

# METRIQUE

Commission du système métrique Canada

juillet/août 1984

Port de retour garanti 255, avenue Argyle, Ottawa (Ontario) K1A 0C9

ISSN 0822-4242

## CONVERSION AUX É.-U.

### Deux proches parents : Conversion et rendement des placements

La conversion au système métrique et le rendement des placements sont incontestablement liés, déclare Mary Ann Gilleece, dans l'allocution thématique à la 10<sup>e</sup> Conférence annuelle de l'ANMC. Mad. Gilleece est sous-secrétaire adjointe pour la recherche et la technique à la Défense (Gestion des achats).

« Voyons pourquoi », d'ajouter Mad. Gilleece :

« Nombre d'industries se sont rendu compte qu'il existe des débouchés intéressants pour leurs produits à l'étranger, et on mis au point une stratégie en vue d'atteindre ces marchés. Ce n'est pas au hasard que la General Motors a décidé de construire une voiture universelle, car sa stratégie visait un véhicule en dimensions métriques fondamentales plutôt qu'en dimensions impériales. D'autres sociétés, telles John Deere et Caterpillar, pour n'en mentionner que deux du nombre croissant, ont eu recours à cette stratégie. On notera avec intérêt que, même si notre pays constitue le plus vaste marché du monde, beaucoup de nos importations comportent les unités métriques. À cet égard, l'indice réside dans le fait que le consommateur américain veut le rende-

ment maximum de ses placements, et qu'il n'a aucune difficulté à obtenir ce rendement, même s'il doit acheter et utiliser des produits en unités métriques.

« Plus nous comprendrons que les États-Unis sont comme un pêcheur qui se sert d'un ver impérial pour capturer des poissons qui mordent mieux à un ver métrique, lequel il emploiera au plus tôt, plus nous prendrons de poissons.

« Je n'ignore pas que certains voient le système pouce-livre comme une clôture protectrice contre l'invasion de nos propres marchés par des concurrents d'outre-mer. C'est là assurément une clôture aussi fragile que temporaire et qui s'est révélée de peu d'efficacité contre les produits concurrentiels. Se cacher la tête dans un seau impérial peut aussi nous cacher de précieuses occasions d'exporter nos marchandises. »

Mad. Gilleece mentionne deux grands motifs pour lesquels le département de la Défense des É.-U. spécifie des produits en unités métriques afin d'augmenter le rendement des placements :

*Suite à la page 2*

### L'ambassadeur du Canada aux États-Unis : ensemble vers le même but

« Les apparences sont souvent trompeuses », c'est la mise en garde de l'ambassadeur Allan E. Gottlieb, dans son allocution à la 10<sup>e</sup> Conférence annuelle de l'American National Metric Council, à Washington.

« D'après les journaux canadiens et américains, le Canada suit la voie de la conversion au système métrique, entravée seulement par des États-Unis réticents, où les choses vont beaucoup plus librement, causant ainsi toutes sortes de difficultés aux manufacturiers et aux exportateurs canadiens.

« C'est ce que l'on raconte », dit-il, « et l'on a bien l'impression que le processus de la conversion au Canada se poursuit malgré les barrières des États-Unis. Mais les faits sont tout autres, et il cite des exemples démontrant des progrès immenses, et même plus considérables que ne le croient la plupart des Américains, et certes, beaucoup plus que nombre de Canadiens ne sauraient le croire. »

Selon l'ambassadeur, il est trop facile de dire que la conversion aux

*Suite à la page 2*

Canada



## Conversion aux É.-U.

« Le premier motif est la capacité opérationnelle : À cet égard, nous faisons d'abord le point sur nos exigences en vue de faire correspondre nos opérations avec nos alliés . . . il nous faut viser la normalisation et l'interchangeabilité, ce qui doit englober la conversion au SI, étant donné que nous sommes le plus gros partenaire à employer un système de mesures peu connu du reste du monde.

« Le deuxième implique l'économie : L'industrie a profité de la planification en vue du métrique pour rationaliser ses immobilisations et réduire les stocks. Il en va de même du département de la Défense, qui a les plus grands entrepôts de pièces au monde. Une autre occasion nous est fournie par le calcul de la durée des composantes, car nous devons à tout prix connaître à l'avance les plans précis de conversion de nos fournisseurs. Dans le cas contraire, nous pourrions nous retrouver dans une situation onéreuse en essayant d'entreposer des pièces impériales dans un monde à dominance métriques. » Mad. Gilleece fait alors l'exposé de la politique se son département :

« Considérons d'abord l'emploi du système métrique dans toutes nos activités, en rapport avec les exigences opérationnelles, économiques, techniques et sécuritaires. En deuxième lieu, nous aurons recours au métrique dans toute la conception, sauf si cet emploi ne sert pas les meilleurs intérêts du département. »

## PUBLICITÉ DE L'ALIMENTATION

### Rappel à la préseance du métrique

En réponse aux groupes de consommateurs et de détaillants visant à lever le moratoire sur l'application des règlements métriques, la ministre de Consommation et Corporations Canada a réaffirmé la position du gouvernement relative à l'emploi des unités SI dans le commerce.

Il est permis d'employer les unités impériales dans la publicité des aliments pesés individuellement, mais l'honorable Judy Erola déclare que les unités métriques doivent dominer. La publicité dans l'alimentation pourra comporter les unités jumelées jusqu'à la fin de 1985.

Le moratoire avait été imposé par suite d'un jugement d'un tribunal de l'Ontario, selon lequel les règlements enfreignaient les droits constitutionnels de deux marchands torontois qui vendaient l'essence au gallon. L'appel qu'à interjeté le gouvernement à cet égard a été ajourné au 10 septembre.

Selon la ministre, cette mesure en vertu de la Loi sur les poids et mesures avait pour but d'amoinrir l'incertitude actuelle et de réaffirmer l'engagement du gouvernement à effectuer la conversion. Les consommateurs auront ainsi plus de temps pour s'habituer aux unités métriques, et l'on prévientra en outre les risques de confondre les prix annoncés.

Cette mesure a été adoptée sur l'avis de l'Association des consommateurs du Canada et du Conseil canadien du commerce de détail et d'autres représentants au Colloque métrique d'avril, à Ottawa.

## L'ambassadeur

États-Unis subit la pression de l'industrie, et au Canada, celle du gouvernement. La raison pour laquelle nous nous dirigeons vers le même but par des voies différentes dénote la diversité de nos systèmes économique et industriel.

Il fait remarquer que les États-Unis ont un marché intérieur colossal et autosuffisant. En effet, les grandes industries peuvent y manufacturer et distribuer toute leur production. Ils ne s'intéressent à l'exportation que si le marché est à la baisse ou s'ils ont des surplus.

Le Canada n'a pas ce luxe, dit-il, car nous devons concevoir et fabriquer nos produits en tenant compte des exigences de l'étranger . . . nous devons produire en métrique pour soutenir la concurrence. Les nécessités d'ordre économique obligent donc le Canada à se convertir plus rapidement que les États-Unis.

« Au Canada », de conclure l'ambassadeur, « l'élan principal de la conversion a été imprimé dans tous les secteurs de l'économie, non pas par les bureaucrates, mais par les représentants du commerce, de l'industrie et des professions. Le gouvernement a bien conseillé, aidé, et établi les rouages de la coordination. Mais l'exécution même du travail, les dures décisions, la planification et l'implantation assidues ont été effectuées par des gens des secteurs minier, manufacturier, enseignant et médical, de même que des transports et de tous les domaines imaginables de l'économie. »



Commission du système métrique Canada

Metric Commission Canada

Publié par la Commission du système métrique Canada  
Case postale 4000  
OTTAWA (Ontario)  
K1S 5G8

Prière de communiquer tout changement d'adresse au chef du tirage.

Reproduction autorisée si la source est citée.

Tirage : 152 000

### Température


- 180°C cuisson d'un gâteau
- 100°C point d'ébullition de l'eau
- 40°C vague de chaleur
- 37°C température normale du corps humain
- 20°C température normale d'une pièce
- 0°C point de congélation de l'eau
- 20°C froide journée d'hiver
- 40°C très, très froid

## Canada et Commonwealth à l'aide du CARICOM

Le Canada et le Commonwealth apportent leur aide aux Caraïbes en matière de conversion au métrique. De fait, le Canada a offert un vaste choix de matériaux publicitaires et techniques, et la tenue d'ateliers métriques à l'intention des pays du CARICOM (Caribbean Common Market).

Le fonds du Commonwealth pour la coopération technique défraie les services d'un expert de la conversion, M. Madhusudan Toutam, pour une période d'un an, pendant laquelle il aidera le CARICOM à tous les égards de la transition au SI.


Les pays développés du CARICOM, tels la Jamaïque, Trinidad et la Barbade, ont accompli des progrès considérables, mais les neuf autres pays, soit Belize, Antigua, St-Christophe/Nevis, Montserrat, la république Dominicaine, Ste-Lucie, St-Vincent, Grenade, Trinidad et Tobago, et la Guyane, en sont encore aux débuts de la conversion.

De plus, le Canada dispense les services d'un consultant des normes, Phil Preston, de P. Preston Associates Ltd., par l'intermédiaire de l'Agence canadienne de développement international (ACDI). 

## Voir jaune c'est voir métrique


Pour les employés de Kearney and Trecker Corporation, un constructeur américain de machines, voir jaune c'est voir métrique. Pourquoi? parce qu'on y construit des machines munies d'attaches impériales et métriques, de sorte qu'un code de couleur s'est révélé le moyen le plus simple de distinguer les deux systèmes pour indiquer le format des attaches.

« Toutes nos soudeuses et nos moules métriques sont peints en jaune ; nous identifions les outils de coupe par des marques jaunes ; tous nos boulons de levage sont colorés en jaune, et toutes les attaches métriques sont iridiées, ce qui leur donne un aspect jaune. Les boulons à œil sont un des principaux articles qu'il faut bien identifier, car on peut toujours visser un de ces boulons métriques dans un pas de vis impérial et l'inverse, et entraîner ainsi de graves dangers, de souligner le représentant de la compagnie, Oscar Jensen. »

Jensen, gérant aux achats de la compagnie, s'adressait à un symposium sur des questions métriques de l'industrie des attaches, sous l'égide de l'American National Metric Council. 

## La Chine au seuil du SI

Conformément à un décret du Conseil d'État, publié au début de mars, la Chine adoptera avant 1990 des normes de mesure unifiées fondées sur le SI. Le Conseil avait déjà décrété l'adoption du système métrique en 1959, mais plusieurs systèmes de mesures sont toujours en usage, y compris les poids et mesures traditionnels de la Chine. Jusqu'ici, ce pays a adopté les unités SI dans les domaines de l'éducation, de l'édition, de l'information, des normes et de la métrologie.

Selon le China Daily, la conversion de la Chine est influencée par un souci d'uniformité avec le reste du monde. Un porte-parole du Conseil d'État a été cité dans ce journal, à savoir que « l'essor de l'économie, des sciences, de la technologie, de la culture et de l'éducation, ajouté à ses échanges internationaux croissants des domaines économique et technique, exige que la Chine établisse et adopte des mesures unifiées. 


(Reproduit du Metric Reporter de l'ANMC)

## Projet d'étude refusé

Par une faible marge (146-143), la Chambre des représentants des États-Unis a rejeté un bill visant une étude de la conversion et l'effet sur l'industrie si elle n'avait pas lieu.

Cheryl Cummins, vice-présidente de l'ANMC, a déclaré que le rejet de ce bill n'était pas un vote sur les avantages de la conversion, mais un vote résultant du climat politique, qui ne favorise pas l'affectation de fonds à des études supplémentaires. Elle ajoute que le Sénat pourrait peut-être s'efforcer de raviver cette étude.

Une étude du National Bureau of Standards avait déjà conclu que la réticence des États-Unis à se convertir au SI nuisait aux exportations dans un monde métrique, et qu'un plan gouvernemental réduirait les frais de conversion imputables au commerce.


Les récentes études effectuées dans les grandes industries américaines démontrent qu'un grand nombre se sont déjà converties et que la conversion intégrale avant l'an 2 000 est indispensable. 

(Extrait des dossiers du Wall Street Journal)

## Le métrique étudié et sondé

La Commission effectue un sondage de l'industrie et du Commerce canadiens. Elle recueillera les données par téléphone de quelque 750 compagnies, 250 associations nationales, et une centaine de revues commerciales.

Ce sondage a pour but de déterminer les réalisations à ce jour, de relever les difficultés auxquelles se butent les derniers secteurs dans la conversion, et de préciser la nature des contraintes résultant de nos rapports avec certains secteurs des États-Unis. Les constatations de ce sondage faciliteront l'établissement d'un programme au Bureau métrique, qui remplacera la C.S.M.C. en mars 1985.

La RES Policy Research Inc. poursuit le travail à cet égard, aussi prévoit-on en connaître les résultats vers la fin de septembre 1984. 

## INDUSTRIE SIDÉRURGIQUE

### Toujours le problème du marché

Certains domaines de l'industrie sidérurgique ont marqué des progrès considérables, néanmoins, la société Stelco déclare qu'un certain nombre de facteurs ont empêché d'accroître l'usage des produits de dimensions métriques.

À Ottawa, John Hood, premier vice-président de cette grande aciérie, a fait remarquer que 20 % de ses commandes sont maintenant métriques.

Presque tous les produits sont en unités métriques, dit-il. Toutefois, il y a des obstacles sur la voie du progrès, dont l'un des principaux est le magasinage en dimensions métriques aux centres de service, aussi M. Hood est-il d'avis que le programme d'information exécuté par l'équipe spéciale des métaux, qui relève de la Commission, pourrait faire beaucoup pour aplanir les difficultés.

Le vice-président de Stelco fait cependant remarquer que, dans certains domaines, par exemple, 90 % de l'industrie passe les commandes en unités métriques.

Le nombre d'épaisseurs standards des plaques d'acier a été réduit de moitié soit de 64 à 32, ce qui s'est traduit par des épargnes, sans susciter de problèmes aux dessinateurs.

Grâce à la normalisation effectuée par leurs instituts, la plupart des industries qui utilisent des conduites en acier ondulé, des revêtements et de la toiture en acier, commandent en dimensions métriques.

La conversion de l'acier d'armature du béton est une grande réussite. Au Canada, cette industrie s'est totalement convertie il y a environ trois ans et a réduit le nombre des sections de onze à huit, ce qui a fait nettement économiser tous les intéressés.

L'usine de Stelco, à Nanticoke, en Ontario, ouverte en 1980 et connue sous le nom de Lake Erie Works, emploie le système métrique. ▲

### Où il est question d'exportation

M. Konrad Sigurdsson, président de l'Export Club de Toronto, souligne bien : « le système métrique est indispensable si les Canadiens veulent soutenir la rude concurrence internationale. Et je connais la valeur monétaire de cette concurrence après 24 ans dans le commerce.

« En 1960, je me joignais à une compagnie canadienne qui vendait des machine-outils au Japon depuis 1894. Or, tout le matériel vendu devait comporter les unités métriques. Les manufacturiers qui saisissaient l'importance du commerce international métrique faisaient des affaires, et ceux qui s'en tenaient au système impérial étaient perdants. Le métrique est un fait accompli. C'est un système universel qu'emploient toutes les entreprises internationales. Nous, de l'Export Club, parlons métriques, le langage du commerce! »

L'Export Club a à peine 20 mois, alors que cinq hommes d'affaires causaient sans cérémonie d'idées et de commerce. Le Club compte aujourd'hui 400 membres et son succès retentissant va toujours croissant. Dix autres collectivités canadiennes n'ont pas tardé à s'y joindre : Sudbury, Windsor, le Niagara, les régions de Halton et de Whitby-Durham, Trois-Rivières, Vancouver, Peterborough, Sault-Ste-Marie. Le dernier né, l'Export Club Ottawa-Carleton tenait sa réunion inaugural le 5 juin.

« Il s'agit d'une initiative canadienne, à ce point que nous avons déjà reçu des demandes de renseignements de villes américaines, de la Nouvelle-Zélande, et tout récemment de la Chambre de commerce de Cologne, en Allemagne de l'Ouest.

« À ma connaissance, souligne M. Sigurdsson, l'Export Club est le seul au Canada qui permette à des hommes d'affaires de tous pays de se réunir tout bonnement pour traiter d'affaires internationales ». ▲

### Essor commercial Japon-Canada

On a incité les manufacturiers canadiens à trouver des débouchés d'exportation au Japon, pays dont l'immense consommation intérieure et une population de 120 millions d'individus offrent de grandes possibilités. Le Japon compte 36 millions de foyers. Pour pénétrer ce marché, la conversion est obligatoire.

Le Japon, converti au système métrique en 1966, exige l'emploi exclusif du métrique dans les mesures et la description des produits de fabrication japonaise. Les produits alimentaires en conserve, embouteillés et transformés, ainsi que les denrées nécessaires à la consommation quotidienne, importés ou de fabrication intérieure, doivent porter des étiquettes métriques. Aux hommes d'affaires de Toronto, Yoshio Ishikawa, sous-directeur exécutif du Centre commercial japonais, déclarait : « Depuis quelques années, le commerce nippon-canadien bat son plein. Selon la statistique japonaise, le commerce se totalisait à 8 \$ milliards en 1983, accusant un surplus de 800 \$ millions pour le Canada. Ce commerce ne consiste pas seulement de matières premières destinées au Japon et de produits manufacturés exportés au Canada. Aujourd'hui, les produits finis et semi-transformés constituent quelque 30 % des exportations du Canada au Japon, alors que, l'an dernier, les seules exportations de produits canadiens finis se sont élevées à 210 \$ millions. En réalité, les ventes de produits japonais ont augmenté de 24 % en 1983. »

« Les exportations canadiennes de machines et de pièces industrielles ont fait un bond de près de 50 \$ millions pour atteindre 81,2 \$ millions, ce qui s'explique surtout par de fortes augmentations des ventes de matériel de forage, en grande partie monté sur des plates-formes flottantes construites au Japon. L'an dernier, les exportations de matériel d'exploitation du pétrole, du gaz et du charbon ont presque doublé.

« Quelque 400 compagnies canadiennes exportent au Japon, sachant que la concurrence y est très serrée, mais que ce marché n'est fermé. » ▲