

Produits Progressifs

par Jean-Guy DUGUAY

Au plus fort de la crise de l'énergie, qui a fait presque tripler le prix des matières plastiques du jour au lendemain, M. Jean Jolicoeur, propriétaire d'une petite entreprise de St-Louis de Terrebonne (seulement 30 employés), Produits Progressifs Ltée, spécialisée dans la fabrication de matériel chirurgical jetable, a reçu quelques bonnes offres d'achat de ses concurrents américains. Il admet avoir été fortement tenté de tout lâcher.

"Mais sept ans de travail ardu pour monter une entreprise qui avait atteint le chiffre d'affaires de près d'un million ne se baient pas comme ça du revers de la main. Surtout que j'étais le



Des produits aussi bons que les produits américains.

seul Québécois œuvrant dans ce domaine et que j'avais de fortes présomptions que les américains voulaient surtout s'emparer de mon inventaire et qu'ils auraient tout simplement mis la clé dans la serrure après avoir transporté l'inventaire et machinerie hors de la province. Je ne pouvais accepter cela."

Ce n'est pas que le Québec, les hôpitaux de la province ou le ministère des Affaires sociales, son seul et unique débouché, ses seuls clients, aient tellement fait pour l'encourager à rester en affaires. Il n'a réussi à écouler qu'un peu moins de 20 pour cent de sa production auprès des hôpitaux québécois l'an passé. Le reste du Canada a accepté ses produits avec empressement et est devenu son principal débouché. Pourtant, son usine pourrait

suffire à la demande de tous les établissements hospitaliers du Québec. Si seulement le MAS lui donnait accès à ses achats, M. Jolicoeur affirme qu'il pourrait augmenter sa production, baisser ses prix et faire profiter le gouvernement des économies réalisées.

"Les lois, les politiques d'achat chez nous, le meilleur réseau de distribution, les meilleurs vendeurs ne peuvent venir à bout de l'apathie des acheteurs qui croient encore que si un produit est fabriqué au Québec, s'il ne vient pas des Etats-Unis, il est de qualité inférieure", dit M. Jolicoeur avec amertume.

Lutte contre des géants

Pendant ce temps, pendant qu'un petit manufacturier, dont la machinerie de \$1 million fait l'envie de certains de ses concurrents, se débat âprement pour obtenir sa part d'un marché substantiel, une vingtaine de multinationales américaines gardent jalousement le contrôle de ce marché de plus de \$40 millions annuellement où le profit net, après impôt, est de l'ordre de 9.5 pour cent selon le président de l'association des manufacturiers canadiens de fourniture chirurgicales.

"Des millions prennent le chemin des Etats-Unis chaque année ou sont réinvestis dans quelques usines du sud-ouest de l'Ontario. Des compagnies qui n'ont pas investi un cent au Québec, qui n'y achètent même pas "une gomme à effacer" s'enrichissent à nos dépens" s'explique M. Jolicoeur. "Leurs seules dépenses vont en salaires à quelques vendeurs ou distributeurs, leurs dépenses et frais de représentation."

Pourtant ce secteur de l'économie paraissait assez prometteur en 1973 pour que le ministère de l'Industrie et du Commerce décide d'investir \$250,000 dans une étude, commandée à la compagnie Fantus de New York, sur les occasions d'implantation et d'investissement offertes face à un marché vierge. Dans son rapport, Fantus a recommandé fortement l'implantation d'usines dans la région de Montréal, allant même jusqu'à prouver que les investisseurs éventuels pouvaient compter sur un rendement sur les ventes de 13.5 pour cent, qui se comparait avanta-

geusement au 11.4 pour cent pour l'ensemble de l'industrie cette année-là.

Mais on n'a pas cru bon donner suite à ce rapport, et on n'a jamais aidé les industries existantes de quelque façon que ce soit. Certaines décisions ont même été prises à l'encontre des intérêts de cette seule industrie autochtone existante et d'une autre, naissante, Casgrain et Charbonneau qui fabrique des gants de chirurgie.

Aucune aide

La fermeture, par exemple, en novembre dernier, d'une petite usine de St-Hilaire, Isomedix, a eu des effets secondaires assez négatifs. A la fine pointe de la technologie, elle se spécialisait dans la stérilisation du matériel médical et chirurgical à l'aide de rayon Gamma. Après quatre ans de fonctionnement, elle avait accumulé un déficit de \$200,000. Cette fermeture, que personne au gouvernement n'a tenté d'empêcher, a obligé Produits Progressifs à revenir à l'ancienne méthode de stérilisation au gaz, après qu'elle eut dépensé des sommes considérables à expérimenter une nouvelle méthode de stérilisation des plastiques sans en altérer la couleur et la forme. "On sait tout juste sur le point de réussir, le succès était à notre portée et cette réussite nous aurait garanti un avantage marqué sur nos concurrents. Mais personne n'a voulu nous aider, ni au MIC, ni au MAS." Quant à Casgrain et Charbonneau, cette fermeture la force à faire stériliser à Toronto, augmentant de beaucoup ses coûts de fabrication.

En plus d'avoir à faire face à l'apathie des services d'achat des hôpitaux, tant provinciaux que fédéraux, M. Jolicoeur accuse le gouvernement fédéral de ne rien faire pour protéger les manufacturiers canadiens.

Alors que, selon lui, les produits médicaux fabriqués aux Etats-Unis entrent au Canada en franchise, selon l'article 47600-1 de la douane canadienne, ces mêmes produits fabriqués au Canada sont taxés à 8.5 pour cent par le gouvernement US à leur entrée en territoire américain n'utilise pas que cette façon de bloquer l'entrée de produits canadiens et de protéger son marché. On va même jusqu'à mettre en doute la stérilité de ces produits et on n'accepte pas les certificats à cet effet émis



photos P.H. Talbot LAPRESSE

Un marché jalousement gardé par les firmes étrangères.

par les microbiologistes canadiens. Un envoi de 50,000 sacs urinaires a dû mettre six mois par exemple pour arriver à destination, où il a été refusé par le client à cause du retard apporté à la livraison. Et ce n'est pas tout.

Dumping américain

M. Jolicoeur parle carrément de dumping. Des sacs urinaires qui se vendaient \$2.11 au Canada en 1967 ne coûtent plus aujourd'hui que \$1.50 l'unité, alors que le prix de ces mêmes produits, fabriqués par la même compagnie, est de \$3.00 sur le marché américain. Les hôpitaux canadiens bénéficient de cette situation. Un acheteur travaillant pour le compte du groupe d'achats des 14 hôpitaux universitaires de Montréal, nous a affirmé que l'apparition d'un fabricant québécois avait fait baisser les prix du jour au lende-

plus de moi, de dire M. Jolicoeur. On se sert de mes prix, de ma présence pour maintenir les prix à leur plus bas."

La qualité des produits fabriqués à St-Louis de Terrebonne serait-elle inférieure? "Non, elle est même supérieure en tout point", d'expliquer le même acheteur du groupe d'achats. Suffisamment "supérieure" pour que le principal manufacturier américain juge à propos de mettre Produits Progressifs en garde, par lettre enregistrée, contre la fabrication de copies trouvées trop conformes, de ses produits, utilisés dans la majorité des hôpitaux canadiens et québécois.

"Même à prix inférieurs, nous ne parvenons pas à décrocher des commandes au Québec. Les Québécois ne font pas confiance à l'estampille "Fabriqué au Québec". C'est à n'y rien com-