

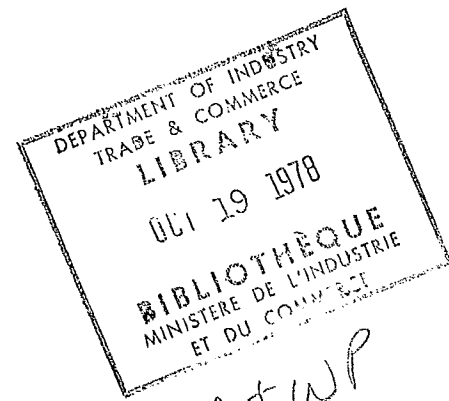
LKC
HC
115
.A252414
no.7

**RAPPORT DU
GROUPE D'ÉTUDE SUR**

L'INDUSTRIE CANADIENNE DU MEUBLE

Président, John W. Neufeld

RAPPORT DU GROUPE DE TRAVAIL SUR L'INDUSTRIE CANADIENNE DU MEUBLE



RAPPORT DU GROUPE DE TRAVAIL
SUR L'INDUSTRIE CANADIENNE DU MEUBLE

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
MEMBRES DE L'ÉQUIPE DE TRAVAIL	i
LETTRE D'ACCOMPAGNEMENT	ii
RÉSUMÉ	1
RECOMMANDATIONS	5
1. PROTECTION CONTRE LES IMPORTATIONS	5
2. ACCROISSEMENT DES EXPORTATIONS	8
3. TAXATION	8
4. LOIS	9
5. ÉVOLUTION DE L'INDUSTRIE	10
6. LÉGISLATION RELATIVE À LA MAIN-D'OEUVRE ET FORMATION	11
7. TRANSPORT	13
8. POLITIQUES D'ACHAT DU GOUVERNEMENT	14
9. MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE: ORGANISATION	14

ANNEXES

- A. Industrie des meubles de maison, Rapport du groupe de travail.
- B. Profil de secteur: Industrie canadienne du meuble

GROUPE DE TRAVAIL

SUR

L'INDUSTRIE CANADIENNE DU MEUBLE

Président M. J.W. Neufeld, Président directeur général - Arconas Corporation

MEMBRES

A. DeFehr	Directeur général - A.A. DeFehr Furniture Manufacturing Limited
G. Hankin	Vice-Président - Hankin Furniture Industries Limited
R. Knoop	Professeur - Université Concordia
G. Laflamme	Président - South Shore Industries Limitée
N. Mazin	Président - Goldcrest Furniture Limited
B.R. McPherson	Président - The Gibbard Furniture Shops Limited
* J.J. Munro	Président - Conseil régional 1 - International Woodworkers of America
B.F. Nadeau	Président - Nadeau & Nadeau Ltée
W.J. Phillips	Président - Cole Division - Litton Business Equipment Limited
J.A. Saint-Pierre	Président - Les Meubles Radisson Limitée
D.R. Savoy	Directeur - Finances et administration - Superior Steel Desk Manufacturing Company Limited
L. Sklar	Président - Sklar Manufacturing Limited
* D. Thériault	Vice-président - Union Internationale des Remboureurs
G. Ubell	Président - ACME Bedding and Furniture Company
R.A. Warren	Président du conseil d'administration - Simmons Limited

OBSERVATEURS

D. Barker	Ministère de l'Industrie et du Commerce - Québec
K.M. Campbell	Association des fabricants de meubles de l'Ontario
M.B. Levy	Ministère de l'Industrie et du Commerce du Manitoba
J. Malko	Furniture West Inc.
P. Marceau	Ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec
G. Martin	L'Association des Fabricants de Meubles du Québec Inc.
B. Mazer	Ministère de l'Expansion économique de la Colombie-Britannique
R.A. Volk	Ministère de l'Industrie et du Commerce de la Saskatchewan
G.D. Wynd	Association canadienne des fabricants d'équipement de bureau
P.A. York	Ministère de l'Industrie et du Tourisme de l'Ontario

SECRÉTAIRE

P.A. Barker Directeur général, direction des Textiles et des produits de consommation - Ministère de l'Industrie et du Commerce

* DISSIDENT

GROUPE DE TRAVAIL
SUR
L'INDUSTRIE CANADIENNE DU MEUBLE

Le 25 juillet 1978

L'Honorable Jack Horner
Ministre de l'Industrie et du Commerce
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Monsieur le Ministre,

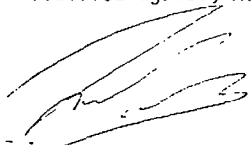
Au nom des membres du groupe de travail sur l'industrie canadienne du meuble, j'ai l'honneur de vous remettre le rapport que vous avez demandé.

En raison des circonstances décrites dans l'introduction de l'annexe "A", le mode de présentation de ce rapport diffère quelque peu de celui qui avait été demandé. Les recommandations s'adressent à l'ensemble de l'industrie, tandis que l'annexe "A" porte sur les réalisations et les prévisions de l'industrie des meubles de maison seulement, et l'annexe "B" (profil du secteur), sur l'ensemble de l'industrie, y compris le secteur du meuble de bureau.

Les efforts du groupe de travail ont permis d'assurer la cohésion entre les divers secteurs de l'industrie canadienne du meuble.

Espérant pouvoir poursuivre ces consultations avec votre Ministère et vous seconder dans la mise en oeuvre des recommandations, nous vous remercions de l'occasion que vous nous avez fournie de faire valoir le point de vue de notre industrie sur l'économie canadienne et souhaitons voir sous peu la réalisation de nos recommandations.

Veuillez agréer, Monsieur le Ministre, l'expression de ma haute considération.



John W. Neufeld
Président
JWN/br

RAPPORT DU GROUPE DE TRAVAIL
SUR L'INDUSTRIE CANADIENNE DU MEUBLE

RÉSUMÉ

A - Vue d'ensemble de l'industrie

- Au cours des quelques dernières années, une évolution importante des habitudes de vie des consommateurs a amené ces derniers à s'intéresser beaucoup plus à leur foyer. Cette situation découle de la multiplicité des pressions sociales, politiques et économiques ainsi que de l'augmentation du temps consacré aux loisirs.
- La hausse particulièrement marquée du coût de la propriété a amené nombre de familles à continuer de louer leur logement, mais à dépenser davantage pour leur ameublement.
- Ces facteurs, entre autres, ont contribué largement, au cours des années 70, à soutenir la croissance du marché qui atteignait son point culminant en 1973 et 1974, avec une augmentation de quelque 24 pour cent par année. Cette situation exceptionnelle s'est maintenue en dépit d'un ralentissement général de l'activité économique.
- L'industrie canadienne du meuble a montré qu'elle pouvait faire face à l'accroissement de la demande. Les expéditions de l'industrie ont augmenté d'environ 50 pour cent entre 1965 et 1971 et d'environ 105 pour cent entre 1971 et 1974. Cependant, au début de 1973, les coûts de main-d'oeuvre et de matériel ont monté en flèche et la position concurrentielle du Canada s'est affaiblie.
- Au cours de cette même période, le marché américain connaissait une baisse de la demande et les grands fabricants situés dans le sud-est des États-Unis s'installaient sur le marché canadien. À l'échelle internationale, l'industrie du meuble satisfait plus de 90 pour cent de sa demande intérieure. Au Canada, les importations ont accaparé 14 pour cent du marché en 1974 et, depuis, elles n'ont cessé d'augmenter, pour atteindre 17 pour cent en 1977.
- Cette pénétration a coûté à l'industrie 8,000 emplois et fait baisser à moins de 70 pour cent l'utilisation de la capacité de production au cours d'une période d'augmentation constante de la demande.
- L'industrie du meuble est contrôlée par des capitaux canadiens dans une proportion d'environ 90 pour cent. Elle est une source importante d'emploi dans les petites localités dont bon nombre dépendent d'elle en grande partie pour leur survivance.
- Dans notre industrie, l'investissement en capital par employé ne représente que 22 pour cent de la moyenne des autres secteurs de fabrication, ce qui nous permet de créer beaucoup plus d'emplois par dollar investi. Si ces emplois disparaissent, il en coûtera beaucoup plus cher pour les remplacer.
- Comparativement au secteur secondaire en général, l'industrie du meuble compte un grand nombre d'établissements. Cette caractéristique se retrouve à l'échelle mondiale et donne à l'industrie du meuble la souplesse nécessaire pour satisfaire les besoins de marchés diversifiés et en constante évolution.
- L'industrie est un important transformateur de matières premières, dont l'interrelation avec les autres industries amène un effet d'entraînement de 2.8 millions de dollars d'extrants pour chaque million de dollars de production.
- Il s'agit d'une industrie à fort coefficient de main-d'oeuvre, qui peut fournir du travail à un grand nombre d'ouvriers non spécialisés.
- Le niveau des salaires canadiens a fait monter le coût de la main-d'oeuvre, qui a dépassé de plus de 30 pour cent celui de nos concurrents américains installés dans le sud-est des États-Unis.

- En outre, le coût de la vie et les impôts personnels plus élevés, la syndicalisation plus poussée, les coûts plus importants des services gouvernementaux à tous les niveaux, tout cela affaiblit le pouvoir concurrentiel du Canada.
- Les coûts du transport au Canada ont des répercussions fâcheuses sur la position concurrentielle du pays. Le coût du fret, par le biais duquel le secteur manufacturier subventionne le transport des matières premières, est plus élevé qu'aux États-Unis. La réglementation régissant l'industrie du camionnage contribue elle aussi à l'augmentation des coûts.
- L'intervention du gouvernement dans des domaines tels que la protection de l'environnement, la protection des consommateurs, la législation en matière de main-d'oeuvre et de bien-être social constitue une lourde charge pour l'industrie et contribue à augmenter les coûts et à diminuer la productivité. En revanche, l'absence de contrôle sur la gestion des ressources de bois dur a mis en péril les réserves canadiennes de cette importante matière première.
- L'industrie, principalement par le truchement de ses associations de fabricants, a axé tous ses efforts sur l'amélioration de sa position concurrentielle en organisant avec grand succès des expositions du meuble, en fournissant des services de crédit et financiers, en organisant des expositions techniques et des conférences, en créant des services de regroupement des expéditions et de perfectionnement de la main-d'oeuvre. L'aide gouvernementale accordée à plusieurs de ces programmes a été grandement appréciée.
- Au cours des quelques dernières années, l'industrie a effectué d'importants rajustements et un processus de sélection naturelle a accru les possibilités de renforcer la position concurrentielle. L'industrie est aussi encouragée par le taux de change favorable actuellement en vigueur et la "syndicalisation" de plus en plus évidente dans le sud-est des États-Unis. Les fabricants de cette région continueront néanmoins de profiter des avantages procurés par leur emplacement et par les économies d'échelle qu'ils peuvent réaliser.
- L'industrie du meuble a pour objectif de reconquérir la part du marché qu'elle a cédée aux importations et de satisfaire à nouveau 90 pour cent de la demande intérieure, afin que, industrie en pleine croissance, elle puisse continuer d'apporter une contribution importante à l'économie canadienne.

B - Recommandations

Généralités

1. Nous recommandons l'adoption d'une attitude positive concernant le soutien à apporter à tous les secteurs de l'industrie du meuble.
2. Nous recommandons de minimiser les fluctuations dans la valeur de notre dollar par rapport au dollar américain en tenant compte des facteurs économiques, de façon à maintenir une position concurrentielle.
3. Nous appuyons le programme fédéral "Magasinons à la canadienne", que nous jugeons valable.

Protection contre les importations

1. Nous recommandons une révision de la Loi anti-dumping de façon à la rendre plus efficace et plus facile à appliquer.
2. Nous recommandons que soit exercé un contrôle sévère et constant sur les prix de vente des principaux exportateurs étrangers.
3. Nous recommandons un assouplissement des règlements ayant pour but de restreindre le champ d'application des droits compensateurs.

4. Nous recommandons que les règlements relatifs aux biens produits au Canada, notamment le certificat de l'ACNOR exigé pour l'éclairage intérieur des armoires, l'exigence relative à l'étiquetage des tissus, etc., s'appliquent également aux exportateurs étrangers.

Exportations

1. Nous recommandons l'élaboration de programmes d'aide à l'exportation adaptés à nos besoins et nous offrons notre collaboration à cet égard.
2. Nous recommandons l'adoption de lois qui interdiraient aux sociétés étrangères de restreindre les exportations de leurs filiales canadiennes.

Impôts

1. Nous recommandons que la Loi de l'impôt sur le revenu soit amendée de façon à permettre de déduire du montant imposable les intérêts versés sur les hypothèques, ainsi que les taxes municipales.
2. Nous recommandons que les régimes enregistrés d'épargne-logement soient à nouveau applicables à l'achat de meubles.
3. Nous recommandons que la taxe de vente fédérale soit perçue au niveau de détail afin de répartir plus également le fardeau de cette taxe entre les exportateurs étrangers et les fabricants canadiens.
4. Nous recommandons que l'abattement fiscal accordé aux fabricants sur leur inventaire soit augmenté de façon substantielle.
5. Nous recommandons que les gouvernements provinciaux prennent soin de réduire au maximum les effets perturbateurs résultant de l'augmentation des taxes provinciales.

Législation

1. Nous recommandons qu'on ne promulgue, pendant trois ans, aucune lois commerciale, afin d'accorder un temps d'assimilation et d'adaptation aux lois en vigueur.
2. Nous recommandons qu'au moment d'élaborer de nouvelles lois visant directement l'industrie du meuble, le gouvernement nous consulte afin d'étudier les possibilités d'autoréglementation et de déterminer les répercussions éventuelles sur notre position concurrentielle.
3. Nous recommandons qu'on fasse une nette distinction entre les juridictions fédérale et provinciales, afin d'éliminer les chevauchements qui ont cours dans certains secteurs.
4. Nous recommandons un assouplissement des restrictions visant le brûlage des déchets de bois, afin d'éliminer le gaspillage d'énergie qui résulte de cette opération.
5. Nous recommandons que les compagnies de pâtes et papiers accordent aux scieries de bois dur l'accès aux limites de coupe, afin de réduire la perte et le gaspillage de matière première.

Expansion de l'industrie

1. Nous recommandons que nos associations élaborent des programmes visant à améliorer la compétence de nos gestionnaires en matière de commercialisation et de finances.
2. Nous recommandons que l'établissement de programmes visant la création de nouveaux produits s'applique plus directement à notre industrie et nous offrons notre collaboration à cet égard.

Législation en matière de main-d'oeuvre et formation

1. Nous recommandons que le gouvernement procède à une nouvelle affectation des fonds actuellement consacrés au perfectionnement de la main-d'oeuvre, de façon à accorder plus d'importance à la formation à l'usine et à la formation en cours d'emploi.
2. Nous recommandons que les commissions des accidents du travail provinciales ou leurs équivalents soient restructurés, de façon à réduire considérablement leurs frais d'administration et, par le fait même, diminuer substantiellement leurs coûts d'opération.
3. Nous recommandons que la Loi sur l'assurance-chômage soit amendée, de façon à ce qu'elle devienne effectivement une assurance contre le chômage et non une simple alternative.
4. Nous appuyons la position adoptée lors de la conférence des premiers ministres voulant que les gouvernements prennent l'initiative en matière de limitation des salaires. Nous recommandons également que le droit de grève soit retiré au secteur public.
5. Nous recommandons l'adoption de lois consacrant le "droit au travail".
6. Nous recommandons que la législation concernant le salaire minimum suive les tendances de l'industrie au lieu de donner le ton dans ce domaine et qu'elle tienne compte des différences dans les régions et dans l'industrie à travers tout le Canada.

Transport

1. Nous recommandons un assouplissement des règlements relatifs au camionnage, afin de permettre le transport des marchandises dans les deux sens.
2. Nous recommandons l'établissement d'un tarif tonne par mille uniforme pour tout le Canada, afin d'éliminer les inégalités du présent système.
3. Nous recommandons que les tarifs pour chargement complet et charge minimum soient ramenés à un niveau comparable à celui des tarifs en vigueur aux États-Unis.

Approvisionnement du gouvernement

1. Nous recommandons que le gouvernement fédéral interrompe ses programmes internes de design de meubles et achète les produits conçus et fabriqués par l'industrie.

Ministère de l'Industrie et du Commerce

1. Nous avons apprécié l'aide fournie par le Ministère.
2. Nous recommandons que le Ministère soit restructuré de façon à établir une distinction entre l'industrie et le commerce, car l'importance accordée à ce dernier a empêché le ministère de s'occuper efficacement de l'industrie.

RAPPORT DU GROUPE DE TRAVAIL
SUR L'INDUSTRIE CANADIENNE DU MEUBLE

RECOMMANDATIONS DU GROUPE DE TRAVAIL

Lors de ses débats, le groupe de travail sur l'industrie du meuble a appuyé la position selon laquelle une industrie canadienne du meuble viable et vigoureuse est d'une importance décisive pour le bien-être économique du Canada. En conséquence, il recommande, dans un esprit constructif et en tenant compte des responsabilités qui nous incombent, conjointement avec le gouvernement, de profiter au maximum des possibilités d'approvisionner le marché canadien du meuble en pleine croissance et d'accroître ainsi l'utilisation de la main-d'oeuvre et des matières premières disponibles.

Comme l'industrie du meuble a soumis plusieurs propositions concernant les négociations du GATT, et que ces dernières demeurent sujettes à des changements fréquents, le groupe de travail a décidé de tenir pour acquis que l'industrie du meuble s'attendrait à de légères réductions dans les tarifs, rendant ainsi plus pressante la mise en application des recommandations.

Le groupe de travail est résolument contre l'attitude de ceux pour qui il n'existe que des industries florissantes et des industries sur le bord de la faillite.

Comme il est admis que dans un système entièrement fondé sur la libre entreprise, la plupart des industries à forte intensité de main-d'oeuvre au Canada disparaîtraient et compte tenu du fait que notre pays n'a pas mis au point des techniques de pointe, nous devons répéter avec insistance que notre industrie constitue en élément décisif et indispensable pour maintenir un niveau d'emploi satisfaisant.

Nous attirons votre attention sur le soutien que les gouvernements du Japon et des pays de la C.E.E. apportent à leurs industries à forte intensité de main-d'oeuvre: ils leur accordent en effet toute la protection nécessaire pour leur permettre de continuer à fournir des emplois productifs.

Nous sommes tout à fait d'accord avec ceux qui estiment que la principale responsabilité du gouvernement consiste à établir un climat économique favorable grâce auquel les citoyens peuvent, par leur propre initiative et leur travail, participer à l'essor économique du pays.

À cette fin, nous recommandons que le gouvernement maintienne un taux de change plus stable, surtout par rapport au dollar américain. Nous proposons que le dollar ne soit laissé libre de flotter que dans des limites raisonnables et officiellement établies en tenant compte des véritables rapports économiques, c'est-à-dire en se fondant sur la productivité réelle de notre pays plutôt que sur les besoins d'emprunts de nos institutions financières qui, à l'heure actuelle, comptent pour beaucoup dans cette évaluation.

Nous faisons cette recommandation en sachant qu'elle peut avoir des implications plus sérieuses, mais en songeant également qu'une planification progressive doit être fondée sur une évaluation significative et prévisible.

Notre groupe de travail approuve le programme "Magasinons à la canadienne" récemment adopté par le ministère de l'Industrie et du Commerce avec l'appui des provinces. Nous sommes particulièrement heureux de constater qu'il s'agit là d'un programme fédéral plutôt que d'un programme provincial particulier du genre de ceux qui, à notre avis, ont plutôt contribué, par le passé, à diviser le pays.

1. Protection contre les importations

Dans les documents qu'elle présentait au Comité canadien sur les tarifs douaniers en août 1974, octobre 1977 et janvier 1978, l'industrie demandait avec insistance qu'on l'exclue des négociations de Tokyo pour les tarifs douaniers.

Parmi les secteurs "mous" de l'économie dont il est fait mention dans les "notes d'information pour le groupe de travail", l'industrie du meuble est la seule à ne pas profiter de quelques formes supplémentaires de protection. Au cours de 1977, notre industrie a fonctionné à 62.9 pour cent de sa capacité, ce qui est inférieur au taux d'utilisation des autres industries mieux protégées (voir tableau 8, appendice B).

La part des importations sur le marché s'élevait à 218 millions de dollars en 1977, soit le double de 1973. Au cours de cette même période, malgré une hausse de quelque 497 millions de dollars, l'industrie fonctionnait au niveau de 1972 en dollars constants et l'on constatait la perte de 8,000 emplois environ (voir tableau 6, appendice B). Les importations ont accaparé la meilleure part de la croissance réelle du marché et constituent de toute évidence le problème numéro 1 de l'industrie.

Étant donné la situation précaire de l'industrie, il serait logique de fixer des contingents d'importation tels que ceux prévus en 1972, pour protéger les emplois des Canadiens et favoriser les investissements. Le secteur industriel estime que cette mesure serait tout à fait appropriée.

Toutefois, le groupe de travail est très conscient des problèmes épineux que cette initiative entraînerait pour le gouvernement, en ce qui concerne les mesures compensatoires prévues par le GATT. Elle reconnaît en outre les problèmes éventuels que ce contingentement pourrait poser pour les détaillants de meubles canadiens.

Pour ces raisons et après avoir étudié attentivement la question, le groupe de travail a décidé de ne pas fixer de contingent pour l'instant; cela lui permettra sans doute de s'assurer que l'on adopte les mesures qu'il préconise concernant les importations, mais qu'on envisage, en outre, d'approuver ses autres recommandations.

Le groupe de travail estime que l'application efficace des mesures permettra d'enrayer l'accroissement des importations. Les autres recommandations aideront à rendre l'industrie du meuble plus concurrentielle et favoriseront davantage le marché intérieur. Ces mesures, alliées à la ligne de conduite rigoureuse adoptée par l'industrie restructurée, devraient permettre à cette dernière de reprendre la part du marché qu'elle occupait avant 1973. Ainsi, les usines pourront revenir à une meilleure utilisation de leur capacité de production - en rétablissant les postes supprimés et en augmentant la productivité - et l'industrie pourra profiter au maximum de l'augmentation rapide de la demande intérieure prévue, lorsque la conjoncture s'améliorera. L'industrie du meuble est sans contredit une industrie en essor, et elle peut être un élément très actif de l'économie canadienne.

Toutefois, si ces mesures ne permettent pas à l'industrie de réaliser l'objectif visé - la réduction des importations - elle devra envisager de prendre d'autres mesures afin de protéger les emplois des Canadiens et les investissements.

a) Lois anti-dumping

Les États-Unis jugent naturel d'écouler leur surplus de marchandises sur le marché canadien. Cette vente à perte ne perturbe guère leur programme de commercialisation intérieure. Normalement, ils recourent à cette pratique en cas de ralentissement de leur marché du meuble.

Étant donné la nature de l'industrie qui comporte bien des styles, des prix et des modèles, il est extrêmement difficile de prouver que les États-Unis ont pratiqué le dumping et lésé l'industrie canadienne, et de prendre les mesures voulues. Selon les règlements actuels, l'industrie lésée doit appuyer ses accusations sur des renseignements qu'il lui est presque impossible d'obtenir. En outre, on n'a pas matériellement le temps de traiter de manière efficace le problème du "dumping" périodique.

Le groupe de travail recommande que le gouvernement entreprenne une révision de l'ensemble des règlements anti-dumping, en vue de simplifier les procédures et de réduire la quantité de renseignements demandés.

b) Contrôle des prix d'exportation

Le groupe de travail recommande que le gouvernement élabore un programme visant à instituer un contrôle permanent et rigoureux des prix de vente pratiqués par les principaux exportateurs de meubles, pour s'assurer que les marchandises importées sont évaluées correctement à des fins douanières. Il faudrait étudier attentivement toutes les erreurs décelées. On devrait exiger que les exportateurs de meubles soumettent au gouvernement, tous les six mois, un document où figure leur structure des prix et, notamment, les rabais, les allocations pour la publicité et autres avantages similaires.

Le groupe de travail estime que l'application rigoureuse de ces mesures de contrôle aidera à éliminer le "dumping" périodique de meubles sur le marché canadien et l'influence néfaste qu'exerce cette mesure sur l'industrie nationale.

c) Droits compensateurs

Le groupe de travail recommande qu'on assouplisse les exigences liées à la demande des droits compensateurs afin de faciliter l'application immédiate de ces derniers. Il faudrait prévoir une modalité moins rigide prévoyant la possibilité de demander des droits compensateurs sans devoir d'abord prouver les torts.

Le groupe de travail est d'avis que la majorité des importations proviennent des principaux fabricants de meubles américains qui bénéficient d'exonérations d'impôts, dans le cadre du programme américain DISC.

Cette situation entraîne la réduction des coûts pour la société exportatrice et ce, dans une mesure équivalente au dégrèvement d'impôt. Par conséquent, la demande de droits compensateurs est justifiée.

d) Respect des règlements canadiens

Dans de nombreux cas, les articles importés ne sont pas assujettis aux mêmes règlements que les produits intérieurs, en matière de coûts. Divers règlements, tels que la Loi sur l'étiquetage des textiles et qui s'applique aux tissus et l'approbation par l'A.C.N. des appareils d'éclairage de bureau sont des exemples de ces cas.

En vertu des règlements provinciaux, l'installation d'appareils d'éclairage dans les meubles de rangement doit être approuvée par l'A.C.N. Dans le cas de l'entreprise nationale, l'A.C.N. procède à des inspections régulières des usines. Pour ce qui est des commerces de détail, des inspections périodiques sont faites par les organismes provinciaux de réglementation dans ce domaine. Une telle ligne de conduite est pour le moins irrégulière et oblige le producteur national à augmenter ses coûts. Le groupe de travail recommande donc qu'une entente soit conclue avec les autorités provinciales en vue de faire approuver les articles importés avant leur entrée au Canada, afin que l'exportateur et le producteur national soient sur un pied d'égalité.

Pour ce qui est de la Loi sur l'étiquetage des textiles, l'équipe de travail recommande que l'on prenne des mesures en vue d'assurer que les renseignements voulus sont indiqués sur le produit, lors de l'importation. Elle recommande en outre que les douaniers vérifient les produits importés, afin de s'assurer qu'ils portent une étiquette du pays d'origine et que tous les articles non conformes soient saisis, puis renvoyés au fabricant qui devra coller l'étiquette en question.

La mise en vigueur des mesures relatives à l'étiquetage bilingue et à la conversion métrique entraîneront la création d'autres règlements et la naissance d'autres exigences.

Le groupe de travail recommande que l'on prenne les mesures voulues pour assurer que tous ces règlements soient appliqués aussi rigoureusement dans le cas des articles importés que dans celui des produits nationaux.

2. Accroissement des exportations

L'industrie du meuble doit faire face à tous les problèmes qui se posent à l'industrie manufacturière canadienne (productivité faible, salaires et coût élevés), mais, à la différence d'autres secteurs de l'industrie canadienne ou de l'industrie américaine du meuble, elle ne peut compter sur les services administratifs, techniques et les services de design que pourraient lui assurer des sociétés importantes. Cette situation est principalement attribuable à l'étendue limitée du marché canadien. Quelques usines sont devenues relativement importantes, mais elles y sont parvenues en s'assurant une part intéressante d'un marché restreint. Afin de remédier à cette situation, un certain nombre de fabricants canadiens pourraient s'orienter vers l'exportation.

L'entreprise canadienne désireuse de pénétrer sur le marché américain peut, pour ce faire, adopter deux lignes de conduite fondamentales:

- fabriquer des produits similaires à ceux qui sont fabriqués par les entreprises américaines et faire en sorte que ces produits concurrencent les produits américains sur le plan des prix et de la commercialisation;
- fabriquer des produits différents, dont l'intérêt suffirait à justifier des prix plus élevés et commercialiser ces produits en conséquence.

La première ligne de conduite comporte un fort coefficient de risque à cause de coûts comparativement plus élevés qui s'appliquent à l'industrie canadienne, de même que de facteurs tels que le taux de change, les surtaxes et les barrières non tarifaires qui peuvent exercer une influence capitale sur le rendement d'un exportateur.

Le groupe de travail estime que la ligne de conduite la plus prometteuse en matière d'exportation comporterait les caractéristiques suivantes: innovation, qualité et prix élevés, distribution exclusive et programme de publicité très ingénieux. En d'autres termes, il serait plus facile pour les producteurs canadiens d'exporter des produits différents, puisque les coûts actuels les empêchent de concurrencer l'industrie américaine pour des produits similaires.

En vue d'aider l'industrie canadienne à réaliser cet objectif, l'équipe de travail recommande que le gouvernement fédéral crée un programme d'expansion des exportations de meubles, dans le cadre duquel il rembourserait aux entreprises canadiennes une partie des coûts liés à la conception des meubles. Le groupe de travail recommande en outre que le programme s'applique à des concepteurs étrangers. Elle estime que ce programme devrait être offert à l'ensemble des fabricants de meubles du Canada, étant donné que l'amélioration générale de la conception des produits de cette industrie aidera à augmenter son rendement sur le marché canadien, à long terme. Le secteur industriel est plus que disposé à aider le gouvernement à élaborer ce programme.

Enfin, il semble que certaines entreprises américaines qui exploitent des usines tant au Canada qu'aux États-Unis empêchent leurs succursales canadiennes d'exporter librement leurs produits. Le groupe de travail recommande donc que le gouvernement promulgue des lois mettant fin à cette pratique.

3. Taxation

Comme les coûts d'ensemble sont beaucoup plus élevés au Canada que chez son concurrent américain, les impôts cumulés, dans l'industrie du meuble, seront plus élevés. Cet état de choses est l'un des facteurs qui influent sur le pouvoir concurrentiel de l'industrie canadienne.

a) Intérêts hypothécaires et taxes municipales

L'équipe de travail recommande que la Loi de l'impôt sur le revenu soit modifiée, de manière à prévoir des déductions d'impôt sur le revenu des particuliers pour les intérêts hypothécaires et les taxes municipales. Cette mesure devrait exercer une influence substantielle sur la construction de logements et entraînerait une augmentation immédiate de la demande de meubles. Des mesures semblables sont déjà en vigueur aux États-Unis.

b) Régimes enregistrés d'épargne-logement

Le groupe de travail recommande que l'achat de meubles soit de nouveau considéré comme acceptable dans le cadre du régime enregistré d'épargne-logement.

c) Taxe de vente fédérale

L'application de la taxe de vente fédérale à l'endroit du fabricant représente un fardeau financier pour l'industrie nationale, fardeau qui n'est pas imposé à l'exportateur. Au sein de l'industrie, l'importateur est le détaillant et doit payer la taxe au moment de l'importation. Toutefois, le producteur canadien doit assumer les frais de perception de financement et d'administration de la taxe en plus de la responsabilité pour les mauvaises créances sur les ventes faites à ce même détaillant.

Le groupe de travail recommande que la taxe de vente fédérale soit payée par le détaillant; une telle mesure assurerait l'équilibre économique en supprimant l'élément d'injustice associé à la collecte de la taxe et entraînerait un fardeau fiscal identique pour les exportateurs et les fabricants canadiens.

d) Dégrèvement d'impôt relatif à l'inventaire

Le groupe de travail recommande l'augmentation substantielle du dégrèvement d'impôt de trois pour cent dont bénéficient les fabricants de meubles du Canada, ce qui réduirait le fardeau fiscal de l'industrie et améliorerait son pouvoir concurrentiel sans empêcher le Canada de faire face à ses obligations en vertu du GATT.

e) Taxe de vente provinciale

Des modifications apportées récemment aux taxes de vente provinciales ont indiqué que la réduction de la taxe de vente au détail peut faire fluctuer grandement la demande de meubles. Ainsi, l'abolition de la taxe de vente de huit pour cent en vigueur au Québec a entraîné de très nettes améliorations. Par ailleurs, il est plus que probable que le rétablissement partiel ou intégral de la taxe de vente fera baisser la demande.

Le groupe de travail recommande que le gouvernement exerce de la prudence afin de minimiser le rythme d'augmentation possible de la taxe de vente, pour éviter des fluctuations prononcées du marché.

4. Les lois

L'intervention accrue du gouvernement dans la vie sociale et économique du Canada fait augmenter sensiblement les coûts de fabrication et de commercialisation des meubles. Les avantages sociaux qui devraient découler de la participation gouvernementale (mais n'en découlent pas nécessairement) doivent contrebalancer les coûts onéreux que l'industrie doit supporter.

a) Pas de nouvelle loi pendant trois ans

Le groupe de travail recommande qu'à tous les paliers du gouvernement, on n'élabore aucune nouvelle loi commerciale pendant trois ans, afin de permettre au secteur industriel d'assimiler la multitude de lois actuellement en vigueur. L'industrie et le consommateur auraient tout intérêt, par ailleurs, à ce que les gouvernements essaient de résoudre certains problèmes coûteux entraînés par les lois actuelles.

b) Discussion sur les nouvelles lois

Le groupe de travail recommande que, lorsqu'il envisage des lois susceptibles d'influer sur l'industrie du meuble en particulier, le gouvernement consulte l'industrie par l'entremise des diverses associations de fabrication. Cela permettrait à l'industrie d'étudier à fond la possibilité de légiférer elle-même dans son domaine et permettrait en outre d'évaluer l'influence des lois sur notre position concurrentielle.

c) Simplification des lois

Les lois actuelles relatives au milieu de travail au Canada sont innombrables et complexes. On compte, semble-t-il, rien moins que 220 lois fédérales et provinciales et 400 séries de règlements applicables à l'industrie du meuble, mis en vigueur par quelque 90 ministères et organismes distincts. Le groupe de travail recommande que ces très nombreux organismes investis de pouvoirs de réglementation unissent leurs efforts afin d'éliminer chevauchements et divergences, et de rendre moins coûteuse l'application des dispositions actuelles. Il est essentiel d'éliminer le chevauchement des lignes de conduite fédérales et provinciales.

d) Déchets de bois

L'équipe de travail seconde les efforts du gouvernement en vue de favoriser un environnement sain. Toutefois, il faudrait reconsidérer les dommages causés par le brûlage des déchets du bois et estimer leur coût par rapport à ceux, élevés, qui découlent des restrictions légales actuellement en vigueur. Le brûlage des déchets du bois exerce, à notre avis, un effet négligeable sur l'environnement. De plus, cette pratique permet une économie substantielle d'énergie, objectif que tous les Canadiens devraient considérer comme prioritaire.

Par conséquent, le groupe de travail recommande la modification des règlements en vigueur en vue d'encourager un élargissement de cette pratique.

e) Réserves de bois dur

Bon nombre des peuplements de feuillus du Canada sont situés sur des réserves de bois en grumes appartenant à des sociétés de pâtes et papiers et, par conséquent, sont difficilement accessibles aux scieries. Si ces dernières pouvaient y accéder plus facilement, on constaterait une augmentation de l'offre et la stabilisation de prix du bois dont l'industrie a besoin; celle-ci serait en outre moins tributaire des importations de bois exotique.

Nous recommandons que des négociations soient entreprises avec les sociétés de pâtes et papiers pour que les essences de bois dur non utilisées qui se trouvent sur leur terrain soient récoltées par les scieries de bois dur.

f) Écritures administratives

L'industrie est constamment assaillie de demandes de renseignements provenant des divers paliers de gouvernements et le volume d'écritures qui en découle, énorme est très coûteux et exige infiniment de temps. Nous nous sommes laissés dire qu'à la suite du programme "Entreprise Canada 77", on avait créé une équipe de projet ayant pour objectif de réduire le nombre de documents que les entreprises devaient soumettre aux gouvernements. Nous appuyons fortement ce programme et nous recommandons que le gouvernement prenne des mesures en vue de réduire ces écritures d'au moins 50 pour cent.

5. Évolution de l'industrie

a) Commercialisation et gestion financière

L'industrie canadienne du meuble, autrefois constituée de petites entreprises familiales, dont les usines axées sur la fabrication se trouvaient dans les régions productrices de bois dur du Québec et de l'Ontario, a évolué pour devenir celle que nous connaissons aujourd'hui.

Alors que l'industrie prenait de l'expansion et progressait au cours des années, on a pu constater un accroissement parallèle des connaissances techniques de ses directeurs et propriétaires. Si l'industrie américaine affiche des taux de productivité plus élevés que ceux de l'industrie canadienne, cela est davantage attribuable à l'importance moyenne plus grande des entreprises et au degré plus élevé de spécialisation qu'à une supériorité technique quelconque des gestionnaires américains.

On ne peut en dire autant, en revanche, du niveau moyen de compétence en matière de commercialisation de l'industrie canadienne. De façon générale, cette industrie demeure en effet très axée sur la production et les directeurs compétents, possédant une connaissance approfondie des techniques de commercialisation, sont l'exception plutôt que la règle. Les directeurs d'industrie doivent être sensibilisés aux concepts de base des plans fondés sur la détermination, la stimulation et la satisfaction de la demande des consommateurs, et accorder plus d'importance à ces concepts. On aura ainsi, des produits conçus, fabriqués, tarifés et distribués en fonction d'une planification "stratégique" axée non pas sur une gamme de produits à vente médiocre, mais sur une gamme de produits recherchés.

Par l'intermédiaire de ses associations, l'industrie se propose de mettre sur pied des programmes visant à améliorer la compétence en matière de commercialisation de ses directeurs, grâce à d'excellents cours sur la gestion du marché. Le groupe de travail estime que ces programmes de perfectionnement sur le plan professionnel contribueront dans une très large mesure à renforcer l'industrie, protégeront cette dernière contre les importations et l'aideront, à longue échéance, à se constituer un marché d'exportation reposant sur une base nationale solide.

La planification et le contrôle financier constituent les seconds points faibles de l'industrie canadienne du meuble. Comme pour la gestion du marché, l'industrie se propose d'offrir, par l'intermédiaire de ses associations, des cours d'une grande qualité professionnelle pour accroître la compétence de ses directeurs en matière de finance.

L'industrie verra donc à former des comités de perfectionnement des directeurs, chargés de définir ses besoins en formation des cadres dans les domaines de la commercialisation et de la finance, et d'élaborer des programmes de cours. De plus, ces comités joueront un rôle important pour ce qui est de faire comprendre à quel point il est important que tous les cadres supérieurs et moyens de l'industrie se prévalent de ses programmes.

Le groupe de travail recommande donc que tous les fonds que le gouvernement pourrait allouer à ces programmes soient versés par l'intermédiaire des comités de perfectionnement des cadres des diverses associations.

b) Perfectionnement du produit

Les innovations touchant la conception, le stylisme et la recherche dans l'industrie du meuble sont habituellement réalisées "à l'atelier, en commun", plutôt qu'en 'vase clos', au laboratoire.

Les programmes gouvernementaux existants ne prévoient pas cette approche dans l'aide qu'ils accordent et nous recommandons par conséquent qu'ils soient restructurés, de façon à ce que l'industrie bénéficie de dégrèvements d'impôts et d'autres stimulants à l'égard d'initiatives de perfectionnement de ses produits.

La restructuration de ces programmes devrait porter essentiellement sur la redéfinition des termes conception, stylisme et recherche ainsi que développement, de sorte que les nouvelles définitions correspondent au type particulier de perfectionnement du produit réalisé par l'industrie.

Nous recommandons que l'industrie du meuble demande à certains de ses membres de former un comité spécial qui travaillerait, avec le gouvernement fédéral, à l'élaboration de programmes appropriés d'aide dans ces domaines.

6. Législation relative à la main-d'oeuvre et formation

a) Perfectionnement de la main-d'oeuvre

L'accroissement de la compétence en matière de fabrication et de surveillance au niveau de l'ouvrier est indispensable pour que l'industrie devienne concurrentielle. En outre, des programmes bien agencés touchant ces domaines devraient contribuer à

modifier l'attitude des employés à l'égard des dirigeants et à renforcer leurs sens d'appartenance à l'entreprise, par la fusion de leurs intérêts personnels avec ceux des sociétés qui les emploient.

Des comités de planification de la main-d'oeuvre ont été formés, par l'intermédiaire des associations de l'entreprise (ou sont en voie de l'être), en vue d'élaborer des programmes de perfectionnement des employés. Ces programmes mettent l'accent avant tout sur l'établissement d'un cadre permettant d'assurer aux sociétés une aide en matière de gestion, de consultation et de formation et d'utiliser en usine des auxiliaires audiovisuels d'enseignement dans les domaines de la fabrication, des techniques et de la gestion.

Nous recommandons que le gouvernement redistribue les crédits actuellement affectés au perfectionnement de la main-d'oeuvre, de façon à insister beaucoup plus sur la formation en usine et "sur le tas".

b) Accidents du travail

L'industrie s'inquiète de l'augmentation des frais administratifs associés au fonctionnement des commissions des accidents du travail. Une part accrue de la cotisation versée par l'industrie est en effet consacrée à la gestion du programme plutôt qu'au versement de prestations aux travailleurs blessés. Nous recommandons que le gouvernement incorpore le programme d'indemnisation des accidents du travail aux autres programmes gouvernementaux, afin de réduire le plus possible l'escalade des coûts administratifs.

Les nombreuses modifications apportées aux programmes ont considérablement alourdi le fardeau financier de l'industrie. Bien qu'elle ne nie pas la nécessité de telles modifications, cette dernière craint de ne pas être en mesure de faire face à ces augmentations. Nous proposons que les coûts de ces modifications soient considérés comme partie intégrante de l'ensemble des coûts sociaux et soient financés à même les revenus généraux du gouvernement plutôt que directement par l'industrie.

c) Assurance-chômage

L'industrie appuie l'objectif des récentes modifications à la Loi, qui est de réduire autant que possible l'emploi abusif du programme. Selon le Conseil économique du Canada, les modifications de 1971 ont entraîné une hausse de 0,7 pour cent du taux de chômage. À cause des avantages résultant de ce programme, il est devenu difficile pour l'industrie de combler les postes à faible rémunération. Par ailleurs, la facilité avec laquelle certains ont profité abusivement du programme a eu pour effet d'en augmenter le coût pour le contribuable et porte préjudice à ceux qui y ont recours en toute légitimité.

Nous recommandons que le gouvernement remanie la Loi de 1971 sur l'assurance-chômage, afin de souligner l'aspect assurance du programme et d'éliminer les possibilités d'abus.

d) Législation relative au salaire minimum

On constate qu'à l'échelle internationale, les salaires payés par l'industrie du meuble se situent de façon générale dans la partie tout à fait inférieure du tarif du secteur manufacturier. Les modifications de la loi portant sur le salaire minimum ont une incidence directe sur l'industrie et conduisent à un relèvement parallèle du barème de salaires.

Nous recommandons qu'en ce qui concerne les changements du salaire minimum, le gouvernement s'assure que ces changements suivent les échelles de salaire dans les industries au lieu de provoquer ces changements; que l'augmentation soit progressive, de manière à réduire autant que possible les répercussions négatives sur le plan de la concurrence et à permettre à l'industrie de faire les rajustements nécessaires dans ses opérations; que les niveaux de salaire minimum reflètent l'écart qui existe entre les différentes régions d'une province et les différences entre les industries sur le plan de la structure et de la productivité et, enfin, qu'ils tiennent compte des diverses occupations de la main-d'oeuvre.

e) Législation concernant le droit au travail

Nous recommandons que le gouvernement adopte une loi semblable à celle qui a été mise en vigueur récemment aux États-Unis et qui assure à chacun le droit au travail, qu'il soit ou non membre d'un syndicat.

f) Règlements du secteur public

Nous approuvons la position adoptée à la Conférence des premiers ministres, voulant que le gouvernement soit un modèle de modération pour ce qui est du règlement de différends avec les employés. Contrairement au secteur public, la situation concurrentielle du secteur privé limite en fin de compte ces règlements. En matière de règlements, le secteur public devrait imiter le secteur privé plutôt que donner le ton.

Le grand nombre de fonctionnaires dans les petites collectivités et les régions de dépression économique a eu une influence énorme sur les salaires. A cet égard, le déménagement temporaire ou permanent de bureaux gouvernementaux dans ces régions est une source particulière de difficultés.

Les avantages dont bénéficient les fonctionnaires et qui ont fait couler beaucoup d'encre, notamment les régimes de retraite indexés, ajoutent à la tension de négociations du secteur privé et constituent eux aussi un facteur d'inflation.

Nous sommes également d'avis que le droit de grève accordé au secteur public a provoqué un grave déséquilibre dans ses négociations salariales et nous recommandons par conséquent qu'une loi soit adoptée visant à retirer ce droit de grève, puisqu'il n'existe aucun élément de concurrence qui puisse agir sur les règlements, comme c'est le cas pour le secteur privé.

7. Transport

Pour ce qui est de l'expédition de produits, la position concurrentielle de l'industrie faiblit en raison du fort degré de réglementation de l'industrie du camionnage, des écarts dans les tarifs des chemins de fer entre les diverses régions du pays et du barème tarifaire plus élevé des chemins de fer du Canada, comparativement à celui des États-Unis.

Le groupe de travail recommande que l'on apporte les modifications nécessaires à la réglementation de l'industrie du camionnage, de façon à permettre à l'industrie du meuble d'obtenir l'efficacité nécessaire dans le transport des meubles. Le système actuel d'octroi de permis oblige en effet le transporteur au service de l'industrie du meuble à voyager la moitié du temps avec un camion vide. L'expérience de l'Alberta, où l'industrie du camionnage n'est pas réglementée, nous permet de croire que l'absence de règlements amènerait une amélioration des coûts du transport à destination de nos produits.

Nous recommandons que l'on fixe pour le transport du meuble par chemin de fer, un seul taux par tonne/mille, afin d'éliminer les écarts dans la structure tarifaire actuelle, de sorte que tous les fabricants canadiens, quel que soit l'endroit où ils se trouvent, aient une chance égale de pénétrer sur les marchés intérieurs éloignés.

En outre, nous recommandons que l'on réduise les tarifs de chargements complets et la quantité minimale des chargements à l'égard du meuble afin de les amener à un niveau équivalent à celui des tarifs en vigueur aux États-Unis. À l'heure actuelle, le coût du transport par chemin de fer à travers les États-Unis favorise l'expédition des meubles vers l'ouest du Canada depuis le sud-est des États-Unis à des taux très nettement inférieurs à ceux qui s'appliquent au transport à partir du centre du Canada.

Comme les industries secondaires canadiennes, les chemins de fer subissent le fardeau d'une structure tarifaire plus élevée que celle de leur contrepartie américaine. Toutefois, nous croyons qu'avec des stimulants appropriés, on pourrait éliminer cet écart dans le fret et, ainsi, contribuer à rendre l'industrie canadienne du meuble plus concurrentielle. Cela permettra, à long terme, de récupérer le volume des ventes perdues par suite des chargements complets expédiés au Canada à partir des États-Unis.

8. Politique d'achat du gouvernement

La politique du gouvernement fédéral en matière d'achat de meubles et de fournitures de bureau, telle qu'elle est énoncée par la circulaire 1972-6.8 du Conseil du Trésor, pré-occupe le groupe de travail et, notamment, ceux de ses membres qui font partie de l'Association canadienne des fabricants d'équipement de bureau.

Selon Statistique Canada, chaque année, les fabricants canadiens vendent près de 85 millions de dollars de meubles de bureau au Canada et en exportent pour 10 millions de dollars, en grande partie aux États-Unis. D'après nos calculs, le gouvernement fédéral interviendrait pour environ 25 pour cent de tout le marché intérieur des meubles de bureau.

La circulaire 1972.6.8, stipule que le gouvernement n'achète pas de gammes concurrentes de meubles et accessoires conçus par les fournisseurs, sauf si les sous-ministres le jugent à propos et, dans ce cas, ces articles seront destinés uniquement aux membres de la très haute direction.

À notre avis, les meubles et fournitures de bureau conçus et fabriqués ici pourraient s'assurer une plus grande part des marchés canadien et étrangers. Pour pouvoir atteindre cet objectif, il faudra que les meubles et fournitures fabriqués et vendus par des sociétés canadiennes soient d'une conception et d'une exécution supérieures et que leurs prix puissent soutenir la concurrence. Le coût de l'outillage, de la conception et les autres coûts relatifs à la fabrication de tels produits sont très élevés; pour que le prix de ces articles puisse être concurrentiel, les fabricants canadiens doivent amortir les coûts fixes en produisant des quantités aussi importantes que possible. Malheureusement, notre expérience nous a appris que la demande pour le genre de meubles et fournitures de bureau achetés par le gouvernement fédéral est inexistante sur les marchés intérieur ou étrangers, car le gouvernement est devenu un client pour qui l'on fabrique des meubles et fournitures spécifiques. Une société qui fait affaire avec le gouvernement a des frais d'outillage qui ne peuvent être amortis par des ventes à d'autres clients. De plus, une telle société devra amortir ses coûts d'outillage à l'égard d'autres types de meubles en vendant ceux-ci sur des marchés beaucoup plus restreints que si le gouvernement achetait des meubles conçus par le fournisseur. Il s'ensuit que les prix unitaires sont plus élevés et que, par voie de conséquence, l'industrie du meuble est moins concurrentielle sur le marché intérieur et le marché d'exportation.

Selon nous, si le gouvernement fédéral achetait des meubles et accessoires conçus par le fournisseur, il en résulterait ce qui suit:

- le gouvernement achèterait des meubles et fournitures de qualité et de conception modernes, au prix le plus faible qui soit;
- l'industrie bénéficierait d'économies d'échelle, de coûts unitaires plus bas et deviendrait plus concurrentielle sur les marchés d'exportation;
- ce faisant, une telle politique conduirait à une augmentation de l'emploi dans l'industrie.

Nous recommandons que le gouvernement modifie sa politique d'achat de manière à permettre, par le biais de soumissions, l'achat de meubles et accessoires conçus par le fournisseur.

9. Ministère de l'industrie et du commerce: organisation

Le Ministère et, en particulier, la Direction des textiles et des produits de consommation ont été d'un grand secours pour notre industrie et le groupe de travail désire les en remercier.

Nous croyons toutefois qu'étant donné l'attention considérable accordée au commerce international, les préoccupations de l'industrie ont souvent été négligées.

Nous ne voulons pas laisser entendre que nos problèmes ont été complètement ignorés; nous estimons cependant que le Ministère aurait pu s'efforcer davantage de comprendre l'industrie,

de manière à en avoir une vue d'ensemble qui lui aurait permis de prendre les mesures voulues ou de les proposer aux responsables.

Nous recommandons par conséquent de procéder, en partant du niveau du sous-ministre, à une réorganisation qui viserait à séparer les fonctions relatives à l'expansion industrielle de celles relatives au commerce international.

ANNEXE A

AU RAPPORT DE

L'EQUIPE CONSULTATIVE

DE L'INDUSTRIE DU MEUBLE DE MAISON

Woods, Gordon & Cie

CONSEILLERS EN ADMINISTRATION

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
SECTION I - INTRODUCTION	1
SECTION II - LES STRUCTURES DE L'INDUSTRIE	2
1 - Taille et emplacement des établissements	2
a) Composition de l'industrie	2
b) Niveau de fragmentation	3
c) Emplacement	6
d) Propriété	7
2 - Les liens avec d'autres industries	7
a) Les usagers de meubles	8
b) Les fournisseurs directs	9
c) Les fournisseurs indirects	10
d) Le facteur de multiplication du revenu	10
3 - Dépendance des petites collectivités de l'industrie du meuble	12
a) Province de Québec	13
b) Ontario	16
c) Ailleurs au Canada	18
4 - Energie	19
5 - Immobilisations	20
SECTION III - LES PRINCIPAUX CHANGEMENTS AU SEIN DE L'INDUSTRIE DEPUIS DIX ANS	22
1 - Description des principaux changements	22
a) Les importations	24
b) Les exportations	30
c) Les frais de main-d'oeuvre	33
d) Coût des matières premières	38
e) Productivité	42
f) Transport	45
g) Rentabilité	48
h) Contexte législatif	49
2 - Les efforts déployés par l'industrie pour s'acclimater aux changements et pour résoudre ses problèmes	50
a) Les salons du meuble	52
b) Le crédit et les contrôles financiers	52
c) Infotech Canada	53
d) Le développement des exportations	53
e) Les transports	54
f) La mise en valeur de la main-d'oeuvre	55
SECTION IV - PERSPECTIVES	57

REPertoire DE TABLEAUX

	<u>Page</u>	
SECTION II		
II.1	Fabrication de meubles de maison, 1975	3
II.2	Fabrication de meubles de maison	5
II.3	Livraisons d'entreprises américaines de meubles	6
II.4	Activité manufacturière par province, 1975	7
II.5	Disposition des meubles de maison, 1971	face à la page 8
II.6	Utilisation de matières premières par l'industrie du meuble en tant que pourcentage de leur utilisation comme composante par toutes les industries, 1971	9
II.7	Impact industriel d'un million de dollars de demande finale sur production de meubles de maison, 1971	face à la page 10
II.8	Nombre d'établissements par ordre de grandeur de la municipalité et de l'embauche pour fabricants de meuble de maison N.C.A. (CAE 2169), 1975	face à la page 12
II.9	Importance de l'industrie du meuble de maison dans les municipalités productrices de meubles	13
II.10	Importance de l'industrie dans les petites localités de la division démographique d'Arthabaska	14
II.11	Importance de l'industrie dans les petites localités de la division démographique de Lotbinière	15
II.12	Importance de l'industrie dans les petites localités du comté de Bruce (Ontario)	17
II.13	Importance de l'industrie dans les petites localités du comté de Grey (Ontario)	17
II.14	Achats d'énergie par industrie, 1975	face à la page 19
II.15	Dépenses énergétiques par heure/homme	20
II.16	Stock de capital brut par employé	21

Page

SECTION III

III.1	Taux d'utilisation de la capacité Industrie des meubles et pièces d'ameublement	face à la page 23
III.2	Importations de meubles de maison	25
III.3	Exportations - Industrie du meuble de maison	30
III.4	Revenu horaire moyen	34
III.5	Frais de main-d'oeuvre en tant que pourcentage des ventes	35
III.6	Salaire horaire moyen Industrie du meuble de maison - Québec	38
III.7	Coût des matières premières en pourcentage des ventes	39
III.8	Indices des prix de ventes industriels	face à la page 42
III.9	Indices de productivité	43
III.10	Rapports de rentabilité	49

SECTION IV

IV.1	Dépenses moyennes des ménages urbains	face à la page 57
------	---------------------------------------	-------------------

REPertoire DES GRAPHIQUES

INDUSTRIE DU MEUBLE DE MAISON-IMPORTATIONS, EXPORTATIONS ET PRODUCTION CANADIENNE	face à la page 22
IMPORTATIONS DE MEUBLES DE MAISON EN TANT QUE POURCENTAGE DE LA PRODUCTION CANADIENNE	face à la page 25
EXPORTATIONS DE MEUBLES DE MAISON EN TANT QUE POURCENTAGE DE LA PRODUCTION CANADIENNE	face à la page 30
PRODUCTIVITE DANS L'INDUSTRIE DU MEUBLE DE MAISON - CANADA c. E.-U.	face à la page 43

I - INTRODUCTION

Au cours du dernier trimestre de 1977, l'industrie canadienne du meuble de maison a créé un comité spécial dans le but de constituer un dossier de taille sur son apport à l'économie canadienne, d'identifier les principaux problèmes auxquels elle doit faire face et de formuler des plans d'action que l'industrie et le gouvernement devraient mettre en oeuvre pour améliorer la position concurrentielle de l'industrie.

Ce comité, appelé Comité Consultatif de l'industrie du meuble, était formé des présidents et directeurs généraux respectifs de l'Association de fabricants de meubles du Québec, de la Ontario Furniture Manufacturers Association et de Furniture West.

Au début de janvier 1978, le Comité Consultatif de l'industrie du meuble retenait les services de Woods, Gordon & Cie pour rédiger un rapport sur la position concurrentielle de l'industrie et les moyens à prendre pour l'améliorer. Au cours des dernières étapes de l'élaboration de ce rapport, l'Équipe consultative de l'industrie du meuble fut mise sur pied et les membres de cette Équipe décidèrent d'intégrer leur propre rapport au gouvernement à celui que Woods, Gordon & Cie avait proposé sous le titre: La position concurrentielle de l'industrie canadienne du meuble de maison - Un programme d'amélioration.

II - LES STRUCTURES DE L'INDUSTRIE

Cette troisième section a pour but d'analyser les caractéristiques structurales de l'industrie canadienne du meuble de maison, y compris sa composition, son envergure et son emplacement, ses relations avec d'autres industries canadiennes, son importance dans les petites localités et sa propriété. Les principales conclusions découlant de cette analyse sont que l'industrie canadienne, même si elle ne saurait être comparée en taille à l'industrie américaine, n'en est pas pour autant beaucoup plus fragmentée; par ces nombreux liens avec d'autres industries canadiennes, elle fait partie intégrante du réseau industriel canadien; la survie économique d'un grand nombre de petites localités, principalement en Ontario et au Québec, dépend de l'industrie; l'industrie du meuble de maison est vraiment canadienne.

I - TAILLE ET EMPLACEMENT DES ÉTABLISSEMENTS

a) Composition de l'industrie

Le sous-secteur du meuble de maison de l'industrie canadienne de fabrication du meuble se divise en deux catégories. D'une part, il y a les fabricants engagés dans la production de tous genres de mobilier de maison (C.A.É. 2619) et d'autre part, il y a les établissements de rembourrage et de réparation de meubles (C.A.É. 2611). Cette seconde catégorie n'a que peu de pertinence à la présente étude; toutefois, si l'on ne fait pas exception des statistiques pertinentes à cette catégorie, il y a risque de fausser l'image de la structure de l'industrie, particulièrement en ce qui a trait à la fragmentation. (1) La

fabrication de mobilier de maison (C.A.É. 2619) est responsable de plus de 90% de l'embauche et de la valeur des livraisons mais de moins de la moitié des établissements. Le Tableau II.1 indique que l'industrie de fabrication du meuble de maison compte 708 établissements et plus de 27 000 employés. Les livraisons en 1975 ont atteint une valeur de près de \$700 millions.

TABLEAU II.1
FABRICATION DE MEUBLES DE MAISON, 1975

	<u>Établissements</u>		<u>Emplois</u>		<u>Livraisons</u>	
	<u>Nombre</u>	<u>%</u>	<u>Nombre</u>	<u>%</u>	<u>\$'000</u>	<u>%</u>
Rembourrage et réparation de meubles (CAÉ 2611)	742	51.2	2 337	7.9	51 253	6.9
Fabrication de meubles de maison (CAÉ 2619)	<u>708</u>	<u>48.8</u>	<u>27 147</u>	<u>92.1</u>	<u>695 436</u>	<u>93.1</u>
Fabrication de meubles de maison (CAÉ 261)	<u>1 450</u>	<u>100.0</u>	<u>29 484</u>	<u>100.0</u>	<u>746 689</u>	<u>100.0</u>

Source: Statistique Canada, Catalogue 31-203

b) Niveau de fragmentation

On se plaît à répéter que l'industrie canadienne du meuble de maison est très fragmentée et que la rationalisation est l'un des seuls moyens disponibles pour l'amélioration de sa position concurrentielle dans les marchés intérieurs et d'exportation. Comme question de fait, l'industrie

(1) En raison de la non disponibilité de statistiques, nous avons employé des données sur l'ensemble de l'industrie du meuble de maison (SIC 261) dans certaines sections du rapport. Il en résulte une légère différence entre la production et les statistiques sur le marché apparent citées dans ce rapport et celles qui figurent dans le Profil de secteur.

canadienne n'est pas tellement plus fragmentée que celle des États-Unis; cependant, là où les Américains l'emportent, c'est au niveau de la taille des entreprises: les plus grandes entreprises canadiennes ne vont qu'à la cheville des grandes entreprises américaines.

L'une des méthodes répandues d'évaluation de la concentration au sein d'un secteur industriel est le "rapport de concentration des quatre grands" qui consiste à mesurer la part des livraisons d'une industrie détenue par les quatre entreprises les plus importantes de cette industrie. Les données disponibles les plus récentes indiquent qu'en 1974, 15,4% des livraisons de meubles de maison provenaient des quatre grands de l'industrie alors que dans cinquante autres industries des secteurs manufacturiers, miniers et forestiers, le chiffre comparable est de 47,8%.

Si ces chiffres indiquent une fragmentation très prononcée de l'industrie du meuble en regard d'autres industries canadiennes, ils sont presque identiques aux statistiques de l'industrie du meuble aux États-Unis. En effet, le "rapport de concentration des quatre grands" en 1972 dans les secteurs du meuble de maison de bois, du meuble de maison de métal et du meuble de maison rembourré était de 14%.

Les entreprises comptant moins de 20 employés constituaient 57,8% du nombre total d'établissements canadiens en 1975; aux États-Unis, ces mêmes entreprises formaient 56,5% du total. Au Canada, ces entreprises ont produit 10,2% des livraisons (mesurées en valeur) alors qu'aux États-Unis, le chiffre était de 6,2%. Au Canada, 70% de la valeur globale des livraisons provenaient de 20% des établissements alors qu'aux États-Unis, 14% des établissements étaient responsables de 70% de la valeur des livraisons (Tableau II.2)

TABLEAU II.2

FABRICATION DE MEUBLES DE MAISON

<u>Nombre d'employés</u>	<u>Établissements</u>		<u>Valeur des livraisons</u>	
	<u>Canada</u>	<u>E.U.</u>	<u>Canada</u>	<u>E.U.</u>
	(%)	(%)	(%)	(%)
0 - 4	25,1	28,1	1,7	1,0
5 - 9	15,5	14,5	2,4	1,9
10 - 19	17,1	13,9	6,1	3,4
20 - 49	22,3	18,6	20,2	9,8
50 - 99	9,0	10,9	17,5	12,9
100	<u>10,8</u>	<u>14,0</u>	<u>52,1</u>	<u>71,0</u>
Total*	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>

* Le total imparfait est le résultat de chiffres arrondis

Source: Statistique Canada, Catalogue 35-211 (1975)
U.S. Bureau of Census, Census of Manufactures (1972)

Si les industries canadiennes et américaines sont comparables au niveau de la fragmentation, l'industrie canadienne est nettement inférieure au niveau de l'envergure des opérations en raison de l'énorme différence d'ampleur des deux marchés. En 1972, il y avait, aux États-Unis, 753 usines de 100 employés ou plus; ce nombre est supérieur au nombre global d'entreprises canadiennes de fabrication de meuble de maison en 1975. A la même époque, il y avait 99 entreprises américaines de plus de 500 employés; au Canada, il n'y en avait qu'une.

Il ne fait à peu près pas de doute que la plupart des meubles de maison importés vendus au Canada proviennent des entreprises de fabrication les plus grandes, les mieux organisées et les plus rentables aux États-Unis. En 1977, 15 entreprises américaines avaient un chiffre de ventes supérieur à \$100 millions (Tableau II.3). Et, les quatre grands aux États-Unis ont fabriqué à eux seuls plus que la totalité de l'industrie canadienne du meuble de maison.

TABLEAU II.3

LIVRAISONS D'ENTREPRISES AMÉRICAINES DE MEUBLES

	Ventes 1977 (\$'000 000)	Ventes 1976 (\$'000 000)	Changement 1977/1976 %
MOHASCO	270,6	256,1	5,7
BASSETT	239,4	226,4	5,7
BROYHILL	205,0*	185,0	10,8
S & H	182,2	154,6	18,2
ETHAN ALLEN	171,3	162,6	5,3
KROEHLER	152,8	156,5	2,4
ARMSTRONG	146,1	130,3	12,1
SINGER	141,6	125,5	12,8
LA-Z-BOY	132,9	125,8	5,6
DREXEL	125,0*	105,0*	19,5
LANE	117,5	116,8	1,0
DE SOTO	113,1	87,5	29,4
BURLINGTON	110,1	103,3	6,6
DIXIE CO'S	105,0*	90,0*	16,7
U.S. INDUSTRIES	100,0*	85,0*	17,7

* Chiffre estimatif

Source: Furniture To-Day, 13-24 avril 1978

c) Emplacement

L'industrie canadienne de fabrication du meuble de maison est concentrée au Québec et en Ontario où l'on trouve 80% des établissements. Tel qu'indiqué au Tableau II.4, les entreprises situées au Québec fournissent 40,5% de l'emploi et sont responsables de 39,6% des livraisons. Les entreprises en Ontario fournissent 47,1% des emplois et la valeur de leurs livraisons constitue 47,8% du total canadien. Le Manitoba vient en troisième place avec 4,8% de la main-d'oeuvre et 4,9% des livraisons. La Colombie-Britannique est la provenance de 3,6% des livraisons, l'Alberta 2,4%, le Nouveau-Brunswick 1,1% et les autres provinces 0,5%.

TABLEAU II.4

ACTIVITE MANUFACTURIERE PAR PROVINCE, 1975
(Fabricants de mobilier de maison CAÉ 2619)

	<u>Établissements</u>		<u>Employés</u>		<u>Livraisons</u>	
	<u>Nombre</u>	<u>%</u>	<u>Nombre</u>	<u>%</u>	<u>\$'000</u>	<u>%</u>
Terre-Neuve	1	0,1	*	*	*	*
Nouvelle-Écosse	5	0,7	*	*	*	*
Nouveau-Brunswick	5	0,7	294	1,1	7 601	1,1
Québec	291	41,1	11 003	40,5	275 400	39,6
Ontario	281	39,7	12 794	47,1	333 040	47,8
Manitoba	38	5,4	1 299	4,8	33 983	4,9
Saskatchewan	4	0,6	*	*	*	*
Alberta	25	3,5	612	2,3	17 004	2,4
Colombie-Britannique	58	8,2	812	3,0	24 924	3,6
Canada	<u>708</u>	<u>100,0</u>	<u>27 147</u>	<u>100,0</u>	<u>695 436</u>	<u>100,0</u>

* Confidentiel

Source: Statistique Canada, Catalogue 35-211

d) Propriété

L'industrie du meuble est l'une des rares industries qui soit principalement la propriété des Canadiens. En 1975, seulement 8,6% des livraisons de meubles de maison de fabrication canadienne provenaient d'usines canadiennes à propriété étrangère. Ce chiffre se compare à 58% pour les industries manufacturières en général, 67% pour l'industrie minière et 99,8% pour la fabrication de véhicules motorisés.

2 - LES LIENS AVEC D'AUTRES INDUSTRIES

L'industrie du meuble est étroitement reliée à d'autres secteurs industriels. L'effet de boule de neige des dépenses initiales pour les produits de l'industrie se répercute à travers l'économie à mesure que la production de l'industrie du meuble requiert des apports d'autres industries,

TABLEAU II.5

DISPOSITION DES MEUBLES DE MAISON, 1971

<u>DEMANDE FINALE</u>	<u>Consommation de meubles de maison (*)</u>	
	<u>\$'000 000</u>	<u>%</u>
Consommation des ménages	354,8	94,1
Stocks	18,0	4,8
Importations	- 37,2	- 9,9
Exportations	15,9	4,2
Autres	<u>0,2</u>	<u>0,1</u>
Sous-total	351,7	93,3
 <u>USAGE INDUSTRIEL</u>		
Industries du meuble et des articles d'ameublement	20,6	5,5
Industries de première transformation des métaux	1,5	0,4
Industrie de l'hébergement et de la restauration	0,6	0,2
Autres	<u>2,6</u>	<u>0,6</u>
Sous-total	<u>25,3</u>	<u>6,7</u>
TOTAL	<u>376,9</u>	<u>100,0</u>

* Ces données proviennent des comptes entrées-sorties de 1971 et ne concordent pas nécessairement avec les données des comptes nationaux à cause de divergences de conception et de définitions.

Source: Statistique Canada, Direction des entrées-sorties

engendrant ainsi l'activité dans ces secteurs d'approvisionnement. Si l'on considère l'industrie du meuble de maison à l'intérieur de la structure économique tout entière, l'apport important de cette industrie à l'économie canadienne devient très apparent.

Nous nous proposons d'identifier dans cette partie de notre rapport, les enclenchements les plus importants entre l'industrie du meuble et les autres secteurs industriels, en appuyant nos conclusions sur les Tableaux entrées-sorties établis par Statistique Canada. Notre étude portera sur les usagers de meubles, les fournisseurs directs et indirects de l'industrie et les effets provoqués par la multiplication des revenus engendrée par cette activité manufacturière.

a) Les usagers de meubles

L'importance de l'industrie du meuble tient autant à son rôle d'apport dans la production d'autres biens et services qu'à celui de fournisseur auprès des usagers. Les industries primaires de métaux, les industries du logement et de l'alimentation et le fabricant d'équipement de transport utilisent également des produits de l'industrie du meuble de maison.

La plus grande partie de la production de l'industrie du meuble est vendue sur le marché de consommation plutôt que comme apport à d'autres industries comme démontré au Tableau II.5. Sur une valeur totale de \$376,9 millions de meubles fabriqués au Canada en 1971, les achats des consommateurs représentent \$354,8 millions, les stocks \$18 millions, les exportations \$15,9 millions et les ventes aux usagers industriels \$25,3 millions.

b) Les fournisseurs directs

La majeure partie des approvisionnements de l'industrie du meuble provient des industries du bois, du textile et de transformation du métal. Tel que le démontre le Tableau II.6 ci-après, l'industrie du bois dépend pour une bonne part de l'industrie du meuble pour disposer de sa production, puisque 6,6% de tous les sciages et du bois d'oeuvre et 5,4% du bois de placage et du contre-plaqué vendu aux usagers industriels est destiné aux industries du meuble et des articles d'ameublement; cet apport représentait en 1971 une valeur de \$62,2 millions. L'industrie du meuble est responsable d'environ 8% des ventes industrielles des fabricants de tissus, soit \$68,3 millions en 1971. De plus, l'industrie du meuble achète 5% et 3% respectivement de la production industrielle de caoutchouc et des produits de plastique. Enfin, les industries du papier et des produits connexes et les industries pétro-chimiques comptent aussi parmi les principaux fournisseurs de l'industrie du meuble, bien que le degré de leur dépendance sur cette dernière comme marché pour leurs produits soit moindre.

TABLEAU II.6

UTILISATION DE MATIÈRES PREMIÈRES PAR L'INDUSTRIE DU MEUBLE
EN TANT QUE POURCENTAGE DE LEUR UTILISATION COMME COMPOSANTE
PAR TOUTES LES INDUSTRIES, 1971

	<u>%</u>	<u>\$'000 000</u>
Tissus	7,6	68,3
Sciages et bois d'oeuvre	6,6	28,6
Placages et contre-plaqué	5,4	15,5
Caoutchouc (autres que pneus et chambres à air)	5,3	12,5
Produits plastiques manufacturés	3,3	14,3
Autres matériaux en bois travaillés	2,4	18,1

Source: Statistique Canada, Catalogue 15-506

TABLEAU II.7

IMPACT INDUSTRIEL DE UN MILLION DE DOLLARS DE DEMANDE
FINALE SUR PRODUCTION DE MEUBLES DE MAISON, 1971

	<u>Besoins directs</u> 1	<u>Besoins directs et indirects</u> 2	<u>Total avec rétroaction du revenu</u> 3
Agriculture	\$ 76	\$ 3 393	\$ 48 142
Foresterie	1 306	34 466	37 503
Aliments et boissons	2 403	7 669	114 221
Caoutchouc et produits plastiques	25 221	30 168	38 208
Textiles	46 200	63 300	79 881
Bois	81 049	94 483	98 940
Meubles et article d'ameublement	31 933	33 699	40 581
Papier et industries connexes	24 219	43 120	61 538
Impression/édition	932	13 380	27 946
Métaux primaires	7 727	24 647	32 691
Transformation du métal	30 954	43 260	54 864
Équipement de transport	4 366	8 271	26 149
Pétrole et charbon	1 366	8 211	26 773
Chimie et produits chimiques	15 822	33 864	53 819
Autres industries manufacturières	21 111	42 864	126 370
Transport et entreposage	1 463	46 081	92 318
Communication	5 412	15 289	40 749
Services publics	5 094	12 105	33 936
Commerce du gros	36 029	56 365	94 893
Commerce du détail	1 238	15 832	114 743
Finance, assurance, immeuble	13 894	33 573	142 791
Autres	67 220	155 290	1 456 169
Total	\$425 035	\$819 330	\$2 838 225

1. Les besoins directs sont les valeurs des entrées requises de la part des industries qui approvisionnent l'industrie du meuble directement pour qu'elle puisse produire \$1 million en marchandise.
2. Les besoins directs et indirects sont les valeurs des contributions des industries qui alimentent l'industrie du meuble et des contributions des industries qui approvisionnent les industries qui alimentent l'industrie du meuble etc. de façon à permettre à celle-ci de produire \$1 million en marchandise.
3. Ce total englobe la valeur des contributions des industries qui approvisionnent l'industrie du meuble directement et indirectement de même que la valeur des entrées requises pour satisfaire la demande finale créée par les revenus provenant du procédé de production. Ainsi, les travailleurs du meuble dépensent une partie de leur revenu en produits de l'industrie des aliments et boissons. Les chiffres dans cette colonne constituent l'impact économique global d'une demande finale de \$1 million en produits de l'industrie du meuble de maison.

Source: Statistique Canada, direction des entrées-sorties.

c) Fournisseurs indirects

L'importance de l'industrie du meuble dans le réseau industriel canadien s'étend bien au-delà de la dépendance des industries qui sont ses fournisseurs directs ou qui s'approvisionnent chez elle. Une dépense en produits d'ameublement provoque une réaction en chaîne de dépenses alors que les fournisseurs doivent s'approvisionner auprès d'autres industries qui, elles aussi, s'approvisionnent ailleurs. Dans ce contexte, plusieurs industries manufacturières se révèlent en tant qu'importants fournisseurs indirects de l'industrie du meuble de maison. De ce nombre, citons l'industrie forestière, les industries du papier et des produits connexes, les industries des métaux primaires et les industries chimiques. La production dans l'industrie du meuble requiert aussi des apports directs et indirects importants des secteurs non-manufacturiers. A titre d'exemple, les grossistes et les industries du transport et de l'entreposage ont des liens étroits avec l'industrie du meuble de maison.

d) Le facteur de multiplication du revenu

Les salaires versés au niveau de la fabrication à la fois dans l'industrie du meuble et chez ses fournisseurs, sont une source supplémentaire d'activités économiques sous forme d'achats. Si l'on tient compte de la production générée par la rétroaction du revenu dans le calcul de l'effet économique global de l'industrie du meuble de maison, le multiplicateur est alors de 2,8. Donc, chaque \$1 million de production vendue par l'industrie du meuble de maison donne lieu à \$2,8 millions de production à l'échelle de l'économie canadienne. Le Tableau II.7 décrit l'effet sur les fournisseurs

directs, sur les fournisseurs directs et indirects et sur toutes les industries, des exigences, pour la satisfaction d'une demande d'achat d'une valeur de \$1 million, relatives à la production de l'industrie du meuble de maison.

Le tableau indique que pour satisfaire à une demande de production d'une valeur de \$1 million, l'industrie devra faire appel à des approvisionnements d'une valeur de \$425 035 de ses fournisseurs directs. De cette somme de \$425 035, une valeur de \$81 049 est attribuable aux industries du bois, \$46 200 à l'industrie des textiles, etc. Ces fournisseurs doivent s'approvisionner auprès d'autres industries qui, elles aussi, doivent s'approvisionner ailleurs et ainsi de suite. Si on fait le total de la chaîne des approvisionnements, on obtient une somme de \$819 330 pour chaque \$1 million de production de meubles vendus, soit près du double de la valeur des fournitures directes. Ces besoins directs et indirects englobent une valeur de \$94 483 des industries du bois, \$46 081 de l'industrie du transport et de l'entreposage qui alimente l'industrie du bois, etc. De plus, la production de ces biens et services pour l'industrie du meuble donne lieu à des salaires et à des bénéfices. Ces revenus débouchent dans l'économie ce qui donne lieu à d'autres exigences de biens et services. Les dépenses globales résultant d'une demande de \$1 million en ameublement sont de l'ordre de \$2 837 225. C'est le total de la colonne 3 du Tableau II.7. Le total des approvisionnements directs et indirects est presque le double des approvisionnements directs. L'effets global, y compris la rétroaction du revenu, est également plus du double du total des approvisionnements directs et indirects. Les industries qui bénéficient le plus au chapitre de l'effet global, sont la

TABLEAU II.8

NOMBRE D'ÉTABLISSEMENTS
PAR ORDRE DE GRANDEUR DE LA MUNICIPALITÉ ET DE L'EMBAUCHE
FABRICANTS DE MEUBLES DE MAISON N.C.A. (CAÉ 2169), 1975

Nombre d'emplois	0-4	5-9	10-19	20-49	50-99	100-199	200-499	500-999	1 000-14 999	Total
Envergure de la municipalité										
<u>Canada</u>										
1- 4 999	47	16	13	26	15	18	5	0	0	140
5 000- 9 999	7	2	4	4	2	2	4	0	0	25
10 000-29 999	10	10	5	9	4	6	5	0	1	50
30 000-49 999	5	0	2	6	1	1	0	0	0	15
50 000-99 999	5	2	2	2	0	0	0	0	0	11
100 000 et plus	104	80	95	111	42	27	8	0	0	467
Total	178	110	121	158	64	54	22	0	1	708
<u>Provinces de l'Atlantique</u>										
1- 4 999	0	0	0	2	1	1	0	0	0	4
5 000- 9 999	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
10 000-29 999	1	1	0	0	0	0	0	0	0	2
30 000-49 999	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
50 000-99 999	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
100 000 et plus	3	0	0	0	0	0	0	0	0	3
Total	4	1	0	3	1	1	1	0	0	11
<u>Québec</u>										
1- 4 999	29	11	11	18	7	11	4	0	0	91
5 000- 9 999	2	2	2	2	0	2	0	0	0	10
10 000-29 999	5	7	4	6	3	3	2	0	0	30
30 000-49 999	3	0	1	5	1	0	0	0	0	10
50 000-99 999	1	1	1	1	0	0	0	0	0	4
100 000 et plus	35	28	25	29	14	12	3	0	0	146
Total	75	49	44	61	25	28	9	0	0	291
<u>Ontario</u>										
1- 4 999	10	5	2	5	7	6	1	0	0	36
5 000- 9 999	3	0	1	2	1	0	3	0	0	10
10 000-29 999	3	2	1	3	1	3	3	0	1	17
30 000-49 999	1	0	0	1	0	1	0	0	0	3
50 000-99 999	3	1	0	0	0	0	0	0	0	4
100 000 et plus	38	31	47	61	20	10	4	0	0	211
Total	58	39	51	72	29	20	11	0	1	281
<u>Provinces des Prairies</u>										
1- 4 999	6	0	0	1	0	0	0	0	0	7
5 000- 9 999	1	0	1	0	1	0	0	0	0	3
10 000-29 999	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
30 000-49 999	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
50 000-99 999	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
100 000 et plus	14	13	5	12	6	4	1	0	0	55
Total	22	13	7	13	7	4	1	0	0	67
<u>Colombie-Britannique</u>										
<u>Yukon</u>										
1- 4 999	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2
5 000- 9 999	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
10 000-29 999	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
30 000-49 999	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
50 000-99 999	1	0	1	0	0	0	0	0	0	2
100 000 et plus	14	8	18	9	2	1	0	0	0	52
Total	19	8	19	9	2	1	0	0	0	58

Source: Statistique Canada, Recensement annuel des manufactures

finance, les assurances, l'immeuble, la vente au détail, l'alimentation et les boissons: plus de \$100 000 sont consacrés à l'achat de leurs produits comme résultat d'une dépense de \$1 million pour des produits de l'industrie du meuble de maison.

Par ces liens directs et indirects avec d'autres industries, l'industrie du meuble de maison constitue une partie intégrante et importante du réseau industriel au Canada. L'importante production industrielle provoquée par la production de meubles de maison et les revenus substantiels qui en résultent traduisent bien la contribution significative de l'industrie du meuble au bien-être de la société canadienne, contribution que l'on a tendance à sous-estimer lorsqu'on ne tient compte que de la seule valeur de la production de l'industrie elle-même.

3 - DEPENDANCE DES PETITES COLLECTIVITES DE L'INDUSTRIE DU MEUBLE

L'industrie du meuble de maison constitue une importante source de gagne-pain dans plusieurs petites collectivités canadiennes. Plus de 23% des usines sont situées dans des localités de moins de 10 000 personnes (voir Tableau II.8). On estime à plus de 9 000 le nombre d'employés dans ces petites collectivités, soit près du tiers de la main-d'oeuvre de l'industrie en 1975. On estime également que la main-d'oeuvre des fabricants de meubles de maison dans ces petites agglomérations représente quelque 11,5% de la main-d'oeuvre manufacturière.

Dans la plupart des petites agglomérations où elle est représentée, l'industrie est une source d'emploi stratégique. Ceci est particulièrement vrai dans la région de Victoriaville dans le sud-est de Québec et dans la région de Hanover dans le sud-ouest de l'Ontario. L'industrie du

meuble de maison est très importante dans les agglomérations de moins de 5 000 personnes au Québec et en Ontario, où elle constitue plus de 17% de la main-d'oeuvre manufacturière dans les localités de cette envergure, comme l'indique le Tableau II.9.

TABLEAU II.9

IMPORTANCE DE L'INDUSTRIE DU MEUBLE DE MAISON
DANS LES MUNICIPALITÉS PRODUCTRICES DE MEUBLES

<u>Envergure de la municipalité</u>	<u>Emplois dans la fabrication du meuble de maison en tant que pourcentage de la main-d'oeuvre manufacturière</u>		
	<u>Canada</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>
1 - 4 999	16,9	17,3	17,4
5 000 - 9 999	6,2	4,8	7,9
10 000 - 29 999	5,0	4,5	6,8
30 000 - 49 999	1,2	1,3	1,3
50 000 - 99 999	0,4	0,6	0,2
100 000 et plus	1,8	2,1	1,6

Source: Statistique Canada; recensement annuel des manufactures

Le tableau indique également qu'à l'exception des municipalités de plus de 100 000 habitants, l'importance de l'industrie du meuble en tant qu'employeur diminue à mesure que grossit la municipalité. La section suivante du présent rapport analyse la contribution des fabricants de meubles dans les petites collectivités du Québec, de l'Ontario et d'ailleurs au Canada. (2)

a) Province de Québec

On compte au Québec quelque 87 collectivités de moins de 10 000 habitants où l'industrie du meuble de maison (CAE 2619) est représentée. On y compte près de 5 000 ouvriers de l'industrie du meuble, soit

(2) Les municipalités dont il est fait mention sont les unités géographiques désignées en tant que sous-divisions du recensement selon le Manuel des normes de classification géographique, Vol. 1, janvier 1974, Statistique Canada, catalogue 12-545.

13,8% de leur main-d'oeuvre manufacturière en 1975. De plus, l'industrie du meuble est la seule industrie manufacturière pour 11 de ces municipalités: Ste-Agathe de Lotbinière, Ste-Sophie de Léonard, Ste-Marie de Blandford, Nicolet-Sud, St-Rémi de Tingwick, Maddington, Windsor, St-Edouard, St-Valentin, Val David et Délisle.

Nous avons tenté d'établir jusqu'à quel point certaines petites municipalités dépendent de l'industrie du meuble et l'importance de cette dernière par rapport aux autres industries présentes dans la collectivité. Dans la division démographique d'Arthabaska, l'industrie du meuble est présente dans les localités de St-Rémi de Tingwick, Arthabaska, Princeville, Ste-Victoire, Maddington, Ste-Anne du Sault et Daveluyville. L'importance relative des diverses industries est décrite au Tableau II.10.

TABLEAU II.10

IMPORTANCE DE L'INDUSTRIE DANS LES PETITES LOCALITÉS
DE LA DIVISION DÉMOGRAPHIQUE D'ARTHABASKA

<u>Industries</u>	<u>Établissements</u>	<u>Emplois</u>	<u>Distribution de l'emploi par industrie</u>
Meuble	13	1126	42,0%
Bois	9	263	9,8
Aliment et boissons	5	383	14,3
Tricot	4	295	11,0
Equip. de transport	3	240	9,0
Textiles	3	118	9,5
Autres*	11	<u>254</u>	<u>9,5</u>
Total		2679	100,0%

* Les principaux employeurs sont des domaines suivants: impression/édition; fabricants minéraux non-métalliques, vêtement et fabrication métallique.

Source: Statistique Canada; recensement annuel des manufactures

Dans la division démographique d'Arthabaska, 42% des emplois manufacturiers dans des municipalités de moins de 10 000 habitants sont dans l'industrie du meuble. Plus de 1 100 travailleurs y trouvent leur gagne-pain.

Des données semblables ont été recueillies pour les petites municipalités dans la division démographique de Lotbinière, soit Ste-Agathe, St-Agapitville, Laurier Station, Deschailons et Ste-Croix. Dans ces municipalités, plus de la moitié de la main-d'oeuvre est à l'emploi de l'industrie du meuble (voir Tableau II.11).

TABLEAU II.11

IMPORTANCE DE L'INDUSTRIE DANS LES PETITES MUNICIPALITÉS
DE LA DIVISION DÉMOGRAPHIQUE DE LOTBINIÈRE

<u>Industries</u>	<u>Établissements</u>	<u>Emplois</u>	<u>Distribution des emplois par industrie</u>
Meuble	6	673	51,0%
Aliments et boissons.	6	108	8,2
Bois	3	80	6,1
Autres*	5	<u>458</u>	<u>34,7</u>
Total		1319	100,0%

* Les principaux employeurs sont des domaines suivants: fonderie d'acier; fabrique de minéraux non-métalliques.

Source: Statistique Canada; recensement annuel des manufactures.

Dans la division démographique de Papineau, les municipalités de Thurso et de St-André Avellin dépendent de l'industrie du meuble dans une proportion de quelque 40%. Le deuxième employeur en importance dans la région est une usine de pâtes et papiers. Des scieries et des ateliers de rabotage emploient près de 20% de la main-d'oeuvre manufacturière.

Dans la majorité des collectivités où l'industrie du meuble est une force économique importante, on note également la présence de l'industrie du bois en tant que grand employeur; on note la présence de l'industrie du bois dans 45 des 80 petites municipalités où l'on fabrique du meuble. L'industrie du meuble dépend largement de l'industrie du bois pour l'approvisionner et cette proximité que l'on retrouve souvent est sans doute le résultat de cette interdépendance.

b) Ontario

En Ontario, il y a 38 municipalités de moins de 10 000 habitants où l'on trouve une entreprise de fabrication de meubles (CAÉ 2619). Quelque 3 260 personnes y sont employées, soit 11,6% de toute la main-d'oeuvre manufacturière de ces localités en 1975.

Tout comme au Québec, nous avons cherché à établir jusqu'à quel point certaines municipalités ontariennes de moins de 10 000 habitants dépendent de l'industrie du meuble de maison et l'importance relative des autres industries qui s'y trouvent. Dans la division démographique du comté de Bruce, l'industrie du meuble est représentée dans plusieurs localités, y compris Kincardine, Walkerton, Chesley, Southampton et Wiarton. L'industrie du meuble y est dominante tant par le nombre d'établissements - huit - que par le nombre d'emplois - 693. La fabrication de meubles constitue la source de 42,8% des emplois manufacturiers de la région (Tableau II.12).

TABLEAU II.12

IMPORTANCE DE L'INDUSTRIE DANS LES PETITES LOCALITÉS DU COMTÉ DE BRUCE (ONTARIO)

<u>Industries</u>	<u>Établissements</u>	<u>Emplois</u>	<u>Distribution des emplois par industrie</u>
Meuble	8	693	42,8%
Aliments et boissons	7	403	24,9
Bois	4	243	15,0
Impression/édition	6	25	1,5
Autres*	7	<u>255</u>	<u>15,8</u>
Total		1619	100,0%

* Ferronnerie; fabrication d'outils et de coutellerie; batteries et piles

Source: Statistique Canada; recensement annuel des manufactures

Dans le comté de Grey, les municipalités de Markdale, Durham, Hanover et Collingwood comptent moins de 10 000 habitants. L'industrie du meuble y est la source de plus de 1000 emplois, soit plus de la moitié des emplois manufacturiers. L'alimentation et les breuvages ainsi que l'industrie de l'impression et de l'édition y comptent pour 713 emplois, soit 31% du nombre des emplois manufacturiers (voir Tableau II.13).

TABLEAU II.13

IMPORTANCE DE L'INDUSTRIE DANS LES PETITES LOCALITÉS DU COMTÉ DE GREY (ONTARIO)

<u>Industries</u>	<u>Établissements</u>	<u>Emplois</u>	<u>Distribution des emplois par industrie</u>
Meuble	9	1075	46,6%
Aliments et boissons	10	348	15,1
Bois	3	315	13,7
Impression/édition	5	50	2,2
Autres*	10	<u>518</u>	<u>22,4</u>
Total		2306	100,0%

* Chaussures, vêtement masculin, enregistrement, instruments de musique

Source: Statistique Canada, recensement annuel des manufacturiers

On trouve d'autres groupes de petites municipalités dépendant en grande partie de l'industrie du meuble dans la région d'Elora du comté de Wellington et dans les régions de Milverton et Listowel du comté de Perth.

En Ontario, comme au Québec, l'industrie du bois a tendance à être un employeur important dans les mêmes régions que l'industrie du meuble.

c) Ailleurs au Canada

Dans les provinces atlantiques, on trouve cinq des onze entreprises de fabrication de meubles et près de 90% des emplois de l'industrie dans des municipalités de moins de 10 000 habitants alors que dans les provinces des Prairies et en Colombie-Britannique, on trouve les grands employeurs de l'industrie dans les grands centres urbains. L'Alberta fait exception; la fabrication du meuble occupe une place importante dans des endroits comme Airdrie, le comté de Lacombe et le comté de Ponoka.

L'industrie du meuble joue donc un rôle de premier plan dans les petites municipalités, principalement dans celles de moins de 10 000 habitants en Ontario et au Québec où l'on trouve 27% de la main-d'oeuvre de l'industrie et près de 13% de la main-d'oeuvre manufacturière. Dans certaines régions du Québec et de l'Ontario, l'industrie du meuble y est pour la moitié des emplois manufacturiers. Dans certaines collectivités, la fabrication de meubles est la seule activité manufacturière. Il en découle que le gagne-pain de plusieurs petites collectivités est sérieusement menacé si l'on permet aux importations de gagner une plus grande part du marché canadien.

TABLEAU II.14

ACHATS D'ENERGIE
PAR INDUSTRIE, 1975

<u>Groupe manufacturier</u>	<u>Achats d'énergie</u> \$'000 000	<u>Achats d'énergie</u> en tant que pour- centage de la valeur des livraisons %
Pâtes et papier	418.8	7,8
Métaux primaires	317.6	4,8
Chimie et produits chimiques	216.6	4,2
Aliments et boissons	193.8	1,2
Produits minéraux non métalliques	174.3	6,8
Équipement de transport	80.2	0,7
Bois	79.4	2,1
Transformation du métal	61.3	1,0
Textiles	51.5	2,1
Pétrole et charbon	49.8	0,8
Caoutchouc et produits plastiques	34.7	1,8
Produits électriques	34.3	0,8
Outillage	27.4	0,7
Impression/édition	16.0	0,6
Autres manufactures	15.6	0,8
Meubles et articles d'ameublement	11.8	0,9
Vêtements	7.9	0,3
Manufactures de tricot	6.3	1,0
Cuir	4.7	0,8
Tabac	3.6	0,4
Total, toutes les manufactures	<u>1 805.6</u>	<u>2,0</u>

Sources: Statistique Canada, Catalogue 31-203

Si l'industrie du meuble au Manitoba n'a pas la même importance pour les petites collectivités qu'en Ontario ou au Québec, il n'en reste pas moins qu'elle joue un rôle très important dans l'économie de la province. Au Manitoba, la fabrication du meuble se situe au septième rang des employeurs manufacturiers et au quinzième rang des manufacturiers par la valeur de ses livraisons. En raison de cette situation importante, des variations importantes de son niveau d'activité peuvent avoir un effet beaucoup plus marquant sur l'économie de la province que ce ne serait le cas en Ontario ou au Québec, même si ces effets négatifs ne se feraient pas sentir dans des petites collectivités.

4 - ÉNERGIE

L'industrie de fabrication du meuble de maison est en situation avantageuse alors que grimpent les coûts de l'énergie et que diminuent les ressources énergétiques. Comparativement aux autres manufacturiers canadiens, elle ne consomme que peu d'énergie. Elle se situe au 16^e rang parmi les 20 groupes manufacturiers classifiés par Statistique Canada, pour les achats d'énergie. Les coûts de carburant et d'électricité de l'industrie du meuble en tant que pourcentage de la valeur des expéditions ne sont que de 0,9% comparativement à 2,0% pour le secteur manufacturier dans son ensemble, 7,8% pour les pâtes et papiers et 4,8% pour les métaux primaires (voir Tableau II.14).

Au chapitre des dépenses énergétiques par heure/homme, l'industrie du meuble se situe bien en deça de la plupart des employeurs manufacturiers. La seule exception est l'industrie du vêtement qui est une grande consommatrice de main-d'oeuvre (voir Tableau II.15). L'une des raisons du niveau peu élevé de dépense en énergie de l'industrie du meuble provient du fait qu'un grand nombre d'usines ont été conçues de façon à utiliser leurs déchets de bois comme carburant.

TABLEAU II.15
DÉPENSES ÉNERGÉTIQUES PAR HEURE/HOMME

1975

<u>Industrie</u>	<u>Dépense/heure-homme (\$)</u>
Usines de pâtes et papiers	3.40
Raffineries de pétrole	3.05
Sidérurgies	1.62
Aliments et boissons	.64
Bois	.47
Véhicules automobiles	.37
Machinerie	.21
Meuble de maison	.12
Vêtements	.04
Tous les manufacturiers	.69

Source: Statistique Canada, Catalogue 31-203

En qualité de faibles consommateurs de carburant et d'électricité, les fabricants de meubles seront moins touchés par les augmentations futures du prix de l'énergie. Cette composante inflationniste des frais de production aura donc moins d'emprise sur eux que sur plusieurs autres industries.

Étant donné son niveau peu élevé de consommation de ressources énergétiques, l'industrie du meuble de maison devrait être l'objet d'une attention particulière et d'un appui sérieux de la part des législateurs conscients de l'importance de la consommation.

5 - IMMOBILISATIONS

L'industrie du meuble de maison est un relativement gros consommateur de main-d'oeuvre. En 1975, l'immobilisation monétaire par employé se situait à \$10 175 comparativement à \$45 768 pour l'ensemble du secteur manufacturier (voir Tableau II.16).

TABLEAU II.16
STOCK DE CAPITAL BRUT PAR EMPLOYÉ

	<u>Industrie du</u> <u>meuble de maison</u> ($\$$)	<u>Tous les</u> <u>manufacturiers</u> ($\$$)
1970	6 544	25 907
1971	6 815	28 470
1972	6 493	29 886
1973	6 836	31 758
1974	8 159	37 611
1975	10 175	45 768

Source: Statistique Canada, Catalogues 31-203, 13-211 et la division de la construction.

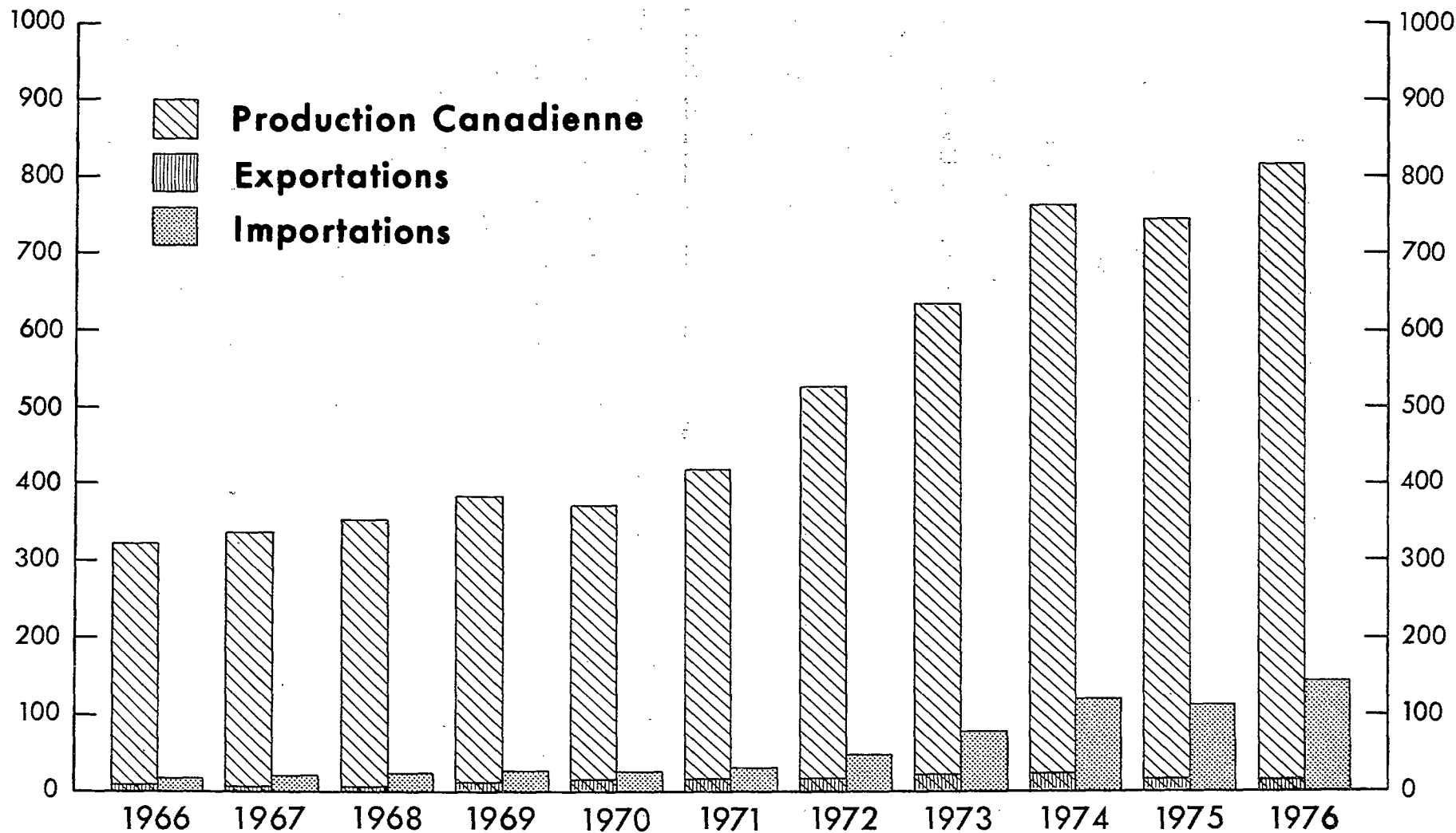
Le rapport main-d'oeuvre/capital dans l'industrie du meuble est beaucoup moins élevé que celui de plusieurs industries à forte technologie qui reçoivent l'encouragement et l'appui des auteurs de politiques économiques. À titre d'exemple, mentionnons qu'en 1975 l'immobilisation par employé était de \$239 600 dans la fabrication de produits chimiques industriels, de \$102 100 dans les sidérurgies et de \$136 000 dans les usines de pâtes et papiers.

Les exigences peu élevées de capital par employé font de l'industrie de meuble de maison une industrie qui n'est pas facilement remplaçable. Dans toute considération de pertes d'emplois résultant de production réduite imputable à la hausse des importations et de la création d'emplois de rechange, il faut se demander si l'investisseur sera disposé à consacrer les montants voulus pour créer de nouveaux emplois dans des industries à plus forte consommation de capital dans des petites collectivités.

INDUSTRIE DU MEUBLE DE MAISON

IMPORTATIONS, EXPORTATIONS ET PRODUCTION CANADIENNE

\$ Millions



III - LES PRINCIPAUX CHANGEMENTS AU SEIN
DE L'INDUSTRIE DEPUIS DIX ANS

1 - DESCRIPTION DES PRINCIPAUX CHANGEMENTS

La période de 1965 à 1974 en fut une de progrès pour l'industrie du meuble de maison, la première période de croissance soutenue depuis la deuxième guerre mondiale. La dernière tranche des années '60 fut marquée d'améliorations des équipements de production, de la construction de nouvelles usines et de plusieurs fusions. La valeur des livraisons intérieures de meubles de maison est passée de \$281,9 millions en 1965 à \$419,7 millions en 1971, une croissance de quelque 50%. L'augmentation des prix de vente pendant cette période fut modérée, soit une moyenne de 3,1% par année. Pendant cette même période, la part du marché intérieur des importations fut relativement stable, soit une légère progression de 5,7% en 1965 à 7,1% en 1971. De 1971 à 1974, les livraisons intérieures ont augmenté considérablement, les livraisons de 1974 étant de 105% supérieures à celle de 1970. Le taux de croissance de l'industrie entre 1971 et 1974 a été supérieur à celui de l'ensemble du secteur manufacturier: l'augmentation annuelle moyenne du Produit Intérieur Réel (en dollars constants) fut de 10% pour le meuble comparativement à 6,3% pour l'ensemble des manufacturiers.

Cependant, l'inflation avait commencé à faire son oeuvre d'érosion de la croissance réelle. En 1972, les livraisons augmentaient de 26% mais avec une augmentation de 6,7% de l'indice des prix de vente de l'industrie du meuble. En 1973, les livraisons augmentaient de 20%, et les

TABLEAU III.1

TAUX D'UTILISATION DE LA CAPACITE

INDUSTRIE DES MEUBLES ET PIECES D'AMEUBLEMENT

(% par trimestre)

1966	IT	100,0	1972	IT	85,3
	IIT	99,5		IIT	89,6
	IIIT	99,0		IIIT	89,7
	IVT	96,6		IVT	88,9
1967	IT	94,0	1973	IT	92,0
	IIT	93,2		IIT	90,5
	IIIT	91,9		IIIT	87,3
	IVT	89,2		IVT	88,7
1968	IT	88,8	1974	IT	89,0
	IIT	88,2		IIT	87,3
	IIIT	87,0		IIIT	83,1
	IVT	87,2		IVT	78,1
1969	IT	87,5	1975	IT	69,9
	IIT	87,6		IIT	68,5
	IIIT	88,0		IIIT	69,6
	IVT	87,4		IVT	71,1
1970	IT	84,3	1976	IT	73,5
	IIT	78,8		IIT	71,8
	IIIT	77,9		IIIT	70,5
	IVT	76,5		IVT	68,2
1971	IT	73,4	1977	IT	66,0
	IIT	78,3		IIT	62,3
	IIIT	81,2		IIIT	61,1
	IVT	83,3		IVT	61,5

Source: Statistique Canada, Catalogue 31-003

prix de 11%. Dès 1973, parallèlement aux poussées inflationnistes et à l'escalade des salaires, l'industrie augmentait son effectif. En 1974, les livraisons augmentaient de nouveau de 20% mais l'indice des prix grimpaît de 23%: donc, décroissance.

Pendant que le Canada vivait cette poussée des frais et des prix, le marché du meuble aux Etats-Unis connaissait un ramollissement. Le marché canadien apparent augmenta de 25% en 1974, la quatrième année consécutive de forte croissance de la demande. En 1974, cette très forte demande alliée à une pénurie de main-d'oeuvre provoqua des difficultés de livraison. Les importations augmentaient de 50% en 1974 après des augmentations de 60,7% en 1972 et 59,6% en 1973.

L'année 1974 fut une année critique pour l'industrie. Les stocks chez les détaillants étaient très importants en prévision d'une nouvelle poussée d'un marché en pleine effervescence. Mais, à l'automne de 1974, ce fut la ronde des annulations de commandes suite au ramollissement du marché et aux stocks déjà très élevés. Des usines dont les carnets de commandes débordaient en août mettaient des gens à pied en octobre. Le taux d'utilisation de la capacité se mit à dégringoler (Tableau III.1). L'industrie canadienne du meuble ne s'est jamais complètement remise de ce contretemps; l'utilisation de la capacité est encore faible et le nombre d'emplois à la baisse. On estime à quelque 5 000 années/hommes la baisse des emplois depuis 1974. En 1977, le taux d'utilisation de la capacité était de plus de 20% inférieur à celui de 1974. Et depuis 1974, les frais n'ont cessé d'augmenter, ajoutant au décalage des prix de vente canadiens par rapport à ceux des États-Unis.

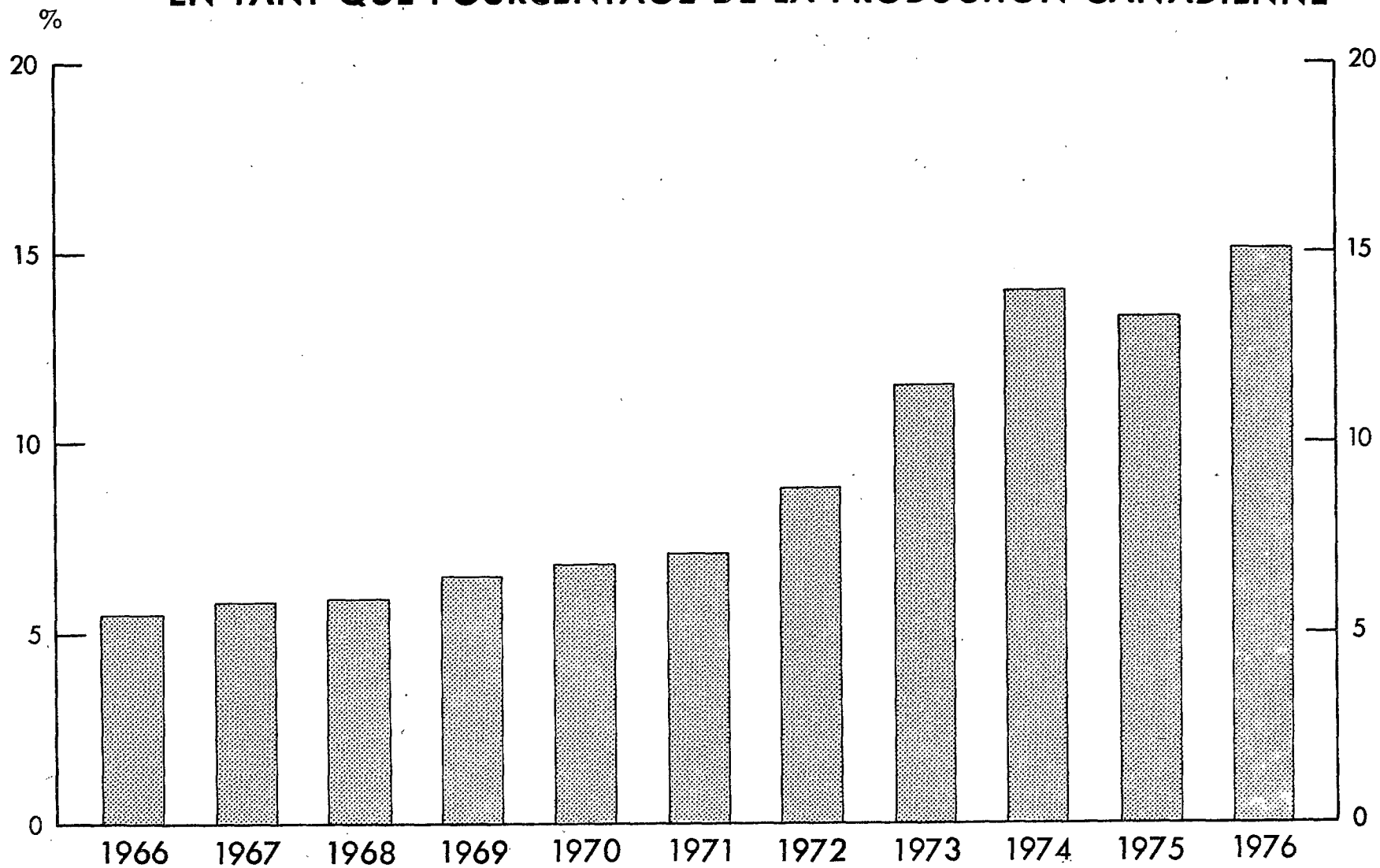
Le marché intérieur n'a cessé de s'accroître en 1976 et en 1977; mais ce sont les importations qui ont bénéficié de cette croissance avec des gains de 27% en 1976 et 11% en 1977. Depuis 1974, l'industrie vit une période intense de rajustements. Plusieurs entreprises ont institué une réévaluation de leurs designs, de leurs techniques marchandes et de leurs opérations. Plusieurs grandes entreprises qui avaient été à l'origine de fusions à la fin des années '60 ou au début des années '70, se sont vu obligées de réduire leurs opérations en raison des conditions du marché et de la concurrence des importations, particulièrement dans les mobiliers vendus à prix moyen. Les faillites et les divertissements ont eu pour effet de décongestionner l'industrie et il devrait en résulter une base plus solide.

Les possibilités de croissance de l'industrie du meuble de maison sont encourageantes, d'autant plus qu'elle a prouvé, pendant la période avant 1974, être en mesure de satisfaire à une demande croissante de la part des consommateurs.

a) Les importations

Au cours des dix dernières années, la part du marché canadien du meuble de maison des importations a triplé. La valeur monétaire des importations s'est accrue de quelque 800% passant de \$18,5 millions à \$142,6 millions. Les raisons principales de cette augmentation significative et inquiétante des importations sont les avantages particuliers dont bénéficient les fabricants américains qui exportent vers le Canada, certaines faiblesses structurales de l'industrie au Canada et la diminution de la protection tarifaire. Le tableau ci-dessous trace à la fois la croissance des importations et de leur part du marché canadien. Le tableau indique bien que le problème

IMPORTATIONS DE MEUBLES DE MAISON EN TANT QUE POURCENTAGE DE LA PRODUCTION CANADIENNE



est plus aigu depuis 1971 avec un taux de croissance des importations de plus de 50% alors que le marché dans son ensemble n'augmente que de 18,3%. Le graphique en page voisine illustre la croissance de la part du marché des importations entre 1971 et 1976.

TABLEAU III.2

IMPORTATIONS DE MEUBLES DE MAISON (1)

	<u>Marché apparent</u> ($\$$ '000 000)	<u>Importations</u> ($\$$ '000 000)	<u>Part du marché apparent des importations</u> %
1965	294,5	16,8	5,7
1966	331,6	18,2	5,5
1967	350,9	20,5	5,8
1968	366,8	21,5	5,9
1969	399,2	26,0	6,5
1970	381,5	26,0	6,8
1971	432,7	30,8	7,1
1972	560,2	49,5	8,8
1973	690,3	79,0	11,5
1974	860,2	120,8	14,0
1975	840,1	112,1	13,3
1976	945,3	142,6	15,1
1977	1004,6(e)	158,2	15,7

e - chiffre estimatif

Source: Statistique Canada, Catalogues 35-211, 65-007, 65-004

(1) Fabricants de meubles de maison, CAÉ 261

Jusqu'au début des années '70, les fabricants américains ne faisaient que des incursions périodiques dans le marché canadien; aujourd'hui, ils semblent considérer le Canada comme extension de leur marché local. Les États-Unis sont les principaux fabricants des meubles importés au Canada - 66% en 1977. Et, la Caroline du Nord, centre de production par excellence avec ses 78 800 employés du meuble (2), est la principale provenance des importations.

(2) State Labour Summary, North Carolina, January 1978, Bureau of Labour Statistics, U.S. Department of Labour.

Du 27 mars 1963 au 1er janvier 1968, le tarif sur le meuble de maison fabriqué aux Etats-Unis était de 25%. Le 1er janvier 1968, ce tarif fut réduit à 24% et, un an plus tard, à 23%. Le 4 juin 1969, le tarif fut réduit à 20%, résultat de l'accélération des accords commerciaux internationaux du Kennedy Round. Entre le 19 février 1973 et le mois de juin 1974, le tarif fut réduit à 15%.

Un tarif de 20% fut rétabli par le Budget canadien de juin 1974. Entre 1971 et 1974, alors que l'économie des États-Unis connaissait une récession, le marché canadien en pleine expansion appuyé d'un dollar vigoureux mais moins bien protégé par les tarifs, devenait la cible des fabricants américains. Pendant cette période, les importations ont quadruplé, de \$30 millions à \$120 millions, et les fabricants américains se sont taillé une part de marché qu'ils n'ont pas abandonnée.

Pendant les années '60, les importations se situaient surtout dans les mobiliers plus coûteux. Toutefois, au cours de la présente décennie, les importations sont concentrées sur les mobiliers et pièces d'ameublement à prix moyen. Cette nouvelle catégorie d'importations, dont la plupart provient des 6 ou 8 gros fabricants de la Caroline du Nord, a eu un effet dévastateur dans le marché canadien.

Les fabricants américains jouissent d'avantages particuliers dans le marché canadien. En raison du fait qu'ils ne sont pas tenus d'offrir leurs produits à l'échelle du marché canadien, ils ont tendance à choisir les meilleurs détaillants de régions données et à leur offrir l'exclusivité de leurs séries. Fort peu de fabricants canadiens peuvent se payer ce luxe; s'ils veulent conserver une part de marché rentable, ils doivent assurer une

distribution beaucoup plus vaste. Les détaillants canadiens sont sensibles aux offres d'exclusivité de la part des fabricants américains en raison du fait que l'exclusivité signifie habituellement un prix plus élevé et, partant, une meilleure marge.

L'évaluation du commerce de détail au Canada a également eu tendance à favoriser la pénétration du marché par les importations. L'un des résultats de cette évolution est la concentration du commerce dans un plus petit nombre de débouchés. Les grands magasins, les magasins du genre "entrepôt" et les détaillants indépendants de grande taille spécialisés dans la commercialisation du produit de qualité ou dans le "mass merchandising" occupent une place de plus en plus grande. De plus, la tendance à vouloir accorder plus d'espace de plancher à un plus petit nombre de modèles pour améliorer la présentation du produit, ajoute au problème. L'importation exclusive à prix inférieur devient un modèle vedette pour un détaillant dynamique. Il en résulte que les fabricants canadiens jouent les deuxièmes violons et se voient forcés de faire affaires avec les détaillants de moindre envergure, moins dynamiques et moins stables financièrement.

Plus encore, les grands fabricants américains sont en mesure d'offrir des séries ou collections comptant quelque 70 ou même 80 pièces. Les lits, bureaux, tables et bahuts sont offerts en plusieurs dimensions à l'intérieur d'une même série. Il s'agit là d'une option qui n'est pas rentable pour le fabricant canadien, mais qui est fort attrayante pour le détaillant canadien qui veut satisfaire tous les besoins de sa clientèle. Ce plus grand choix de modèles donne au fabricant américain un autre avantage dans le marché canadien.

Une autre pratique commerciale qui place les fabricants américains en position avantageuse est celle du "prix souple". En offrant sa marchandise au détaillant à un prix pré-salon qui est inférieur de 10% au prix régulier ou en offrant une allocation ou un escompte publicitaire, le fabricant américain est en mesure de couper l'herbe sous le pied du fabricant canadien. En raison de la variété du design et des séries, le problème est difficile à identifier et à combattre. Toutefois, il ne fait aucun doute que cette pratique est répandue, particulièrement lorsque le marché américain est "mou", comme ce fut le cas en 1973 et 1974.

Enfin, les fabricants américains sont favorisés dans le coût du transport. En raison de certaines particularités des tarifs ferroviaires, le fabricant américain est en mesure d'expédier ses produits dans certaines régions canadiennes, l'Ouest en particulier, à meilleur compte que le fabricant situé dans l'Est du Canada. Cette différence des taux de transport ferroviaire donne au fabricant américain un avantage de prix allant jusqu'à 5%.

Mais, il ne fait aucun doute que la raison principale de la vulnérabilité de l'industrie canadienne du meuble de maison aux importations est la difficulté pour l'industrie canadienne de faire concurrence à celle des États-Unis. Les fabricants et autres spécialistes de l'industrie sont d'avis que le prix du meuble de maison fabriqué au Canada à l'heure actuelle est de quelque 25% plus élevé que celui du meuble comparable fabriqué aux États-Unis. Il est à noter cependant que le meuble canadien est généralement reconnu de qualité et de construction supérieures.

En plus de prix absolus plus élevés, l'industrie canadienne a fait l'expérience de taux d'inflation considérablement plus élevés. Depuis 1971, le rythme d'augmentation des prix de vente de l'industrie au Canada est

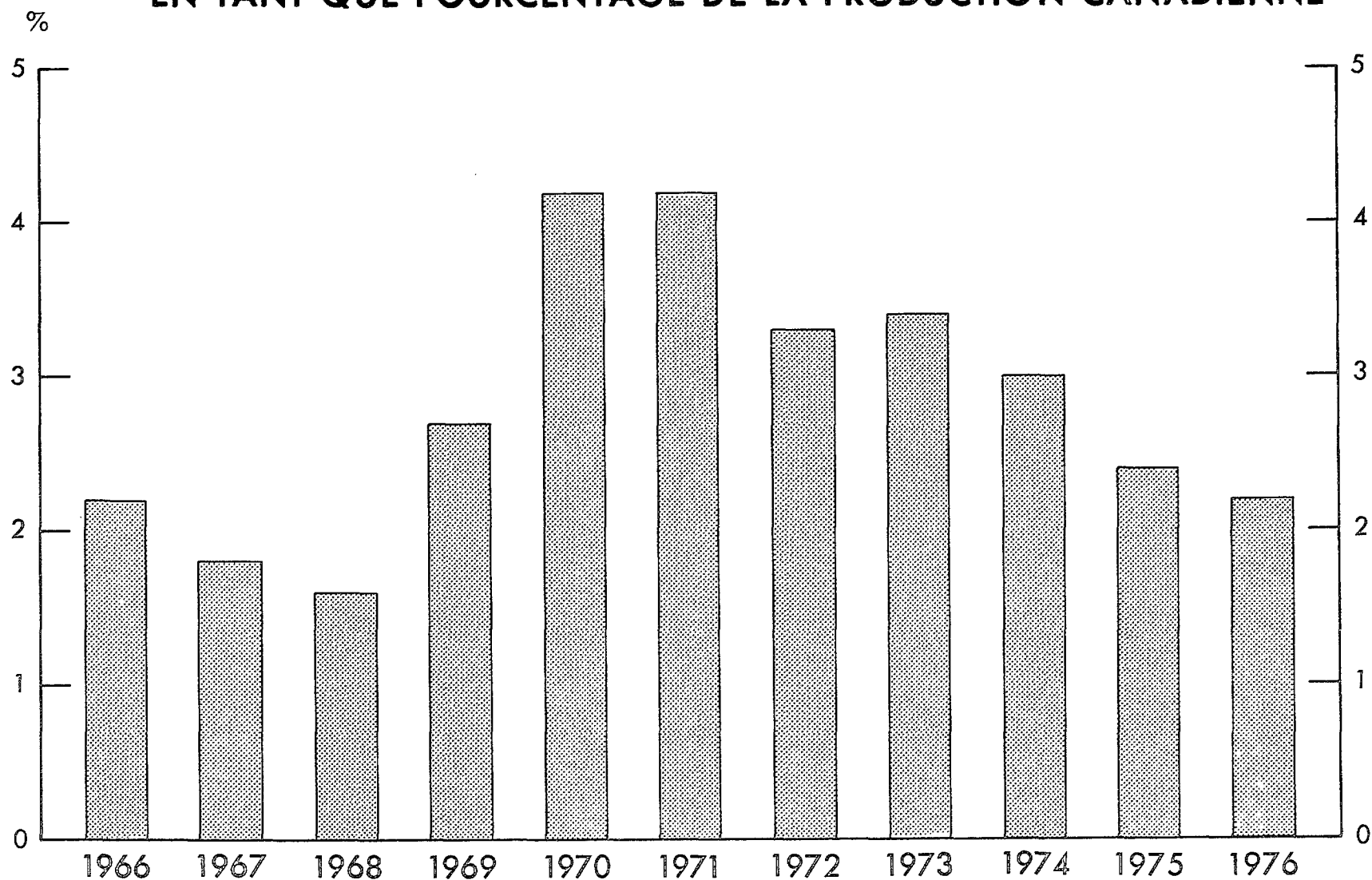
deux fois plus rapide qu'aux États-Unis. Comme le Tableau III.8 l'indique, l'indice des prix de vente de l'industrie au Canada a augmenté de 78,6% entre 1971 et 1977, tandis que l'indice américain pour l'industrie du meuble de bois a augmenté de 41,6% pour les meubles non rembourrés et de 36,6% pour les meubles rembourrés.

Plusieurs des raisons de ce manque à concurrencer sont fondamentales. En voici quelques-unes:

- le coût de la vie est plus élevé au Canada que dans le Sud des États-Unis, ce qui exerce une pression ascendante sur les taux de salaire;
- les impôts sur le revenu des particuliers sont plus élevés, ce qui ajoute à la pression ascendante;
- au Canada, le syndicalisme est plus répandu et le mouvement est plus militant;
- les frais gouvernementaux - à tous les niveaux - sont plus élevés;
- la productivité est inférieure, partiellement en raison de la plus petite taille des usines et de leur niveau inférieur de spécialisation;
- les frais cachés découlant d'une intervention gouvernementale de plus en plus marquée dans des domaines tels le contrôle de la pollution, la sécurité et la santé des travailleurs et la protection du consommateur.

Cette augmentation importante de la part de marché des importations est plus pénible à supporter si l'on considère la détérioration de la position canadienne en tant que fournisseur local; la Grande-Bretagne, l'Italie, l'Allemagne, la France et la Yougoslavie, centres importants de fabrication, suffisent à 90% de leur marché local alors que les États-Unis répondent à plus de 95% de la demande locale. Au Canada, l'industrie du meuble de maison répond à moins de 85% de la demande locale.

EXPORTATIONS DE MEUBLES DE MAISON EN TANT QUE POURCENTAGE DE LA PRODUCTION CANADIENNE



b) Les exportations

La stratégie traditionnelle veut que le marché des États-Unis soit une extension naturelle du marché canadien et que le fabricant canadien profite des occasions qu'offre ce marché. L'extrait suivant d'une analyse gouvernementale récente appuie ce point de vue:

"Les États-Unis constituent un bon marché pour les meubles de fabrication canadienne. Une étude menée en 1970 auprès des détaillants de meubles des États-Unis, pour le compte du ministère de l'Industrie et du Commerce confirme la réceptivité du meuble canadien. A prix concurrentiels les possibilités de ventes sont bonnes pour les fabricants canadiens. Sur le plan géographique, les principales zones manufacturières du Québec et de l'Ontario ont autant accès au marché du nord-est des États-Unis que les principales zones productrices des États-Unis. Un minimum de 25% de l'ensemble du marché américain se trouve à moins d'une journée de route de Montréal et de Toronto. (3)

En réalité, fort peu de fabricants canadiens ont connu un succès continu dans le marché américain. Le graphique en page voisine et le tableau suivant des exportations de meubles de maison canadiens le démontrent.

TABLEAU III.3

EXPORTATIONS - INDUSTRIE DU MEUBLE DE MAISON

	<u>Production locale</u> (4) (<u>\$'000 000</u>)	<u>Exportations</u> (<u>\$'000 000</u>)	<u>% de la production locale</u> (<u>%</u>)
1966	320,7	7,3	2,2
1967	336,8	6,3	1,8
1968	351,1	5,7	1,6
1969	383,8	10,6	2,7
1970	371,3	15,7	4,2
1971	419,7	17,8	4,2
1972	528,5	17,8	3,3
1973	633,2	21,9	3,4
1974	762,5	23,0	3,0
1975	746,7	18,6	2,4
1976	820,8	18,1	2,2

Source: Statistique Canada, Catalogues 35-211, 65-004

(3) Profil de Secteur, Industrie canadienne du meuble - un document d'Industrie et Commerce Canada.

(4) Industrie du meuble de maison (CAÉ 261)

Il y a cinq ou six ans, un groupe de fabricants canadiens était disposé à s'engager pleinement dans un effort d'exportation vers les États-Unis. Nos conversations avec les fabricants au cours de la présente étude indiquent qu'il en est fort peu qui sont disposés à tenter l'aventure, s'il en est. L'un des fabricants a exprimé l'avis que, dans une perspective à long terme, les efforts de l'industrie canadienne du meuble dans le marché américain avaient à peu près autant de chances de succès que celles d'une industrie hypothétique du meuble des Territoires du Nord-Ouest auprès des grands marchés canadiens; le coût de la vie et les salaires plus élevés attribuables au climat plus rigoureux, la nécessité d'importer une grande partie des matières premières, des usines plus petites et moins spécialisées et des frais de transport plus élevés sont autant de facteurs qui affaibliraient la position concurrentielle de cette industrie dans les marchés plus développés et plus évolués du Sud canadien.

Si le manque à concurrencer au niveau du prix demeure la raison clé des insuccès des fabricants canadiens en exportation, il y a d'autres raisons pour le changement d'attitude des fabricants canadiens vis-à-vis le marché américain. La nécessité répétée de modifier ou d'améliorer les dessins-clés de leurs modèles est l'une des raisons pour lesquelles les fabricants canadiens n'ont pu bénéficier des économies de proportion qui devraient résulter de l'exportation. Deuxièmement, il existe un assez grand risque à engager de fortes sommes et à établir une présence dans un marché d'où le fabricant canadien peut être expulsé à brève échéance. La rentabilité apparente du marché américain peut être affaiblie rapidement par l'imposition d'une surtaxe sur les importations (comme la surtaxe de 10% en 1971) ou par la

fluctuation du taux de change de la monnaie canadienne. Troisièmement, la pénétration du marché américain est limitée par la nécessité de la part des fabricants canadiens de maintenir un profil assez bas. Les fabricants canadiens ont été obligés d'adopter cette attitude parce que les grands fabricants américains n'hésitent pas à faire pression sur les détaillants américains qui offrent des produits canadiens. Enfin, étant donné que la très grande majorité des acheteurs américains ne visitent pas les salons du meuble au Canada, les fabricants canadiens se voient obligés de participer aux salons du meuble aux États-Unis, ce qui ajoute encore à leurs frais. Voilà donc une série de facteurs qui contribuent à empêcher les fabricants canadiens de réaliser une percée concentrée dans une région donnée, qui augmentent leurs frais de vente, de transport et de distribution et qui les obligent à faire affaires avec des clients de deuxième ou troisième ordre.

En plus des facteurs déjà énumérés, la plupart sinon la totalité des fabricants exportateurs ont été assujettis à des vérifications très sévères et à du harcèlement aux postes-frontière. La nécessité de déballer et de ré-emballer les caisses au moment de la vérification à la frontière a donné lieu à de nombreux retards, sans parler des esprits échauffés. La plupart des fabricants qui ont vécu ces difficultés préfèrent cesser d'exporter que de subir ce genre de traitement et les frais connexes.

En dépit de ces obstacles, le marché américain n'en reste pas moins une excellente occasion et il n'est pas impossible que, dans le futur, certaines entreprises canadiennes solides et spécialisées puissent se tailler une place dans le secteur nord des États-Unis. Cependant, il faudra que l'industrie réussisse à améliorer sa capacité de concurrencer au niveau des prix et à opérer à partir d'assises locales très solides.

c) Les frais de main-d'oeuvre

Dans les deux volets précédents, nous avons déclaré que la capacité des fabricants canadiens de concurrencer les fabricants américains au Canada et aux États-Unis était limitée en grande partie par des frais plus élevés; dans la fabrication du meuble de maison, les frais de main-d'oeuvre constituent une part importante des coûts de production. En 1975, les coûts de main-d'oeuvre exprimés en pourcentage des ventes s'élevaient à 25,8% dans l'industrie du meuble de maison, alors que la statistique correspondante pour toutes les industries canadiennes de fabrication était de 14,3%. Dans le présent volet, nous voulons comparer les frais de main-d'oeuvre dans l'industrie du meuble au Canada et aux États-Unis et discuter des sources des pressions ascendantes sur les salaires au Canada.

Le Tableau III.4 indique que le revenu horaire moyen dans l'industrie canadienne du meuble en 1970 était inférieur de 12% à celui de l'industrie américaine. Toutefois, au cours des sept années suivantes, le salaire canadien a augmenté en moyenne de 10,8% par année alors que la progression annuelle moyenne aux États-Unis n'était que de 6,5%. On estime qu'en 1977 le salaire horaire canadien était de \$0,65/heure ou de 16% plus élevé qu'aux États-Unis, toujours dans l'industrie du meuble. L'écart n'est que plus grand si on compare le Canada à la Caroline du Nord; en 1977, la différence était de \$0,85/heure, soit 22,3%. D'après certains fabricants canadiens, l'écart serait même plus grand dans le cas des grandes entreprises. Il existe un écart de 30% au niveau du coût de la main-d'oeuvre entre l'industrie du meuble au Canada et celle des États-Unis si l'on tient compte des avantages sociaux. Dans l'industrie canadienne, la moyenne est de 25% de la masse salariale alors que dans le Sud des États-Unis, cette moyenne n'est que de 12%. Il en résulte donc un écart global de \$1,40/heure entre le taux moyen canadien et celui de la Caroline du Nord.

TABLEAU III.4

REVENU HORAIRE MOYEN

	<u>Industrie canadienne</u> <u>du meuble de maison</u>		<u>Industrie américaine</u> <u>du meuble de maison</u>		<u>Caroline du Nord</u> <u>ind. du meuble</u>	
	<u>moyenne horaire</u>		<u>moy. hor.</u>	<u>diff.</u>	<u>moy. hor.</u>	<u>diff.</u>
	§ can.		§ U.S.	§	§ U.S.	§
1970	2.29	2.61	0.32	2.42	0.13	
1971	2.46	2.75	0.29	2.56	0.10	
1972	2.61	2.89	0.28	2.72	0.11	
1973	2.87	3.09	0.22	2.93	0.06	
1974	3.27	3.30	0.03	3.16	0.11	
1975	3.81	3.55	0.26	3.36	0.45	
1976	4.29	3.76	0.53	3.57	0.72	
1977	4.70	4.06	0.65	3.85	0.85	
1978 (Fev.)	4.84	4.28	0.56	3.99	0.85	

Source: Statistique Canada, direction du travail, Catalogue 72-002
et U.S. Bureau of Labor Statistics

Les conventions collectives de deux ou trois ans en vigueur à l'heure actuelle au Canada et aux États-Unis indiquent un nouvel agrandissement de l'écart, ce qui n'aidera pas la position concurrentielle du Canada.

Lorsque les frais de main-d'oeuvre sont analysés en tant que pourcentage des ventes, on constate qu'ils sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis et que l'écart va grandissant. En 1975, les frais de main-d'oeuvre dans l'industrie du meuble en tant que pourcentage des ventes étaient supérieurs de 6,7% à ceux de l'industrie américaine.

TABLEAU III.5

FRAIS DE MAIN-D'OEUVRE EN TANT QUE POURCENTAGE DES VENTES*

	<u>Industrie canadienne du meuble de maison</u>	<u>Industrie américaine du meuble de maison</u>	<u>Total des industries manuf. canadiennes</u>
	(%)	(%)	(%)
1967	24,6	21,5	15,1
1968	24,5	21,5	14,9
1969	24,8	21,5	15,1
1970	24,8	21,5	15,6
1971	24,6	21,1	15,6
1972	24,1	20,6	15,6
1973	23,4	20,5	15,1
1974	23,7	19,7	14,1
1975	25,9	19,2	14,3
1976	n/d	19,3	n/d

n/s non disponible

* salaires des ouvriers de production en tant que pourcentage de la valeur des livraisons

Source: Statistique Canada, Catalogue 31-203
et U.S. Bureau of Census

Les causes principales de l'écart des frais de main-d'oeuvre illustré au Tableau I.5 sont les taux de salaire supérieurs et une productivité inférieure. Il est intéressant de noter que même lorsque le revenu moyen au Canada était inférieur à celui des États-Unis (1970-1974), les frais de main-d'oeuvre en tant que pourcentage des ventes étaient plus élevés au Canada. Cependant, en raison du fait que le meuble de fabrication canadienne coûte, en moyenne, quelque 30% de plus que le même meuble fabriqué aux États-Unis, le calcul des frais canadiens s'effectue selon une norme plus élevée.

Les salaires payés dans l'industrie sont fortement influencés par les taux courants offerts par les autres entreprises manufacturières concurrentes dans le marché de la main-d'oeuvre disponible. Les usines de textiles constituent la concurrence la plus vive au niveau des emplois

manufacturiers en Caroline du Nord en ce qu'elles sont le gagne-pain du tiers de la main-d'oeuvre manufacturière.

Les fabricants de la Caroline du Nord doivent concurrencer les industries du textile, du tabac, du coton et du vêtement pour la main-d'oeuvre. Les taux de salaire de ces industries sont de beaucoup inférieurs à ceux des industries que le fabricant canadien doit concurrencer pour la main-d'oeuvre. Donc, l'avantage va aux États-Unis, encore.

Les majorations importantes de salaires obtenues par les employés de la fonction publique canadienne par voie de convention collective ont donné le ton aux négociations salariales dans le secteur privé et ont fortement influencé les demandes salariales dans l'industrie du meuble: les principales ententes intervenues en 1974 prévoyaient des augmentations moyennes de 14,8% du taux de base des employés de la fonction publique fédérale alors que chez les fonctionnaires provinciaux, l'augmentation moyenne était de 11,3%.

L'assurance-chômage et la législation sur le salaire minimum ont également eu un effet inflationniste sur les taux de salaire. Il faut un taux de salaire de plus en plus élevé pour induire les travailleurs à quitter le chômage volontaire créé par le programme d'assurance-chômage. Les effets déprimants importants du programme d'assurance-chômage sur l'offre de main-d'oeuvre ont été confirmés dans une étude effectuée récemment par Samuel Rea de l'Université de Toronto. Le régime canadien d'assurance-chômage est également une cause de la diminution de la mobilité de la main-d'oeuvre.

Les salaires minima prévus en loi au Canada sont de 20 à 85 cents l'heure plus élevés que la norme fédérale aux États-Unis, ce qui signifie des salaires plus élevés pour les ouvriers non spécialisés de l'industrie du meuble au Canada qu'aux États-Unis. Il est également de plus en plus évident que les politiques du salaire minimum au Canada sont inflationnistes en raison de leur effet d'entraînement sur les autres niveaux de rémunération.

La pénétration syndicale des filatures et des usines de meubles de maison dans le Sud des États-Unis contribuera peut-être éventuellement à réduire ou tout au moins à stabiliser l'écart des taux de salaire.

L'agressivité accrue des centrales syndicales n'a fait qu'ajouter aux problèmes de l'industrie canadienne du meuble en ce qui a trait à l'effort de modération des demandes salariales. Les employés de la plupart des grandes entreprises sont syndiqués et nombre d'usines plus petites comptent des associations de salariés qui font office de syndicat sans affiliation à une centrale. L'agressivité syndicale est particulièrement remarquable au Québec où les pressions visant des augmentations salariales sont très fortes. Les salaires au Québec dépassent la moyenne de l'industrie, comme l'indique le Tableau III.6 à la page suivante.

TABLEAU III.6

SALAIRE HORAIRE MOYEN
INDUSTRIE DU MEUBLE DE MAISON - QUÉBEC

	<u>Meuble de bois</u>		<u>Meuble rembourré</u>	
	<u>moyenne horaire</u> \$	<u>augm.</u> %	<u>moyenne horaire</u> \$	<u>augm.</u> %
1965	1.52	-	-	-
1966	1.69	11,2	1.77	-
1967	1.81	7,1	1.88	6,2
1968	1.96	8,3	2.05	9,0
1969	2.09	6,6	2.21	7,8
1970	2.27	8,6	2.23	0,9
1971	2.34	3,1	2.38	6,7
1972	2.46	5,1	2.53	6,7
1973	2.69	9,3	2.99	17,7
1974	3.13	16,4	3.50	17,1
1975	3.80	21,4	4.25	21,4
1976	4.42	16,3	4.91	15,5
1977	5.02	13,6	5.51	12,2

Source: Comité paritaire de l'industrie du meuble de Québec

d) Coût des matières premières

Le tableau suivant indique qu'au cours des dix dernières années, les coûts des matières premières en tant que pourcentage des ventes a été relativement constant et qu'il est semblable au Canada et aux États-Unis.

TABLEAU III.7

COUT DES MATIÈRES PREMIÈRES EN POURCENTAGE DES VENTES*

	<u>Industrie canadienne du meuble de maison</u>	<u>Industrie américaine du meuble de maison</u>	<u>Totalité des industries manuf. canadiennes</u>
	(%)	(%)	(%)
1967	47,3	48,5	54,9
1978	47,1	48,3	54,9
1969	46,8	48,1	55,3
1970	46,7	48,3	55,4
1971	47,0	48,5	55,0
1972	48,2	45,5	55,4
1973	48,9	49,5	56,4
1974	50,4	50,4	57,6
1975	47,6	49,9	57,9
1976	n/d	50,4	n/d

n/d non disponible

* coût des matières premières et des approvisionnements en tant que pourcentage de la valeur des livraisons.

Source: Statistique Canada, Catalogue 31-203
et U.S. Department of Commerce

Même si les pourcentages canadiens et américains sont comparables, les fabricants canadiens paient plus, en chiffres absolus, pour leurs matières premières en raison du fait déjà mentionné que le meuble canadien coûte 30% de plus que le meuble comparable de fabrication américaine. Les problèmes relatifs à trois matières premières de premier ordre, soit les bois d'apparat, les tissus de rembourrage et le bois d'oeuvre, sont abordés ci-après.

Les produits du bois constituent quelque 30% du coût global des approvisionnements utilisés dans la fabrication du meuble et les tissus 16%. Le coût de ces produits pour le fabricant canadien est d'autant plus élevé qu'une forte proportion des bois et tissus est importée. La douane, les frais de transport et le fléchissement de la valeur du dollar canadien sont autant de facteurs qui ajoutent au coût des matières premières.

Les bois d'apparat importés des États-Unis deviennent plus rares et plus coûteux. Le taux élevé d'activité dans l'industrie du meuble aux États-Unis a donné lieu à une forte demande de bois francs alors que parallèlement les tendances sociales de conservation agissent sur l'offre. On prévoit que les conditions météorologiques contribueront à une situation particulièrement difficile cette année. Un automne pluvieux et une gelée tardive dans les zones forestières des États-Unis ont retardé la coupe et l'abondance de neige a retardé davantage les opérations de coupe. Face à une forte demande et suite aux intempéries, il y a lieu de prévoir de fortes augmentations de prix, en raison de la rareté des essences.

Le bois utilisé dans la fabrication doit être asséché jusqu'à ce que le contenu d'humidité soit réduit à quelque 7%. Très souvent, le bois vert est séché au grand air jusqu'à un indice d'humidité de 25% et est ensuite placé dans un séchoir spécial pour réduire l'humidité au point voulu. La plupart des petites et moyennes entreprises canadiennes de fabrication de meubles n'ont pas les moyens de se payer un séchoir; elles doivent donc faire appel aux services d'entreprises de séchage à un coût variant de \$65 à \$85/MFBM. Ces frais sont beaucoup plus élevés qu'aux États-Unis où la demande de séchage "sur mesure" est beaucoup moins forte.

Au Canada, il est une période de trois à quatre mois pendant laquelle on ne peut faire de séchage au grand air dans la cour à bois. Il faut de deux à trois fois plus de temps dans le four-séchoir au bois qui n'a pas été asséché d'abord au grand air. Le fabricant canadien de meubles de bois doit donc choisir entre une immobilisation sous forme de séchoir ou un placement sous forme de stocks plus considérables de bois pendant l'été ou au début de

l'automne. Les deux décisions impliquent un déboursé supplémentaire pour le fabricant canadien par rapport au fabricant du Sud des États-Unis. Les frais de déneigement sont un autre exemple de frais supplémentaires imputables au climat canadien.

L'industrie du meuble en est une où le style joue un rôle prépondérant avec le résultat que les produits conçus en fonction d'un impact visuel maximal provoquent la plus forte réaction au niveau du consommateur. Dans le secteur des produits mous, les tissus de rembourrage, la plupart importés d'Europe et des États-Unis, constituent la composante dominante du style. Les filatures canadiennes offrent un choix de tissus à bas prix et à prix moyen mais n'ont ni l'équipement ni la compétence technique pour produire les tissus de grand style exigés par le marché. Les tendances de la "mode" en mobilier ont leurs origines ailleurs et, à défaut d'une solide expertise en design, l'industrie canadienne ne peut que copier les dernières modes. Certaines filatures canadiennes ont fait de grand progrès dans ce domaine mais doivent, pour réaliser un lot de production à un prix concurrentiel, offrir le tissu à tous les fabricants. Les exigences économiques de la production ne leur permettent donc pas d'offrir ces nouveaux tissus en exclusivité à un petit nombre de fabricants de meubles.

Les fabricants canadiens de meubles rembourrés ont d'ailleurs un problème particulier, sous ce rapport, en ce qu'ils doivent souvent payer pour le tissu importé une taxe douanière plus élevée que ce que paie le détaillant canadien pour un meuble importé rembourré avec le même tissu. Des tarifs douaniers plus élevés sur des tissus que sur des meubles rembourrés finis constituent une contradiction du principe voulant que le tarif augmente dans la mesure du degré de fabrication de l'article importé.

TABLEAU III.8

INDICES DES PRIX DE VENTE INDUSTRIELS

1971 - 100

	<u>Canada</u> <u>meubles de</u> <u>maison</u>	<u>Textiles</u>	<u>Produits</u> <u>de fil</u> <u>métallique</u>	<u>peinture</u> <u>et vernis</u>	<u>Colle</u> <u>tous</u> <u>genres</u>	<u>Plastique et</u> <u>autres résines</u> <u>synthétiques</u>	<u>Autres</u> <u>produits</u> <u>caoutchouc</u>	<u>E.-U.</u> <u>Meubles de maison de bois</u> <u>Non rembourré rembourré</u>	
1971	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1972	106.7	99.3	104.4	101.7	100.0	100.1	102.0	102.0	101.1
1973	118.5	109.2	113.9	108.2	117.5	104.2	105.8	107.7	105.8
1974	145.3	131.1	136.6	131.9	157.9	156.0	124.6	119.4	116.5
1975	158.0	132.5	158.3	153.9	177.0	181.6	138.9	127.5	124.1
1976	168.4	142.5	171.0	161.9	185.7	187.4	142.7	134.6	129.5
1977	178.6	150.3	175.4	172.7	189.3	193.3	153.1	141.6	136.6

Source: Statistique Canada, Catalogue 62-011
U.S. Department of Labor Statistics

Certains économistes croient que l'élimination ou la réduction des barrières tarifaires aurait des effets bienfaisants pour l'industrie canadienne et que l'un des résultats serait une réduction appréciable du coût des matières premières. Une enquête menée en mars 1978 par les principaux fabricants canadiens de meubles a démontré que la réduction du coût des matières premières découlant de l'élimination des tarifs douaniers ne réduirait le prix du meuble de bois que de (1) un pour cent et celui du meuble rembourré que de (6) six pour cent.

Le prix des matériaux de finition a également connu de fortes hausses au cours des dernières années. En raison du fait que plusieurs de ces matériaux sont à base de pétrole, leur prix a subi le même sort que le prix du pétrole. L'indice des prix de vente dans l'industrie des peintures et vernis a augmenté de 72,7% depuis 1971. Le prix de la colle a augmenté de 89,3%, celui des produits plastiques de 93,3% (voir Tableau III.8). Par comparaison, le prix de vente du meuble de maison a augmenté de 78,6% pendant la même période. L'industrie américaine n'a pas connu les mêmes pressions au niveau du prix des matières premières avec le résultat que l'indice des prix de vente aux États-Unis n'a augmenté que de 36,6% pour le meuble de bois rembourré et de 41,6% pour le meuble de bois non rembourré, depuis 1971.

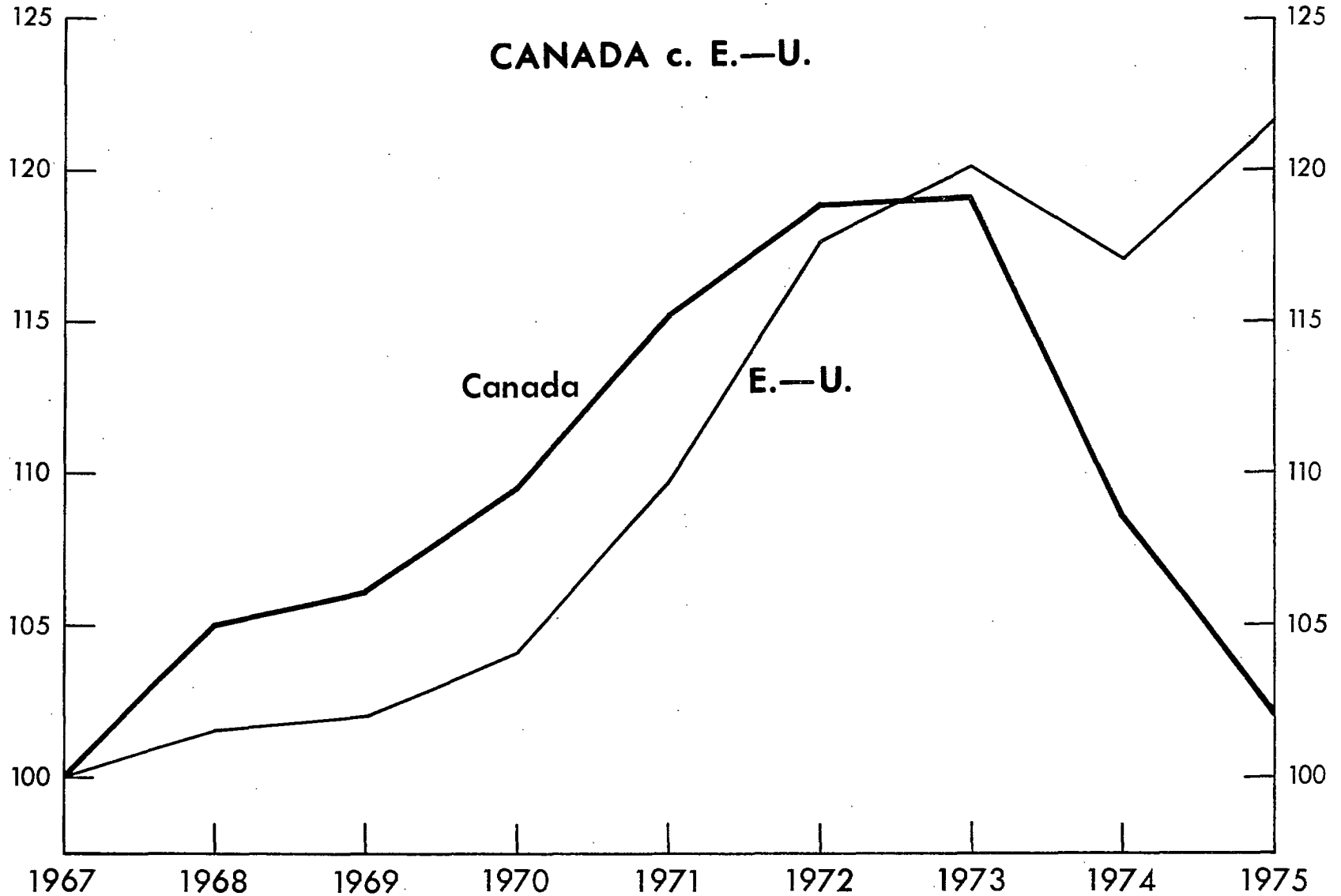
e) Productivité

L'indice de productivité de l'industrie canadienne des meubles de maison a progressé régulièrement de 1967 à 1973 pour ensuite chuter remarquablement entre 1973 et 1975. Ce qui est plus important, c'est que, pendant sa période de progression, l'indice canadien était supérieur à celui

PRODUCTIVITE DANS L'INDUSTRIE DU MEUBLE DE MAISON

CANADA c. E.—U.

Indice
1967=100



de l'industrie américaine; mais, pendant la période de déclin de l'indice canadien, l'indice américain n'a cessé de progresser. Avec le résultat qu'en 1975 il y avait un écart considérable entre les niveaux canadien et américain dans l'industrie du meuble. En termes absolus, les livraisons par heure/homme payées au Canada en 1975 étaient de \$14 056. Aux États-Unis, le chiffre est de \$18 565, soit une différence de 32%. La comparaison des indices de productivité des deux pays est illustrée par le graphique de la page suivante et le Tableau III.9 résume l'analyse statistique.

TABLEAU III.9
INDICES DE PRODUCTIVITÉ*

	<u>Industrie canadienne des meubles de maison Indice 1967 - 100</u>	<u>Industrie américaine des meubles de maison Indice 1967 - 100</u>
1967	100,0	100,0
1968	105,0	101,6
1969	106,1	102,0
1970	109,5	104,1
1971	115,2	109,7
1972	118,9	117,7
1973	119,1	120,1
1974	108,5	117,0
1975	102,0	121,7

* livraisons par heure/homme en dollars constants

Source: Statistique Canada, Catalogues 35-211, 62-001
U.S. Bureau of Labor Statistics

Le niveau de productivité de l'industrie des meubles de maison dépend d'une série de facteurs dont les principaux sont l'envergure des opérations, le degré d'avancement technique des techniques de production, l'ampleur des marchés desservis, le degré de spécialisation et la compétence et les attitudes de la main-d'oeuvre.

En raison de sa faible pénétration des marchés d'exportation et de l'ampleur limitée du marché canadien, l'industrie canadienne des meubles de maison n'a pu tirer parti des économies d'échelle dont bénéficient les fabricants américains non plus qu'elle a pu réaliser le degré de spécialisation caractéristique de l'industrie américaine. Toutefois, une étude effectuée en 1974 auprès de 30 compagnies canadiennes par Simpson, Ross a démontré que les usines canadiennes étaient comparables à des usines américaines de même taille en ce qui a trait aux installations et au rythme de travail.

Enfin, la diminution de l'utilisation de la capacité de l'industrie canadienne depuis 1974 par suite des progrès des importations a ajouté à la baisse de productivité par des lots de production moins importants et par une utilisation moins qu'optimale des ressources disponibles.

Un activisme plus marqué de la part des syndicats dans certaines régions a également contribué à cette baisse de productivité. Tout en ne souscrivant pas à la thèse voulant que les syndicats tentent délibérément d'enrayer le progrès de la productivité dans les usines de meubles, il n'en reste pas moins que des tactiques syndicales telles les grèves, les ralentissements et les refus d'heures supplémentaires ont des effets négatifs très sérieux sur les niveaux de productivité de l'industrie. Plutôt que de protéger les emplois, ces tactiques ne peuvent faire autrement que de réduire les possibilités de création d'emplois par l'affaiblissement de sa position concurrentielle et l'accroissement de sa vulnérabilité aux importations.

f) Le transport

Le transport est l'un des facteurs clés du marketing des meubles. Étant donné la nature du produit, les structures et les réseaux de distribution de l'industrie, le transport de la marchandise constitue une composante majeure du prix au débarquement. Compte tenu du fait que la livraison des meubles se fait surtout selon la formule F.O.B. usine ou payable sur réception, les frais de transport constituent une composante de prix très visible pour la clientèle de l'industrie. Toute augmentation des frais de transport d'un article d'ameublement donne lieu à une ré-évaluation de la rentabilité de l'article par le détaillant. La concurrence la plus vive de l'industrie canadienne provient de l'exportateur américain. Les taux de transport des marchandises en vigueur aux États-Unis sont de beaucoup inférieurs à ceux du Canada et cette différence y est pour beaucoup dans la régression de la position concurrentielle de l'industrie canadienne dans le marché canadien.

Les fabricants canadiens portent présentement beaucoup d'attention à la réduction des frais de transport dans l'ensemble du prix de la marchandise livrée. Au sein de l'industrie, on est de plus en plus conscient que la solution du problème du transport se trouve dans la mise au point d'un système spécialisé de livraison qui tienne compte à la fois des impératifs du marketing et des particularités du produit. Les structures existantes des transports au Canada sont en mesure de relever le défi moyennant l'appui de l'industrie du meuble et la collaboration des transporteurs et des autorités gouvernementales.

De par sa nature, le meuble est volumineux et facilement endommageable. C'est un produit dont la livraison exige beaucoup de soin mais dont le poids peu élevé et le volume cubique élevé signifient un revenu moindre pour le transporteur. Pour compenser ce désavantage inhérent au produit, l'industrie des transports impose des exigences de densité minimale dans sa carte des taux pour le meuble. Ces exigences ont pour effet de doubler ou de tripler le taux payé pour le meuble par rapport à la carte des taux officiels.

Le camion est le principal moyen de transport du meuble sur les petites et moyennes distances; mais, la plupart des camionneurs dont le commerce est le transport général ne veulent rien du meuble. Face aux besoins de l'industrie, des entreprises spécialisées dans le transport du meuble ont été formées. En règle générale, ces camionneurs ont donné un service convenable à l'industrie. Toutefois, les conditions changent et des modifications s'imposent qui permettront à l'industrie du meuble de minimiser ses frais de transport. Malheureusement, la réglementation provinciale de l'industrie du camionnage empêche la mise en oeuvre des améliorations de rendement dans le transport du meuble.

En vertu du système actuel d'octroi de permis, les camionneurs spécialisés sont autorisés à transporter les produits d'un ou plusieurs fabricants à leurs clients. Dans certains cas, cette autorisation a pour effet d'éliminer toute possibilité de concurrence parce que les autres camionneurs n'ont pas le permis requis. Mais, ce qui est plus grave, c'est que le système actuel de permis crée une situation selon laquelle la moitié du kilométrage de ces camionneurs se fait sans chargement. Le camionneur spécialisé n'est pas autorisé à transporter des meubles destinés à sa région de provenance ou même des approvisionnements pour les fabricants de meubles, à son voyage de retour.

À toutes fins pratiques, l'industrie du meuble est à la merci des sociétés ferroviaires pour le transport de ses produits sur de longues distances, particulièrement vers l'Ouest du Canada. Il se fait un peu de transport par camion jusqu'à la frontière de la Colombie-Britannique mais il n'y a pas lieu de croire que ce moyen de transport deviendra une alternative rentable dans un avenir prévisible. Dans l'Ouest, l'industrie locale du meuble se retrouve en désavantage concurrentiel en raison de la politique des sociétés ferroviaires quant aux courtes distances et longues distances. Selon le barème tonne/mille, les taux payés dans l'Ouest sont plus élevés que dans l'Est.

De façon générale, les taux dont bénéficie le fabricant américain qui exporte vers l'Ouest canadien sont de beaucoup inférieurs aux taux payés par le fabricant canadien sur une distance équivalente. Une enquête effectuée en 1975 par l'industrie a démontré que les frais de transport moins élevés du fabricant américain lui donnaient dans le marché canadien un avantage équivalant à quelque 5% du prix de vente à l'usine. En dépit d'une certaine réduction de l'écart, l'avantage est toujours du côté du fabricant américain. De plus, le minimum exigé dans un wagon américain est de beaucoup inférieur au minimum canadien. Ce minimum américain se situe autour de 10 000 livres; ce qui signifie que même si le prix à la livre était le même, l'expéditeur américain bénéficierait d'un taux/wagon inférieur de 40% au taux imposé au fabricant canadien.

La stratégie de marketing de l'exportateur américain vise à concentrer ses livraisons à de gros détaillants dans un marché canadien donné. Ces détaillants achètent les meubles au wagon. Et plus la quantité de meubles

américains augmente, moins il y a de possibilités pour le fabricant canadien qui vend ses produits en lots d'un wagon. Il reste donc au fabricant canadien une partie du marché et il n'est plus en mesure d'expédier sa marchandise au client en lots d'un wagon complet. Il lui faut donc expédier la commande aux taux plus élevés applicables à moins d'un wagon (LCL), augmentant ainsi la composante du transport dans son prix de vente et réduisant par le fait même, aux yeux du client, sa capacité de concurrencer.

g) Rentabilité

La pénétration des importations, les coûts de production plus élevés et une productivité décroissante sont autant de facteurs qui contribuent à réduire le niveau de rentabilité de l'industrie.

Exprimé en bénéfices avant impôts en tant que pourcentage du revenu global, l'industrie des meubles de maison est moins rentable que la moyenne de l'ensemble des industries manufacturières canadiennes. Le résultat est le même si l'on exprime la rentabilité en termes de flux commerce/ventes. Entre 1970 et 1975, la moyenne des bénéfices avant impôts en tant que pourcentage du revenu global dans l'industrie des meubles de maison était de 49% inférieure à la moyenne de l'ensemble des industries manufacturières. La moyenne du flux commerce/ventes était inférieure de 95% à la moyenne du secteur manufacturier. La rentabilité de l'industrie du meuble accusait un recul important en 1975 après trois années de progression importante et tout indique que la situation s'est empirée depuis 1975 (Tableau III.10). L'une des principales raisons de la forte régression de la rentabilité de l'industrie depuis 1975 est la sous-utilisation de la capacité résultant de la forte progression des importations. La régression des bénéfices avant impôts en 1975 s'est accompagnée d'une diminution de 17,3% des taux d'utilisation de la capacité.

TABLEAU III.10

RAPPORTS DE RENTABILITÉ

	<u>Bénéfices avant impôts en % du revenu global</u>		<u>Flux commerce/ventes</u>	
	<u>Meubles de maison</u>	<u>tous les manuf.</u>	<u>Meubles de maison</u>	<u>tous les manuf.</u>
1968	3,9	6,0	4,3	7,6
1969	2,6	5,8	3,6	7,4
1970	1,4	4,2	2,2	7,0
1971	1,1	4,8	2,2	6,6
1972	3,6	5,6	3,9	7,1
1973	4,8	7,1	5,1	8,2
1974	5,0	7,7	4,8	8,0
1975	2,1	6,0	3,5	6,9

Source: Statistique Canada, Catalogue 61-207

h) Contexte législatif

L'intervention gouvernementale dans des domaines tels la protection de l'environnement, la protection du consommateur, les relations du travail et le bien-être social a ajouté au fardeau de l'industrie au cours des dernières années. En voulant satisfaire aux exigences bureaucratiques des gouvernements fédéral, provincial et municipal tout en essayant de faire concurrence dans une économie de marchés dont les mécanismes auto-régulateurs traditionnels sont de plus en plus restreints par l'État, l'industrie a subi des hausses de frais et une productivité diminuée.

Les conflits juridictionnels entre les niveaux de gouvernement viennent compliquer l'existence des fabricants et ajouter à leurs frais. Il existe plusieurs exemples de situations où deux et même trois niveaux de gouvernement ayant des règlements, des systèmes de contrôle et des systèmes d'inspection différents, ont un pouvoir d'autorisation et sont tenus d'intervenir dans une même opération.

Les contrôles relatifs à la protection de l'environnement sont établis et administrés principalement par les gouvernements municipaux et englobent des domaines tels la gestion des déchets, le contrôle du bruit, le code du bâtiment et le contrôle de la pollution de l'air. Tous ces contrôles ont pour effet de réduire la productivité parce qu'ils obligent les entreprises à investir dans la protection de l'environnement des ressources humaines et financières qui pourraient être utilisées dans la production de biens. L'industrie doit subir des frais supplémentaires pour en arriver à respecter tous les règlements relatifs à la sécurité des travailleurs et à la protection du consommateur. L'intervention gouvernementale et la paperasserie ont ajouté aux frais administratifs, ont faussé la répartition des ressources et, à plusieurs reprises, ont découragé des investissements.

2 - LES EFFORTS DÉPLOYÉS PAR L'INDUSTRIE POUR S'ACCLIMATER AUX CHANGEMENTS ET POUR RÉSOUDRE SES PROBLÈMES

Face à l'érosion de leur marché local par les importations, à l'escalade des frais d'exploitation et à la régression de l'utilisation de la capacité et de la productivité, plusieurs entreprises ont vécu des programmes intenses de rajustement, de ré-évaluation de leurs designs et de leurs techniques marchandes et de réduction de l'envergure de leurs opérations. Il en fut particulièrement ainsi des grandes entreprises qui avaient connu expansions, fusions et acquisitions à la fin des années '60 et au début de la présente décennie.

Plusieurs autres initiatives visant l'adaptation à des conditions changeantes ont été coordonnées par trois associations solides et bien appuyées, l'Association des fabricants de meubles du Québec (AFMQ), la Ontario Furniture Manufacturers Association (OFMA) et Furniture West. De plus, le Conseil canadien des fabricants de meubles, une fédération des trois associations, parle au nom de l'industrie sur des questions d'intérêt national.

Les trois associations industrielles sont propriétaires/producteurs de salons annuels du meuble. Ces salons ont largement contribué à accroître la visibilité du meuble de fabrication canadienne et sont devenus le principal lieu d'échanges de vues entre fabricants et détaillants. Les associations offrent également à leurs membres un service de renseignements sur le crédit visant à aider les membres dans leur gestion financière. Plusieurs études ont été effectuées dans le but de mieux définir les problèmes de l'industrie et d'identifier les besoins en ressources humaines, en production et en distribution. Des programmes visant l'amélioration des possibilités d'exportation de l'industrie sont en voie de développement. D'autres programmes ont été amorcés visant à améliorer la qualité et les capacités de la main-d'oeuvre dans les domaines technique et administratif. Certaines entreprises se sont regroupées dans le but de réduire leurs frais par la mise en commun d'achats et par la collaboration dans le domaine du transport.

a) Les Salons du Meuble

Par l'entremise des associations de fabricants, l'industrie présente des salons annuels du meuble à Montréal, Toronto et Calgary. Le dernier-né de ces salons est celui de Calgary, une réalisation de Furniture West. Le Salon du Meuble de Calgary attire maintenant les détaillants de l'Ouest qui avaient tendance à se rendre au Salon de High Point, Caroline du Nord, plutôt qu'à ceux de Montréal et Toronto.

Ces salons canadiens, de plus en plus fréquentés et populaires, servent non seulement à rehausser le profil du meuble canadien auprès du détaillant et du consommateur mais aussi de forum pour le dialogue entre fabricants et détaillants. Les salons constituent également une importante source de revenu et les bénéfices sont utilisés par les associations pour financer plusieurs des services offerts aux membres.

b) Le crédit et les contrôles financiers

Les trois associations comptent chacune un spécialiste du crédit dont les responsabilités englobent la liaison avec la clientèle visant une identification rapide de problèmes de crédit et l'adoption de mesures correctives avant que la situation ne devienne incontrôlable. Les services de crédit offerts par les associations englobent généralement l'organisation de colloques et séminaires permettant aux fabricants et détaillants de discuter de problèmes communs et de se renseigner sur l'organisation de méthodes efficaces de contrôle financier.

c) Infotech Canada

Infotech Canada est une conférence technique biennale instituée par le Conseil canadien des fabricants de meubles en 1975 avec l'aide financière des gouvernements du Canada et du Québec. Cette conférence constitue une source unique d'informations techniques et professionnelles pour l'industrie du meuble et du bois ouvré de même qu'un lieu de rencontre pour les fabricants canadiens et les fournisseurs venus de partout dans le monde.

En plus d'être le cadre de colloques sur des sujets d'intérêt particulier pour l'industrie du meuble, ces conférences offrent également l'occasion de visiter un salon technique où l'on trouve machinerie, équipement, matériaux et fournitures. Tout en offrant des discussions de sujets très techniques, les deux premières conférences ont également abordé des sujets tels le marketing, les contrôles budgétaires, les programmes d'aide gouvernementale, la productivité et la motivation, les systèmes de coûts et les politiques de fixation de prix et le contrôle de la qualité.

d) Le développement des exportations

En plus des efforts gouvernementaux visant le développement des possibilités d'exportation, les trois associations sont engagées d'une façon ou d'une autre dans un programme de développement des exportations. Plusieurs études de marchés extérieurs et de marketing à l'étranger ont été commanditées, au moins partiellement, par les associations; des colloques ont également été organisés dans le but d'aider les fabricants à améliorer l'efficacité de leurs efforts dans les marchés d'exportation.

Plus précisément, la OFMA formait récemment un comité composé de fabricants expérimentés en exportations, dans le but de conseiller et de renseigner d'autres fabricants qui songent à porter leur champ d'action dans les marchés d'exportation.

e) Les transports

Les études d'aspects problématiques des activités de l'industrie se sont avérées une excellente méthode de définition de problèmes et d'identification de solutions. Tel est le cas dans le domaine des transports. Seule ou avec la collaboration de l'État, l'industrie a entrepris plusieurs études de la question du transport des meubles. En 1970, l'AFMQ, avec la collaboration des gouvernements du Québec et du Canada, commandait une étude dont le but primordial était l'analyse des possibilités de mise en commun des livraisons des fabricants québécois comme moyen de réduire les frais et les délais de livraison. En 1975, l'AFMQ et la OFMA commanditaient une analyse des pratiques et profils de livraison des fabricants du Québec et de l'Ontario. Le rapport suggérait des programmes d'action visant la réduction des frais de transport.

Toutes ces études et enquêtes ont également eu comme effet secondaire l'embauche par les trois associations de spécialistes des transports dont les responsabilités englobent un service de mise en commun des chargements des membres. Ces services sont très populaires auprès des membres et il en est résulté des économies importantes en frais de transport. Mais, tout en étant appréciables, ces économies ne sont pas suffisantes pour compenser le net avantage des fabricants américains au chapitre des taux de transport des marchandises.

f) La mise en valeur de la main-d'oeuvre

Au cours des 15 dernières années, l'industrie du meuble a tenté à plusieurs reprises de résoudre ses problèmes de main-d'oeuvre. Au Québec, l'École du Meuble et du Bois ouvré a été établie à Victoriaville pour répondre aux besoins des fabricants québécois en matière de programmes de mise en valeur de la main-d'oeuvre. L'École s'est avérée un succès surtout parce qu'elle a su répondre aux besoins divers et changeants de l'industrie et que, ce faisant, elle a mérité l'appui de l'industrie. Les programmes et plans d'études sont entièrement contrôlés par l'industrie; tous les membres du Conseil d'administration de l'École sont actifs dans l'industrie du meuble. L'École, qui comptait 226 étudiants en 1977, offre des programmes d'un, deux et trois ans débouchant sur des emplois en fabrication ou en design; elle offre également des cours spéciaux aux entreprises qui veulent s'en prévaloir.

En Ontario, des cours de formation technique furent offerts au Conestoga College dès 1968. Toutefois, ces cours ont été jugés inadéquats en raison de ressources limitées, des frais très élevés pour les fabricants et de leur manque de pertinence aux besoins de l'industrie. Un Comité de planification de la main-d'oeuvre a été formé récemment en Ontario. Groupant des représentants de la OFMA et des syndicats International Woodworkers of America et International Brotherhood of Electrical Workers, le comité a pour mission de mettre au point un programme efficace d'amélioration de la formation dans l'industrie du meuble en Ontario. Le programme mis de l'avant et appuyé avec enthousiasme par le comité prévoit l'embauche d'un coordonnateur de la mise en valeur de la main-d'oeuvre. Ce spécialiste

offrira aux entreprises une aide administrative et consultative ainsi que des programmes audio-visuels de formation technique et administrative. Les programmes seront taillés sur mesure pour répondre aux besoins précis de l'entreprise cliente. On prévoit que le programme d'action s'auto-financera après une période de démarrage assurée par des octrois.

TABLEAU IV.1

DÉPENSES MOYENNES DES MÉNAGES URBAINS⁽¹⁾

	$\frac{1964}{(\$)}$	$\frac{1967}{(\$)}$	$\frac{1969}{(\$)}$	$\frac{1972^{(2)}}{(\$)}$	$\frac{1974}{(\$)}$	$\frac{1964/1974}{(\%)}$
Meuble	86.9	96.2	135.7	162.2	263.80	203.6
Appareils ménagers	74.0	89.0	89.3	100.8	148.70	101.0
Automobile	333.9	336.9	382.7	430.3	588.70	76.3
Dépenses courantes de consommation	5,296.0	6,379.9	7,050.2	8,190.7	10,467.0	97.6

DÉPENSES MOYENNES DU MÉNAGE EN TANT QUE POURCENTAGE DES DÉPENSES COURANTES DE CONSOMMATION

	$\frac{1964}{(\%)}$	$\frac{1967}{(\%)}$	$\frac{1969}{(\%)}$	$\frac{1972^{(2)}}{(\%)}$	$\frac{1974}{(\%)}$
Meuble	1.6	1.5	1.9	2.0	2.5
Appareils ménagers	1.4	1.4	1.2	1.2	1.4
Automobile	6.3	5.3	5.4	5.3	5.6

(1) Montreal, Toronto, Vancouver, Winnipeg, Ottawa, Quebec, Edmonton, Regina, Saskatoon, Halifax, St. John's (T.-N.)

(2) Québec, Regina et Saskatoon ne faisaient pas partie du relevé de 1972.

Source: Statistique Canada, Catalogues 62-530, 62-536, 62-541 et 62-544.

IV - PERSPECTIVES

Les perspectives de consommation de meubles sont très encourageantes, si l'on tient compte de l'évolution du mode de vie du consommateur, des répartitions d'achats et des tendances démographiques.

Les nouvelles orientations des modes de vie et de la répartitions des achats ont eu un effet positif sur la demande pour le meuble. L'accroissement des heures de loisir et l'augmentation du coût des voyages récréatifs ont incité les canadiens à passer un plus grand nombre d'heures à la maison pour se détendre et se divertir et à consacrer une plus grande partie de leur budget à l'achat de meubles. Le Tableau IV.1 indique qu'entre 1964 et 1974, la dépense moyenne d'une famille urbaine pour son ameublement a augmenté de 204%. Cette augmentation se compare à 101% pour les appareils ménagers, 76% pour l'achat d'une automobile, et 98% pour l'ensemble des dépenses. En tant que proportion du budget familial global, les dépenses d'ameublement ont augmenté de 1,6% en 1964 à 2,5% en 1974. Pendant la même période, la proportion du budget consacré aux appareils ménagers n'a pas changé alors que la proportion consacrée à l'achat d'une automobile baissait. Les grandes maisons étant devenues très coûteuses, on a tendance à acheter une maison plus modeste et à consacrer plus d'argent à la meubler confortablement et avec style.

L'intérêt que le consommateur porte à son domicile et à tout ce qui s'y rattache prend de plus en plus d'ampleur. Dans un monde d'incertitudes sociales, politiques et économiques, le domicile offre une atmosphère de sécurité et de repos; le domicile est un refuge contre le rythme frénétique de l'âge nucléaire. L'intérêt que porte actuellement le

consommateur à l'ameublement et à la décoration d'intérieur se manifeste par le nombre de livres disponibles sur le sujet et l'abondance d'articles dans des périodiques, alors qu'il y a quelques années on ne trouvait à peu près pas de documentation sur ces sujets. Dans son enquête de mars 1978 sur les intentions d'achats des consommateurs, le Conference Board indique que 26,9% des participants projetaient de refaire ou d'apporter des améliorations à leur domicile. En 1976, cette proportion était de 19,6%. Cette autre manifestation de l'intérêt croissant porté par le consommateur à son domicile souligne le potentiel pour l'ameublement.

Certaines tendances démographiques sont également encourageantes pour l'industrie du meuble. Le groupe d'âge entre 20 et 39 ans, le plus gros acheteur de meubles, formera 36,4% de la population du Canada en 1987, comparativement à 26,4% en 1967. En 1990, ce groupe d'âge sera donc presque le double de ce qu'il était en 1967.

Historiquement, le marché du meuble a été l'un des premiers à se ressentir d'une régression économique; tel ne fut pas le cas pendant la plus récente récession. Le commerce de détail du meuble a continué de progresser au cours des dernières années malgré des conditions économiques défavorables. Entre 1975 et 1977, le marché apparent de meubles de maison est passé de \$840 millions à plus de \$1 milliard, alors que pendant la même période le secteur des meubles de bureau se maintenait au même niveau, soit quelque \$180 millions. L'amélioration des conditions économiques signifie donc une excellente occasion de croissance pour le marché des meubles de maison. Reste à savoir si cette croissance sera à l'avantage des fabricants locaux ou étrangers.

Nos prévisions de demandes de meubles tiennent compte de ces facteurs. L'encadrement théorique et statistique de nos prévisions jusqu'en 1990 pour le marché canadien de meubles de maison est décrit dans la section suivante. Nous avons élaboré deux scénarios pour la part du marché des importations. Le premier scénario prévoit la continuation de la progression des importations dans le marché national alors que le second prévoit que la part des importations sera stable.

PROFIL DE SECTEUR

L'INDUSTRIE CANADIENNE DU MEUBLE

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

L'INDUSTRIE CANADIENNE DU MEUBLE

DÉFINITION DE L'INDUSTRIE

L'industrie du meuble au Canada, à l'exclusion du rembourrage à neuf des meubles, se divise en quatre sous-groupes:

- le sous-secteur de l'ameublement de maison comprend des meubles en bois et en métal et des meubles capitonnés en vue d'un usage domestique;
- le sous-secteur des articles d'ameublement divers comprend une variété de meubles pour les restaurants, les écoles, les églises, les hôpitaux et autres bâtiments, ainsi que les sommiers, les matelas, les armoires, les rayonnages, etc.;
- le sous-secteur des meubles de bureau fabrique des produits tels que les bureaux, les écrans, les sièges, les tables et les classeurs de tous genres; et
- le sous-secteur des lampes électriques et des abat-jour produit des lampes portatives de tous genres (sur pied et de table) et des abat-jour.

Les fabricants appartenant à ces sous-secteurs produisent une grande variété de meubles qui répondent à la plupart des demandes du marché canadien. Comme il est indiqué dans le tableau 1, les sous-secteurs des meubles de maison et des articles divers sont les deux plus importants; ils représentent respectivement 59 et 25% de l'emploi total dans l'industrie.

Tableau 1
Marché apparent de l'industrie du meuble et emploi par sous-secteur, 1977

<i>Sous-secteur de l'ameublement</i>	<i>Nombre* d'employés</i>	<i>Expéditions* (en millions de dollars)</i>	<i>Exportations (en millions de dollars)</i>	<i>Importations (en millions de dollars)</i>	<i>Marché* apparent (en millions de dollars)</i>	<i>Importation en % du marché apparent*</i>
Meubles de maison	23 500	810,5	19,1	158,2	949,6	16,6
Divers articles	10 000	444,0	34,3	41,7	451,4	9,2
Meubles de bureau	5 000	197,0	33,5	12,5	176,0	7,1
Lampes et abat-jour	1 500	45,0	N/D	5,6	-	-
Total	40 000	\$1 496,5	86,9	218,0	1 627,6	13,4

*Estimation du ministère de l'Industrie et du Commerce

Source: Statistique Canada, Nos de catalogue 35-211, -212, -213 et -214.
Statistique Canada, Exportations et importations par marchandises.

L'INDUSTRIE EN PERSPECTIVE

L'industrie du meuble au Canada comprend 1140 établissements concentrés surtout au Québec et en Ontario. Les expéditions de l'industrie, en 1977, se sont élevées à \$1,5 milliard et, bien que cette somme ne corresponde qu'à 1,4% de la production de toutes les industries manufacturières au Canada, l'industrie du meuble emploie quelque 40 000 travailleurs, soit à peu près 2,2% de l'effectif manufacturier canadien. En outre, l'industrie absorbe environ la moitié de toute la production de bois dur du Canada et elle constitue un marché important pour des matériaux tels que le plastique, les tissus, les produits de finition et la quincaillerie. La part des produits destinés à l'exportation est de quelque 6%.

Les caractéristiques de l'industrie canadienne du meuble, telles que la fragmentation, l'orientation vers le marché intérieur et l'importance de la main-d'oeuvre, se manifestent dans les industries du meuble d'un bon nombre de grands pays producteurs. On estime toutefois que la fragmentation de l'industrie canadienne dépasse de 25% celle de l'industrie américaine.

LA STRUCTURE DU MARCHÉ

Le marché apparent de meubles au Canada a augmenté, passant de \$656 millions en 1968, à \$1,6 milliard en 1977; en argent, ces sommes représentent une augmentation de près de 30%. Les importations ont cependant augmenté plus rapidement au cours de cette période, passant de \$37,9 millions à \$218 millions. Ces données correspondent à une hausse marquée des importations depuis 1971; au cours des six ans en question, la part des importations sur le marché canadien est passée de 6,0% à 13,4%. Depuis 1971, le marché progresse au taux annuel moyen de 13,5%, tandis que les importations augmentent en moyenne de 30% par an. Parmi tous les sous-secteurs, ce sont les meubles de maison qui ont été le plus touchés par les importations qui excèdent souvent 16% du marché canadien, ayant progressé de \$31 millions en 1971 à \$158 millions en 1977. Par ailleurs, les importations de meubles de bureau ne représentent qu'environ 7% du marché canadien.

La hausse des importations sur le marché s'est produite malgré une protection douanière variant de 15 à 20%, le taux le plus souvent appliqué étant pratiquement de 20%. Aux États-Unis, la protection tarifaire touchant les meubles varie de 5 à 17%, le tarif le plus souvent appliqué se trouvant plus près de 5%.

Il ressort d'une enquête récente* menée auprès des importateurs de meubles de maison à travers le Canada que les importations entrent dans toutes les échelles de prix et que les principales raisons motivant certaines importations correspondent aux facteurs interdépendants de la valeur, du design et de l'exclusivité. En ce qui a trait à la répartition géographique des importations de meubles, les provinces de l'Ouest, avec 27% de la population canadienne, sont à l'origine de plus de 32% des importations de meubles. Ceci est principalement dû aux disparités des frais de transports entre le Canada et les États-Unis. On trouvera en Annexe A la répartition des importations de meubles par famille de produits.

Les importations de meubles américains comptaient pour plus de 70% des importations de tous les pays pour la période 1965-1977, la plus grande part émanant de la Caroline du Nord. Selon un porte-parole de l'industrie, la majorité des importations de meubles de maison sont les produits d'un nombre relativement peu élevé de très grandes sociétés américaines ayant une production spécialisée et des capacités de commercialisation. Du reste, ces importations sont pour la plupart concentrées au palier des prix moyens, où travaille le gros de la main-d'oeuvre du secteur.

Selon une autre étude** sur la compétitivité de l'industrie canadienne au plan international, le prix des meubles de maison fabriqués et vendus au Canada est de 20 à 25% plus élevé que celui des produits comparables fabriqués aux États-Unis.

Comme dans la plupart des pays producteurs, les fabricants de meubles ont vu grossir leur entreprise en répondant de manière satisfaisante aux besoins des marchés régionaux du pays. Le coût élevé du transport est, semble-t-il, un facteur important qui explique la concentration de la production dans le voisinage des marchés d'envergure que constituent le Québec et l'Ontario.

La plupart des producteurs d'avant-garde s'ingénient actuellement à améliorer leurs modèles au niveau du design, mais la majorité des fabricants canadiens de mobilier de maison et d'articles divers d'ameublement disposent de peu de ressources en cette matière.

Les fabricants de meubles de bureau, qui desservent un marché plus spécialisé, recherchent davantage l'innovation; dans une large mesure, une telle initiative témoigne de leur capacité de recruter des professionnels ayant la compétence voulue pour élaborer de bons modèles. La part des meubles de bureau destinés à l'exportation est plus du double de celle du sous-secteur des meubles de maison et la pénétration des importations est, elle aussi, moins prononcée.

LA STRUCTURE DE L'INDUSTRIE

L'industrie canadienne du meuble s'est toujours caractérisée par un grand nombre de petites entreprises (tableau 2). Près de 90% de tous les établissements par rapport à l'ensemble de l'industrie, en 1977, employaient moins de 100 personnes et, dans l'ensemble, ils n'intervenaient que pour 50% environ de la valeur des expéditions des usines. De ce nombre, 607 établissements (plus de 53% de tous les

* Robert St-Pierre Administration Ltée, Meubles de maison: digeste du marché pour le ministère de l'Industrie et du Commerce, mars 1977.

** Simpson, Ross Ltd., A Study of Productivity in the Canadian Furniture Industry, sous l'égide du ministère de l'Industrie et du Commerce et des associations provinciales de fabricants de meubles.

établissements de ce secteur industriel) ont moins de 20 employés et, dans un certain sens, ont à peine dépassé le stade de la fabrication artisanale.

La structure de l'industrie américaine du meuble est semblable; 85% des établissements comptent moins de 100 ouvriers et 55% moins de 20. Cependant, 99 usines américaines ont un effectif de plus de 500 personnes, 15 d'entre elles expédiant pour plus de \$100 millions par an. Les trois principaux établissements de meubles de maison aux États-Unis produisent presque autant que l'ensemble du sous-secteur du meuble de maison au Canada.*

Si la fabrication des meubles dans le monde entier se caractérise par des opérations relativement restreintes, les usines de meubles des États-Unis comptent en moyenne deux fois plus d'ouvriers que les usines canadiennes. Les statistiques leur reconnaissent aussi de plus hauts niveaux de productivité. En 1976, par exemple, la productivité ouvrière dans l'industrie canadienne, en termes de valeur ajoutée par heure-homme de production, le cédait de 18% au chiffre correspondant pour l'industrie américaine.

Les huit plus grandes entreprises de l'industrie sont à l'origine de quelque 20 à 25% des expéditions de l'industrie. Comme l'indique le tableau 2, les producteurs de meubles de bureau sont plus importants que les fabricants relevant des autres sous-secteurs de l'industrie du meuble. Au Canada, les entreprises qui fabriquent des meubles de bureau affichent aussi une nette tendance à la spécialisation, et la plupart d'entre elles sont des groupes relevant d'entreprises multi-nationales possédant les moyens financiers, techniques, de commercialisation et de gestion pour réaliser de plus grandes économies d'échelle. On estimait à \$1,25 million, par usine, la valeur des expéditions de tous les fabricants de meubles de maison et d'articles divers d'ameublement, en 1977. Les données correspondantes pour les fabricants de meubles de bureau s'établissent à \$2,5 millions.

Tableau 2
Expéditions d'après la taille de l'établissement, 1977*

	Établissements						Expéditions					
	Sous-secteur des meubles de maison		Sous-secteur des meubles de bureau		Autres sous-secteurs		Sous-secteur des meubles de maison En millions de \$		Sous-secteur des meubles de bureau En millions de \$		Autres sous-secteurs En millions de \$	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	de \$	%	de \$	%	de \$	%
200 et plus	23	3,5	7	9	5	1	202,6	25	71	36	59	12
100 - 199	52	8	12	15,5	27	6,5	218,8	27	67	34	132	27
50 - 99	71	11	8	10	49	12	162,1	20	24	12	127	26
20 - 49	150	23	25	32	104	25,5	154,0	19	27	14	112	23
Moins de 20	355	54,4	26	33,5	226	55	73,0	9	8	4	59	12
	651	100,0	78	100,0	411	100,0	810,5	100	197	100	489	100

*Estimation du ministère de l'Industrie et du Commerce

Bien que l'industrie compte des établissements dans toutes les provinces, près de neuf dixièmes de la production vient de l'Ontario et du Québec. Bon nombre de petites localités dans le sud-est du Québec (Cowansville, Montmagny, etc.) et dans le sud-ouest de l'Ontario (Collingwood, Hanover, etc.) tirent leur subsistance presque entièrement de l'industrie du meuble. En fait, la production provenant de petites localités dans les deux provinces est égale à la moitié au moins de la production des entreprises établies dans des agglomérations urbaines qui comptent plus de 100 000 habitants (tableau 3).

* Statistique Canada 25-211
Furniture/Today — 13-24 avril 1978

Tableau 3

La productivité de l'industrie du meuble,⁽¹⁾ régions métropolitaines⁽²⁾ par rapport aux petites municipalités,⁽²⁾ Canada, 1974

	Nombre d'établissements	Valeur ajoutée par heure/homme rémunérée (\$)	Nombre d'ouvriers à la production	Nombre d'em- ployés par d'établissements
Canada	1 207	8.24	47 351	39
Régions métropolitaines	701	8.17	24 860	35
Petites municipalités	516	8.20	22 491	44
Québec	478	7.78	18 268	38
Régions métropolitaines	285	7.24	11 412	40
Petites municipalités	193	7.82	6 856	36
Ontario	515	8.46	23 056	45
Régions métropolitaines	213	9.32	9 058	43
Petites municipalités	302	8.35	13 998	46

(1) Comprend: — l'industrie des meubles de maison: fabricants de meubles de maison (CAE 2619)
— l'industrie des meubles de bureau (CAE 264)
— l'industrie des articles d'ameublement divers (CAE 266)
— l'industrie des lampes, électriques et des abat-jour (CAE 268).

(2) Estimation du ministère de l'Industrie et du Commerce

Source: Statistique Canada, Catalogue 31-209, Industries manufacturières du Canada — régions 1972.

L'industrie du meuble au Canada appartient, en très grande partie, à des intérêts nationaux. En 1974, Statistique Canada indiquait que, sur un total de 1266 sociétés de ce secteur qui avaient présenté des rapports, seules 40 entreprises (3%) appartenaient à des intérêts étrangers (c.-à-d. dans une proportion de 50% ou plus). En moyenne, les entreprises appartenant à des intérêts étrangers étaient cependant nettement plus importantes, puisqu'elles intervenaient pour 19% de l'actif total de l'industrie et pour un peu plus de 16% des ventes. Dans le sous-secteur des meubles de bureau, l'appartenance à des intérêts étrangers dépasse largement la moyenne de l'industrie.

Les statistiques canadiennes de l'ameublement indiquent que les taux de productivité augmentent proportionnellement aux dimensions des usines, mais seulement graduellement. L'étude Simpson, Ross portant sur la compétitivité de l'industrie établit qu'il existe des dimensions optimales pour une usine de fabrication de meubles. Toutefois, il existe au Canada et ailleurs de nombreuses usines en deçà de ces normes optimales qui tirent bien leur épingle du jeu. Au-delà de ce seuil optimal, un petit nombre d'entreprises dans l'industrie, par une diversification de leurs installations, semblent avoir réalisé des économies, en termes de commercialisation, de spécialisation et ainsi de suite. L'application de ce principe n'a cependant pas toujours été couronné de succès.

ÉTAPES DE LA FABRICATION

La fabrication des meubles comprend les étapes suivantes: la préparation du bois, le sciage et le façonnage des pièces de bois, le sablage, l'assemblage, la finition, le capitonnage et l'emballage. Ces étapes de la production se retrouvent dans toutes les usines, mais l'exploitation de chaque usine diffère selon la nature du produit fini. L'efficacité de la production dépend en grande partie du degré de spécialisation des produits. Les faibles quantités produites dans l'industrie, dues en partie à l'exiguïté du marché canadien, la facilité d'entrée et le grand nombre d'entreprises qui composent l'industrie, imposent continuellement des ajustements de la machinerie et par le fait même sont la cause de beaucoup de temps mort.

La plupart des tâches rattachées au traitement du bois et au capitonnage ont un coefficient de main-d'oeuvre relativement élevé, et la part de la main-d'oeuvre comprise dans la valeur ajoutée est proportionnellement plus importante dans les usines qui produisent des meubles de qualité supérieure. L'industrie recourt à des techniques traditionnelles; la recherche et le développement proviennent en grande partie des fournisseurs de matériel et d'équipements.

FINANCEMENT

L'industrie connaît un niveau d'investissement relativement faible. De 1969 à 1974, les dépenses en immobilisations par employé ont été nettement inférieures à celles que l'on a observées dans les industries manufacturières du secteur secondaire. Compte tenu de frais d'immobilisations de \$137 millions au cours de cette période, l'industrie avait un capital-actions net de \$190 millions, soit une moyenne de \$4250 par employé. Le chiffre correspondant pour l'ensemble des industries manufacturières au Canada s'établit à \$15 200 par employé. Cependant, le nombre d'emplois créés par chaque dollar d'investissement est plus élevé que dans les autres secteurs manufacturiers. L'industrie estime qu'un investissement de \$3 millions dans une usine de meubles donnerait lieu à l'embauche de quelque 160 ouvriers, tandis que dans une usine de rembourrage, ce nombre serait beaucoup plus élevé. Il est à noter en même temps, comme l'indique le tableau 4, que les salaires et traitements exprimés en pourcentage du total des coûts sont beaucoup plus élevés dans l'industrie du meuble que dans l'ensemble des industries manufacturières.

Aux États-Unis, le taux d'investissement dans l'industrie du meuble est également inférieur à celui de l'ensemble du secteur manufacturier; il a été sporadique au cours de la dernière décennie.

Tableau 4
Taux de financement de l'industrie canadienne du meuble et de toutes les industries manufacturières, 1975

	<i>Ensemble des industries manufacturières</i>	<i>Meubles de maison</i>	<i>Meubles de bureau</i>	<i>Autres types d'ameublement</i>
Coefficient du fonds de roulement	1,6	1,5	1,7	1,7
Actif disponible	0,69	0,6	0,55	0,48
Profits avant impôts/avoir des actionnaires (%)	17,9	7,5	27,5	14,5
Traitements et salaires/total des coûts (%)	20,3	33,2	30,8	29,4
Coût des marchandises vendues/ventes (%)	78,2	78,1	75,5	77,2
Passif/avoir des actionnaires (%)	22,2	14,7	5,4	12,8

Source: Statistique Canada, *Statistiques financières des sociétés*

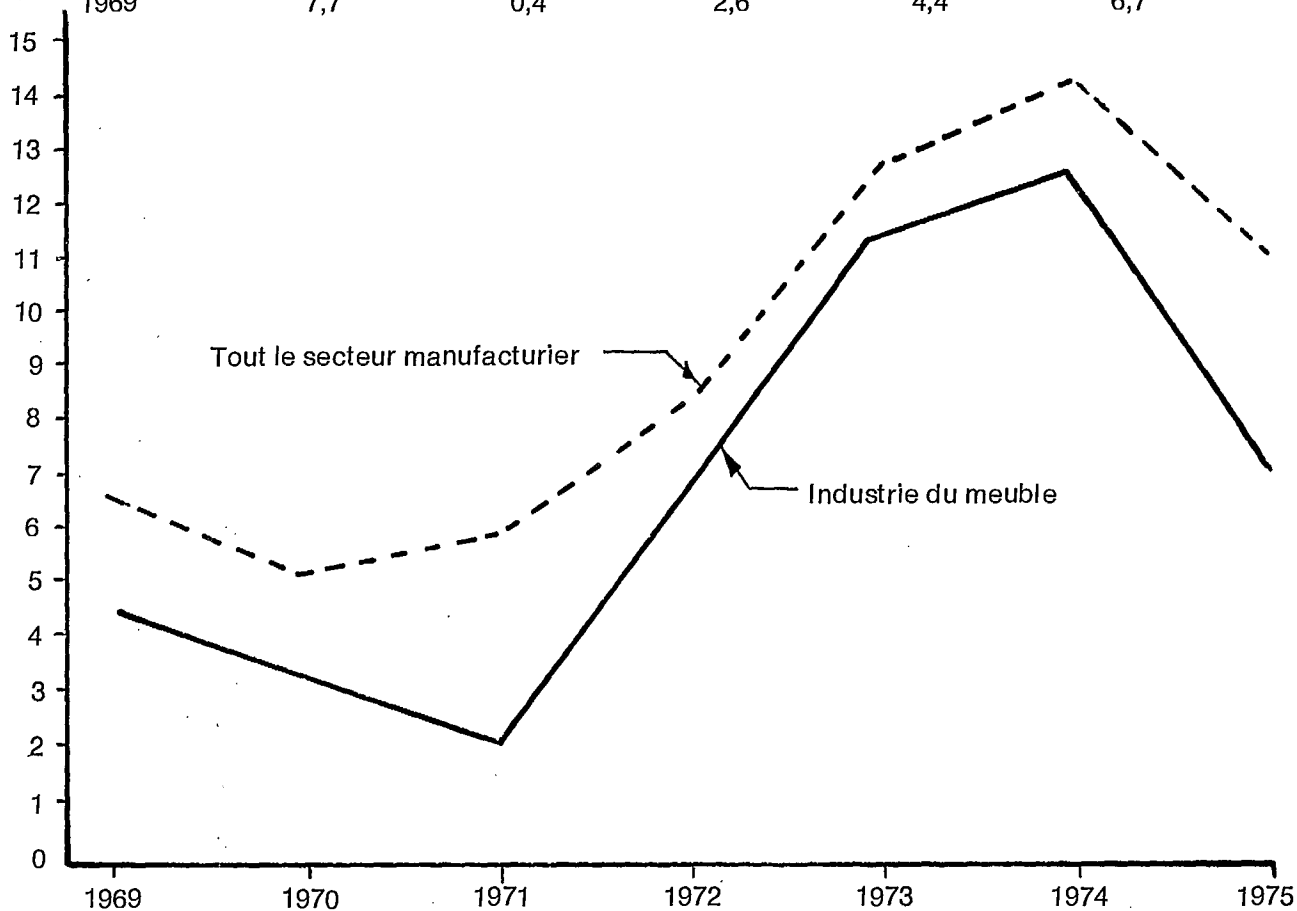
Le rapport entre l'actif courant et le passif courant variait de 1,5 à 1,7 pour les sous-secteurs de l'industrie et dénotait un niveau élevé de liquidités immédiates. Le rapport entre le passif à long terme et l'avoir des actionnaires était relativement insignifiant, variant de 5,4% au secteur des meubles de bureau, à 14,7% au secteur des meubles de maison. Le taux de rendement du capital investi dans chaque sous-secteur variait de 7,5% pour le secteur des meubles de maison à 27,5% pour celui des meubles de bureau.

Comme il est indiqué au tableau 5 et dans le graphique qui suit, au cours de la période de 1969 à 1975 le rapport entre les profits de l'industrie après impôts et l'avoir des actionnaires sont nettement inférieurs à ceux de l'ensemble du secteur manufacturier. Bien que l'on ne dispose pas encore des données de Statistique Canada sur la période plus récente, certains indices laissent croire que les profits de l'industrie ont encore diminué depuis 1975. Cette année-là a été dure pour tout le secteur manufacturier. Selon des données inédites, certains sous-secteurs, tels que les meubles de maison en bois, ont essuyé une plus grave perte de rentabilité que ne l'indique la moyenne de l'industrie au tableau 5.

TABLEAU 5

**RAPPORT ENTRE LES PROFITS APRÈS IMPÔTS
ET L'AVOIR DES ACTIONNAIRES**

	Meubles de maison	Meubles de bureau	Autres types de meubles	Total, ensemble de l'ameublement	Tout le secteur manufacturier
1975	5,0	16,8	9,1	7,4	11,0
1974	12,6	18,1	9,5	12,1	14,2
1973	14,4	3,4	10,3	11,5	12,7
1972	9,2	-2,6	5,4	6,2	8,7
1971	1,2	4,8	2,1	2,1	5,8
1970	1,8	5,2	4,1	3,3	5,2
1969	7,7	0,4	2,6	4,4	6,7



Source: Statistique Canada, Statistique financière des sociétés,
n° de catalogue 61-207.

QUALITÉ DE LA GESTION

On considère de façon générale comme satisfaisante la gestion des petites entreprises de l'industrie du meuble, particulièrement en ce qui concerne l'établissement et l'exploitation quotidienne d'une petite usine. En général, les petites sociétés ne peuvent s'offrir une gestion professionnelle spécialisée, et seules les entreprises plus importantes sont exploitées par des administrateurs et des gestionnaires professionnels.

Néanmoins, il devient de plus en plus important que les entreprises de fabrication de meubles possèdent un plus large éventail de compétences en gestion que l'éventail actuel, principalement au niveau du marketing.

RENDEMENT DE L'INDUSTRIE

L'accroissement des expéditions de meubles au cours des années 1965 à 1977 a abouti à la création de 2 000 emplois dans l'industrie. Aux années de pointe de 1973 à 1975, la hausse des emplois atteignait parfois 10 000 au regard de 1965. Au cours de cette période, l'élément féminin est passé de 14 à 29% de l'effectif et il y a lieu de croire que la hausse se poursuivra. Depuis 1974, l'emploi a diminué de 9 000 et, en 1977, l'industrie ne fonctionnait qu'à environ 63% de sa capacité.

Au cours de la période 1968 à 1974, le marché canadien a connu une expansion soutenue, les années 1971 à 1974 étant marquées d'un essor sans précédent du marché apparent. Pendant ces quatre années, l'industrie a su accroître sensiblement le total des expéditions, qui sont passées de \$754,4 millions en 1971 à \$1 287,2 millions en 1974, hausse de 70,6%. Cependant, le taux d'accroissement de la demande a été si vigoureux que les importations sont passées de \$46,3 millions à \$164,4 millions en 1974, ce qui représente une hausse de 255%. Le tableau 7 indique que le sous-secteur des meubles de bureau, où domine la présence étrangère, a cependant été moins sensible aux pressions des importations et plus orienté vers l'exportation que les autres sous-secteurs de l'industrie.

Cette montée subite des importations, accompagnée d'une diminution de la part du marché dévolue aux producteurs canadiens, est attribuée à un certain nombre de facteurs. D'abord, les achats des consommateurs canadiens ont accusé une hausse prononcée, tandis qu'aux États-Unis, la faiblesse du marché coïncidait avec une abondance de stocks. Deuxièmement, l'industrie canadienne avait un peu de mal à combler la demande accrue avec ses capacités existantes, situation aggravée par des pénuries critiques de main-d'oeuvre, spécialisée et non spécialisée.

Troisièmement, grâce à un grand effort de commercialisation accompagné de prix flexibles, l'industrie américaine a su se faire une niche dont elle n'a pas abdicué. Quatrièmement, l'industrie a dû faire face à de fortes hausses des frais de la main-d'oeuvre et des matériaux.

Ces coûts plus élevés persistent et il faut en tenir compte lorsqu'on étudie la compétitivité de l'industrie et les niveaux tarifaires. L'indice des prix de vente de l'industrie canadienne pour les meubles est passé de 100 en 1971 à 173 en 1977 tandis qu'aux États-Unis il a grimpé de 100 à 142,9. Les principaux postes influant sur la compétitivité de l'industrie sont les coûts de la main-d'oeuvre et des matériaux, les frais de transport et les droits de douane sur certains matériaux.

Les employés en production au Canada gagnent \$0.78 (Can.) de plus l'heure que leurs confrères en Caroline du Nord et \$0.21 (Can.) de plus l'heure que la moyenne des États-Unis pour l'industrie du meuble et de l'ameublement. Récemment, le taux d'évolution des salaires a augmenté sensiblement aux États-Unis et, si cette montée se poursuit, on peut s'attendre à un certain nivellement. Cependant, l'écart salaires/coûts entre la Caroline du Nord et le Canada se ressent peut-être du fait qu'en Caroline du Nord les possibilités d'emploi se trouvent surtout dans les secteurs du tabac, du textile, du coton et du meuble, qui tous tendent à offrir des taux de salaire inférieurs à la moyenne de l'ensemble des industries manufacturières, tandis qu'au Canada, de nombreux fabricants de meubles sont situés dans des régions industrielles où se côtoient des industries telles que l'automobile, les produits chimiques et l'acier, dont les taux de salaire dépassent la moyenne. Les fabricants canadiens estiment par ailleurs que la part des avantages sociaux versée par l'employeur est sensiblement plus élevée que la contribution du patronat en Caroline du Nord. Le taux de change canadien, actuellement favorable, ne comble pas ces écarts salaires/coûts dans la mesure prévue, puisqu'il a l'effet contraire d'augmenter le coût des apports matériels.

Tableau 6
Rendement de l'industrie du meuble, 1968 à 1977

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977*
Nombre d'établissements	1 332	1 321	1 264	1 225	1 202	1 183	1 265	1 217	1 142	1 140
Nombre d'employés	41 215	42 885	40 473	41 221	44 951	46 948	49 031	47 351	45 610	40 000
Indice des prix de vente dans l'industrie — 1971 = 100	89,7	93,9	97,4	100	105,6	116,2	140,2	153,2	163,4	173,0
Total des expéditions (en millions de dollars)	631,5	698,5	701,1	754,4	922,3	1 076,2	1 287,2	1 312,4	1 416,8	1 496,5
Exportations (en millions de dollars)	13,4	26,1	34,8	35,8	39,7	55,0	61,0	56,7	65,7	86,9
Expéditions nationales (en millions de dollars)	618,1	672,4	666,3	718,6	882,6	1 021,2	1 226,2	1 255,7	1 351,1	1 409,6
Importations (en millions de dollars)	37,9	42,8	41,7	46,3	70,2	109,3	164,4	153,8	194,0	218,0
Marché national (en millions de dollars)	656,0	715,2	708,0	764,9	952,8	1 130,5	1 390,6	1 409,5	1 545,1	1 627,6
Importations exprimées en % du marché national	5,8	5,9	5,8	6,0	7,4	9,7	11,8	10,9	12,5	13,4
Exportations exprimées en % des expéditions	2,1	3,7	5,0	4,7	4,3	5,1	4,7	4,3	4,6	5,8

*Estimation du ministère de l'Industrie et du Commerce

Source: Statistique Canada

Tableau 7

Rendement de l'industrie canadienne du meuble sur le plan international (1968-1977)

	Exportations (en millions de dollars)			Importations (en millions de dollars)			Marché national (en millions de dollars)			Importations (en pourcen- tage du marché national)			Exportations (en pourcen- tage des expéditions)		
	Meubles de maison	Meubles de bureau	Autres meubles	Meubles de maison	Meubles de bureau	Autres meubles	Meubles de maison	Meubles de bureau	Autres meubles	Meubles de maison	Meubles de bureau	Autres meubles	Meubles de maison	Meubles de bureau	Autres meubles
1977*	19	33	34	158	13	47	949,5	177,0	502,0	16,6	7,3	9,4	2,3	16,7	6,9
1976	18	21	26	143	12	40	895,0	179,6	472,2	16,0	6,7	8,5	2,3	11,1	5,7
1975	19	14	24	112	12	30	788,4	179,0	442,0	14,2	6,7	6,8	2,7	7,7	5,5
1974	23	18	20	121	12	32	809,4	159,3	422,5	14,9	7,5	7,6	3,2	10,9	4,9
1973	22	18	15	79	8	22	648,0	113,8	368,4	12,2	7,0	6,0	3,7	14,5	4,1
1972	18	11	10	49	6	15	523,5	102,9	326,9	9,4	5,8	4,6	3,6	10,2	3,1
1971	18	9	8	31	5	10	400,6	84,6	280,2	7,7	5,9	3,6	4,6	10,2	2,9
1970	16	10	9	26	5	10	350,9	84,2	271,9	7,4	5,9	3,7	4,7	11,2	3,3
1969	11	8	7	26	5	11	367,3	84,2	261,9	7,1	5,9	4,2	3,1	9,2	2,7
1968	6	4	3	21	4	12	337,3	72,2	245,9	6,2	5,5	4,9	1,9	5,5	1,3

*Estimation du ministère de l'Industrie et du Commerce

Source: Statistique Canada

Tableau 8

Moyenne des salaires horaires meubles et ameublement — Canada, États-Unis, Caroline du Nord

	États-Unis ⁽²⁾ (en dollars des É.-U.)	Caroline du Nord ⁽³⁾	États-Unis ⁽²⁾ (Équivalent en dollars canadiens)	Caroline du Nord ⁽³⁾ (en dollars canadiens)	Canada ⁽¹⁾
Mars 1978	4.54	4.02	5.11	4.52	5.21
Mars 1977	4.21	3.75	4.42	3.94	4.94
1977	4.31	3.84	4.58	4.08	5.07
1976	3.98	3.56	3.92	3.51	4.55
1975	3.75	3.36	3.82	3.42	4.00
1974	3.50	3.17	3.42	3.10	3.41
1973	3.26	2.94	3.26	2.94	3.00
1972	3.06	2.72	3.03	2.69	2.74
1971	2.90	2.56	2.93	2.59	2.57
1970	2.77	2.41	2.89	2.52	2.40
1969	2.62	2.30	2.82	2.48	2.22
1968	2.47	2.14	2.66	2.30	2.05

Source: (1) Statistique Canada, Division du travail

(2) U.S. Dept. of Labour, Employment and Earnings

(3) N.C. Bureau of Employment Research, Employment Security Commission

Par ailleurs, étant donné l'encombrement des produits, les frais de transport représentent une part de plus en plus importante des frais de vente. Une récente enquête* a conclu que les chemins de fer et les routiers américains avaient des tarifs de 20 à 30% inférieurs aux tarifs canadiens pour des poids et des distances égales. Par exemple, il coûte environ \$116 pour expédier un ensemble de chambre à coucher de High Point (Caroline du Nord) à Calgary (Alberta). À partir de Toronto, on demande \$136 pour expédier le même ensemble malgré que Toronto soit plus rapproché de Calgary (près de 600 milles). D'après les conclusions de l'enquête, Kennedy-Ross estime que les seuls frais de transport accordent aux fabricants américains un avantage de prix de 5% sur les entreprises canadiennes, à distances égales.

En plus, la protection tarifaire ménagée aux matériaux tend à faire monter les coûts de fabrication au Canada, non seulement en majorant directement le prix des matériaux importés par le montant du droit de douane, mais aussi indirectement en élevant le coût des matériaux indigènes en raison de la protection dont ils jouissent. Le droit de 30% sur les \$60 millions en tissus employés dans l'industrie fait monter de quelque 7% le prix de vente en gros des meubles canadiens rembourrés. Au sous-secteur du meuble en bois, lorsque les droits de douane sur les matériaux utilisés, tels que les plastiques (10%), le vernis (15%) et les ferrures (17.5%), entrent en ligne de compte, le coût de la fabrication au Canada accuse une hausse estimative d'environ 1%. Cependant, le niveau des droits sur ces derniers matériaux n'influe guère sur le prix des meubles rembourrés. Au sens de l'industrie, il conviendrait de réduire la protection tarifaire accordée aux tissus parallèlement à toute réduction des droits canadiens sur les meubles.

Le climat rigoureux du Canada au regard de la Caroline du Nord désavantage, lui aussi, le fabricant canadien au titre des coûts. Par exemple, le séchage du bois d'oeuvre est un procédé long et coûteux qu'on peut pourtant abrégé en permettant au bois de passer une période initiale de séchage dans de bonnes conditions atmosphériques, ce qui est impossible au Canada au cours des mois d'hiver. Par conséquent, en fait de fours de séchage, les usines canadiennes doivent disposer d'une plus grande capacité que les établissements de la même taille en Caroline du Nord.

Quant au taux d'investissement, les dépenses d'immobilisation de l'industrie par rapport à l'ensemble des expéditions ont été inférieures à celles de l'ensemble des industries manufacturières, même au cours des années de pointe. Le total des dépenses d'investissement de l'industrie et le taux d'utilisation de la capacité pour la période 1966-1977 sont présentés au tableau 9.

*Kennedy, Ross and Associates: "Les données économiques du transport des meubles de l'Ontario et du Québec aux autres parties du Canada, pour le compte des associations des fabricants de meubles de l'Ontario et du Québec, Montréal 1975.

Tableau 9

Dépenses d'investissement et degré d'utilisation, industrie du meuble 1966-1977

	Dépenses d'investissement ⁽¹⁾			Expéditions de l'industrie ⁽²⁾ (en millions de dollars constants de 1971)	Capacité d'utilisation ⁽³⁾ %
	Immobilisations (en millions de dollars constants de 1971)	Réparations	Total		
1966	23,0	6,6	29,6	703	98,8
1967	22,0	6,3	28,3	703	92,1
1968	21,6	7,5	29,1	704	87,8
1969	13,4	7,4	20,8	744	87,6
1970	16,6	7,8	24,4	720	79,4
1971	13,6	8,0	21,6	754	79,1
1972	18,7	8,8	27,5	873	88,4
1973	29,9	6,3	36,2	926	89,6
1974	33,7	9,2	42,9	918	84,4
1975	25,1	8,5	33,6	857	69,8
1976	15,0	7,2	22,2	867	70,9
1977	11,8	5,9	17,7	865	62,9

Source: (1) Pour dépenses d'immobilisation — Statistique Canada: "Flux et stocks de capital fixe"

(2) Expéditions de l'industrie — Statistique Canada, Recensement annuel des fabricants

(3) Utilisation de la capacité — Statistique Canada.

Il faut attribuer, dans une large mesure, les changements soudains frappant l'utilisation de la capacité de production, au fait que les achats de meubles sont très sensibles aux changements de revenus. Comme les consommateurs peuvent généralement remettre à plus tard leurs achats de meubles, l'industrie est donc très sensible aux fluctuations économiques. Les consommateurs dépensent moins pour l'ameublement pendant les périodes de baisse économique; ce fait tend à saper l'expansion soutenue du marché, nécessaire à la génération de capitaux dans l'industrie.

Enfin, la position de l'ensemble de l'industrie canadienne au titre de la productivité ouvrière a toujours été inférieure à celle de l'industrie américaine. Le tableau 10 indique que, pour la période de 1967 à 1976, la valeur ajoutée par heure-homme de production le cédait de 18 à 25% au chiffre américain.

Le sous-secteur des meubles de bureau, qui dessert un marché plus spécialisé, a été relativement vigoureux, affichant des niveaux de productivité plus élevés que les autres sous-secteurs.

Tableau 10

Productivité de l'industrie du meuble, heures-hommes payées au Canada et aux États-Unis — 1967 - 1976*

	Canada				É. - U.	Valeur ajoutée (en dollars) Heures-hommes payées (rapport) Canada/É. - U.
	Meubles de maison	Meubles de bureau	Autres	Ensemble de l'industrie		
1976	8.23	12.12	9.88	9.12	11.09	.82
1975	7.27	11.43	9.04	8.24	10.39	.79
1974	6.98	9.69	8.29	7.66	9.54	.80
1973	6.23	8.63	7.17	6.76	8.52	.79
1972	5.63	7.55	6.44	6.09	8.06	.76
1971	5.15	6.99	5.65	5.51	7.36	.75
1970	4.78	6.95	5.61	5.31	6.83	.78
1969	4.59	6.78	5.44	5.08	6.61	.77
1968	4.28	5.53	5.09	4.67	6.22	.75
1967	3.96	5.78	4.73	4.39	5.83	.75

Source: Nos de catalogue 35-211, 35-212, 35-213, 35-214 de Statistique Canada, et Bureau américain du recensement, Étude annuelle sur les fabricants.

*Le bureau américain de la statistique ne comprend pas les sous-secteurs des lampes et des abat-jour.

PERSPECTIVES DU MARCHÉ

On prévoit d'excellentes possibilités au cours des prochaines années dans la plupart des sous-secteurs du meuble. Tout d'abord, Statistique Canada prévoit que le groupe des personnes âgées de 20 à 35 ans, qui figurent traditionnellement pour 30% des achats de meubles, sera le groupe qui augmentera le plus rapidement jusqu'en 1985. À ce sujet, on s'attend également à l'augmentation du nombre des mariages, de 198 000 par an en 1972 à 250 000 en 1981. Le sous-secteur des meubles de bureau profitera sûrement des modifications dans le travail, qui verra les effectifs employés dans les postes administratifs, professionnels et dans le travail de bureau, passer de 24% en 1971 à 30% en 1981*. La demande de meubles de bureau devrait augmenter proportionnellement à l'augmentation envisagée des employés de bureau et à la construction de nouveaux immeubles à bureaux.

En plus des possibilités attribuables au bon profil démographique, il y a tout lieu de croire à un regain d'intérêt chez le consommateur grâce aux nouveaux modes de vie et aux plus forts revenus disponibles. Le tableau 7 indique en fait que le marché apparent du Canada pour les meubles de maison au cours de la période de deux ans allant de 1975 à 1977 s'est accru de 20% au regard de 9% pour les autres sous-secteurs de l'industrie.

Le sondage de mars 1978 du Conference Board indique que 26,9% des répondants projettent de rénover ou d'améliorer leur domicile, au regard des 19% qui manifestaient cette intention en 1976. Pour le groupe d'âge de 20 à 34 ans, le chiffre comparable est 34,5%. Cette tendance laisse entrevoir de bons débouchés pour les meubles de maison.

D'après une enquête menée** dans 11 grandes villes canadiennes, la moyenne des dépenses en meubles par famille a augmenté de 203% de 1964 à 1974. En comparaison, les achats d'appareils électroménagers et d'automobiles ont augmenté respectivement de 101% et de 76,3% au cours des 10 années en question.

Les États-Unis offrent un bon débouché potentiel pour les meubles de fabrication canadienne; les exportations sont passées de \$13,4 millions en 1968 à \$86,9 millions en 1977. Une enquête*** menée chez les détaillants de meubles aux États-Unis en 1970 au nom de l'I et C confirme l'acceptabilité du meuble canadien et l'existence des débouchés pour les fabricants canadiens, pourvu que les coûts soient équivalents. Sur le plan géographique, le marché du Nord-Est des États-Unis est aussi accessible à partir des principales régions manufacturières du Québec et de l'Ontario qu'à partir des grandes régions productrices des États-Unis. Au moins 25% du marché total des États-Unis est situé à moins d'un jour de route de Toronto et de Montréal.

* Woods, Gordon & Co., La clientèle de demain, 1974.

** Statistique Canada — Dépense moyenne par famille.

*** Ernst & Ernst: Vente de meubles canadiens aux États-Unis, commandé pour le ministère de l'Industrie et du Commerce, 1970.

ANNEXE A

Marché apparent de l'industrie du meuble et de l'ameublement, 1976

<i>Produits</i>	<i>Expéditions (en milliers de dollars)</i>	<i>Exportations (en milliers de dollars)</i>	<i>Importations (en milliers de dollars)</i>	<i>Marché apparent du Canada</i>	<i>Importations</i>
Meubles de maison en bois	304 553	8 420	75 821	371 954	20,4
Meubles de maison en métal	76 775	825	7 007	82 957	8,4
Meubles de maison rembourrés (Meubles de maison non identifiés par type)	273 992	4 154	16 324	286 162	5,7
Total, meubles de maison	655 320	18 122	142 646	779 844	18,3
Meubles de bureau en bois	57 492	3 913	N/A	-	-
Meubles de bureau en métal	107 040	17 420	N/A	-	-
Total, meubles de bureau	164 523	21 333	11 758	154 957	7,6
Meubles et articles d'ameublement spéciaux	170 716	9 983	16 811	177 544	9,5
Matelas et sommiers	132 966	209	2 469	135 226	1,8
Lampes électriques et abat-jour	40 455	N/A	5 312	-	-
Composants de meubles et autres produits n.d.a.*	252 947	16 055	15 022	251 914	6,0
Total, meubles et articles d'ameublement	1 416 936	65 702	194 018	1 545 252	12,6

Source: Statistique Canada. Expéditions par catégories de produit

*Comprend les expéditions non classées par catégorie telles que signalées sur la formule abrégée.

LKC
HC 115 .A252414 no.7
Canada. Groupe d'étude sur l'industrie
canadienne du meuble
Rapport du Groupe de travail sur l'industr
canadienne du meuble

DATE DUE - DATE DE RETOUR

OCT 07 1991

JAN 11 1994

ISTC 1551 (8/88)

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA



70961

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