreneurs. Entre ces deux extrêmes se situent des produits tels que les moteurs de grandes et de moyennes dimensions et les systèmes de contrôle pour les transmissions de machines à papier et à acier, les treuils utilisés dans les mines, les systèmes de propulsion des navires et les systèmes de transport.

- Ce sous-secteur utilise une gamme étendue de techniques et de types d'outillage; ces derniers vont des machines spécialisées requérant des investissements élevés, nécessaires à la production de génératrices, des gros moteurs et des transformateurs de puissance, aux types d'outillage relativement moins lourds qui servent à la production en série d'éléments tels que des ballasts, des condensateurs et des transformateurs de distribution. Le coût des importations et les types de techniques varient à l'intérieur du sous-secteur, le matériel lourd nécessitant un niveau élevé de compétence en matière de conception et de fabrication sur mesure, et les techniques de production en série étant plus importantes pour la fabrication des produits plus légers.
- Comparativement à l'ensemble de l'industrie canadienne des produits électriques, le sous-secteur du matériel électrique industriel a enregistré un meilleur rendement entre les années 1965 et 1975. Le marché et les expéditions des manufactures ont connu un taux de croissance légèrement plus élevé que celui des produits électriques considérés globalement, et l'augmentation en pourcentage des exportations du sous-secteur a dépassé la hausse des exportations de l'industrie. La hausse en pourcentage des importations a été plus faible que celle de l'ensemble des produits électriques. Enfin, depuis 1974, alors que le nombre des emplois dans l'ensemble de l'industrie accusait une baisse de plus de 10 000, ce sous-secteur se maintenait au même niveau à ce chapitre.
- La qualité de l'emploi est élevée dans l'industrie des produits électriques si on la compare à celle de l'ensemble du secteur manufacturier. Le tableau suivant en fait foi.

	Matériel électrique	Ensemble du secteur manufacturier
Postes de gestion	22 %	18 %
Secteur des ventes	5 %	6 %
Secteur scientifiques et technique	7 %	4 %
Secteur de la production	62 %	66 %

Le caractère hautement technique, dans une certaine mesure, des produits et procédés propres à ce sous-secteur suppose un niveau de compétence technique encore plus élevé chez les employés.

- Sur le plan international, ce sous-secteur a augmenté ses exportations qui sont passées de 7 % des expéditions, en 1965, à 11 %, en 1975; ce dernier niveau se compare favorablement aux exportations d'environ 8 % des expéditions des manufactures de produits électriques observées aux États-Unis et à celles de 7 %, relevées au Japon. Durant la même période, toutefois, le déficit commercial de ce sous-secteur a augmenté: il est passé de 190 millions de dollars à 278 millions, et il a atteint les 312 millions de dollars, en 1976. Les données commerciales de ce sous-secteur laissent entendre que la cause du déficit n'est pas tant un taux d'exportations faible, qu'une très forte pénétration de nos marchés intérieurs par les manufacturiers étrangers. Malgré un marché intérieur qui est important si on le compare à celui des grands pays qui fabriquent des produits électriques (c.-à-d. 90 % de la France, 65 % de la Grande-Bretagne et 23 % de l'Allemagne), le Canada est le seul pays parmi ces grands producteurs dont la balance commerciale est négative dans ce secteur.
- Ce sous-secteur a des ressources considérables et a prouvé qu'il est apte à les utiliser; il a contribué aux produits et services de l'économie canadienne pour une valeur de 940 millions de dollars, en 1976; il a réalisé un niveau de ventes à l'exportation de 104 millions de dollars et a fourni du travail à plus de 26 000 personnes. Toutefois, le niveau des importations sur le marché canadien indique nettement le besoin de mettre en place des politiques visant à soutenir la substitution des produits importés par des produits locaux et la consolidation de l'industrie sur le marché intérieur.

Recommandations

- L'analyse du sous-secteur corrobore pleinement les questions horizontales et les recommandations proposées, déterminées par le groupe de travail. Des recommandations sur les questions présentées ci-après ont des répercussions particulièrement importantes sur le sous-secteur du matériel électrique industriel:
 1. Politiques provinciales touchant l'approvisionnement en services d'utilité technique
 2. Rationalisation
 3. Commercialisation et financement des exportations

SOUS-SECTEUR DU MATÉRIEL ÉLECTRIQUE INDUSTRIEL
RÉSUMÉ DES DONNÉES

Les produits dont il s'agit sont les suivants:

Quincaillerie de poteau de ligne	Transformateurs de toutes dimensions
Turbo-générateurs	Coupe-circuits
Générateurs C.A. de toutes dimensions	Commutateurs
Moteurs C.A. de toutes dimensions	Fusibles
Moteurs C.C. de toutes dimensions	Condensateurs
Générateurs C.C. de toutes dimensions	Dispositifs de commutation
Appareils de soudage	Contrôle industriel
Ballasts	Matériel de conversion

Rendement obtenu en 1976 par rapport à l'industrie canadienne des produits électriques:

29,3 % des expéditions de l'industrie	- (940 millions de dollars)
36,4 % des importations	- (416 millions de dollars)
39,1 % des exportations de l'industrie	- (104 millions de dollars)
35,4 % de l'emploi de l'industrie	- (26 250 employés)

Accroissement de la production et du marché par rapport à l'industrie canadienne des produits électriques:

- Industrie des produits électriques

	<u>Marché intérieur</u>	<u>Expéditions</u>	<u>Exportations</u>	<u>Importations</u>	<u>Balance commerciale</u>
1965	1 506	1 317	78	267	-189
1975	3 673	2 956	256	976	-720
Changement	\$ 2 167	1 639	178	709	-531
	% <u>143,9</u>	<u>124,4</u>	<u>228,2</u>	<u>265,5</u>	<u>280,9</u>

- Sous-secteur du matériel électrique industriel

A5

	<u>Marché intérieur</u>	<u>Expéditions</u>	<u>Exportations</u>	<u>Importations</u>	<u>A5 Balance commerciale</u>
1965	464	376	25	113	- 88
1975	1 161	883	97	375	-278
Changement	\$ 697	507	72	262	-190
	% <u>150,2</u>	<u>134,8</u>	<u>288,0</u>	<u>231,9</u>	<u>215,9</u>

Industries des produits électriques (1974)

	<u>Marché intérieur</u>	<u>Expéditions</u>	<u>Exportations des expéditions (en pourcentage)</u>	<u>Importations du MCC (en pourcentage)</u>
États-Unis	33 773	34 900	7,9	4,8
Japon	26 602	28 200	7,1	1,5
République fédérale d'Allemagne	14 790	17 600	24,6	10,3
Grande- Bretagne	5 133	5 436	25,1	20,7
France	3 720	4 100	40,3	34,2
Canada	3 362	2 656	9,0	28,1

Sous-secteur des produits électriques de l'industrie canadienne (1975)

	<u>Marché intérieur</u>	<u>Expéditions</u>	<u>Exportations des expéditions (en pourcentage)</u>	<u>Importations du MCC (en pourcentage)</u>
	1 161	883	11,0	32,3

SOUS-SECTEUR DES FILS ET DES CÂBLESIntroduction

- Le rapport a pour but de présenter des recommandations pratiques qui contribueront à rendre l'industrie canadienne des fils et des câbles concurrentielle avec des industries semblables dans d'autres pays industrialisés, notamment les États-Unis.

Données de référence

- L'industrie des fils et des câbles compte des entreprises qui fabriquent des fils et des câbles électriques isolés et non isolés. Au nombre des applications auxquelles sont destinés les fils et les câbles, se trouvent les réseaux téléphoniques et télégraphiques, la transmission et la distribution d'énergie électrique, et d'autres produits qu'on trouve chez les fabricants de matériel qui utilisent du fil de bobinage pour la fabrication de génératrices, de transformateurs, de moteurs, de matériel de contrôle, etc. En 1976, ce sous-secteur occupait le deuxième rang en importance parmi les sous-secteurs de produits électriques, répondant pour 22 % du total des expéditions du secteur.

- En 1976, les activités commerciales, destinées au pays et à l'exportation, étaient exercées par 15 sociétés exploitant 38 usines. A l'exception de l'Île-du-Prince Edouard et de Terre-Neuve, chaque province comptait au moins une usine de fabrication de fils et de câbles.
- Au début des années 70, la demande de fils et de câbles a augmenté en moyenne d'un taux dépassant 10 % par année. Cette forte demande a déclenché l'expansion des usines d'un bout à l'autre du pays, dans la perspective du maintien de cette croissance. Au moment où la demande atteignait un sommet, en 1974, l'industrie disposait d'une importante capacité excédentaire, la plupart des concurrents essayant de saisir une part plus considérable d'un marché statique. Il en a résulté une détérioration des prix et l'érosion des profits.
- Compte tenu des circonstances susmentionnées, l'industrie devrait être en position d'augmenter ses expéditions destinées à l'exportation. De fait, en raison de la structure de l'industrie et de ses marchés, cette industrie a perdu sa part du marché des exportations et se trouve dans une situation déficitaire depuis 1973.
- L'industrie fait face à un certain nombre de questions qui ont d'importantes répercussions sur sa capacité de concurrence. Ces questions sont la productivité, les frais généraux, les négociations commerciales multilatérales, les coûts du matériel et la capacité des usines.
- La productivité de l'industrie est plus faible que celle de ses concurrents américains, mais la rationalisation de la production en vue d'atteindre des économies d'échelle comparables et une spécialisation analogue est considérée comme difficile à réaliser en vertu de la loi canadienne sur la concurrence. En outre, les politiques d'achat des gouvernements provinciaux ont eu pour effet de susciter une fragmentation non rentable de certaines installations.
- Les cadres et la main-d'oeuvre de l'industrie canadienne n'ont pas été aussi soucieux de la productivité ni aussi hardis à réduire les coûts que certains autres pays industrialisés. En outre, la productivité a subi les effets négatifs de la pénurie de main-d'oeuvre qualifiée entraînée par l'absence de programmes de formation de type apprentissage et le peu d'enthousiasme suscité par ces programmes chez les étudiants qui ont les capacités fondamentales. Cette situation est due dans une large mesure au cadre actuel de la loi sur la main-d'oeuvre et à la façon dont sont négociées les conventions collectives. La tendance à obtenir des salaires égaux entre les employés les plus qualifiés et les moins qualifiés de l'usine réduit considérablement le désir de se perfectionner chez les employés.

- Les frais généraux qui sont hors du pouvoir de la direction sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. Un grand nombre de ces frais, tels que la récente proposition de l'Ontario d'augmenter son régime d'assurance-maladie, visent des programmes sociaux imposés par les gouvernements.
- Dans l'industrie des fils et des câbles, on s'est toujours préoccupé du fait que les négociations avec le gouvernement, dans le cadre des négociations commerciales multilatérales, persistent à traiter ce sous-secteur comme une partie du secteur des matériaux conducteurs. Les problèmes de ces deux secteurs sont très différents et cette approche pourrait signifier qu'il faille sacrifier ce sous-secteur à titre de participation à un compromis global.
- Le coût des matériaux que supportent les producteurs canadiens constitue un facteur du rendement des exportations de l'industrie. Les prix des matériaux isolants sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis et les prix des matériaux conducteurs sont rajustés à la hausse pour refléter l'écart entre les valeurs respectives du dollar canadien et du dollar américain.
- Les nouveaux arrivés dans l'industrie, ou les concurrents actuels, peuvent obtenir des subventions pour construire de nouvelles installations ou pour agrandir leurs installations; cette possibilité donne lieu à des décisions non rentables et accentue le problème de la capacité excédentaire nuisant ainsi à l'ensemble de l'industrie.

Recommandations

- L'analyse du sous-secteur corrobore pleinement les recommandations contenues dans les documents horizontaux. Les recommandations portant sur la productivité, la rationalisation, les négociations commerciales multilatérales et la main-d'oeuvre sont particulièrement importantes pour le sous-secteur.

Répercussions

- Si les recommandations sur les questions horizontales sont mises en oeuvre, l'industrie devrait être en mesure de conserver sa part du marché intérieur et de croître parallèlement à l'expansion du marché. En outre, elle peut hausser ses exportations à un niveau suffisamment élevé pour réussir à devenir de nouveau un exportateur net et contribuer à réaliser une meilleure balance commerciale des marchandises. L'industrie doit continuer à fournir un véhicule efficace de la valeur ajoutée pour les matières premières canadiennes telles que le cuivre, l'aluminium et les plastiques.

- Une industrie forte sera plus en mesure de supporter la réduction des tarifs douaniers qui a résulté des négociations commerciales multilatérales de la ronde de Tokyo et n'aura pas besoin d'une aide à des fins d'ajustement aussi considérable, une fois les tarifs réduits. Si aucune mesure n'était prise en prévision de la réduction des tarifs, il faudrait admettre que les répercussions se feraient d'abord sentir sur les petites usines régionales dispersées.

SOUS-SECTEUR DES GROS APPAREILS ÉLECTROMÉNAGERS

Introduction

- On se préoccupe vivement du maintien de l'industrie des gros appareils électroménagers au Canada pour trois raisons: la concurrence accrue due aux importations, la disparition des avantages traditionnels de la fabrication au Canada, pour ce qui est des coûts, et la menace des réductions tarifaires.

Données de référence

- Le secteur des gros appareils électroménagers a perdu une part de son marché au profit des importations qui représentent maintenant 25 % du marché national, soit une hausse de 13 % par rapport à la décennie précédente.
- Le tarif s'appliquant aux gros appareils électroménagers, importés au Canada, est de 20 % (15 % sur les lave-vaisselle et les climatiseurs servant à une pièce qui sont classifiés comme de la machinerie, à des fins tarifaires).
- La position concurrentielle des fabricants canadiens d'appareils électroménagers est compromise par la plus faible productivité des usines canadiennes par rapport à celles des États-Unis. Des séries restreintes de production, des immobilisations moins élevées par employé et les coûts des pièces plus élevés, tels sont les facteurs qui contribuent aux coûts plus élevés et, par conséquent, au manque de compétitivité des fabricants canadiens par rapport à leurs principaux concurrents des États-Unis.
- L'industrie a entrepris une restructuration majeure au cours des 15 dernières années, tant en ce qui concerne les installations de production que la propriété des sociétés. Les fusions et la rationalisation donnent à l'industrie la possibilité de faire progresser la rentabilité des coûts à long terme. Il faudra toutefois que l'industrie s'engage dans une consolidation plus poussée et qu'elle investisse davantage en vue d'améliorer la productivité, pour faire face aux pressions de la concurrence internationale.

Recommandations

L'analyse du sous-secteur corrobore les recommandations principales faites dans les documents horizontaux. Nous formulons donc les recommandations particulières suivantes:

1. Encourager la rationalisation continue de l'industrie.
2. Étaler sur une période de cinq à dix ans les réductions tarifaires sur les appareils en vertu des négociations commerciales multilatérales; ces réductions ne doivent pas être supérieures à 20 % des taux en vigueur.
3. Inclure les lave-vaisselle et les climatiseurs servant à une pièce (deux produits en forte expansion) dans le tarif s'appliquant aux appareils électroménagers, à des fins douanières.
4. Modifier l'application de la taxe de vente fédérale des fabricants, de manière à ce que les importations ne bénéficient pas d'un avantage concurrentiel sur les appareils fabriqués au Canada.
5. Voir à ce que les normes du code de l'électricité et celles de l'économie de l'énergie soient introduites et appliquées de manière efficace et réaliste.

Répercussions

- Le marché national des gros appareils électroménagers représente des ventes annuelles de plus de 700 millions de dollars, il emploie directement 12 000 Canadiens, il est le deuxième plus important consommateur d'acier en feuille au Canada et il soutient une industrie nationale de fabrication de pièces d'une importance équivalente.
- Si des politiques pertinentes sont adoptées, l'industrie a le potentiel voulu pour accroître de 3 000 le nombre des emplois directs dans l'industrie (en plus de 6 000 autres emplois indirects) qui sont actuellement perdus au profit des importations. En outre, l'industrie a indiqué qu'elle s'engageait davantage dans des opérations de recherche et de développement, et dans des programmes de vente à l'exportation, consolidant ainsi sa base d'emplois.
- L'appui ferme des recommandations de secteur permettra à l'industrie de maintenir sa rentabilité à long terme.

SOUS-SECTEUR DES PETITS APPAREILS ÉLECTROMÉNAGERSIntroduction

- Deux raisons justifient les préoccupations très réelles que l'on entretient: les incidences de la disparition des avantages traditionnels en matière de coût dont bénéficiait le secteur de la fabrication au Canada et la perte éventuelle de la protection tarifaire qui assurait la survie de l'industrie des petits appareils électroménagers.

Données de référence:

- Au cours des dix dernières années, le secteur des petits appareils électroménagers a perdu une part du marché au profit des importations à un rythme sans cesse croissant, soit de 30 % du marché total, en 1965, à 42 %, en 1975. À l'heure actuelle, les importations augmentent à un rythme deux fois plus rapide que celui de la fabrication des produits au Canada.
- Les tarifs frappant les petits appareils électroménagers importés au Canada sont actuellement de 15 % pour les appareils actionnés par moteur et de 20 % pour les appareils chauffants.
- La prolifération des produits et des modèles sur le marché canadien qui est restreint, mais géographiquement étendu, donne lieu à une faible productivité qui entrave la capacité des fabricants canadiens à soutenir la concurrence. Les courtes séries de production ne permettent pas à l'industrie d'investir dans de l'équipement automatique.
- Parce que les importations ont accaparé une partie du marché, les usines canadiennes ne fonctionnent pas à pleine capacité.
- Le peu de travaux de recherche et de développement au cours des dernières années a empêché la création originale de produits de conception canadienne.
- La situation dominante des magasins de grande surface contribue à la multiplicité des produits et leur pouvoir d'achat aide à faire augmenter les ventes de produits importés.
- Le secteur de la fabrication de l'industrie est désavantagé, pour ce qui concerne la perception de la taxe de vente fédérale. Pour les marchandises importées, cette taxe est levée sur le prix à l'importation augmenté des droits de douane; toutefois, pour les produits fabriqués au pays, elle est levée sur le prix auquel le fabricant vend ses produits au détaillant.

- Le faible rendement des investissements a entraîné une pénurie d'investissement de capitaux par l'industrie, ces dernières années.

Recommandations

1. L'analyse du sous-secteur corrobore les recommandations générales faites dans les documents horizontaux. En outre, cette industrie éprouve le besoin particulier d'éliminer progressivement les produits non économiques et de s'engager dans un programme de rationalisation, de portée mondiale aussi bien que nationale. Elle doit se spécialiser dans les secteurs dans lesquels elle peut soutenir la concurrence et devenir efficace sur les marchés internationaux.
2. La période pendant laquelle les tarifs seront progressivement abaissés ne doit pas être raccourcie, comme ce fut le cas à la suite des négociations Kennedy. Des baisses importantes et soudaines vont détruire l'industrie. Les baisses tarifaires sur les petits appareils électroménagers ne doivent pas excéder 20 % au cours des cinq à dix prochaines années.
3. Il faudrait établir un programme en vertu duquel les fabricants pourraient acheter des pièces et des assemblages à des taux de droits favorables; pour ce faire, il faudrait adopter un système de crédit fondé sur les pièces et les assemblages achetés au Canada.
4. Le programme actuel de taxe de vente fédérale devrait être révisé et les produits qui sont importés devraient être frappés du même niveau de taxe de vente que les produits manufacturés.
5. Un important programme d'"Achat chez soi" devrait être lancé et mis en oeuvre au moins deux fois par année, sous l'égide du gouvernement.

Répercussions

- L'élimination progressive des produits non économiques devrait permettre à l'industrie d'être plus efficace et de se concentrer sur les articles qui sont concurrentiels sur les marchés mondiaux.
- Un abaissement graduel des tarifs permettra à l'industrie de s'ajuster de manière méthodique à ces conditions.
- Le fait de pouvoir acheter des pièces et des assemblages à l'étranger à des taux de droits favorables devrait aider grandement les sociétés à entreprendre la fabrication de produits à coût élevé qui sont actuellement importés dans leur intégralité.

- L'établissement d'un programme de taxe de vente fédérale qui ne désavantage pas les produits manufacturés permettrait aux fabricants de soutenir plus efficacement la concurrence des importations.

- Un important programme d'information incitant le consommateur à acheter des "produits de fabrication canadienne" stimulerait grandement la vente de ces produits et rendrait le consommateur conscient des avantages que comporte l'achat de "produits faits à la maison".

SOUS-SECTEUR DES BATTERIES

Introduction

- Le rapport a pour objet d'énoncer des observations et des recommandations pertinentes sur l'industrie canadienne de la fabrication des batteries, dans le cadre de l'industrie des produits électriques, compte tenu de l'ensemble de l'industrie manufacturière au Canada.

Données de référence

- Au Canada l'industrie est dominée par huit ou neuf sociétés multinationales.
- Ces dernières années, un déclin du marché imputable à des raisons techniques, conjugué à une perte "exceptionnelle" du marché (le Pacte de l'automobile avec les États-Unis), a donné lieu à une importante capacité excédentaire de production et à une balance commerciale défavorable et relativement importante. Il existe toutefois des possibilités d'exportation et au moins la possibilité d'un nouveau marché important (les accumulateurs électriques pour véhicules automobiles). Avec l'aide de politiques pertinentes du gouvernement (p. ex., les négociations commerciales multilatérales), les déséquilibres actuels de la production et du commerce pourraient être rapidement redressés.
- L'industrie qui est dispersée sur le plan régional a un dossier généralement satisfaisant de stabilité et ses investissements lui donnent un bon rendement.

Recommandations

- Le sous-secteur appuie entièrement l'analyse et les recommandations propres aux questions horizontales. Les recommandations sur la productivité, les négociations commerciales multilatérales, le développement régional et les ressources en main-d'oeuvre ont une importance particulière pour le sous-secteur.

Répercussions

- Si le climat des investissements au Canada s'améliorait et si le Canada mettait un frein à son inflation relative, son industrie des batteries continuerait de profiter. On voit poindre la perspective que cette industrie reprenne de la vigueur; cette possibilité doit être soutenue par des tarifs et des aides convenables à l'exportation. On réussira peut-être ainsi à doubler ou à tripler les emplois et à renverser la situation de la balance commerciale.

SOUS-SECTEUR DES PRODUITS ÉLECTRIQUES DIVERS

Introduction

- La présente étude a pour objet de définir en termes clairs la portée et la nature du sous-secteur de l'industrie; de déterminer les principales questions qui ont actuellement des répercussions sur ce sous-secteur et qui en auront sans doute dans l'avenir; de proposer certaines stratégies, impliquant à la fois l'industrie et le gouvernement, qui s'appliqueront aux principales questions qui auront été déterminées; et enfin de proposer des mesures qui devraient être incluses dans une stratégie industrielle, dans la mesure où cette stratégie se rapporte au présent sous-secteur.

Données de référence

Le sous-secteur englobe des entreprises produisant une grande variété de produits électriques divers, notamment des lampes, des appareils d'éclairage, des dispositifs de montage, des canalisations et des garnitures. Même à l'intérieur de chacune de ces catégories, la production est très diversifiée.

- Les importations excèdent sensiblement les exportations dans ce sous-secteur et l'écart s'intensifie. Le déficit commercial dû à ces produits est passé de 46 millions de dollars, en 1965, à 153 millions, en 1976.
- Ce sous-secteur de l'industrie est très fragmenté. Il comprend 34,6 % des établissements dans l'industrie des produits électriques, mais n'intervient que pour 18 % des ventes de l'industrie et il emploie à peine plus de 20 % de l'effectif de l'industrie. Les établissements sont concentrés dans le centre industriel du Canada: 56 au Québec, 108 en Ontario et neuf en Colombie-Britannique. La propriété va des multinationales géantes aux propriétaires-contractants locaux.
- Ce secteur de l'industrie n'a jamais été très rentable. L'apport technique est généralement faible de sorte que la recherche et le développement sont limités et que les possibilités d'entreprendre de tels travaux sont minimes.
- Dans le cadre d'une stratégie nationale, ce secteur ne présente certainement pas de nombreuses possibilités d'amélioration à long terme. Puisqu'il emploie 20 % de l'effectif dans le secteur des produits électriques, des programmes stratégiques sélectifs, axés sur la productivité, ainsi que la stabilisation des niveaux d'emploi pourraient toutefois être profitables.

Recommandations

Le sous-secteur des produits électriques divers corrobore entièrement les recommandations énoncés dans les documents horizontaux. Ont une grande importance pour le sous-secteur les recommandations sur la rationalisation, spécialement la détermination des marchés et des produits qui profiteraient d'une rationalisation internationale, lorsque la seule rationalisation nationale ne peut assurer des économies d'échelle concurrentielles convenant à l'étendue et à la variété des conceptions de produits.

Répercussions

La pression des forces normales du marché devrait entraîner un processus de rationalisation. Il se produira sans doute une certaine diminution de l'activité et de l'emploi dans le sous-secteur à la suite des importations accrues de certaines marchandises, ainsi qu'une certaine amélioration de la productivité. Cette tendance à la réduction du sous-secteur, au profit d'une plus grande efficacité, est probablement inévitable, mais les entreprises qui sont concurrentielles devraient pouvoir survivre et prospérer.

ANNEXE BRÉSUMÉ DES RECOMMANDATIONS DU GROUPE DE TRAVAILQuestions se rapportant au climat commercialPolitique énergétique

1. Toutes les richesses énergétiques du Canada (y compris les combustibles, les réseaux de distribution, les usines, les connaissances techniques et la capacité de fabrication) doivent être considérées, au plan des politiques, comme une seule ressource et elles doivent être administrées pour avantager le plus possible le pays. Par elles-mêmes, les forces du marché ne créeront pas l'approvisionnement et la pluralité énergétiques dont le Canada a besoin. L'énergie est essentielle à la survie du Canada en tant que nation commerciale. Il faut la mobiliser pour que le Canada subvienne à ses propres besoins à l'avenir, pour que nos industries soient vigoureuses et qu'elles croissent et pour faire équilibre à la main-d'oeuvre bon marché étrangère dans la production des biens commerciaux internationaux.
2. Le gouvernement du Canada devrait considérer l'électricité comme la forme d'énergie qui prévaudra à l'avenir dans notre pays, à la fois comme ressource énergétique de transition de la prochaine décennie et comme industrie stratégique pour le pays.
3. Une politique énergétique doit reposer sur un inventaire des ressources énergétiques des régions du Canada; on pourra ensuite en tirer une évaluation commune et globale, et l'on déterminera comment utiliser cet ensemble dans le meilleur-intérêt économique des régions et du pays. On établira ensuite un calendrier pour aménager ces ressources de façon à créer un mouvement régulier des capitaux et à prolonger la vie de nos ressources non renouvelables.
4. Compte tenu de l'importance de la conservation comme étape immédiate, on devrait encourager les services publics qui fournissent l'électricité à promouvoir le remplacement du pétrole et du gaz par l'électricité pour réduire au minimum la dépendance du Canada sur le pétrole importé et pour faire un meilleur usage de nos installations de fabrication qui sont actuellement sous-utilisées.
5. Les industries et les services publics qui sont en faveur de la production de l'électricité ont une envergure mondiale et l'on peut y recourir pour exporter le produit fini (l'électricité) aux États-Unis et, par conséquent, réduire notre balance des paiements. À la lumière de cette détermination et de la priorité accordée à la mise en valeur des ressources naturelles du Canada, on recommande au gouvernement de réévaluer sa politique d'exportation de l'énergie électrique.

Négociations commerciales multilatérales et pratiques commerciales

1. À l'occasion des négociations commerciales multilatérales, le Canada devrait chercher à retarder la baisse des tarifs canadiens jusqu'à ce qu'on soit parvenu à démontrer que les barrières non douanières pertinentes ont de fait été éliminées.

Les éléments clés nécessaires pour assurer le retrait effectif de ces barrières non douanières sont les suivants:

- a) qu'une documentation particulière soit établie concernant les pratiques qui sont ou non admises en vertu des règlements;
 - b) que chaque pratique des affaires soit assez clairement énoncée (p. ex., la publication de certains détails concernant les contrats adjugés) de façon à ce que tous les soumissionnaires sachent que les règlements ont été respectés;
 - c) qu'une disposition relative aux règlements des litiges soit établie moins en fonction du maintien de la conduite normale des affaires, que de façon à s'attacher davantage aux infractions répétées et délibérées aux règlements.
2. Les offres établies conjointement par une société étrangère et son gouvernement, et destinées aux acheteurs canadiens (services publics ou projets importants) incluent parfois le financement à des conditions de faveur (p. ex., des prix fermes) avec lesquelles les sociétés canadiennes ne peuvent rivaliser. Le gouvernement fédéral devrait envisager la constitution d'une corporation nationale de financement, semblable à la SEE pour s'assurer que les fabricants canadiens ne se retrouvent pas en position désavantageuse dans leur propre pays.
 3. Le gouvernement fédéral devrait de nouveau étudier minutieusement la position des fabricants canadiens par rapport aux concurrents étrangers, pour ce qui est du dumping, à la suite de quoi un effort unifié de l'industrie et du gouvernement devrait être fait (peut-être par l'intermédiaire du Comité consultatif des produits électriques et électroniques) en vue d'élaborer une politique et des lignes de conduite appropriées. Voici de quoi doivent traiter les points fondamentaux d'une politique révisée:
 - . l'objectif des lignes de conduite relatives à l'anti-dumping doit être d'éviter le dumping autant que possible;
 - . la constatation qu'il y a eu dumping et préjudice doit se faire aussi rapidement que possible;

- . les coûts que doit supporter une société canadienne pour démontrer qu'il y a eu préjudice doivent être réduits au minimum. Un mécanisme devrait être élaboré visant à rembourser les sommes dépensées à cet égard par la société canadienne;
 - . la définition du terme "préjudice" ne devrait pas être telle qu'il devient excessivement difficile de faire la preuve de l'existence d'un préjudice;
 - . les gouvernements devraient exiger du fournisseur étranger une déclaration attestant que les marchandises ne sont pas vendues à perte sur le marché extérieur;
 - . les gouvernements devraient s'engager à ne pas acheter des marchandises vendues à perte;
 - . le gouvernement fédéral ne devrait pas casser les décisions d'un tribunal comme ce fut le cas récemment pour une cause relative à l'acier.
4. Le Canada devrait s'efforcer de neutraliser les effets du programme DISC des États-Unis.
 5. Le Canada devrait chercher à éliminer l'avantage pour fins de compensation dont bénéficient les États-Unis, en ce qui concerne la définition du terme "préjudice".
 6. L'industrie et le gouvernement devraient élaborer dès maintenant un plan d'urgence au cas où les barrières non douanières existantes ne seraient pas retirées ou que de nouvelles seraient mises en vigueur par des pays étrangers.
 7. Les autres pays reconnaissent l'avantage économique qui découle d'une industrie des produits électriques saine et ils appuient leurs fabricants nationaux par une politique d'achat chez soi. Les gouvernements fédéral et provinciaux devraient faire tout en leur pouvoir pour que notre économie rapporte de avantages semblables pour l'industrie canadienne, soit en favorisant l'accès à des marchés étrangers, soit par des dispositifs conçus de manière à ce que les fabricants canadiens jouissent d'un traitement équitable sur le marché intérieur.
 8. Le gouvernement fédéral devrait s'assurer que la baisse des tarifs canadiens n'a pas pour effet de placer les pays du Tiers Monde dans une position privilégiée sur le marché canadien. Certains pays du Tiers Monde, en mettant à profit l'aide qu'ils reçoivent du Canada ou d'autres pays, représentent une menace croissante pour les fabricants canadiens.

9. L'ajustement des politiques et des plans doit se faire dès que possible, c'est-à-dire avant que les baisses de tarifs ne soient mises en vigueur.
10. Chaque sous-secteur aura ses problèmes particuliers qu'il devra résoudre de la manière qui lui convient, de façon à élaborer des programmes d'ajustement appropriés.
11. Les programmes d'ajustement doivent viser à rendre les sous-secteurs parfaitement aptes à soutenir le nouveau niveau de concurrence. Une telle aide ne doit pas supposer des programmes indéfinis de "soutien".
12. Les programmes d'ajustement doivent, dans la mesure du possible, se fonder sur des considérations d'ordre économique et non politique.
13. Les programmes d'ajustement doivent tenir compte des répercussions qu'ils auront sur les employés, les sociétés et les collectivités.

Développement régional

1. Les priorités et les possibilités en matière de développement devraient d'abord être étudiées avec les fabricants qui sont déjà installés au Canada ou dont le marché canadien de leurs produits se révèle suffisamment développé pour soutenir une installation manufacturière viable.
2. Tout en reconnaissant l'importance fondamentale de l'expansion régionale et d'une distribution plus équilibrée de l'activité manufacturière au Canada, l'application de l'aide financière du MEER ou d'autre forme d'aide devrait porter sur des perspectives à long terme et sur une analyse de faisabilité réaliste qui évaluerait tous les critères pertinents. Une analyse de ce genre devrait être revue par des experts de l'industrie et ajustée au besoin avant d'être utilisée pour encourager de nouveaux investissements.
3. Il faudrait évaluer l'à-propos d'une aide du MEER relative à un projet en fonction de divers critères, dont la sécurité d'emploi, le degré de remplacement des importations, le contenu technique, (surtout s'il s'agit d'une technique nouvelle), les possibilités d'exportation et les perspectives de croissance.
4. Les organismes gouvernementaux et l'industrie devraient solliciter l'aide des services publics appartenant aux provinces pour obtenir leur avis sur les possibilités du marché et les stratégies de remplacement des produits d'importation.

5. Il faudrait encourager les études qui évaluent la faisabilité économique et les conséquences du déplacement d'usines entières vers de nouvelles localités. Afin d'éviter la fragmentation, le MEER ne devrait plus exiger d'une société canadienne qui demande une aide pour un nouvel investissement de maintenir l'exploitation de l'installation existante. D'autres mesures pourraient être envisagées à cet égard pour aider les sociétés et les collectivités à réduire au minimum les effets de la relocalisation et favoriser un ajustement positif.
6. Les gouvernements provinciaux devraient étendre toute politique actuelle d'achat chez soi à la gamme complète des produits d'une société et non seulement aux articles fabriqués dans la province. Les provinces devraient s'engager à étendre l'application de cette politique pour englober les sous-secteurs ou groupes de producteurs d'un produit commun.

Politiques d'achat des services publics des provinces

1. Les premiers ministres devraient reconnaître les effets néfastes considérables sur le développement de l'industrie d'une concurrence interprovinciale non contrôlée. Il faudrait, par conséquent, accorder une haute priorité à la détermination d'une formule équitable de partage des profits découlant de l'activité manufacturière, ainsi qu'à l'élaboration de mécanismes visant à favoriser et à encourager l'appui aux sociétés manufacturières canadiennes, quelle que soit leur province de résidence. Ceci pourrait se faire, par exemple, par le truchement d'une caisse de péréquation ou d'un accord de compensation.
2. Il faudrait amener les services publics à reconnaître les avantages économiques qu'ils retireraient à placer leurs commandes de matériel électrique au Canada et à exercer une préférence à l'endroit des produits de fabrication canadienne.
3. Il faudrait que les services publics incluent dans les clauses des soumissions, ou du moins qu'ils exigent des soumissionnaires une confirmation par écrit, que les prix mentionnés ne sont pas inférieurs à la juste valeur marchande en vigueur dans leur pays d'origine et qu'ils ne sont pas établis en fonction de subventions gouvernementales quant aux coûts ou aux risques.
4. Lorsqu'il n'est pas possible d'éviter un achat à l'étranger, un accord de compensation devrait faire partie intégrante de l'ensemble de la transaction.

Commercialisation et financement des exportations

1. Le MIC devrait poursuivre son Programme de développement du marché d'exportation tout en le revoyant et en le mettant à jour régulièrement, prenant en considération la hausse des coûts du travail d'organisation des marchés dans la plupart des pays, suscitée par la baisse de la valeur du dollar canadien.
2. La SEE devrait, dans ces conditions, revoir sa politique qui vise à réaliser des profits sur les soumissions étrangères au dépens de la concurrence canadienne. Lorsque les soumissions canadiennes sont concurrentielles sous tous les chapitres, elle devrait assurer, en temps opportun, des transactions financières concurrentielles sur le plan des conditions et des taux d'intérêt et comportant une protection contre l'inflation. Elle devrait accroître ses possibilités financières en vue de soutenir les propositions d'exportation.
3. Contrairement à la politique courante du gouvernement, l'aide liée se justifie et devrait être davantage étendue. La politique d'aide du Canada devrait comporter comme ligne de conduite fondamentale l'emploi d'experts-conseils, de devis techniques et de produits du Canada.
4. Le MIC, la SEE et l'ACDI devraient collaborer pour obtenir un rendement maximum des programmes de financement à l'appui des exportations des fabricants nationaux (p. ex., le financement à taux mixtes) et choisir des projets d'aide qui, de façon pratique, harmonisent les aptitudes de l'industrie canadienne avec les besoins des pays en voie de développement.
5. Le gouvernement devrait continuer à insister pour obtenir un accord international plus vigoureux réservant le financement à des conditions de faveur aux pays industrialisés.
Reconnaissant qu'il s'agit là d'une solution partielle, le gouvernement devrait surveiller le niveau du financement admis au Canada, en cherchant à neutraliser son incidence lorsqu'il sert à financer des produits qui concurrencent directement des produits canadiens.

Propriété étrangère

1. Les entreprises et le gouvernement devraient chercher d'autres moyens par lesquels le lien qui existe entre les filiales et la société mère peut être mis à profit à l'avantage des sociétés canadiennes et servir à l'amélioration de leur rendement.
2. Pour faire disparaître l'incertitude, toutes les sociétés devraient être mesurées en regard d'un code de conduite des affaires, établi en fonction des priorités économiques et

sociales du Canada (p. ex., les principes de conduite des affaires internationales du MIC ou les directives de l'OECD). Les sociétés qui répondraient aux exigences d'un tel code devraient être traitées sur un pied d'égalité, quel que soit le pays propriétaire ou qui en a le contrôle.

Rendement de l'industrie

Productivité

L'industrie doit déterminer les secteurs d'excellence du produit, là où la spécialisation améliorerait la compétitivité sur le plan des coûts, et elle doit être prête à engager les sommes nécessaires pour réaliser et maintenir ce progrès. Pour les filiales canadiennes, qui constituent une partie importante de cette industrie, une stratégie appropriée serait de chercher à obtenir de leur société mère l'autorisation de mettre elles-mêmes leurs produits sur les marchés mondiaux.

C'est à l'industrie de prendre l'initiative d'améliorer la productivité. À cet effet, elle doit inclure les mesures touchant tous les aspects des opérations d'une société: technique, production, organisation du marché, finance et gestion. Des politiques et des programmes gouvernementaux peuvent s'avérer nécessaires pour éliminer les obstacles à l'amélioration dans ces secteurs et notamment pour permettre un rendement sur l'investissement qui soit comparable à celui des autres pays et pour stimuler la constitution de capitaux dans notre pays. Les recommandations touchant ce dernier objectif sont énoncées ci-dessous. Quant aux recommandations concernant les domaines connexes, elles figurent ailleurs dans les documents horizontaux.

1. Le gouvernement fédéral devrait modifier la loi relative à l'impôt sur les corporations afin de tenir compte de l'incidence de l'inflation sur les profits que celles-ci réalisent.
2. Il faudrait hausser à 15 % des dépenses en capital admissibles l'actuel crédit d'impôt pour encouragement à l'investissement sous forme de réduction directe de l'impôt sur le revenu des corporations payable autrement.
3. Le gouvernement devrait annuler la disposition actuelle voulant qu'on déduise des coûts d'immobilisation de l'actif acquis le montant du crédit accordé à des fins de déduction pour amortissement.
4. La période au cours de laquelle le coût des dépenses en capital admissibles peut être radié aux fins d'impôt devrait être réduite de deux à un an.
5. Le programme d'encouragement à l'investissement devrait être étendu de manière à inclure toutes les dépenses en capital du secteur industriel plutôt que de les limiter aux dépenses

relatives aux usines et au matériel de fabrication seulement, comme c'est le cas à l'heure actuelle.

6. Il serait bon de réduire la période pour la radiation à des fins d'impôts des investissements relatifs à la construction, afin d'encourager l'expansion nécessaire pour appuyer les programmes liés à l'investissement en vue d'accroître la productivité.
7. Il faudrait déterminer, dans le contexte des définitions des stimulants à l'investissement, le coût de la restructuration de l'industrie axée sur l'efficacité de la production.

Recherche et développement (R & D)

1. Il faudrait accroître les stimulants fiscaux à la recherche et au développement et les appliquer aussi bien aux dépenses de base qu'aux frais marginaux. En plus de continuer à être admissibles à une radiation intégrale comme frais normaux, les dépenses admissibles de recherche et de développement devraient faire l'objet d'un dégrèvement d'impôt réel de 25 %. Les programmes existants relatifs aux petites et moyennes entreprises devraient être accentués afin d'égaliser les possibilités d'en profiter.
2. La définition des dépenses de recherche et de développement, admissibles pour les fins du traitement susmentionné, devrait être élargie de manière à englober les dépenses essentielles à la mise au point de produits ou de procédés nouveaux ou perfectionnés (notamment la main-d'oeuvre directe, le matériel directement utilisé, les sous-entreprises et les experts-conseils, les frais généraux), y compris les services de création de modèles et les coûts de construction de prototypes, d'usines-pilotes et de matériel d'essai spécial. En outre, les dépenses préalables à la production énumérées ci-après devraient être admissibles à une aide de soutien, lorsqu'elles sont reliées directement à l'exploitation commerciale des résultats du projet de développement: préparation des dessins de fabrication, données relatives aux procédés, rapports, fiches techniques, instructions et inventaires et enfin la conception des outils de fabrication, l'inspection et le matériel d'essai, ainsi que d'autres activités occasionnelles de nature semblable qui précèdent la production.
3. Les programmes canadiens d'encouragement à la recherche et au développement devraient se poursuivre à long terme et tenir compte qu'il faut temps et stabilité pour constituer un personnel et le retenir, de même que pour concevoir et perfectionner un produit pour passer ensuite aux techniques de fabrication et à la production. Le gouvernement fédéral devrait s'engager ans à appuyer ces mesures pendant une période d'au moins dix ans.

4. Le ministère de l'Industrie et du Commerce et le ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources devraient établir un groupe de travail ou d'action, comportant une juste représentation des provinces, qui serait chargé d'élaborer des politiques et des programmes connexes, ayant pour objectif de favoriser le fonctionnement des interconnexions et des réseaux d'électricité en utilisant et appuyant l'aptitude des fabricants canadiens à concevoir et à produire le matériel et les systèmes nécessaires. De telles politiques et de tels programmes devraient être conçus à l'appui des programmes de recherche et de développement et avoir un lien avec eux.

Relations ouvrières et disponibilité d'une main-d'oeuvre qualifiée

1. Le gouvernement, les associations industrielles et les syndicats ouvriers doivent travailler en collaboration pour constituer une banque de renseignements sur les facteurs qui influent sur la productivité, y compris la contribution des attitudes positives et de la motivation des employés à un travail efficace et à une réduction de l'absentéisme.
2. Ensemble, ainsi que séparément, le patronat et les syndicats doivent communiquer avec les travailleurs et les impliquer dans des programmes d'amélioration de la productivité.
3. Le gouvernement ne devrait pas devancer l'industrie dans ses hausses des salaires et des avantages sociaux.
4. On devrait réviser la législation fédérale et provinciale sur le travail pour que les votes de grève soient secrets.
5. L'industrie et les travailleurs devraient concevoir, avec l'aide des gouvernements, si nécessaire, des programmes plus souples de formation des apprentis pour mieux équilibrer les besoins des apprentis qui désirent terminer leur formation et les besoins des travailleurs qualifiés ayant plus d'ancienneté, pour les protéger contre la perte de leur emploi en période de ralentissement d'activité.
6. On devrait mettre au point des mesures qui favoriseraient la participation à des programmes d'apprentissage et leur parachèvement. On pourrait y arriver en coordonnant les programmes de formation et d'apprentissage qui se donnent dans diverses provinces; un système d'attestation qui assurerait une meilleure reconnaissance des aptitudes acquises viendrait compléter ces programmes.
7. L'industrie, les travailleurs et le gouvernement devraient concevoir et supporter un programme de formation pour l'industrie des produits électriques, afin d'établir des critères d'attestation des divers métiers. Périodiquement, on devrait faire des projections démographiques de la main-d'oeuvre pour déterminer les besoins anticipés des diverses professions.

8. Accroître la durée et la portée des programmes de formation du gouvernement; favoriser une meilleure formation en cours d'emploi; au niveau des collèges communautaires, des écoles techniques ou des CEGEP, concevoir un système d'éducation "collectif" où les étudiants recevraient tour à tour une éducation conventionnelle et une expérience pratique dans un atelier.
9. Assurer un allègement fiscal aux employeurs qui amélioreraient les aptitudes de leurs employés en leur offrant de déduire de leur revenu imposable un amortissement égal à 150 % des dépenses qu'ils ont encourues au chapitre de certaines formes approuvées de formation des travailleurs.
10. Pour améliorer la mobilité et pour combler les besoins à court terme des régions, on devrait mettre au point des mécanismes permettant de dédommager les travailleurs pour les dépenses supplémentaires que leur a occasionnées un déplacement temporaire.

Rationalisation

1. Les politiques fédérales (p. ex., le MEER, l'Agence d'examen de l'investissement étranger, la loi sur les coalitions) devraient encourager, ou du moins ne pas leur nuire, les forces du marché qui ont tendance à fusionner les entreprises manufacturières canadiennes.
2. On devrait dissuader les gouvernements provinciaux d'adopter des pratiques d'achat qui ont tendance à fragmenter l'industrie.
3. Il faut favoriser la recherche et le développement ainsi que des politiques fiscales et commerciales concurrentielles au plan international, pour qu'il soit avantageux pour les multinationales de doter leurs exploitations canadiennes de chartes internationales.
4. Les gouvernements et l'industrie devraient déterminer et encourager des projets clés qui pourraient être réalisés à l'échelle nationale, (p. ex., l'exportation de l'électricité).
5. Les gouvernements devraient travailler de concert avec l'industrie afin de déterminer des secteurs secondaires et des produits qui bénéficieraient d'une rationalisation internationale. De plus, ils devraient entreprendre des entretiens conjoints avec les États-Unis relativement à la possibilité d'un marché continental exempt de tarifs douaniers.

Questions se rapportant aux sous-secteursGros appareils électroménagers

1. Étaler sur une période de cinq à dix ans les réductions tarifaires sur les appareils en vertu des négociations commerciales multilatérales; ces réductions ne doivent pas être supérieures à 20 % des taux en vigueur.
2. Inclure les lave-vaisselle et les climatiseurs servant à une pièce (deux produits en forte expansion) dans le tarif s'appliquant aux appareils électroménagers, à des fins douanières.
3. Modifier l'application de la taxe de vente fédérale des fabricants, de manière à ce que les importations ne bénéficient pas d'un avantage concurrentiel sur les appareils fabriqués au Canada.
4. Voir à ce que les normes du code de l'électricité et celles de l'économie de l'énergie soient introduites et appliquées de manière efficace et réaliste.

Petits appareils électroménagers

1. La période pendant laquelle les tarifs seront progressivement abaissés ne doit pas être raccourcie, comme ce fut le cas à la suite des négociations Kennedy. Des baisses importantes et soudaines vont détruire l'industrie. Les baisses tarifaires sur les petits appareils électroménagers ne doivent pas excéder 20 % au cours des cinq à dix prochaines années.
2. Il faudrait établir un programme en vertu duquel les fabricants pourraient acheter des pièces et des assemblages à des taux de droits favorables; pour ce faire, il faudrait adopter un système de crédit fondé sur les pièces et les assemblages achetés au Canada.
3. Le programme actuel de taxe de vente fédérale devrait être révisé et les produits qui sont importés devraient être frappés du même niveau de taxe de vente que les produits manufacturés.
4. Un important programme d'"Achat chez soi" devrait être lancé et mis en oeuvre au moins deux fois par années, sous l'égide du gouvernement.

PROFIL DE SECTEUR

**PROFIL DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE
DU SECTEUR ÉLECTRIQUE**

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

PROFIL DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE DU SECTEUR ÉLECTRIQUE AU CANADA

L'industrie canadienne de fabrication d'équipements électriques se compose d'un certain nombre de sous-secteurs aux particularités très différentes. Le présent document se divise par conséquent en deux parties principales. La première fournit une vue d'ensemble des sous-secteurs de l'industrie en question et en souligne certaines des particularités générales. Elle établit une comparaison du rendement de l'industrie canadienne dans son ensemble avec le rendement de ses principaux concurrents. La deuxième partie étudie chaque principal sous-secteur de l'industrie et en esquisse les problèmes et les perspectives.

A. VUE D'ENSEMBLE DE L'INDUSTRIE DES ÉQUIPEMENTS ÉLECTRIQUES

Cette industrie produit trois catégories de matériel: l'équipement de production d'électricité (groupes hydrauliques et thermiques, batteries); l'équipement de transmission et de distribution de l'électricité (fils et câbles, transformateurs, canalisations, commutateurs), et le matériel fonctionnant à l'électricité (ampoules électriques, appareils, moteurs).

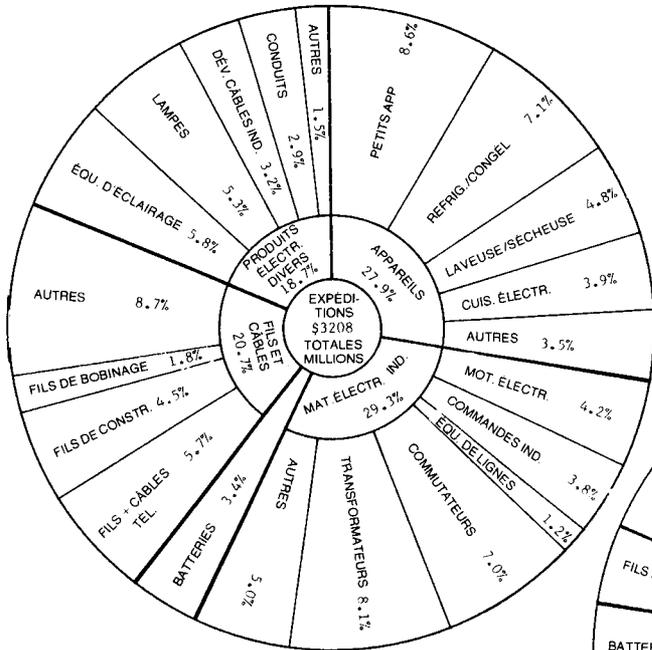
Pour des raisons d'ordre pratique et pour analyse, ces trois catégories de matériel ont depuis toujours été classées en six sous-secteurs: 1) matériel électrique industriel, 2) fils et câbles, 3) gros appareils et 4) petits appareils (parfois classés comme produits de consommation), 5) équipement électrique divers et 6) batteries. Chacun de ces sous-secteurs diffère des autres sur le plan technique, fabrication et marché. Pour ces raisons, les données fournies dans la vue d'ensemble de ce document doivent être traitées avec réserve. Notez, en particulier, que même s'il est possible de faire des assertions générales valables en ce qui concerne l'ensemble de l'industrie, celles-ci souffrent fréquemment des exceptions au niveau du sous-secteur.

CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES DE L'INDUSTRIE DE FABRICATION DES ÉQUIPEMENTS ÉLECTRIQUES

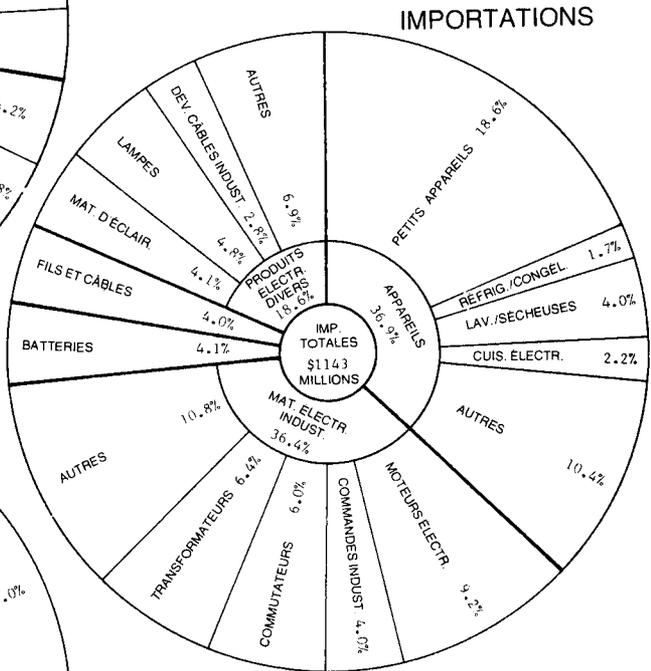
Croissance

Le tableau I illustre la croissance de l'industrie canadienne des équipements électriques entre 1971 et 1976 pour servir de référence ultérieure.

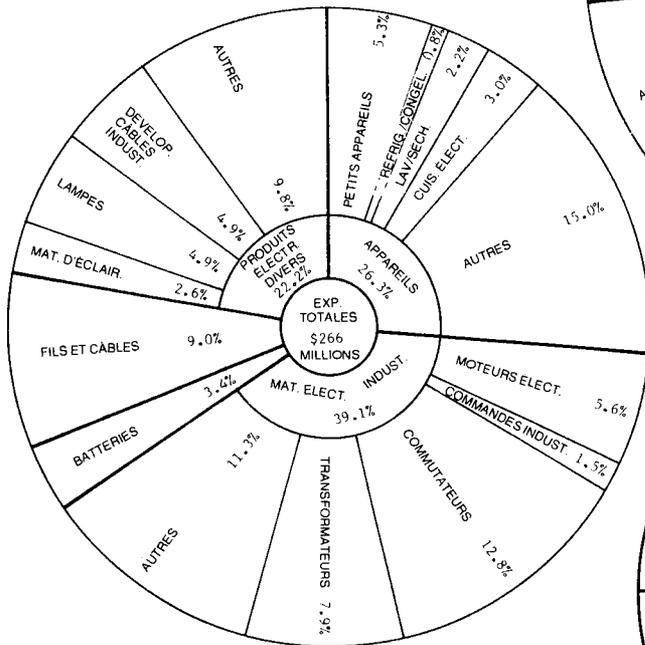
INDUSTRIE CANADIENNE DE L'ÉLECTRICITÉ — 1976



EXPÉDITIONS



IMPORTATIONS



EXPORTATIONS

EMPLOI

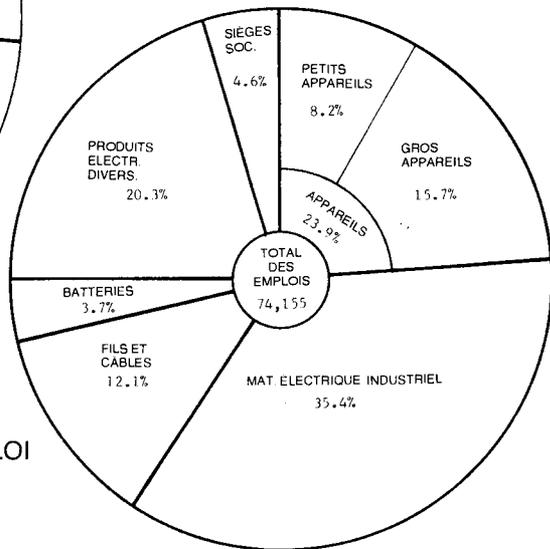


TABLEAU 1
CROISSANCE DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DES ÉQUIPEMENTS
1971 À 1976

	1971	1976		Moyenne	
	\$ actuels (millions)	\$ actuels (millions)	\$ de 1971 (millions)	\$ actuels	\$ de 1971
Expéditions	1878	3208	2212	11,3%	3,4%
Importations	487	1143	788	18,6%	10,1%
Exportations	155	266	183	11,4%	3,4%
Marché intérieur approximatif	2210	4085	2817	13,1%	4,9%
Balance commerciale en pourcentage du marché intérieur approximatif	-15,0	-21,5			
P.N.B.	94 450	190 027	118 484	15,0%	4,6%
Expéditions/ P.N.B.	1,99%	1,69%	1,87%		

Même si en termes absolus le marché des produits électriques du Canada a accusé une croissance plus rapide que le P.N.B., les premiers bénéficiaires de cette croissance ont été les fournisseurs étrangers. Au cours de cette période, la pénétration du marché intérieur par voie d'importation est passée de 22% à 28% tandis que les exportations sont restées constantes, soit à 8,2%. Il en résulte donc une augmentation du déficit commercial qui est passé de \$302 millions à plus de \$600 millions.

Le rendement de l'industrie au cours des cinq dernières années a vivement contrasté avec celui des cinq années précédentes (1965 à 1970). Au cours de cette période les exportations ont plus que doublé, passant de \$78 millions à \$191 millions soit de 5,9% à 10,9% des expéditions. Par ailleurs les importations n'ont augmenté que de 17,7% à 21,2%. Le déficit commercial a marqué une faible hausse en termes absolus passant de \$190 millions à \$227 millions et, par rapport au marché intérieur, il s'est abaissé de 12,6% à 11,5%. Durant les années 1971 à 1976, le déséquilibre commercial par rapport au marché intérieur a augmenté de 15,0% à 21,5%.

L'image qui ressort de la situation actuelle de cette industrie en est une de baisse, sans qu'il y ait des explications évidentes telles que l'arrivée, sur le marché, d'équipements peu onéreux ou une baisse de la demande. Les facteurs déterminant cette baisse sont en fait multiples et varient d'un secteur à l'autre. Ils seront analysés plus loin.

Taille des entreprises régionales et propriété

En 1975, il y avait au Canada 532 fabricants d'équipements électriques qui employaient 77 000 travailleurs. Ces fabricants exploitaient 670 établissements et leurs revenus bruts atteignaient 3,55 milliards de dollars. Dix ans plus tôt, les revenus bruts de l'industrie s'élevaient à 1,5 milliards de dollars et le nombre des employés à 68 000.

Il y a un degré relativement fort de concentration dans l'industrie. Les sept sociétés les plus importantes (1,3% du nombre total des sociétés) rendent compte de 35% des emplois et de plus de 40% des ventes. Comme le démontre le tableau 2, 55 sociétés ayant chacune un chiffre de vente de plus de 10 millions de dollars par année, comptent plus de 70% du nombre global d'employés et enregistrent 80% des revenus bruts.

En dépit du degré relativement fort de concentration, même les sociétés canadiennes les plus importantes sont petites sur le plan international. En 1975, le plus grand producteur canadien d'équipements électriques, la Canadian General Electric, a fabriqué et vendu pour 500 millions de dollars de produits électriques sur un chiffre global de vente de 820 millions de dollars de la société. À travers le monde, il existe entre 15 et 20 fabricants plus importants que la CGE, dont bon nombre ont un chiffre de vente plus considérable que celui de la demande globale d'équipement électriques au Canada. (L'annexe I donne une liste de certains des fabricants les plus importants dans le monde.)

TABLEAU 2
EMPLOIS ET REVENUS SELON LA TAILLE DE LA SOCIÉTÉ — 1975

	Sociétés		Employés		Revenus bruts *	
	nombre	%	nombre	%	\$ millions	%
Grandes, plus de \$100m	7	1,3	28 100	36,6	1515	42,6
Moyennes, de \$10m à \$100m	48	9,0	26 900	35,0	1304	36,7
Petites, \$1m à \$10m	409	39,3	18 600	24,3	611	18,6
Très petites, moins de \$1m	268	50,4	3 100	4,1	76	2,1
TOTAL	532	100,0	76 700	100,0	3556	100,0

*Les revenus bruts sont différents des données relatives aux expéditions ou au marché domestique qui figurent ailleurs dans ce document.

La plus grande partie de l'industrie de fabrication de produits électriques du Canada est sous contrôle étranger. Même si le nombre des sociétés contrôlées par des Canadiens (274) représente plus de la moitié de tous les fabricants installés au Canada, celles-ci ne rendent compte que de 30% du revenu brut de l'industrie et n'emploient que 30% de la main-d'oeuvre de l'industrie. Les sociétés sous contrôle américain enregistrent 60% des revenus et de l'emploi, tandis que les sociétés à capital étranger autre qu'américain (notamment d'Angleterre, de Hollande, de France et d'Allemagne) représentent 10% du revenu et de l'emploi.

Des 55 sociétés les plus importantes, 41 sont sous contrôle étranger et ce contrôle est le plus fort dans les secteurs des produits industriels et des batteries où il se situe, pour chacun, à plus de 90%. Il y a un secteur seulement, les fils et câbles, où les Canadiens ont un intérêt prépondérant.

Répartition régionale

Plus de 90% de l'activité et de l'emploi de l'industrie est concentré en Ontario et au Québec. (Voir l'annexe 2 pour la répartition de l'activité par province). Cette répartition de l'industrie reflète un souci de productivité et l'importance des marchés du Québec et de l'Ontario ainsi que les choix d'implantation des sociétés d'avant-garde. Même si la prépondérance du marché dans le centre du Canada a diminué au cours des années, c'est dans cette région que l'industrie a vu naître son premier marché d'importance. Une fois établies, les premières installations se sont pour la plupart maintenues en place et ont attiré de nouveaux investissements.

Toutefois, l'activité économique s'accroissant dans les autres parties du Canada, l'Ontario a vu sa part de l'emploi de l'industrie baisser de 6% entre 1965 et 1974. Celle du Québec a augmenté faiblement mais l'accroissement le plus important a eu lieu dans les huit autres provinces où l'emploi s'est accru de 4,4% principalement dans le secteur de l'équipement industriel et les fils et câbles. Cette dispersion lente vers d'autres régions se poursuivra là où la conjoncture économique le justifiera, sous réserve que des stimulants commerciaux viennent l'appuyer.

Emploi

Depuis 1965, l'emploi dans l'industrie des équipements électriques (63 000) a accusé une variation annuelle considérable mais en général, il s'est accru jusqu'en 1974 pour atteindre un sommet de 80 700. À partir de ce moment, l'emploi a diminué de plus de 10 000 pour se situer à un niveau d'environ 70 500 mi-1977.

Les variations dans l'emploi ont suivi de près les changements dans le taux de croissance des expéditions. Entre 1965 et 1968 par exemple on a vu une diminution de 5,8% dans l'emploi. Durant cette période de trois ans il n'y a eu à peu près aucune croissance du marché canadien ou des expéditions par les fabricants canadiens. D'un autre côté, entre 1970 et 1974, les expéditions de produits électriques ont augmenté de plus de 60% (\$ actuels) ce qui a amené une hausse de l'emploi de près de 20%.

Comme pour la baisse survenue entre 1965 et 1968, le déclin de l'emploi au cours des 30 derniers mois est aussi dû à des marchés faibles et à l'absence de croissance des expéditions. Toutefois, la baisse actuelle de l'emploi semble passablement plus importante que les précédentes compte tenu du fait qu'elle existe tant en chiffres relatifs qu'en chiffres absolus.

Technologie

Le degré de technicité de l'industrie des équipements électriques varie d'un secteur à l'autre, mais dans l'ensemble elle emploie un nombre de travailleurs spécialisés plus élevé que la moyenne, comme la montre le tableau suivant:

	<i>Industrie du matériel électrique</i>	<i>Industrie manufacturière</i>
Gestion	22%	18%
Ventes	5%	6%
Science et ingénierie	7%	4%
Production	62%	66%

Malgré le grand nombre des techniciens, la majeure partie de la technologie de base de cette industrie est assurée par les entreprises mères. L'activité au Canada se limite en grande partie à des travaux de technogénie sur demande, de modification des produits pour satisfaire aux exigences du marché canadien, ou à la modification des procédés de fabrication nécessités par la production en petite série. Cet état de choses comporte certaines exceptions: les fabricants de fils et câbles effectuent des travaux de mise au point originaux et certains produits canadiens particuliers sont réalisés par des fabricants de produits électriques industriels, équipement de haut voltage tels que des transformateurs de 745 kVA, disjoncteurs à air comprimé, bobines, turbines hydrauliques, générateurs et, d'autre part, des transmissions pour l'industrie et la marine. Mais en général, la capacité de fabrication de l'industrie en ce qui concerne la création d'un produit original est faible en comparaison à celle de ses concurrents.

Afin de maintenir leurs activités de conception et de fabrication les compagnies canadiennes devront conclure des ententes avec les entreprises mères, leur permettant de se spécialiser dans la fabrication de certains produits. C'est une alternative particulièrement séduisante qui permettrait aux entreprises canadiennes d'accroître leur compétitivité et de pousser beaucoup plus loin leurs travaux de recherche et de développement.

Prix, productivité et taux de rendement du capital investi

Étant donné sa nature très hétérogène, il est difficile de donner un tableau global des prix, de la productivité et du taux de rendement du capital investi de l'industrie. (La tâche est d'autant plus difficile en raison des problèmes techniques inhérents à une telle évaluation). Néanmoins, ces facteurs intéressent de façon générale un très grand nombre de personnes et comptent parmi les points de comparaison les plus importants des divers secteurs de l'industrie. Dans ces circonstances, les observations qui suivent, quoique loin d'être définitives, visent à donner une idée du rendement de l'industrie des produits électriques par rapport aux autres industries canadiennes de fabrication.

L'industrie de fabrication des équipements électriques a été, bien sûr, soumise aux mêmes pressions inflationnistes que les autres industries, mais le comportement de ses prix dans l'ensemble et pour chacun de ses secteurs s'est révélé meilleur que celui de la moyenne de tout le secteur manufacturier. Après la stabilité relative des années 60, alors que l'indice des prix de vente de l'industrie avait augmenté de 14%, celui-ci a marqué une hausse de 45% entre 1971 et 1976, dont la moitié au cours de la seule année 1974. Malgré cette montée des prix, l'augmentation se comparait très avantageusement à celle de 67% pour l'ensemble du secteur de la fabrication. De fait, une seule industrie manufacturière accusait entre 1971 et 1976 un rendement meilleur que l'industrie des équipements électriques. En 1976, l'augmentation des prix de cette industrie était deux fois moindre que pour tout le secteur manufacturier.

La tenue exceptionnelle de l'industrie en matière de prix pourrait tenir, en partie, à son taux élevé de productivité. Selon une étude effectuée par le ministère de l'Industrie et du Commerce sur la productivité de vingt industries manufacturières canadiennes, les industries des équipements électriques et électroniques se sont retrouvées au quatrième rang en termes de facteur primaire de productivité de la main-d'oeuvre et du capital). Il est vrai que ces résultats doivent être traités avec réserve en l'absence de données distinctes sur ces deux industries.

En 1972 toutefois la productivité de l'industrie canadienne des équipements électriques s'avérait inférieure de près de 12% à celle des Américains. Selon le sous-secteur, ce décalage variait de 4% pour les équipements industriels, jusqu'à 30% pour les gros appareils et les appareils d'éclairage.

Même si les prix et la productivité de cette industrie ont affiché des résultats supérieurs à la moyenne, ceux des sociétés dans l'ensemble, mesurée en termes de rendement de l'actif global et du produit sur la valeur nette, ont été généralement moins bons. En 1974 (dernière année dont on ait les données) les rendements de l'actif et le profit sur la valeur nette furent de 7,7% et 13,5% respectivement, alors que pour le reste de l'industrie ils étaient de 9,1% et 16,2%.

Les prix et les bénéfices ont souffert de la sous-utilisation générale résultant du ralentissement économique. Les effets des bas prix n'ont pas été compensés par une augmentation du volume des ventes, de la productivité ou de la gamme des produits. Cet état de choses aura des effets durables sur l'industrie.

L'INDUSTRIE CANADIENNE DE FABRICATION D'ÉQUIPEMENTS ÉLECTRIQUES DANS UN CONTEXTE INTERNATIONAL

Des 20 pays de l'OCDE, trois pays, les États-Unis, le Japon et l'Allemagne dominent l'industrie des produits électriques. Réunis, ils représentent 70 à 80% du marché et de la production des équipements électriques. Le reste de la production, des exportations et des marchés est partagé entre sept autres producteurs importants (Royaume-Uni, France, Italie, Canada, Pays-Bas, Suisse et Suède). Les données relatives à la production, au commerce et au marché des cinq principaux producteurs et du Canada figurent au tableau 3.

Évolution générale

À une époque aussi récente que 1965, l'exportation d'équipements électriques depuis les pays industrialisés de l'Ouest et le Japon représentait à peine plus de 8,5% des expéditions et aucun producteur important ne pouvait espérer réaliser plus de 18 à 20% de ses ventes sur le marché d'exportation. L'industrie japonaise occupait alors le troisième rang dans le monde par sa taille qui représentait 4/5 de celle de l'industrie américaine. Alors, comme maintenant, le Japon, l'Allemagne et

TABLEAU 3
INDUSTRIE DES ÉQUIPEMENTS ÉLECTRIQUES: SIX PAYS

Pays	Année	Expéditions \$M	Importations \$M	Exportations \$M	MIG \$M	Balance	Importations	Exportations	Balance
						commerciale \$M	en pourcentage du MIG	en pourcentage des expéditions	commerciale en pourcentage du MIG
États-Unis	65	18 789	286	831	18 244	+ 545	1,6	4,4	+ 3,0
	74	34 900	1637	2764	33 773	+1127	4,8	7,9	+ 3,3
Japon	65	4 245	57	348	3 954	+ 291	1,4	8,2	+ 7,0
	74	28 200	400	1998	26 602	+1598	1,5	7,1	+ 6,0
République fédérale d'Allemagne	65	5 390	284	905	4 769	+ 621	6,0	16,8	+13,0
	74	17 600	1524	4334	14 790	+2810	10,3	24,6	+19,0
Royaume-Uni	65	3 279	183	585	2877	+ 402	6,4	17,8	+14,0
	74	5 436	1060	1363	5133	+ 303	20,7	25,1	+ 5,9
France	65	1999	247	340	1906	+ 93	13,0	17,0	+ 4,9
	74	4100	1273	1653	3720	+ 380	34,2	40,3	+10,2
Canada	65	1317	242	75	1484	- 167	16,3	5,7	-11,3
	74	2656	945	239	3362	- 706	28,1	9,0	-21,0

Source: Expéditions: *Industries mécanique et électrique dans les pays membres de l'OCDE, volume 1, livraison de "100" produits sélectionnés.*

Importations/exportations: *Banque de données commerciales des Nations-Unies.*

les États-Unis détenaient la part du lion quant à la production mais sur le marché de l'exportation, le Royaume-Uni et la France étaient également importants. Même si le Japon était le troisième plus grand producteur et se situait au même rang que la France en tant qu'exportateur, il se trouvait loin derrière les États-Unis, l'Allemagne et le Royaume-Uni.

En termes généraux, l'industrie semble avoir très peu évolué durant les 10 dernières années sauf que le potentiel productif atteint aujourd'hui un niveau beaucoup plus élevé. Les principaux producteurs comme les principaux exportateurs sont toujours les mêmes. L'essor des exportations dans l'industrie a été très peu marqué, passant de 8,8% des expéditions en 1965 à seulement 13,3% en 1974. Mais ces apparences d'ordre général cachent une évolution qui pourrait avoir une incidence fondamentale sur l'avenir de l'industrie. Le progrès le plus important a été la croissance extraordinaire des industries allemande et japonaise. À la fin des années 60 et au début des années 70, l'industrie allemande des produits électriques a progressé à un rythme deux fois plus rapide que celui de l'industrie dans la plupart des autres pays industrialisés. Par ailleurs, l'industrie japonaise a avancé deux fois plus rapidement encore à un taux annuel moyen de 23,4%. (voir le tableau 4). La taille de l'industrie japonaise, maintenant la deuxième plus importante au monde, est plus d'une fois et demie celle de l'Allemagne et dépasse les 4/5 de celle des États-Unis.

TABLEAU 4
TAUX DE CROISSANCE ANNUEL MOYEN — 1965 À 1974

	<i>Production</i>	<i>Importations</i>	<i>Exportations</i>	<i>Marché intérieur (environ)</i>
États-Unis	7,1%	21,4%	14,3%	7,1%
Japon	23,4%	24,2%	21,4%	23,6%
Allemagne	14,1%	20,6%	19,0%	13,4%
Royaume-Uni	5,7%	21,6%	9,8%	6,7%
France	8,3%	20,0%	19,2%	7,7%
Canada	8,1%	16,4%	13,7%	9,5%

Sur les marchés d'exportation, la France et le Japon ont dépassé le Royaume-Uni qui a reculé à la cinquième position. L'Allemagne a raffermi sa position comme principal exportateur d'équipements électriques en accroissant sa part des marchés mondiaux. Pour le Royaume-Uni, l'Allemagne et la France, la dépendance à l'égard des exportations est passée à environ 25 à 40% de la production de moins de 20% qu'elle était en 1965).

L'industrie américaine, bien qu'elle demeure la plus importante au monde, a progressé beaucoup plus lentement que ses concurrents les plus proches et risque d'être devancée par le Japon d'ici quelques années. Le Royaume-Uni qui, d'une manière relative, avait la balance commerciale la plus favorable dans ce domaine il y dix ans, pourrait bien devenir un importateur net.

Au cours des dix dernières années, en conséquence, on a assisté à un déplacement significatif de l'importance relative des principaux producteurs mondiaux d'équipement électrique. Propulsés par la rapide croissance de leur marché intérieur, le Japon et l'Allemagne ont fortement augmenté leur part de la production mondiale. Ils ont aussi relevé leur part du commerce international mais dans une moindre mesure. Tous les pays ont jusqu'à un certain point été touchés par la croissance de l'Allemagne et du Japon mais cette répercussion s'est particulièrement fait sentir aux États-Unis et au Royaume-Uni, où les marchés d'exportation se sont effrités de façon continue.

Pour ce qui est de l'avenir, on peut difficilement s'attendre à ce que les marchés du Japon et de l'Allemagne maintiennent leur taux de croissance des dernières années. Lorsque la croissance du marché intérieur de ces pays tombera à un niveau plus modéré il n'est pas exagéré de prévoir qu'ils se tourneront vers les marchés étrangers pour garantir leur croissance et qu'ils exerceront une pression plus forte sur les fabricants.

La position du Canada

Parmi les pays de l'OCDE, le Canada occupe la septième place dans la fabrication d'équipements électriques, avec environ 2,5% de la production globale derrière les États-Unis, le Japon, l'Allemagne, le Royaume-Uni, la France et l'Italie. Il y a dix ans, le Canada se trouvait au sixième rang mais il a été dépassé par l'Italie en 1970. En tant qu'exportateur, le Canada est le onzième en termes

absolus derrière des pays qui ont une industrie d'équipements électriques beaucoup plus petite, tels que la Belgique et les Pays-Bas. Il est un important importateur toutefois comme l'indique le tableau 5 et il est de loin le plus grand importateur net d'équipements électriques parmi les grands et petits producteurs de l'OCDE. De fait, le retard qu'accuse le Canada par rapport à ces pays est tel qu'il se retrouve seul dans une classe absolument à part.

TABLEAU 5
DOLLAR D'EXPORTATION/DOLLAR D'IMPORTATION, 1974

Japon	\$3,75
Allemagne	2.78
États-Unis	2.08
Royaume-Uni	1.35
Suisse	1,28
France	1,24
Italie	1,02
Danemark	,92
Autriche	,84
Pays-Bas	,82
Suède	,81
Belgique	,57
Canada	,33
Moyenne des pays de l'OCDE	1,32

Rien de surprenant donc au déficit considérable et toujours croissant du Canada dans le domaine des équipements électriques, comme le démontre le graphique 1.

Bien que le Canada ait toujours été un importateur net d'équipements électriques, son déficit était relativement peu important jusqu'au début des années 70. Depuis cette époque, il n'a cessé de s'accroître. Ainsi, en 1965 il était de \$189 millions. En 1970 il atteignait \$227 millions et \$877 millions en 1976. Chaque année l'industrie canadienne a perdu environ 1% de sa part du marché domestique et n'a pas réussi à compenser cette perte par un accroissement de ses exportations. En fait, les exportations canadiennes dans ce domaine sont passées de 10,9% des expéditions (en 1970) à 8,3% (en 1976).

Les résultats exceptionnels des trois principaux producteurs mondiaux peut s'expliquer, du moins en partie, par leur taille considérable et les avantages que cela leur confère dans la recherche et le développement, le rendement et les efforts de commercialisation à l'échelle mondiale. Cependant, ces facteurs ne suffisent pas à expliquer pourquoi le Canada se laisse tellement distancer par tous les autres pays — dont un bon nombre possèdent une industrie d'équipements électriques beaucoup moins importante — et pourquoi le rendement dans cette industrie s'est à ce point détérioré au cours des années 70.

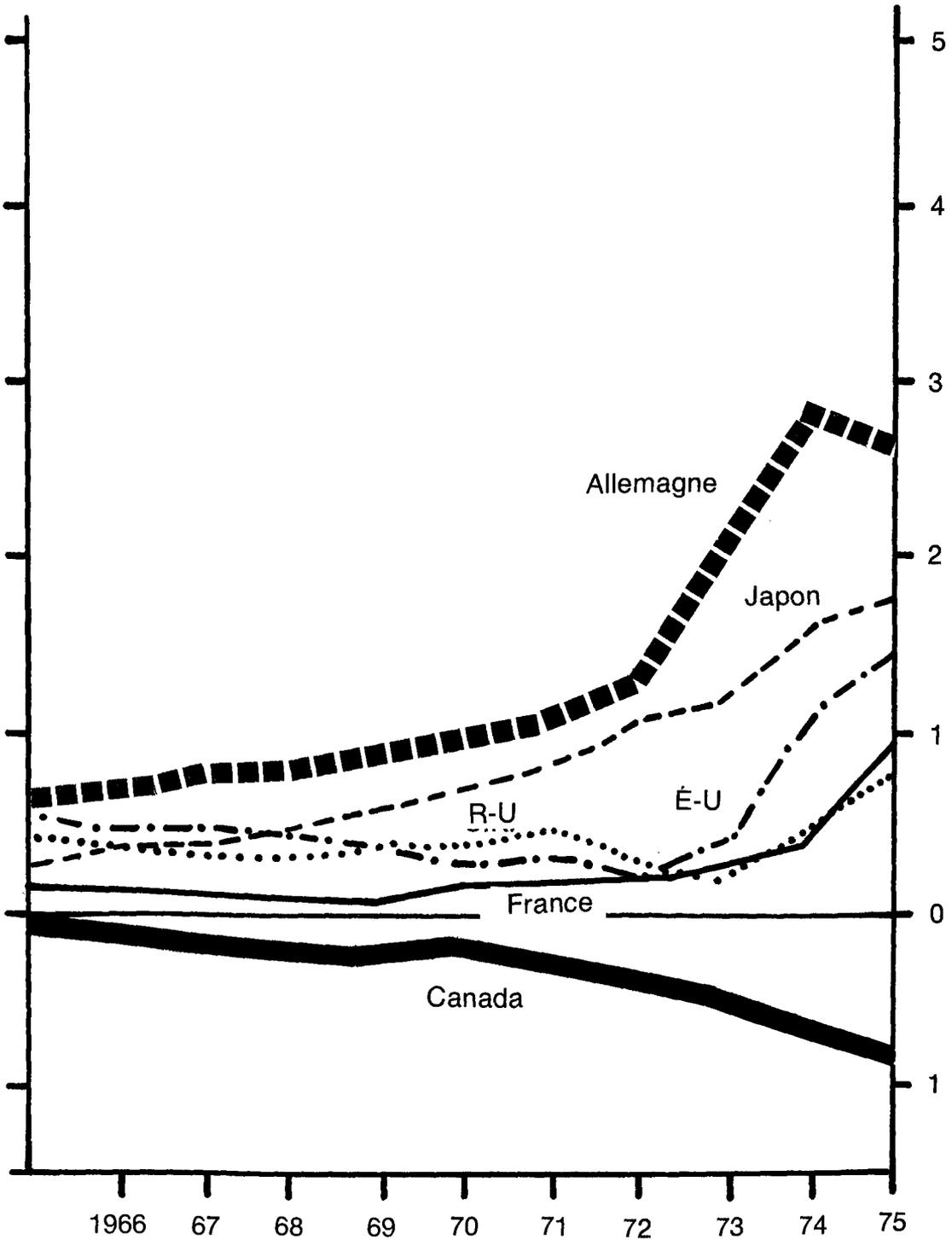
Nombre de représentants de l'industrie canadienne des équipements électriques prétendent que l'industrie a perdu plus qu'elle n'a gagné à la suite du Kennedy Round. Il n'existe cependant aucune étude détaillée à l'appui de cette thèse. Il se trouve en fait que le début du déclin de la balance commerciale de cette industrie coïncide avec les premières réductions douanières effectuées en vertu du Kennedy Round. Ceci ne suffit pas toutefois à expliquer pourquoi il s'est perdu plus de terrain qu'il ne s'en est gagné. Même après le Kennedy Round, les droits de douane canadiens étaient encore plus élevés que ceux de nombreux autres pays industrialisés. On aurait donc pu s'attendre à ce que le comportement de l'industrie canadienne s'améliore au lieu de se détériorer avec une protection tarifaire raisonnablement élevée au pays et des tarifs plus bas à l'étranger. Mais d'autres facteurs semblent avoir fait évoluer la situation différemment.

Cette situation peut être expliquée par plusieurs facteurs dont voici quelques-uns, dans l'ordre de leur importance:

1. La répartition de la propriété de l'industrie au Canada et la manière dont cette industrie est structurée.
2. La fragmentation de la production et sa modestie, combinées avec l'inflation et l'augmentation du dollar, alors que ce dernier était resté flottant vers la fin des années 60.
3. Restrictions douanières autres que tarifaires avec les autres pays industrialisés.
4. Politiques des prix et soutien des gouvernements aux concurrents étrangers.

GRAPHIQUE 1
INDUSTRIE DES ÉQUIPEMENTS ÉLECTRIQUES
BALANCE COMMERCIALE

\$ MILLIARDS



Tel que mentionné précédemment, plus de 70% de la production canadienne d'équipements électriques provient de sociétés sous contrôle étranger. La plupart de ces sociétés s'étaient établies au Canada afin d'alimenter le marché intérieur protégé par des barrières tarifaires élevées. Les filiales canadiennes, par contre, se sont vu fréquemment interdire l'accès aux marchés d'exportations.

Et même lorsque tel n'était pas le cas, l'exportation était peu encouragée, le principal étant que le marché canadien suffise à assurer un niveau de production assez élevé et une rentabilité satisfaisante des investissements. Comme nombre d'installations établies au Canada n'étaient que des répliques, en plus petit, d'usines étrangères beaucoup plus vastes et plus productives, les fabricants canadiens ne pouvaient tout simplement pas offrir des prix concurrentiels, dans la plupart des cas. À l'étranger, par ailleurs, bon nombre d'industries des équipements électriques de taille moyenne comptent au moins un fabricant important sous contrôle national (notamment au Royaume-Uni, en France, en Suède, en Suisse, en Italie). Elles ont libre accès au marché de l'exportation et peuvent rationaliser leur production afin de soutenir la concurrence internationale pour certains produits tout au moins. L'industrie canadienne n'était pas en mesure de le faire, d'où sa situation actuelle.

Bien que les effets du contrôle étranger puissent fournir une explication partielle du niveau relativement bas des exportations canadiennes, les barrières non-tarifaires qui existent dans nombre de pays industrialisés constituent un facteur au moins aussi important dans le cas de certains équipements électriques. Encore une fois le commerce de produits électriques est passé de 8,8% des expéditions (en 1965) à 13,3% (en 1974) la plupart de ces échanges concernant des pays hors de l'OCDE. (Pendant la même année 1974 le commerce international de matériel électronique se chiffrait d'autre part à 30% des expéditions). Que l'augmentation du commerce n'ait pas été plus substantielle reflète dans une large mesure le maintien d'importantes barrières non-tarifaires. La plus importante parmi ces dernières serait la politique d'achats des sociétés nationales à l'étranger, politique qui affecte le secteur industriel et, à un degré moindre, le secteur des fils et câbles. Les normes sont un autre facteur d'importance qui influe sur le commerce de divers équipements électriques (dispositifs de câblage et lampes) et appareils électro-ménagers.

En dépit du Kennedy Round, les tarifs douaniers restent plus élevés au Canada que dans les autres pays industrialisés. Il n'en reste pas moins que le marché canadien est toujours très accessible aux producteurs étrangers. Ceci est dû à une plus grande importance des barrières non-tarifaires dans la plupart des pays industrialisés, comparées à celles pratiquées au Canada et au fait que les barrières non-tarifaires sont beaucoup plus rigides que les barrières tarifaires. Les tarifs douaniers peuvent toujours être surmontés par les producteurs alors que les autres ne le peuvent pas. Si la barrière réside dans la politique d'achats, un producteur étranger, même s'il offre le meilleur produit au meilleur prix, peut tout simplement se voir refuser l'occasion de soumissionner. Ce qui est souvent le cas des industriels canadiens. En contrepartie, bien des fournisseurs étrangers ont décroché des contrats au Canada. Leur aptitude à offrir des prix compétitifs peut être due au soutien du marché national et parfois au soutien gouvernemental.

En outre, du point de vue de l'industrie, les droits de douane constituent une barrière relativement stable alors que les barrières non-tarifaires peuvent être appliquées avec plus de souplesse. Dans ces circonstances, il est difficile de développer une politique de marketing à longue échéance avec des pays qui imposent des barrières non-tarifaires car le marché escompté peut disparaître ex-abrupto. Les négociations multilatérales devraient améliorer l'accès aux marchés protégés et permettre de porter remède à la situation de la discrimination à l'endroit des fournisseurs. Les mêmes remarques s'appliquent aussi aux politiques qui sont discriminatoires envers certains fournisseurs.

Évolution de la situation

Au regard de ces facteurs particuliers, à l'oeuvre dans l'industrie des équipements électriques au pays et à l'étranger, il n'est pas surprenant que l'industrie canadienne ait progressivement perdu du terrain sur son propre marché et qu'elle n'ait pu compenser cette perte sur les marchés étrangers. Des fusions récentes dans l'industrie des appareils électro-ménagers peuvent laisser espérer quelques changements et d'autres secteurs demanderaient les mêmes mesures.

Face à cette situation, beaucoup s'inquiètent de l'incidence que l'actuelle série de négociations multilatérales sur le commerce pourrait avoir sur l'industrie des équipements électriques. Alors que l'incidence des négociations variera probablement d'un sous-secteur à l'autre, tous les secteurs de l'industrie sont unanimes à demander le maintien des tarifs à leur niveau actuel. Dans certains cas, (générateurs électriques) on semble être prêt à accepter une baisse du niveau canadien de protection contre une réduction effective des barrières non-tarifaires à l'étranger. L'industrie entretient des

doutes, cependant, sur la volonté des autres participants d'avancer vers une libéralisation des échanges, surtout dans le domaine de la réduction des barrières non-tarifaires. On doute qu'un tel pas puisse être franchi dans le cadre des premières négociations sur ce sujet car, par le passé, on n'a jamais remarqué que des marchés fussent ouverts unilatéralement. L'application des décisions résultant de ces négociations ne sera, d'autre part, pas possible avant le deuxième semestre 1980. Les avatars et avantages de la libéralisation du commerce, tout en demeurant importants à moyen terme, ne doivent pas faire oublier les problèmes essentiels de l'industrie ni augmenter la concurrence actuelle. Les problèmes auxquels l'industrie devrait trouver des solutions afin de progresser et de se tailler de nouveaux marchés impliquent des changements d'attitudes et de façon de procéder et aussi plus d'autorité pour la direction de quelques manufacturiers canadiens importants. Dans une situation de plus grande liberté des échanges commerciaux, les entreprises devront effectivement changer leurs méthodes de production si elles veulent rester compétitives. Nous l'avons déjà mentionné, nombre de compagnies étrangères sont venues s'installer au Canada pour s'implanter sur le marché local qui était protégé par des tarifs douaniers. Elles ont implanté des usines adaptées à cette situation (par exemple pour fabriquer une grande gamme de produits en petite quantité). Dans une situation de commerce plus libre, ces usines trouveront de plus en plus difficile d'être concurrentielles. Dans de telles circonstances, les producteurs canadiens devront spécialiser leur production s'ils veulent rester sur le marché mondial.

Dans la mesure où les marchés outre-mer demeurent, de façon notable, fermés à la concurrence et que les structures des entreprises au Canada empêchent l'accroissement des ventes aux É.-U., l'industrie canadienne ne serait pas sur le point d'entreprendre des investissements nécessaires à sa spécialisation. Conséquemment les fabricants canadiens devront trouver d'autres moyens de conserver leur place sur le marché national.

B. ANALYSE DES SOUS-SECTEURS

Avant d'aborder individuellement chacun des sous-secteurs de l'industrie, il est bon de souligner une préoccupation qui leur est commune: le climat des affaires au Canada. Celui-ci constitue depuis de nombreuses années le principal souci de l'industrie des équipements électriques. Le gouvernement a pris récemment des mesures budgétaires pour calmer les inquiétudes des milieux d'affaires. Il est important que le Canada soit perçu comme un pays où il est intéressant d'investir; autrement la résolution des problèmes, particuliers auxquels les divers secteurs de l'industrie doivent faire face peut être vaine.

Matériel électrique industriel

Croissance de la production et du marché
Canada 1965-1975
En millions de dollars

	<i>Marché intérieur</i>	<i>Expéditions</i>	<i>Exportations</i>	<i>Importations</i>	<i>Balance commerciale</i>
1965	464	376	25	133	- 88
1975	1161	883	97	375	-278
% du changement	150,2	134,8	288,0	231,9	215,9

Le matériel électrique industriel, le plus important des sous-secteurs de l'industrie des équipements électriques, génère 30% de toutes les expéditions et 26 000 emplois. Ses produits sont destinés à deux principaux marchés: celui des services publics (groupes électrogènes et transformateurs) et celui de l'équipement des autres industries (moteurs et matériel de contrôle industriel).

Les deux plus importantes entreprises de ce sous-secteur sont la Compagnie Générale Électrique du Canada et Westinghouse Canada Ltée., dont les ventes s'élèvent annuellement à \$900 millions et \$400 millions respectivement. (Ces volumes de vente incluent les activités dans les domaines autres que le matériel électrique industriel.) Bien qu'importantes dans le contexte canadien, ces sociétés sont petites si on les compare à leurs concurrentes sur le marché international (voir l'appendice I).

La moitié de la production de l'industrie consiste en du matériel lourd utilisé par le secteur primaire et secondaire, tels que des dispositifs de transmission pour les mines, les aciéries et l'industrie des

pâtes et papiers. C'est un marché très diversifié sans élément dominant bien que les équipements publics y occupent une place importante.

L'autre moitié de la production de l'industrie est vendue aux 21 centrales électriques et compagnies qui produisent de l'électricité. Sur ce nombre, six fournissent 77% du marché, comme le montre le tableau suivant:

TABLEAU 6
PUISSANCES PRODUITES
MW

Ontario Hydro	19 289	31,5%
Hydro-Québec	11 356	18,2%
Churhill Falls Corp.	5 500	9,0%
B.C. Hydro	4 950	8,1%
Alcan	3 170	5,2%
Manitoba Hydro	2 724	5,0%

Considérant que 77% du marché est concentré dans six compagnies, on peut affirmer que le secteur des services comme hautement intégré. Si la plupart des marchés étrangers des produits électriques ressemblent au marché canadien, il n'en est pas de même pour le secteur des services qui est plutôt morcelé ailleurs. Ce sont souvent les politiques industrielles et économiques du pays qui régissent les modes d'achat des services chez beaucoup de pays; on encourage fortement les fabricants de produits du pays.

S'appuyant sur les ventes effectuées sur le marché national protégé, les fournisseurs étrangers sont à même de couvrir leurs frais d'opérations et soumissionnent à bas prix sur les marchés d'exportation. De tels prix sont extrêmement tentants pour les services publics canadiens dont le mandat est de produire de l'électricité au meilleur compte.

Par contre, l'industrie canadienne ne dispose pas d'un solide marché national sur lequel s'appuyer. Ceci est un handicap considérable sur les marchés du Tiers monde notamment. Dans leurs tentatives de pénétration de ces marchés, les Canadiens doivent faire face à une difficulté supplémentaire: l'absence de mesures visant à diminuer les risques de baisse dans les grands projets de biens d'équipement, telles que la protection contre la fluctuation et l'inflation, mesures dont bénéficient les concurrents étrangers.

Il existe aussi actuellement une surcapacité mondiale découlant de l'expansion rapide de l'industrie, ces dernières années, notamment au Japon et en Allemagne.

Alors que la surcapacité est une source de problèmes pour l'industrie à travers le monde, nombre de fabricants étrangers jouissent d'un solide appui de la part de leur gouvernement qui continue de protéger le marché intérieur, de fournir une aide financière ou une aide à l'exportation permettant d'établir des prix marginaux. Les fabricants canadiens ne jouissent pas de cette aide et doivent, en outre, faire face à ce qu'ils perçoivent comme un climat généralement défavorable aux affaires.

Ce sont les générateurs, transformateurs, disjoncteurs et le matériel de transport sur de longues distances destinés à la production hydro-électrique qui font la force de l'industrie canadienne. À l'égard de tous ces produits, il semble que l'industrie canadienne soit capable de soutenir la concurrence à l'échelle internationale et pour certains d'entre eux, elle a même mis au point une technologie des plus avancées. Bien que l'industrie canadienne soit particulièrement forte dans ces domaines, ses points faibles l'emportent dans l'ensemble sur ses points forts.

Quoique l'industrie soit concurrentielle pour ce qui est de la transmission de l'électricité sur de longues distances, son aptitude à soutenir la concurrence pour ce qui est des génératrices thermales et de certaines applications industrielles reste douteuse. Cette constatation devient un obstacle de taille, compte tenu de l'évolution des besoins du marché. Par exemple, la génération d'électricité s'oriente de plus en plus vers la génération thermique, tant de combustibles fossiles que de combustibles nucléaires. Les centrales sont situées autant que possible plus près des centres de demande et dépendent ainsi dans une moins grande mesure de la transmission de haut voltage sur de longues distances. On s'inquiète du fait que l'industrie soit de moins en moins apte à satisfaire aux besoins du marché.

Les efforts entrepris par l'industrie pour compenser l'absence d'un fort marché national développant son marché d'exportation se sont heurtés à l'incapacité de fournir des installations clés en main. Le principal problème étant d'identifier et de faire face aux risques élevés de la construction et

du financement. Ainsi sur les marchés d'exportation, là où la technologie canadienne serait un avantage (à savoir, les installations hydro-électriques dans les pays en voie de développement), l'industrie canadienne rencontre des obstacles parce qu'elle peut difficilement exécuter des contrats clés en main. Une des solutions serait que les services publics et les constructeurs travaillent plus étroitement à renforcer l'industrie et réduire les prix. Le pouvoir d'achat des services publics et les capacités des fabricants canadiens devraient permettre à ces derniers de produire une vaste gamme d'équipements à un prix réaliste et compétitif sur le marché international.

En travaillant encore plus en collaboration, les services publics et les manufacturiers canadiens pourraient soutenir le développement d'autres produits et améliorer les procédés de fabrication des équipements actuels.

Fils et câbles électriques

AUGMENTATION DE LA PRODUCTION ET CROISSANCE DU MARCHÉ CANADA 1965-1975 (en millions de dollars)

	<i>Marché Intérieur</i>	<i>Expéditions</i>	<i>Exportations</i>	<i>Importations</i>	<i>Balance commerciale</i>
1965	263	275	21	9	12
1975	666	646	31	51	-20
Pourcentage du changement		153,2	134,9	47,6	366,7

Le secteur des fils et câbles électriques diffère de tous les secteurs de l'industrie des produits électriques par son taux relativement élevé de contrôle canadien (60%) et son rang plus ou moins stable dans le commerce international. C'est le deuxième sous-secteur (produits électriques) d'importance; il rend compte de 22 % des expéditions globales du secteur et emploie 9 500 personnes. En baisse de 1 000 personnes depuis 1974 mais en hausse depuis 1965 (7 900 personnes).

De nombreux facteurs expliquent la balance commerciale relativement peu élevée du secteur des fils et câbles de cette industrie au cours des dix dernières années. On retrouve parmi ceux-ci la disponibilité et le prix des matières premières, en particulier du cuivre qui rend compte d'une portion substantielle du coût total; les dimensions du marché canadien et les habitudes d'achats des plus gros clients du marché intérieur; la compétence technique et administrative; et une tradition de marchés généralement fermés à travers le monde.

Pendant de nombreuses années, le cuivre s'est vendu à deux prix différents, le prix nord-américain à l'intention des producteurs eux-mêmes et le prix mondial. Entre 1961 et 1970 le prix nord-américain était constamment inférieur aux prix mondiaux, variant d'un pourcentage minime au début de 1960 à un écart de 60% en baisse au cours de la fièvre de spéculation de 1965 et 1966. Depuis 1974, le prix canadien dépasse les prix mondiaux d'environ 10% et est actuellement plus élevé de 20%.

La forte demande canadienne d'électricité et de télécommunications, combinée à une forte expansion géographique constitue un autre important facteur qui explique les résultats de l'industrie. Il en ressort un marché intérieur relativement important pour les fils et les câbles électriques. Vu les circonstances et la nature des procédés de fabrication des fils et câbles, les fabricants ont pu décentraliser leurs opérations à travers le Canada. Il existe maintenant des usines de fabrication dans toutes les provinces sauf une. Pour encourager la production locale, les provinces qui possèdent des services de télécommunications et de production d'électricité s'approvisionnent d'abord chez les compagnies établies au Canada.

Les administrateurs des compagnies canadiennes de fils et câbles électriques sont hautement qualifiés. Ils ont placé des fonds dans la recherche et le développement, travaillé à satisfaire la croissance industrielle des provinces et oeuvré au niveau international dans une plus grande mesure que tous les autres sous-secteurs de cette industrie. Par exemple, pour répondre au désir d'autonomie, en matière de fils et câbles, tant des pays développés que des pays en voie de développement, la compagnie Canada Wire and Cable a fondé plus de vingt entreprises en coparticipation à l'extérieur du Canada.

Un dernier facteur important qui justifie le rendement de cette industrie est constitué par le peu de possibilités de marché qu'offrent les fils et les câbles électriques. La plupart des pays développés favorisent les fournisseurs locaux et même un grand nombre de pays en voie de développement peuvent répondre à leurs besoins grâce aux méthodes de fabrication relativement simples.

L'industrie canadienne des fils et câbles satisfait 90% des besoins du Canada. Toutefois, certains signes inquiétants laissent prévoir des difficultés: le coût des matières premières et l'escalade rapide du prix de revient de la main-d'oeuvre ainsi qu'un potentiel mondial en voie d'exploitation. Ces facteurs ont déjà transformé le modeste surplus canadien en un déficit. Les difficultés de l'industrie pourraient s'aggraver si la réduction des tarifs douaniers était importante. Notre industrie dont la production provient des diverses provinces canadiennes, serait alors menacée par les importations américaines de produits fabriqués dans des usines de plus grande envergure.

Il est donc important de prendre des mesures à long terme afin d'empêcher que les prix montent et se préoccuper de produire à une échelle plus modeste de sorte de maintenir la production et la solidité de l'industrie.

Équipements importants

AUGMENTATION DE LA PRODUCTION ET CROISSANCE DU MARCHÉ CANADA 1965-1975 EN MILLIONS DE DOLLARS

	<i>Marché intérieur</i>	<i>Expéditions</i>	<i>Exportations</i>	<i>Importations</i>	<i>Balance commerciale</i>
1965	307	284	17	40	- 23
1975	610	504	46	152	-106
Pourcentage du change	98,7	77,5	170,6	280,0	360,9

En 1975, l'embauche dans le sous-secteur des équipements importants était d'environ 12 000 personnes. Ce chiffre a varié considérablement au cours de la dernière décennie de 13 700 personnes en 1966 à 10 700 en 1970.

Ce sous-secteur est relativement avancé et le degré de technicité de la fabrication est beaucoup plus important que celui du produit lui-même. Son échelle de production a gagné en importance au cours des dernières années et a suscité une série de concentrations, tant au niveau des usines de fabrication particulières qu'à celui des sociétés. En ce qui concerne les usines, des établissements moins nombreux mais plus importants contribuent maintenant dans une plus grande mesure à la production globale. Quant aux sociétés, elles sont de moins en moins nombreuses à exploiter ces grands établissements.

L'industrie électrique s'adapte actuellement à sa dernière et plus importante série de fusions d'entreprises. L'une d'entre elles concerne l'acquisition du secteur des appareils électriques de Westinghouse Electric aux États-Unis par White Consolidated y compris l'utilisation du nom de Westinghouse, au Canada. L'autre touche l'entreprise en coparticipation comprenant le secteur des appareils électriques de Canadian General Electric (CGE) et de GSW Limited qui ont obtenu les installations de fabrication des appareils de Westinghouse Canada Limited. La nouvelle compagnie, la Canadian Appliance Manufacturing Company (CAMCO) emploie près de 5 000 personnes et détiendra 40% du marché canadien et le cinquième rang des fabricants d'appareils électriques les plus importants en Amérique du Nord si elle maintient les parts de marché respectives des compagnies qui la constituent. Celle-ci a pris de nombreux engagements publics concernant ses activités d'exploitation, y compris le maintien au volume de l'emploi, l'augmentation des investissements et les efforts à déployer en vue de soutenir la concurrence internationale pour certains produits.

Il semble donc qu'on ait mis l'industrie sur une orbite plus compétitive et, en plus de la rationalisation entreprise on a aussi investi dans l'augmentation de la productivité.

Les possibilités d'exportation dans des domaines particuliers ont aussi été découvertes et exploitées. Il se peut même qu'il y ait d'autres regroupements et une meilleure intégration verticale ainsi qu'une augmentation des approvisionnements au Canada. L'étalement de la réduction des barrières douanières devrait permettre à l'industrie de renforcer sa réorganisation. Les petites entreprises peuvent devoir se spécialiser à un plus haut degré, en négociant avec leur maison-mère ou avec d'autres fabricants, de manière à être plus concurrentielles.

Petits appareils

Dans le secteur des petits appareils électriques les importations comptent pour 40% du marché intérieur. Ce secteur s'est raffermi ces dix dernières années. Le capital étranger domine ce sous-secteur où les principaux fournisseurs sont des divisions ou des filiales des fournisseurs

AUGMENTATION DE LA PRODUCTION ET CROISSANCE DU MARCHÉ
CANADA 1965-1975
EN MILLIONS DE DOLLARS

	<i>Marché intérieur</i>	<i>Expéditions</i>	<i>Exportations</i>	<i>Importations</i>	<i>Balance commerciale</i>
1965	143	104	4	43	- 39
1975	400	248	19	171	-152
Pourcentage du changement	179,7	138,5	374,0	297,7	283,7

étrangers de matériel électrique. La plupart des usines sont relativement petites et s'occupent surtout du montage de produits de conception étrangère à l'intention du marché canadien.

Les principaux importateurs sont des fabricants canadiens qui trouvent de plus en plus difficile de justifier une production canadienne face aux produits moins coûteux de leurs sociétés mères ou de leurs filiales. La production canadienne subsiste toujours grâce aux petits appareils plus traditionnels tels que les grille-pain, les bouilloires, les fers à repasser, alors que les appareils de type plus récent sont surtout importés.

De plus, la méthode d'application de la taxe de vente fédérale cause des ennuis à l'industrie canadienne. La taxe de vente contribue à retarder ou à prévenir la mise en production de nouveaux produits au Canada. Les petits appareils nouvellement introduits sur le marché requièrent des marges de profit brut élevées pour éponger les lourdes dépenses nécessaires au lancement d'un nouveau produit. Une grosse proportion de cette marge de profit brut est incluse dans la taxe de base s'il s'agit d'un produit fabriqué au Canada mais se trouve exclue s'il s'agit d'un produit fabriqué à l'étranger. Il semble qu'à mesure que le produit se stabilise, les marges de profit brut diminuent et les taxes de base, tant pour les produits fabriqués au Canada que pour ceux qui sont importés, tendent à converger. Toutefois, avant que cela ne se produise le fabricant étranger acquiert une capacité de production considérable qui lui assure un net avantage de coût de production qu'il n'aurait pu connaître au moment du lancement du produit. La taxe de vente tend donc à retarder ou empêcher la production de nouveaux produits au Canada.

À l'exception de quelques articles traditionnels il s'agit d'un secteur où la présentation, le conditionnement, la publicité et l'aptitude à répondre rapidement à l'inconstance du marché sont d'une grande importance. Bien des produits ont une durée de vente limitée (une expansion rapide; un plateau et un déclin rapide). Le succès dépend de la capacité du fabricant à produire et diffuser rapidement une vaste quantité de son produit pour profiter de la phase d'expansion. L'industrie canadienne fragmentée et disposant d'un marché limité souffre d'une telle situation.

Le sous-secteur ne peut éviter de subir des changements substantiels et fondamentaux dans son exploitation et son organisation. Quelques-unes des plus grandes entreprises pourront modifier leurs activités et s'adapter à cette situation de libéralisation et d'augmentation de la concurrence internationale. La plupart des entreprises devront mettre d'avantage l'accent sur le design, assumer pleinement leurs produits et jouir de l'accès à de plus vastes marchés.

Produits électriques divers

AUGMENTATION DE LA PRODUCTION ET CROISSANCE DU MARCHÉ
CANADA 1965-1975
EN MILLIONS DE DOLLARS

	<i>Marché intérieur</i>	<i>Expéditions</i>	<i>Exportations</i>	<i>Importations</i>	<i>Balance commerciale</i>
1965	270	224	9	55	- 46
1975	667	539	56	184	-128
Pourcentage du changement	147,0	140,6	552,2	234,5	178

Ce sous-secteur touche une gamme diversifiée de produits dont les principaux groupes sont les plafonniers, les lampes et les ampoules, les dispositifs de câblage et les canalisations électriques et les accessoires. Il emploie au-delà de 15 000 personnes.

Quatre firmes, toutes des filiales de compagnies étrangères, concentrent à un haut degré le groupe des lampes et ampoules et dominant le marché. Presque tous les produits sont fabriqués en grande quantité dans des usines à forte concentration de capital. La tentative des principaux fournisseurs pour garder leur part de marché concernant des produits fondamentalement semblables, augmente la concurrence des prix. Certains secteurs de lampes tels que ceux des modèles réduits connaissent une concurrence étrangère grandissante qui risque de diminuer éventuellement les marges de profit.

Les fabricants canadiens, soutenant que le maintien de leur part du marché est plus important que celui de la production canadienne, comptent sur leurs sociétés mères ou leurs filiales pour augmenter la quantité de leurs produits. En fait, il n'est pas déraisonnable de prévoir qu'un ou plusieurs fabricants canadiens détenant une petite part de marché cesseront de produire au Canada dans les quelques années à venir.

Les autres groupes de produits ont réussi passablement bien à desservir le marché intérieur grâce à la protection douanière et à une barrière non-tarifaire partielle sous forme de normes. Ces groupes représentent un grand nombre de petites compagnies qui desservent, dans plusieurs cas, un marché local ou spécialisé. Tous sont sensibles à divers degrés à la concurrence internationale. Le groupe le moins touché sera celui des canalisations électriques et des accessoires. Ces produits, qui nécessitent une technologie peu complexe, affichent un indice élevé de coût par rapport au poids et, de ce fait, sont surtout fabriqués à proximité du marché concerné. Aussi, la portion de la production des plafonniers destinés aux propriétaires de maisons peut dans une certaine mesure demeurer à l'abri de la concurrence étrangère. Ce commerce dépend en grande partie de la mode et du style et dans la mesure où les fournisseurs canadiens peuvent maintenir un haut niveau de compétence dans la conception, ils devraient pouvoir conserver leur part du marché.

Il se peut que les producteurs des divers autres appareils électriques, c'est-à-dire ceux qui fabriquent des plafonniers pour usage commercial et industriel et des dispositifs électriques, n'aient pas autant de chance. Ces produits sont sujets à être plus typifiés et se prêtent à une production de grande série dans des usines à forte concentration de capital. Peu d'établissements canadiens, s'il en est, appartiennent à cette catégorie. La plupart d'entre eux se contentent de fabriquer, pour le marché canadien, des produits de conception américaine, à l'aide d'outillage souvent fourni par les compagnies américaines.

La perspective du secteur des appareils électriques divers est donc plus ou moins trouble. Au mieux, certains groupes peuvent maintenir leur position face à la concurrence étrangère mais nombre d'entre eux doivent affronter une concurrence croissante des importations.

Batteries

AUGMENTATION DE LA PRODUCTION ET CROISSANCE DU MARCHÉ CANADA 1965-1975 EN MILLIONS DE DOLLARS

	<i>Marché intérieur</i>	<i>Expéditions</i>	<i>Exportations</i>	<i>Importations</i>	<i>Balance commerciale</i>
1965	59	54	2	7	- 5
1975	145	109	7	43	- 36
Pourcentage du changement	145,8	101,9	250,0	514,3	620,0

L'industrie mondiale des batteries est dominée par quelque 14 multinationales, dont neuf font des affaires au Canada. Les usines de production de ces entreprises et quelques autres sont dispersées dans plusieurs régions du pays. Cet éparpillement géographique explique les coûts de transport élevés des produits et de ce fait, la nécessité d'établir les usines de production à proximité des marchés.

Les frais de transport, associés au tarif relativement élevé, expliquent pourquoi le commerce international des batteries demeure très limité. Sauf dans le cas de certaines batteries d'automobiles d'origine, d'un certain nombre de piles sèches à prix modique et de qualité inférieure, et de certaines batteries spéciales à faible volume, les fabricants canadiens continuent de dominer le marché national. À la suite de l'entrée en vigueur de l'Accord canado-américain sur l'automobile, le Canada a perdu une certaine part du marché de l'équipement d'origine pour les automobiles.

La croissance du marché des batteries a été gênée par les progrès techniques qui permettent maintenant une durée de conservation et d'utilisation plus longue. Cette croissance lente combinée à la diminution susmentionnée de notre part du marché, ont engendré une sous-utilisation importante de la capacité.

On s'attend toutefois à ce que l'avenir de l'industrie soit quelque peu différent; en effet, les véhicules électriques pourraient offrir un nouveau débouché. Bien que l'activité d'expansion commence tout juste à prendre forme, la concrétisation des prévisions concernant les véhicules électriques offrirait des possibilités de croissance importantes pour l'industrie canadienne des batteries. La réaction de cette dernière face à cette possibilité dépendra de son aptitude à préserver sa position concurrentielle, du climat canadien en matière d'investissements et de l'acquisition des moyens techniques nécessaires.

ANNEXE I
PRINCIPAUX FABRICANTS D'ÉQUIPEMENTS ÉLECTRIQUES

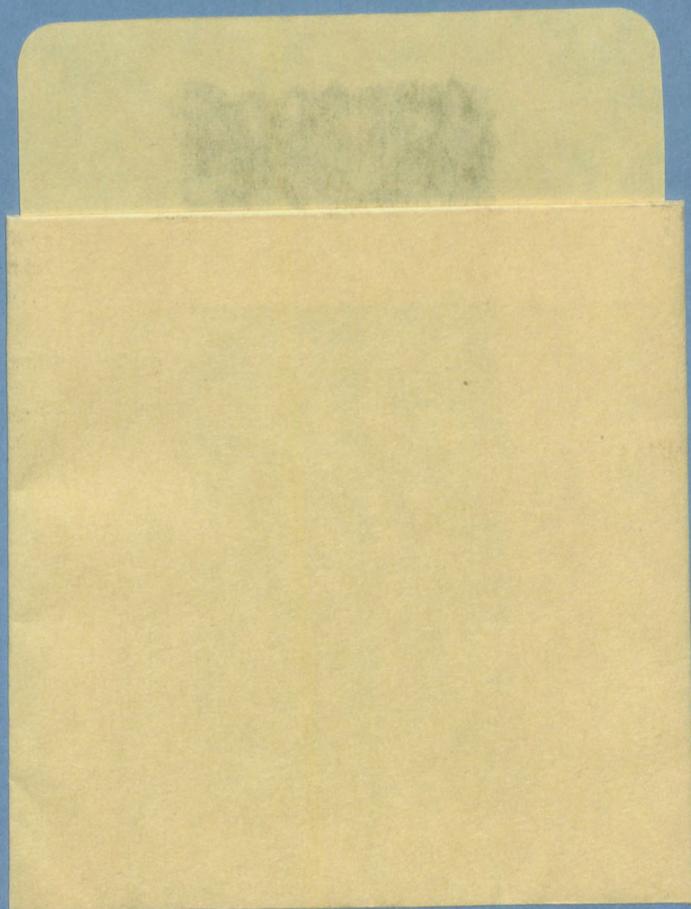
		<i>Ventes de 1976</i> <i>(En millions de \$ É.-U.)</i>
General Electric	États-Unis	15 697
Siemens	Allemagne	8060
Hitachi	Japon	6680
Westinghouse	États-Unis	6145
AEG	Allemagne	5351
Toshiba	Japon	4460
GEC	Royaume-Uni	3721
Brown Boveri	Suisse	3 374
B.d'É.	France	3 283
Mitsubishi Electric	Japon	2 273
ASEA	Suède	1 929
Kraftwerk Union	Allemagne	1 874
Alsthom Atlantique	France	1 689
CGE	Canada	892
Fuji Electric	Japon	619
Westinghouse Canada	Canada	461

ANNEXE II

RÉPARTITION DE L'INDUSTRIE DES ÉQUIPEMENTS ÉLECTRIQUES PAR PROVINCE

<i>Province</i>	<i>* Établissements répartition</i>		<i>Emploi répartition</i>		<i>Revenus Bruts</i>	
	<i>en unités</i>	<i>%</i>	<i>en unités</i>	<i>%</i>	<i>\$ millions</i>	<i>% Dist.</i>
Ontario	420	58,0	53 100	69,3	2 353	66,2
Québec	189	26,1	18 000	23,4	939	26,4
Manitoba	29	4,0	1 900	2,5	88	2,5
Colombie-Britannique	45	6,2	1 300	1,7	64	1,8
Nouveau-Brunswick	9	1,3	1 000	1,2	36	1,0
Alberta	23	3,2	800	1,0	33	0,9
Saskatchewan	3	0,4	400	0,5	27	0,8
Nouvelle-Écosse	5	0,7	200	0,4	15	0,4
Terre-Neuve	1	0,1			— Non disponible —	
TOTAL	724	100	76 700	100	3 555	100

**On trouve environ 670 établissements et manufactures au Canada. Pour fins d'analyse, ils ont été recensés ici en 724 "unités de production" dû à la production diversifiée de certains établissements.*



INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA



43430

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