

La valeur ajoutée dans l'industrie canadienne du diamant

Rapport du Comité fédéral-territorial
de la valeur ajoutée dans l'industrie
canadienne du diamant - Territoires
du Nord-Ouest

SEPTEMBRE 1998



Territoires
du Nord-Ouest

Canada

**Publié avec l'autorisation du
ministre des Affaires indiennes
et du Nord canadien
Ottawa, 1998**

**QS-8587-000FF-A1
No de catalogue R2-104/1998F
ISBN 0-662-83255-8**

© **Ministre des Travaux publics et
Services gouvernementaux Canada**

**This publication is also available in
English under the title:**

***The Value-Added Aspects
of the Canadian Diamond Industry***

**Pour obtenir de plus amples renseignements ou
pour recevoir un exemplaire du rapport, contactez
Doug Paget, par téléphone, au (819) 994-6435, ou
par courrier électronique, à l'adresse pagetd@inac.gc.ca**

TABLE DES MATIÈRES

	Page
TABLE DES MATIÈRES	iii
CARTE, TABLEAUX, GRAPHIQUES, ET FIGURE	vii
ANNEXES	ix
GLOSSAIRE	xi
ABRÉVIATIONS	xv
RÉSUMÉ	xvii
1 INTRODUCTION	1
1.1 Exploration et extraction des diamants dans les Territoires du Nord-Ouest	1
1.2 Le Nord	2
1.3 Formation du comité des aspects de la valeur ajoutée de l'industrie canadienne du diamant	2
1.4 Mandats législatifs des ministères faisant partie du comité	4
1.5 Méthodologie du comité et élaboration du rapport	6
1.6 Questions d'intérêt répertoriées concernant la valeur ajoutée	6
2 LES DIAMANTS CANADIENS DANS LE CONTEXTE MONDIAL	8
2.1 Faits nouveaux dans l'industrie canadienne du diamant	8
2.1.a Mine de diamants Ekati	8
2.1.b Projet Diavik/Aber	9
2.1.c Projet Jericho	10
2.1.d Zones d'intérêt futures	10
2.2 Production mondiale	10
2.3 Propriété des mines de diamants	10
2.4 Définition de teneur en diamants bruts	12
2.5 Dimension (poids) des diamants bruts dans les mines	12
2.6 Coûts de production minière	12
2.7 Structure de l'industrie canadienne du diamant à valeur ajoutée	12
2.8 Industrie mondiale du diamant à valeur ajoutée	13
2.9 Classification (tri) des diamants bruts	14
2.10 Mise en marché des diamants bruts	17
2.11 Mise en marché des diamants polis	17
2.12 Utilisations des diamants de joaillerie	19
2.13 Marché canadien du bijou	19
2.14 Utilisations des diamants industriels	19
2.15 Diamants synthétiques	20
2.16 Transformation (raffinage) des diamants industriels	20
2.17 Prix des diamants naturels	21
2.17.a Diamants bruts de joaillerie	21
2.17.b Diamants industriels	21
2.18 Prévisions et perspectives	21
2.19 Le pipeline du diamant	21
2.19.a Production de diamants bruts en 1996	22
2.19.b Diamant brut à 20 \$US le carat	25
2.19.c Diamant brut à 600 \$US le carat	25

	Page
3 DONNÉES RELATIVES AUX TERRITOIRES DU NORD-OUEST	27
3.1 Situation économique dans les Territoires du Nord-Ouest	27
3.1.a Perspectives financières et économiques	27
3.1.a.i Situation financière	27
3.1.a.ii Produit intérieur brut	28
3.1.a.iii Inflation	29
3.1.a.iv Revenu	29
3.1.a.v Population	31
3.1.a.vi Main-d'oeuvre	31
3.1.a.vii Éducation et technologie	32
3.1.a.viii Services médicaux	33
3.1.a.ix Transport et infrastructure	34
3.2 Coûts d'établissement d'une entreprise dans les T.N.-O. par rapport à d'autres endroits	34
3.2.a Coûts d'établissement d'une installation de tri	36
3.2.b Coûts d'établissement d'un atelier de taille et de polissage	37
3.2.c Services en place dans les T.N.-O. pour une industrie du diamant	39
3.3 Programmes et services fédéraux et territoriaux offerts	39
 4 QUESTIONS D'INTÉRÊT CONCERNANT LA VALEUR AJOUTÉE	 40
4.1 Politique commerciale	40
4.1.a Avantages des accords internationaux sur le commerce et l'investissement	40
4.1.b Champ d'application et obligations du gouvernement du Canada	40
4.1.c Interdiction des restrictions quantitatives visant les exportations	41
4.1.d Limitations de l'imposition de prescriptions de résultats	42
4.1.e Éléments clés de l'Accord de l'Organisation mondiale du commerce sur les subventions et les mesures compensatoires	42
4.1.e.i Subventions	42
4.1.e.ii Mesures compensatoires	43
4.1.f Recours multilatéral en cas de mesures commerciales	43
4.1.g Extraction des diamants et Accord sur le commerce intérieur	43
4.1.g.i Quels accords sur le commerce intérieur ou l'investissement les provinces ou les territoires ont-ils signés et ratifiés, ou sont-ils en train de négocier?	44
4.1.g.ii Comment les accords sur le commerce intérieur ou l'investissement touchent-ils les municipalités?	44
4.1.g.iii Comment les responsabilités de type provincial du MAINC sont-elles traitées?	44
4.1.g.iv Règlement sur le tri aux fins de l'évaluation gouvernementale visant à confirmer les redevances et Accord sur le commerce intérieur	45
4.1.g.v Règlement sur le tri pour la mise en marché au Canada et Accord sur le commerce intérieur	45
4.1.g.vi Subventions ou stimulants du gouvernement fédéral pour le tri des diamants aux fins de la mise en marché	46
4.1.g.vii Conséquences des subventions ou des stimulants du gouvernement fédéral pour le tri des diamants aux fins de la mise en marché et Accord sur le commerce intérieur	47

	Page
4.1 Politique commerciale - suite	
4.1.g.viii Subventions ou stimulants des municipalités destinés aux compagnies pour la taille et le polissage des diamants et Accord sur le commerce intérieur	47
4.1.h Programme de report des droits	48
4.1.i Constatations	48
4.1.j Recommandations	49
4.2 Fiscalité	50
4.2.a Pouvoirs d'imposition fédéraux et territoriaux	50
4.2.b Taux comparatifs de l'impôt sur le revenu des sociétés	50
4.2.c Taux comparatifs de l'impôt sur le revenu personnel	51
4.2.d Taux comparatifs de l'impôt sur le capital	51
4.2.e Accords de perception fiscale fédéraux, provinciaux et territoriaux	52
4.2.e.i Ensemble minimum de critères	52
4.2.e.ii Critères d'union économique	57
4.2.e.iii Processus	58
4.2.f Autres impôts et taxes	58
4.2.f.i Taxe de vente au détail	58
4.2.f.ii Taxe sur les produits et services	58
4.2.f.iii Impôt foncier	59
4.2.f.iv Taxe sur l'essence	59
4.2.g Stimulants du régime fiscal	60
4.2.g.i Programme de crédit d'impôt au placement en actions de Territoires du Nord-Ouest	60
4.2.g.ii Autres stimulants fiscaux fédéraux et provinciaux	61
4.2.g.iii Impôt minier et redevances	61
4.2.h Questions fiscales soulevées devant le comité	62
4.2.h.i Les diamants et la <i>Loi sur la taxe d'accise</i>	62
4.2.h.ii Taxe à l'exportation des diamants	63
4.2.h.iii Programmes de formation - taille et polissage des diamants	63
4.2.i Constatations	64
4.2.j Recommandations	65
4.3 Accès aux diamants bruts	66
4.3.a Centres de commerce existants	66
4.3.b Diamants bruts dans le pipeline du diamant	66
4.3.c Approvisionnement	66
4.3.d Situation	67
4.3.e Constatations	67
4.3.f Recommandations	67
4.4 Formation	68
4.4.a Programmes de financement territoriaux et fédéraux existants	68
4.4.b Formation relative au tri	68
4.4.c Formation relative à la fabrication	69
4.4.d Obstacle à la formation relative à la fabrication	69

	Page	
4.4	Formation - suite	
4.4.e	Formation relative à la fabrication de bijoux	70
4.4.f	Programme de formation pour les Autochtones	70
4.4.g	Constatations	70
4.4.h	Recommandations	71
4.5	Institutions financières et industrie du diamant à valeur ajoutée	72
4.5.a	Rôle des institutions financières	72
4.5.b	Formes de financement	72
4.5.c	Transactions relatives aux diamants	73
4.5.c.i	Ventes de diamants bruts	73
4.5.c.ii	Taille et polissage	73
4.5.d	Institutions financières spécialisées dans les opérations bancaires liées aux diamants	74
4.5.d.i	Belgique	74
4.5.d.ii	Israël	74
4.5.d.iii	Inde	74
4.5.e	Institutions financières et industrie du diamant au Canada	75
4.5.f	Constatations	75
4.5.g	Recommandations	76
4.6	Sécurité	77
4.6.a	Données de base	77
4.6.b	Situation dans les T.N.-O.	78
4.6.c	Prise d'empreintes des diamants bruts	79
4.6.d	Établissement d'une escouade permanente des diamants de la GRC à Yellowknife	79
4.6.e	Législation propre aux diamants	80
4.6.f	Constatations	81
4.6.g	Recommandations	81

CARTE, TABLEAUX, GRAPHIQUES, ET FIGURE

		Page
Carte 1.1.1	Grandes propriétés diamantifères dans les T.N.-O.	3
Tableau 2.1.1	Cheminées de kimberlite de la mine de diamants Ekati	9
Tableau 2.2.1	Production mondiale de diamants, 1996	11
Tableau 2.8.1	Aperçu de la fabrication de diamants	16
Graphique 2.11.1	Ventes au détail de bijoux de diamants	17
Figure 2.19.1	Le pipeline du diamant, 1996	23
Graphique 3.1.1	Bilans budgétaires des T.N.-O., 1992-1993 à 1998-1999 (P)	27
Graphique 3.1.2	Croissance du PIB réel, Canada, 1992 à 1996	28
Graphique 3.1.3	Taux d'inflation, Canada et T.N.-O., 1992 à 1997	29
Graphique 3.1.4	Revenu horaire moyen, Canada, 1994 à 1996	30
Graphique 3.1.5	Revenu hebdomadaire moyen, Canada, 1994 à 1996	30
Graphique 3.1.6	Composition ethnique des T.N.-O., 1996	31
Graphique 3.2.1	Comparaison des coûts	35
Tableau 3.2.1	Coûts d'immobilisations pour la machinerie d'un atelier de taille	37
Tableau 3.2.2	Coûts d'immobilisations pour un atelier de taille et de polissage hautement automatisé	38
Tableau 3.2.3	Personnes et équipement requis pour un atelier de taille et de polissage ..	38
Tableau 4.2.1A	Comparaison des taux d'impôt sur le revenu personnel, d'impôt sur le revenu des sociétés et de taxe de vente des gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux en 1997	53
Tableau 4.2.1B	Taux de surtaxe et d'impôt uniforme des gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux en 1997, et taux marginaux d'impôt maximums	54
Tableau 4.2.2	Comparaison des régimes fiscaux applicables à l'industrie minière, à l'industrie de la fabrication et à l'industrie de transformation au Canada	55
Tableau 4.2.3	Principales caractéristiques des impôts fédéral et provinciaux sur le capital payés par les sociétés, 1997	56

ANNEXES

	Page
I. MANDAT	85
Étude des aspects de la valeur ajoutée de l'industrie canadienne du diamant, Territoires du Nord-Ouest	
II. GROUPES ET ORGANISATIONS QUI ONT RENCONTRÉ LE COMITÉ	89
PRÉSENTATIONS FAITES AU COMITÉ	91
Ville de Hay River	91
Chambre de commerce des T.N.-O.	93
Ville de Yellowknife, groupe de travail sur le développement de l'industrie du diamant	100
Gendarmerie royale du Canada, Division « G », Yellowknife	105
BHP Diamonds Inc.	115
Diavik Diamond Mines Inc.	122
Ashton Mining of Canada Inc.	124
III. QUESTIONNAIRES	127
Producteurs canadiens éventuels de diamants	127
Vendeurs et fabricants canadiens actuels et éventuels de diamants bruts	127
Utilisateurs canadiens actuels et éventuels de diamants industriels	128
Organisation centrale de ventes ou CSO	128
Vendeurs et fabricants internationaux de diamants bruts	128
 Modèle de questionnaire	 131
IV. APERÇU DE L'INDUSTRIE MONDIALE DU DIAMANT	135
V. PROGRAMMES ET SERVICES FÉDÉRAUX ET TERRITORIAUX	141
VI. COÛTS RELATIFS D'EXPLOITATION D'UNE ENTREPRISE DANS LES TERRITOIRES DU NORD-OUEST	149

GLOSSAIRE

On trouve ci-après quelques-uns des termes techniques utilisés dans ce rapport.

arrondissement – voir débrutage.

baguette – petit diamant habituellement rectangulaire ou carré, taillé à degrés; parfois de forme triangulaire.

bort – diamant naturel polycristallin qui, à l’occasion, prend la forme de cristaux individuels; il est moulu pour servir d’abrasif industriel.

bort de broyage – plus basse qualité de diamant industriel; le brut de broyage est moulu en poudre de diamant pour servir d’abrasif.

bourse (bourse du diamant) – organisation de vendeurs, de fabricants, de courtiers et de grossistes de diamants qui s’associent pour faire des affaires et protéger leurs intérêts réciproques. Il y a une bourse du diamant dans la quasi-totalité des grands centres de fabrication.

brut – diamant taillable ou de qualité industrielle qui a été extrait et qui n’a pas encore été soumis à un procédé de fabrication.

carat – carat métrique; unité standard de poids utilisée pour les pierres précieuses. Un carat équivaut à 0,200 gramme (ou 200 milligrammes); l’abréviation courante est ct.

client invité – vendeur ou fabricant de diamants invité par la Central Selling Organisation pour acheter des diamants bruts à une vue. Le nombre d’invités peut varier en fonction des conditions économiques.

couronne – partie du diamant située au-dessus de la table.

débrutage – procédé de facettage auquel est soumis un diamant brut ou une partie de diamant brut, afin d’établir le contour caractéristique de la face exposée d’un brillant rond ou de quelques tailles de fantaisie et mélangées. On fait tourner le diamant sur un tour et on le façonne en l’usant contre un autre diamant. Actuellement, ce procédé est souvent automatisé; voir aussi arrondissement.

diamant d’un grain – terme utilisé pour décrire le poids des diamants en multiples de 0,25 ct (un grain); ex. une pierre de un carat est un quatre grains.

dop – terme général désignant le dispositif utilisé pour tenir un diamant pendant le sciage, le débrutage ou le polissage.

dop mécanique – bride réglable qui tient un diamant à un angle de facette approprié sur la meule. Mis au point au milieu des années 1980, ces dispositifs sont plus faciles à utiliser et souvent plus précis que les anciens dops ou bâtons à cire.

dop soudure – dop métallique dans lequel le diamant est pressé avant d’être inséré dans un dop mécanique.

facette – surface plane et polie d’un diamant travaillé.

facettage – procédé de meulage et de polissage des facettes d’un diamant ou d’une autre pierre précieuse.

façonnable – cristal de diamant, macle, clivage ou éclat qui doit être poli sans préparation par sciage, clivage ou séparation. La forme brute ressemble souvent à la forme finale après le polissage, mais les façonnables exigent habituellement plus de travail que les sciabes et ont un rendement moindre.

feuilletis (ou rondiste) – bande étroite qui entoure le bord du plan séparant la couronne et le pavillon d’un diamant poli. Sur les brillants taillés à degrés ou la plupart des brillants à taille de fantaisie, le feuilletis est poli; sur les brillants ronds, il ne l’est pas.

flat – cristal de diamant brut plat, ou pièce plate d’un cristal de diamant; souvent associé aux macles.

grain – unité de poids qui équivaut à un quart de carat métrique (0,25 ct).

kimberlite – espèce rare de roche ignée qui est l’une des deux seules roches réputées contenir des diamants dans les gisements primaires (l’autre étant la lamproïte). La kimberlite s’est formée à grande profondeur et a été poussée à la surface sous l’effet de l’action volcanique; elle se présente sous forme de cheminées, de dykes et de sills (filons-couches).

lamproïte – espèce rare de roche ignée qui est l’une des deux seules roches réputées contenir des diamants dans les gisements primaires (l’autre étant la kimberlite). La lamproïte s’est formée à grande profondeur et a été poussée à la surface sous l’effet de l’action volcanique; elle se présente sous forme de cheminées, de dykes et de sills (filons-couches).

loupe – petit verre grossissant de l’horloger ou du bijoutier.

macle – cristal de diamant plat et triangulaire dans lequel les deux cristaux se sont juxtaposés à un angle de 180 degrés dans l’orientation de leur structure cristalline interne. Ces diamants sont difficiles à scier en raison des orientations différentes des grains causées par l’accolement. Vu leur structure plane irrégulière, on leur donne souvent des formes de fantaisie.

meule à diamant – roue de fonte plate, de 30,5 à 46 cm (12 à 18 pouces) de diamètre, servant à échauder et à polir les facettes d’un diamant.

mise en croix et en huit – procédé consistant à placer la table et les quatre premières facettes sur la couronne, et les quatre premières facettes sur le pavillon d'un diamant brut ou préparé. Dans une large mesure, cette opération détermine la symétrie et la poids du diamant poli, ainsi que sa brillance et sa dispersion.

moulages – diamants industriels qui ne peuvent pas servir au forage; ils sont généralement utilisés dans des couronnes diamantées

pavillon – partie d'un diamant poli située sous le feuilletis; parfois appelé collet ou culasse.

pipeline du diamant – métaphore décrivant les diverses étapes que les diamants franchissent, de l'extraction à la mise en marché, avant d'être vendus au consommateur.

produits polis – diamants travaillés prêts pour la vente.

sciable – catégorie de diamants bruts qui auront un rendement en poids supérieur comme deux pierres après le polissage, si elles sont sciées avant d'être polies.

table – grande facette située au centre de la couronne d'un diamant poli.

vue – l'une des dix ventes organisées chaque année à l'occasion desquelles la Central Selling Organisation offre des diamants bruts à des clients choisis (qui, par conséquent, sont appelés invités). Les présentations ont lieu à Londres (Angleterre), à Lucerne (Suisse) et à Kimberly (Afrique du Sud).

Source: Geological Institute of America, *The GIA Diamond Dictionary*, Santa Monica, CA, 1993.

ABRÉVIATIONS

On trouve ci-après la liste des abréviations utilisées dans ce rapport.

Aber	Aber Resources Ltd.
ACI	Accord sur le commerce intérieur
ALÉNA	Accord de libre-échange nord-américain
APF	accord(s) de perception fiscale
ASMC	Accord sur les subventions et les mesures compensatoires
BHP	BHP Diamonds Inc.
comité (le)	comité des aspects de la valeur ajoutée de l'industrie canadienne du diamant
CSO	Central Selling Organisation (Organisation centrale de vente)
ct	carat
ct/t	carats la tonne
¢/ct	cents le carat
De Beers	De Beers Consolidated Mines Limited, De Beers Centenary AG, De Beers Canada Corporation
Dia Met	Dia Met Minerals Limited
Diavik	Diavik Diamond Mines Inc
DPA	déduction pour amortissement
DRHC	Développement des ressources humaines Canada
É.-U.	États-Unis d'Amérique
FAC	frais d'aménagement au Canada
FEC	frais d'exploration au Canada
F&T	fabrication et transformation
GATS	Accord général sur le commerce des services
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
G.T.N.-O.	gouvernement des Territoires du Nord-Ouest
GRC	Gendarmerie royale du Canada
ha	hectare
HRD	High Diamand Council of Antwerp (Haut conseil du diamant d'Anvers)
I.G.I.	International Gemmological Institute
km	kilomètre
KPMG	KPMG Consulting of Vancouver
<i>LTT</i>	<i>Loi sur les terres territoriales</i>
Lytton	Lytton Minerals Limited
MAINC	ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien
m	million(s)
mm	millimètres
Mct	million(s) de carats
Mct/a	million(s) carats par an
Mt	million(s) de tonnes
MRFDÉ	ministère des Ressources, de la Faune et du Développement économique
OMC	Organisation mondiale du commerce
PIB	produit intérieur brut
REMC	Règlement sur l'exploitation minière au Canada

RNCan	Ressources naturelles Canada
RS&DÉ	recherche scientifique et développement expérimental
T.N.-O.	Territoires du Nord-Ouest
TPS	taxe sur les produits et services
TVH	taxe de vente harmonisée
TRIM	(Accord sur les) mesures concernant les investissements et liées au commerce
t	tonne
\$US	dollars américains
\$US/ct	dollars américains le carat
\$US/t	dollars américains la tonne
ZLÉ	zone de libre-échange

RÉSUMÉ

La découverte de diamants dans les territoires du Nord-Ouest (T.N.-O.) remonte à 1991. La première mine canadienne de diamants devrait entrer en production à l'automne de 1998. Étant donné les résultats des travaux d'exploration menés à ce jour, le Canada pourrait produire jusqu'à 10 p. cent des diamants du monde au début du siècle prochain. L'extraction des diamants créera beaucoup d'emplois et procurera de grands avantages économiques au Canada. Les aspects de la valeur ajoutée ou d'amont de l'industrie du diamant offrent des possibilités supplémentaires de croissance et de création d'emplois. À l'heure actuelle, l'industrie du diamant à valeur ajoutée au Canada est très petite, et elle est inexistante dans les T.N.-O.

Les habitants des T.N.-O. et des autres régions du Canada craignent que les Canadiens, et notamment les gens du Nord, ne profitent pas d'une industrie du diamant à valeur ajoutée. En réponse à ces préoccupations, et compte tenu de l'engagement pris par le gouvernement d'encourager l'emploi et la croissance économique, un comité fédéral-territorial d'étude des aspects de la valeur ajoutée de l'industrie canadienne du diamant (le comité) a été créé. Le comité avait pour mandat d'étudier des questions touchant l'industrie du diamant dans le Nord et de présenter un rapport aux ministres, et d'examiner les possibilités de développement d'industries du diamant à valeur ajoutée au Canada, notamment dans les T.N.-O.

Afin de saisir les subtilités de l'industrie internationale du diamant et de comprendre comment la production de diamants dans les T.N.-O. s'inscrirait dans ce cadre mondial, le comité a commencé à réunir de l'information de base sur les industries canadienne et internationale du diamant, en plus de réunir des renseignements sur la situation économique dans les T.N.-O. Étant donné la petite taille de l'industrie canadienne à valeur ajoutée actuelle et la volonté des producteurs canadiens de vendre des diamants bruts dans les T.N.-O., une plus grande industrie à valeur ajoutée peut se développer au cours des prochaines années.

Les données économiques élaborées pour le présent rapport indiquent que dans les T.N.-O., la main-d'oeuvre est jeune et croissante, mais sous-employée. Elles révèlent également que l'infrastructure de base requise pour une industrie à valeur ajoutée existe déjà dans cette région. Selon une étude commandée par le comité, les coûts d'établissement d'une entreprise dans les collectivités de Hay River et de Yellowknife sont élevés en regard des normes canadiennes, mais ils sont relativement concurrentiels si on les compare aux coûts d'établissement dans les villes américaines et européennes représentatives qui ont été étudiées.

Le comité a étudié et compilé de l'information pertinente sur six questions d'intérêt qui touchent l'industrie du diamant à valeur ajoutée au Canada et dans les T.N.-O. : politique commerciale, fiscalité, accès aux diamants bruts, formation, rôle des institutions financières, et sécurité. Le présent rapport renferme les faits élémentaires touchant les diamants sur lesquels reposent les recommandations que le comité a faites aux ministres. Nous présentons ci-après les constatations et les recommandations du comité qui figurent dans le présent rapport.

Politique commerciale : constatations

Les accords bilatéraux, régionaux et multilatéraux du Canada sur le commerce et l'investissement offrent de nombreux avantages aux compagnies canadiennes qui mènent des activités commerciales sur les marchés mondiaux ou investissent à l'étranger. Les droits et obligations énoncés dans ces accords ont des répercussions sur la manière dont les signataires cherchent à atteindre les objectifs politiques dans chaque secteur. Les restrictions réelles pour tout genre d'intervention, par un niveau de gouvernement, sont décrites dans des accords particuliers dont le Canada est l'un des signataires. Les dispositions de ces accords qui ont trait au règlement des différends peuvent être invoquées quand un signataire croit qu'un autre ne respecte pas ses obligations. Le signataire plaignant peut amorcer le processus de règlement des différends en alléguant que l'autre signataire a agi à l'encontre des dispositions de l'accord et en sollicitant une compensation.

Certains accords internationaux sur le commerce et l'investissement que le Canada a signés, y compris l'Accord de libre-échange nord-américain et l'Accord de l'Organisation mondiale du commerce sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce, contiennent des restrictions visant l'utilisation de mesures touchant le commerce connues sous le nom de « prescriptions de résultats ». Parmi ces mesures, mentionnons celles qui obligeront une entreprise à exporter une quantité particulière de produits, à atteindre une quantité précise de contenu canadien et à restreindre les ventes d'un produit à un volume précis. En outre, l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce et l'Accord de libre-échange nord-américain interdisent les restrictions sur l'exportation de matières premières dans le but d'encourager la transformation plus poussée des ressources naturelles.

Les prescriptions relatives à la transformation plus poussée des diamants bruts dans les T.N.-O. doivent être évaluées en regard des obligations du Canada concernant l'utilisation des « prescriptions de résultats », et en regard des obligations plus générales du Canada (ex. Accord sur les subventions et les mesures compensatoires) touchant les produits négociés. Une prescription visant la transformation plus poussée pourrait être contestée en vertu des accords internationaux existants sur le commerce que le Canada a signés. Cependant, il faudrait que toute proposition à cet égard soit examinée individuellement.

Politique commerciale : recommandations

En vertu de la politique commerciale canadienne, les diamants sont traités de la même façon que les autres produits. Par conséquent, le comité juge inutile de faire des recommandations particulières.

Fiscalité : constatations

En général, le comité a conclu que les T.N.-O. ont une structure fiscale concurrentielle par rapport à celle de nombre de provinces. Ils ne perçoivent pas de surtaxe sur le revenu personnel, d'impôts uniformes, d'impôt sur le capital des sociétés ni de taxe de vente au détail. Ils ont également maintenu un environnement fiscal stable pour les sociétés et, comme dans le cas des

provinces, le taux d'imposition des entreprises est faible pour encourager les industries secondaires. Tandis que certaines provinces ont décidé de percevoir une taxe de fabrication et de transformation, les T.N.-O. ont choisi d'encourager ces activités au moyen d'autres instruments politiques.

Nombre de provinces ont choisi de mettre en place des stimulants fiscaux plus ciblés, dans le cadre de leurs régimes d'impôt sur le revenu, d'impôt minier ou de redevances. De même, les T.N.-O. , dans leur budget de 1998, ont annoncé récemment un crédit d'impôt au placement en actions. Le gouvernement fédéral offre des stimulants fiscaux (pétrole et gaz, exploitation minière, fabrication et transformation) qui existent également dans le Nord pour encourager les activités admissibles. Depuis la réforme fiscale de 1987, le gouvernement fédéral a pris des mesures pour réduire les encouragements fiscaux à l'investissement hautement ciblés ou pour les retirer du régime d'impôt sur le revenu des sociétés afin d'accroître l'efficacité et la neutralité fiscales et de simplifier l'administration.

Cependant, le gouvernement fédéral offrira un instrument plus ciblé au moyen du projet de modification du Règlement sur l'exploitation minière au Canada. Ce projet de modification prévoit des stimulants appréciables pour encourager les compagnies d'extraction des diamants dans les T.N.-O. à établir leurs installations de tri et d'évaluation dans une collectivité des T.N.-O.

La question de la taxe d'accise sur les bijoux a été soulevée dans le cadre des délibérations du comité. À la lumière de la description contenue dans le présent rapport, il ne semble pas que cette taxe constituerait un obstacle particulier au développement d'une industrie du diamant à valeur ajoutée dans le Nord et ce, pour les raisons suivantes :

- en vertu de cette taxe, les bijoux de diamants ne sont pas traités différemment des autres catégories de bijoux;
- la taxe est appliquée uniformément dans l'ensemble du Canada;
- comme nous l'avons souligné dans la section portant sur la politique commerciale, la majorité des diamants produits dans les T.N.-O. seront destinés à l'exportation, et les diamants fabriqués au Canada à des fins d'exportation seront exonérés de cette taxe; et
- les diamants fabriqués au Canada pour le marché canadien sont soumis au même taux d'imposition que les diamants importés destinés au marché canadien.

Fiscalité : recommandations

À la lumière des préoccupations soulevées devant le comité concernant la taxe d'accise sur les bijoux, le comité a jugé souhaitable d'obtenir plus de clarifications sur cette question. Par conséquent, le MAINC demandera une clarification écrite à Revenu Canada au sujet des pratiques administratives et des lignes directrices sur l'application de la taxe d'accise sur les bijoux aux industries du diamant à valeur ajoutée dans le Nord.

Accès aux diamants bruts : constatations

Un approvisionnement stable et régulier de diamants bruts est nécessaire au développement d'une industrie de taille et de polissage des diamants. Le Canada, en tant que pays producteur de diamants, est naturellement bien placé pour garantir une offre durable de diamants bruts.

Même si un approvisionnement sûr ne représente que l'un des facteurs influant sur le développement d'une industrie à valeur ajoutée, il est important que les compagnies minières et les gouvernements exploitent pleinement cet avantage dans l'intérêt des Canadiens, et notamment des gens du Nord.

Le comité se réjouit du fait que l'industrie d'extraction des diamants s'engage volontairement à établir des installations de tri et d'évaluation à l'extérieur des sites miniers, dans une ou plusieurs collectivités des T.N.-O., et à mettre les diamants bruts à la disposition de fabricants canadiens qualifiés. Ce facteur est crucial pour la création de conditions propices au développement d'une industrie canadienne de la taille et du polissage. Si, par contre, le tri, l'évaluation et les ventes se faisaient à l'étranger, les possibilités de développement d'une industrie canadienne seraient grandement réduites. Le comité a fait remarquer que si les compagnies continuaient d'établir volontairement des installations de tri et d'évaluation dans une collectivité des T.N.-O. et de mettre les diamants bruts à la disposition de fabricants canadiens qualifiés, il ne serait pas nécessaire d'examiner l'option des prescriptions légales.

Le comité a également constaté que les modifications proposées au Règlement sur l'exploitation minière au Canada encourageront encore davantage les producteurs de diamants des T.N.-O. à aménager leurs installations de tri et d'évaluation dans une collectivité des T.N.-O.

Accès aux diamants bruts : recommandations

Les deux niveaux de gouvernement encouragent fortement les compagnies d'extraction des diamants des T.N.-O. à établir leurs installations de tri et d'évaluation dans les T.N.-O. et à mettre les diamants bruts à la disposition de fabricants qualifiés pour achat dans les T.N.-O.

Formation : constatations

L'accès à une main-d'oeuvre convenablement formée est un élément crucial dans le développement d'une industrie du diamant à valeur ajoutée au Canada. De plus, le développement du savoir-faire de l'industrie du diamant devrait constituer une préoccupation immédiate et à long terme. Pour que cette industrie se développe, il faudrait que les besoins en formation à court terme soient axés sur les compétences en matière de tri et d'évaluation des diamants; des tailleurs et des polisseurs de diamants qualifiés seraient nécessaires à long terme. Le manque de savoir-faire immédiat au pays n'empêche pas le développement d'une industrie du diamant à valeur ajoutée. On peut obtenir les services d'experts à l'échelle internationale, notamment auprès des autres pays qui extraient les diamants et en fabriquent. L'acquisition du savoir-faire à long terme, toutefois, aurait pour effet d'accroître les avantages connexes pour tout le Canada et chacun de ses habitants.

L'acquisition de compétences est depuis toujours un rôle du gouvernement. La volonté des gouvernements d'encourager la formation de la main-d'oeuvre est illustrée par le large éventail de programmes et de stimulants offerts à tous les niveaux de gouvernement. Le comité a constaté que les gouvernements offrent actuellement des programmes de formation à l'intention des Autochtones des T.N.-O. Ces programmes peuvent être utilisés pour aider ce segment de la population à devenir partie prenante de cette industrie à valeur ajoutée.

Formation : recommandations

Tous les aspects des besoins en formation pour l'industrie du diamant à valeur ajoutée des T.N.-O., y compris le tri, l'évaluation, la taille, le polissage, la fabrication de bijoux, et la sécurité, sont examinés actuellement. Cet examen, qui se poursuivra jusqu'à ce qu'il soit mené à terme, est réalisé, entre autres, par le gouvernement fédéral (Développement des ressources humaines Canada), le gouvernement des Territoires du Nord-Ouest (Éducation, Culture et Emploi), les collèges publics territoriaux, les compagnies d'extraction des diamants, et des entreprises privées offrant des activités de formation dans les T.N.-O.

Une démarche élargie semble s'imposer pour l'aide à la formation des individus et les mesures visant à encourager les fabricants à offrir des activités de formation. Les coûts élevés de la formation et le faible rendement au cours de la première étape de la formation mettent en lumière le caractère unique de ce défi.

Institutions financières et industrie du diamant à valeur ajoutée : Constatations

Les institutions financières devront fournir des capitaux considérables pour appuyer une industrie du diamant à valeur ajoutée au Canada. Dans les autres pays, le savoir-faire dans les centres du diamant a été acquis avec l'aide des grandes institutions financières hautement spécialisées.

À l'heure actuelle, les institutions financières canadiennes possèdent une expérience limitée dans l'aide à l'industrie du diamant à valeur ajoutée.

Institutions financières et industrie du diamant à valeur ajoutée : recommandations

Le MAINC fournira un exemplaire du présent rapport aux institutions financières du Canada pour les informer des occasions d'affaires possibles qu'offre une industrie du diamant à valeur ajoutée.

Sécurité : constatations

La sécurité est importante dans tous les volets de l'industrie du diamant. La facilité avec laquelle les diamants peuvent être cachés et transportés, et la valeur très élevée par gramme de certaines pierres ont donné lieu à des problèmes graves de sécurité dans les tous les pays producteurs de diamants au monde. Comme le cadre légal, politique, économique et social

canadien est différent de ceux de la plupart des autres pays producteurs de diamants, des mesures d'application de la loi et des normes de sécurité différentes peuvent s'imposer.

À mesure que l'industrie canadienne du diamant à valeur ajoutée se développera, il est fort probable que les activités criminelles feront de même. Les organismes d'application de la loi devront examiner des outils d'enquête spécifiques et évaluer le caractère approprié des ressources disponibles pour faire face au crime lié au diamant.

Les provinces ont participé à des discussions visant à modifier le *Code criminel* et, en 1996, la section du droit criminel de la Conférence sur l'uniformisation des lois a adopté une résolution touchant les dispositions relatives aux minéraux précieux du Code criminel ayant trait aux diamants. Le 12 juin 1998, le gouvernement a présenté le projet de loi C-51 visant à modifier le *Code criminel*, la *Loi réglementant certaines drogues et autres substances*, et la *Loi sur le système correctionnel et la mise en liberté sous condition*. Le projet de loi vise certaines des préoccupations soulevées dans la résolution.

Sécurité : recommandations

Ressources naturelles Canada prend l'initiative et, avec d'autres ministères fédéraux, provinciaux et territoriaux, travaille de concert avec les organismes d'application de la loi pour établir des systèmes de nature à assurer l'intégrité de l'industrie canadienne du diamant. Ces études devraient porter sur la nécessité éventuelle d'une législation visant exclusivement les diamants.

1. INTRODUCTION

Un comité fédéral-territorial d'étude des aspects de la valeur ajoutée de l'industrie canadienne du diamant (le comité) a été créé pour examiner les questions touchant l'industrie du diamant dans les Territoires du Nord-Ouest (T.N.-O.) et pour faire rapport aux ministres, ainsi que pour examiner les possibilités de développement d'industries canadiennes à valeur ajoutée, notamment dans les T.N.-O. Le présent rapport contient l'information et les questions sur lesquelles reposent les recommandations faites aux ministres par le comité.

1.1 Exploration et extraction des diamants dans les Territoires du Nord-Ouest

À l'automne de 1991, une coentreprise du Blackwater Group et BHP Diamonds Inc. (BHP) a découvert des diamants sur sa propriété située dans la province géologique des Esclaves (carte 1.1.1) des T.N.-O. En janvier 1997, suite à la plus vaste évaluation environnementale publique au sujet d'une mine autre qu'une mine d'uranium jamais menée au Canada, BHP a reçu tous les permis et les licences requis. La construction de la mine de BHP, maintenant connue sous le nom de mine de diamants Ekati, a débuté immédiatement.

La découverte de BHP a amorcé la plus grande course à l'exploration dans l'histoire canadienne. Il s'ensuivit le jalonnement cumulatif de plus de 33 millions d'hectares (ha) de concessions minières couvrant la majeure partie de la province géologique des Esclaves et plus de 400 millions \$¹ en dépenses d'exploration minière. En mars 1998, il y avait plus de 13 500 concessions en règle, couvrant plus de 11 millions ha. La Commission géologique du Canada a appuyé la mise au point de la technique d'exploration qui a mené à la découverte de diamants dans les T.N.-O.

L'activité d'exploration accrue dans la province géologique des Esclaves a mené à la découverte, en 1994, de cheminées de kimberlite qui constituent l'assise d'un second projet de mine, le projet Diavik, dans la région de Lac de Gras. Ce projet, situé à quelque 30 kilomètres (km) au sud-est de la mine Ekati de BHP, est une coentreprise de Diavik Diamond Mines Inc. (Diavik) de Yellowknife (60 p. cent) et de Aber Resources Ltd. (Aber) de Vancouver (40 p. cent). Au printemps de 1998, les incidences environnementales du projet étaient examinées dans le cadre du processus fédéral d'évaluation environnementale.

Si les deux projets (BHP et Diavik) atteignent l'étape de la production, les deux compagnies auront dépensé collectivement jusqu'à 2 milliards \$ en frais d'exploration et de mise en valeur. Selon les estimations, les deux mines produiront entre 10 et 12 millions de carats (Mct) de diamants par année, et les recettes annuelles des sociétés se situeront entre 700 millions \$ et 915 millions \$. Les mines emploieront un minimum de 1 000 personnes, qui seront majoritairement des gens du Nord et des Autochtones du Nord. Les deux compagnies se sont engagées à acquérir biens et services le plus possible auprès des entreprises nordiques. En outre, les impôts et redevances des gouvernement fédéral et territorial seront ensemble de l'ordre de 190 millions \$.

¹ À moins d'indication contraire, il s'agit de dollars canadiens.

Une troisième découverte, le projet Jericho, peut donner lieu à l'exploitation de la première mine de diamants dans le territoire du Nunavut. Appartenant à parts égales à Partners Lytton Minerals Limited (Lytton) et New Indigo Resources Inc. (New Indigo)², le projet Jericho est situé à quelque 28 km au nord-ouest de la mine d'or Lupin près du lac Contowyto, dans ce qui constituera la partie occidentale du Nunavut. À ce jour, plus de 25 million \$ ont été dépensés en frais d'exploration et d'aménagement dans la région du projet Jericho. Cette région recèle des ressources appréciables de kimberlite totalisant 17 millions de tonnes (Mt) renfermant de 0,7 ct/t à 1ct/t, répertoriées dans trois cheminées diamantifères de kimberlite. Lytton espère amorcer la production au début des années 2000 et produire environ 700 000 ct par an.

1.2 Le Nord

Les années 1990 seront considérées dans l'histoire comme étant une période de changements profonds dans les T.N.-O.

Sur le plan politique, le règlement des revendications territoriales des Autochtones a modifié pour toujours la nature du plus grand territoire du Canada. Le 1^{er} avril 1999, le territoire oriental du Nunavut verra le jour, et il y aura deux territoires au lieu d'un seul. La population du Nunavut deviendra alors responsable de la plupart des aspects de son propre développement. Dans la partie occidentale des T.N.-O., le règlement des revendications territoriales dans la vallée du Mackenzie fera également en sorte que les Autochtones maîtriseront davantage leur développement politique, social et économique.

Sur le plan économique, la juxtaposition du règlement des revendications territoriales et de la découverte de diamants au cours de la première moitié de la décennie a donné aux Autochtones une rare occasion de jouer un rôle plus grand dans leur propre auto-détermination. Le pouvoir financier croissant des groupes autochtones, résultat direct du règlement des revendications territoriales, a donné lieu à la création de sociétés autochtones qui profitent des occasions offertes par les exploitations de diamants. De plus en plus, dirigeants et jeunes autochtones cherchent dans l'économie moderne des débouchés qui ne signifieront pas la fin d'un mode de vie traditionnel. Ils voient ces débouchés dans l'extraction des diamants et dans les industries à valeur ajoutée susceptibles de voir le jour dans les T.N.-O.

1.3 Formation du comité des aspects de la valeur ajoutée de l'industrie canadienne du diamant

Le gouvernement fédéral et le gouvernement des Territoires du Nord-Ouest (G.T.N.-O.) se sont tous deux engagés à encourager la création d'emplois et la croissance économique. Ce but se trouve à l'avant-plan des questions soulevées concernant le développement de la nouvelle industrie du diamant dans les T.N.-O. Cette nouvelle industrie a suscité un vif intérêt chez les gens du Nord à l'égard des débouchés éventuels associés à l'établissement des installations de tri et d'évaluation des diamants dans le Nord, au développement d'une industrie locale de taille et de polissage et aux activités dans les secteurs des services et des bijoux..

² Lytton et New Indigo ont annoncé un plan de fusion. La nouvelle compagnie, Lytton Minerals Limited, possédera toutes les parts du projet Jericho.

Carte 1.1.1 Grandes propriétés diamantifères dans les T.N.-O.



200 0 200 400 Kilomètres

- Collectivités
- ◆ Propriétés diamantifères

Distances	
Yellowknife à Diavik	- 313 km
Yellowknife à Ekati	- 316 km
Yellowknife à Jericho	- 405 km
Yellowknife à Hay River	- 197 km
Hay River à Edmonton	- 849 km

Cette carte a été produite par le Groupe de gestion de l'information, MAINC, région des T.N.-O., Yellowknife. Cette information est fournie à des fins visuelles seulement.

L'intérêt du G.T.N.-O. a été exprimé dans des déclarations faites par le ministre territorial des Finances à l'Assemblée législative des T.N.-O.

«... les diamants extraits dans les Territoires du Nord-Ouest doivent être évalués et triés de manière à établir une valeur exacte aux fins du calcul des redevances et des impôts et à maximiser le potentiel économique pour les Territoires du Nord-Ouest;
... les installations de tri et d'évaluation doivent être situées dans une collectivité des T.N.-O., hors de l'emplacement de la mine; et
... les fabricants éventuels des T.N.-O. devront avoir la possibilité d'acheter le diamant brut afin de maximiser le potentiel économique pour les industries à valeur ajoutée dans le Nord. »

En réponse, le comité a été créé. Il est composé de représentants de quatre ministères fédéraux, soit Affaires indiennes et Nord canadien (MAINC), Ressources naturelles Canada (RNCan), Finances Canada et Industrie Canada, et de deux ministères territoriaux, soit Ressources, Faune et Développement économique (MRFDE) et Finances. Ces ministères sont les plus directement touchés par le développement d'une industrie du diamant à valeur ajoutée dans les T.N.-O. ou ont la possibilité d'influer le plus sur ce développement. Le MAINC et le MRFDE sont les co-présidents du comité.

L'objet du comité est d'examiner les questions touchant l'industrie du diamant dans le Nord et de présenter un rapport aux ministres, ainsi que d'étudier les possibilités de développement d'industries canadiennes à valeur ajoutée, notamment dans les T.N.-O. (Le mandat du comité est décrit à l'annexe I.)

1.4 Mandats législatifs des ministères faisant partie du comité

Dans les T.N.-O., les activités d'exploitation minière sont menées dans un cadre de réglementation qui est fortement axé sur les considérations environnementales en vertu de la *Loi canadienne sur l'évaluation environnementale*. Cette loi reflète l'engagement général du gouvernement fédéral à s'assurer que les effets environnementaux de l'exploitation minière sont minimisés et que les compagnies minières fonctionnent conformément aux principes de base du développement durable.

L'exploitation des minéraux, y compris les diamants, sur les terres publiques fédérales dans les T.N.-O. est réglementée par la *Loi sur les terres territoriales (LTT)* et son règlement d'application, et est gérée par le Règlement sur l'exploitation minière au Canada. Ce règlement prévoit le paiement d'une redevance à la Couronne en échange de l'extraction des minéraux des terres de celle-ci. La *LTT* et son règlement d'application relèvent de la compétence du MAINC. Par conséquent, celui-ci a la responsabilité première en matière d'extraction des diamants dans le territoire.

La *LTT* habilite le gouverneur en conseil à prendre des règlements visant l'octroi de droits miniers et le paiement de redevances. Le REMC est révisé actuellement pour s'assurer que les producteurs de diamants établissent une installation dans les T.N.-O. où un évaluateur de diamants nommé par le gouvernement peut évaluer les diamants, afin de déterminer les redevances à verser à la Couronne. Le rôle de réglementation du MAINC, dans le pipeline du diamant³, prend fin quand les redevances ont été perçues.

³ Le pipeline du diamant est expliqué plus à fond dans la section 2.19.

Le but d'Industrie Canada est de créer les conditions économiques qui favorisent l'investissement, le commerce et l'innovation dans le secteur privé tout en créant un marché juste, efficient et concurrentiel. Le Bureau de la concurrence de ce ministère, dans le cadre de la *Loi sur la concurrence*, régit la conduite des affaires au Canada dans le but de favoriser la concurrence sur le marché.

RNCan, en vertu de la politique canadienne sur les minéraux et les métaux, est chargé d'intégrer le concept du développement durable dans la prise de décisions fédérales touchant l'industrie des minéraux et des métaux. La pierre angulaire de ces interventions est l'engagement d'établir des partenariats forts avec l'industrie, les établissements d'enseignement et les autres organisations pour développer et commercialiser de nouveaux procédés et de nouvelles technologies. RNCan élabore aussi des plans d'action pour renforcer les industries d'amont. Ces plans d'action élargiront l'effet d'entraînement du développement durable pour inclure les petites et moyennes entreprises à valeur ajoutée et basées sur les connaissances, afin de promouvoir la viabilité à long terme des villes industrielles du Canada, dont bon nombre sont situées dans les régions rurales et éloignées.

Le but fondamental du ministère fédéral des Finances est d'aider le gouvernement fédéral à élaborer et à appliquer des politiques et des programmes économiques, sociaux et financiers qui favorisent le croissance et créent des emplois. Au gouvernement fédéral, le ministère constitue la principale source d'analyses et d'avis sur les affaires économiques, sociales et financières générales du Canada. En outre, il fournit analyses, avis et recommandations sur les politiques fiscales et commerciales et prépare les projets de loi en ces matières.

Au sein du gouvernement territorial, le mandat du MRFDE consiste à promouvoir l'auto-suffisance économique par le développement durable des ressources naturelles et d'accroître la création de nouveaux débouchés durables dans les économies traditionnelles et salariales. En vertu de ce mandat, le ministère cherche à développer une industrie du diamant dans les T.N.-O. et à accroître les avantages économiques que procurent les exploitations de diamants dans cette région.

Le ministère des Finances des T.N.-O. est chargé d'acquiescer et d'administrer les ressources financières du G.T.N.-O. Cela comprend l'élaboration des politiques fiscales et financières qui permettent au gouvernement d'exécuter son mandat tout en encourageant la croissance économique et le développement des T.N.-O.

Au cours de ses délibérations, le comité a fait appel aux services d'experts d'autres ministères fédéraux et territoriaux pour l'aider dans des dossiers particuliers. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, qui a pour mandat de gérer les négociations internationales et d'encourager l'expansion du commerce international du Canada, a aidé à l'analyse des questions commerciales pertinentes. Développement des ressources humaines Canada (DRHC) et le ministère de l'Éducation, de la Culture et de l'Emploi des T.N.-O. ont fourni de l'information sur les programmes de formation. Le ministère de la Justice et le Bureau du Solliciteur général ont examiné les questions touchant la sécurité. En outre, de vastes consultations ont été menées auprès de la Gendarmerie royale du Canada (GRC), qui relève du mandat du Solliciteur général. Revenu Canada, qui est chargé de

l'administration du revenu et du commerce, a prêté main-forte dans les dossiers portant sur l'importation, l'exportation et le commerce intérieur des diamants.

1.5 Méthodologie du comité et élaboration du rapport

Suite à la création du comité, le mandat a été élaboré (voir l'annexe I), un groupe de travail formé de représentants de chacun des ministères membres a été établi, et plusieurs rencontres ont eu lieu à Ottawa et à Yellowknife.

Le comité et le groupe de travail se sont réunis avec des groupes locaux à Yellowknife, ainsi qu'avec la GRC, des diamantaires européens, des compagnies canadiennes éventuelles d'extraction des diamants, la société De Beers qui représentait la *Central Selling Organisation* (CSO), et le gouvernement de l'Australie occidentale. (L'annexe II contient une liste des organisations qui ont rencontré le comité et(ou) le groupe d'étude, ainsi que les documents présentés au comité.) En outre, ils ont consacré beaucoup de temps à l'examen de la documentation existante sur les diamants et à la préparation de questionnaires qui ont été envoyés aux parties intéressées. (Un modèle de questionnaire et une liste des destinataires figurent à l'annexe III.) Étant donné la petite taille de l'échantillon et la promesse de confidentialité, le comité ne fait pas de compte rendu sur les questionnaires.

La première mesure nécessaire a été la compilation de l'information de base sur les industries canadienne et internationale du diamant (section 2), ainsi que de l'information sur la situation économique dans les T.N.-O. (section 3). Cette mesure a été jugée essentielle pour saisir la nature complexe de l'industrie internationale du diamant et apprendre comment la production de diamants dans les T.N.-O. s'inscrirait dans ce cadre mondial. En même temps, il a été jugé nécessaire de réunir de l'information sur l'industrie à valeur ajoutée existante au Canada, information qui constituera le fondement d'une industrie à valeur ajoutée dans les T.N.-O.

1.6 Questions d'intérêt répertoriées concernant la valeur ajoutée

Étant donné les subtilités de l'industrie du diamant à valeur ajoutée, le comité et le groupe ont répertorié un nombre considérable de questions nécessitant une étude plus approfondie et des consultations. Le but de la section 4 du présent rapport était d'examiner et de compiler l'information pertinente sur les questions d'intérêt suivantes :

- politique commerciale,
- fiscalité,
- accès aux diamants bruts,
- formation,
- finances et services bancaires, et
- sécurité.

Le présent rapport renferme les faits de base touchant les diamants sur lesquels reposent les recommandations que le comité a faites aux ministres.

2 LES DIAMANTS CANADIENS DANS LE CONTEXTE MONDIAL

2.1 Faits nouveaux dans l'industrie canadienne du diamant

En 1997, l'exploration à la recherche de diamants dans les T.N.-O. a représenté quelque 112 millions \$ sur une somme estimative de 124 millions \$ affectée à cette activité à l'échelle nationale. Étant donné les intérêts considérables dans l'industrie canadienne du diamant, les sociétés BHP et De Beers ont ouvert des bureaux à Vancouver (Colombie-Britannique) ces dernières années.

Le projet le plus avancé est celui de la mine de diamants Ekati près de Lac de Gras. La mine appartient à BHP (50 p. cent), à Dia Met Minerals Limited (Dia Met) (29 p. cent), et à C. Fipke et S. Blusson of Canada (10 p. cent chacune). Un autre projet près de Lac de Gras, le projet Diavik, appartient à Diavik (60 p. cent), une filiale de Rio-Tinto, société publique à responsabilité limitée de Londres (Angleterre), et à Aber of Canada (40 p. cent). Parmi les autres zones de production possible dans la région, mentionnons le projet Jericho, propriété de Lytton et New Indigo⁴, le projet de Camsell Lake, appartenant à Aber et à Winspear Resources Ltd. (Winspear), et les propriétés AK-CJ détenues conjointement par Mountain Province Mining Inc. (90 p. cent) et Camphor Ventures Inc. (10 p. cent). Monopros Ltd., une filiale de la société De Beers, peut acquérir 60 p. cent des parts du projet AK-CJ.

2.1.a Mine de diamants Ekati

BHP a dépensé près de 1 milliard \$ pour la mise en valeur de la mine de diamants Ekati. La compagnie rapporte que les diamants extraits à ce jour des cinq cheminées de kimberlite à sa propriété de Lac de Gras, située à quelque 300 km au nord-est de Yellowknife, se comparent favorablement aux pierres extraites dans les autres mines de diamants du globe. Les réserves prouvées et probables totalisent 65,9 Mt. Comme l'illustre le tableau 2.1.1, les cheminées ont une teneur moyenne de 1,09 carat la tonne (ct/t), ce qui est élevé d'après les normes mondiales⁵. Le tableau montre aussi que, dans l'ensemble, la valeur moyenne des diamants est de 84 \$US/ct et correspond à 91,50 \$US/t.

Sur le plan de la valeur par carat (qualité des diamants), les cheminées Panda, Koala et Fox se comparent très favorablement aux meilleures cheminées de l'Afrique du Sud, du Botswana et de la Russie. Ces cheminées sont réputées renfermer des diamants de toutes les tailles et les qualités, et jusqu'à 30 p. cent d'entre eux sont des diamants de joaillerie.

Les cheminées seront exploitées à ciel ouvert puis au moyen de méthodes souterraines sur une période de 17 ans. Les frais d'exploitation se situeront entre 22 et 26 \$US la tonne. Il est probable que la vie de la mine sera prolongée jusqu'à 25 ans au moins, en attendant l'échantillonnage massif d'autres cheminées comme Koala North et Beartooth. Panda sera mise en valeur la première, suivie de Misery et de Koala.

⁴Ibid.

⁵La valeur des cheminées a été évaluée en fonction des lots de diamants bruts envoyés à la CSO à Londres et aux vendeurs à Anvers, en Belgique, et à Tel Aviv, en Israël.

Tableau 2.1.1
Cheminées de kimberlite de la mine de diamants Ekati

Cheminée	ct/t	\$US/ct	\$US/t
Panda	103	130	134
Misery	426	26	111
Koala	95	122	116
Fox	4	125	50
Sable	93	64	60
Moyenne	109	84	915

Toutes les cheminées, sauf une, ont moins de 5 ha. C'est une faible superficie comparativement aux grandes cheminées en production en Russie (Udachnaya, 20 ha), au Botswana (Jwaneng, 45 ha; Orapa, 106 ha), et en Afrique du Sud (Venetia, 13 ha; Finsch, 18 ha; Premier, 32 ha).

Quand la mine entrera en production à l'automne de 1998, de 550 à 600 ouvriers seront employés. Au début, BHP produira environ 3,5 millions de carats par année (Mct/a). Cette production sera augmentée à une moyenne de 4 à 6 Mct/a pendant la vie de la mine. La mine et l'usine de traitement fonctionneront 24 heures sur 24, à longueur d'année.

BHP n'a pas encore annoncé son plan de commercialisation. Il est probable qu'elle utilisera des réseaux multiples pour mettre en marché les diamants bruts. Elle pourrait vendre la production tout-venant (diamants bruts non triés), vendre des assortiments (diamants triés et préparés en vue de la vente aux fabricants), procéder à des ventes contractuelles aux diamantaires, et vendre à la CSO. BHP et Dia Met ont nommé I.D.H. Diamonds, un vendeur de bruts d'Anvers, pour agir en qualité d'expert-conseil en mise en marché, pour la mine de diamants Ekati.

2.1.b Projet Diavik/Aber

La coentreprise Diavik/Aber prévoit mettre en valeur quatre cheminées de kimberlite situées sous Lac de Gras, à 30 km au sud-est de la mine Ekati, à un coût de quelque 750 millions \$. Les cheminées sont petites (environ 1 ha) d'après la moyenne mondiale, mais la teneur est très élevée en termes de ct/t. Sous réserve d'une approbation, la production devrait débuter en l'an 2001.

Selon Diavik, d'ici à ce que la production débute, la mine projetée représentera un investissement total d'environ 1 milliard \$. La vie de la mine devrait être de 16 à 22 ans, et celle-ci sera exploitée à ciel ouvert et au moyen de méthodes souterraines. Lorsqu'elle sera en pleine production, elle devrait fournir de 6 à 8 Mct/a. Le rythme de production baissera à 3 ou 4 millions de ct par année après la quinzième année. La mine est censée rapporter plus de 70 millions \$ par année en redevances et impôts divers.

Lorsque la mine sera pleinement exploitée, Diavik prévoit dépenser 25 millions \$ par année en salaires et avantages sociaux pour 350 (± 50) ouvriers. Elle dépensera en outre 90 millions \$ par année en produits et services, dont environ la moitié dans les T.N.-O. La compagnie a indiqué qu'elle entend maximiser les occasions d'emploi et d'affaires pour les résidents des T.N.-O., notamment pour les Autochtones de la région.

2.1.c Projet Jericho

Le projet Jericho est situé à environ 28 km au nord-ouest de la mine d'or Lupin, près de la rive nord du lac Contwyoto. Lytton parachèvera une étude de pré-faisabilité en 1998 sur son projet Jericho qui comprend trois cheminées diamantifères de kimberlite, dont deux sont terrestres. Un échantillon massif considérable de 9 400 tonnes prélevé sur la cheminée JD-1 a donné 10 539 ct (1,12 ct/t) d'une valeur moyenne, selon la CSO, de 60 \$US/ct ou 67 \$US/t de minerai. L'échantillon contenait 67 diamants de plus de 5 ct; la pierre la plus grosse était d'un peu plus de 40 ct, et le plus gros diamant de joaillerie était de 23,89 ct. Des études préliminaires indiquent que le projet Jericho pourrait soutenir une mine de 700 000 ct/a, et que la production pourrait commencer au début du siècle prochain.

2.1.d Zones d'intérêt futures

Les compagnies Aber et Winspear font de la prospection dans la région de Camsell Lake, soit à quelque 100 km au sud de Lac de Gras. En 1997, treize trous de mine ont été percés dans les matériaux de dyke de kimberlite, et onze d'entre eux sont interprétés comme représentant un dyke de kimberlite. Des quantités appréciables de diamants colorés ont été extraites d'un petit échantillon de 137 kilogrammes qui contenait 401 diamants. Quelque 44 p. cent des diamants étaient blancs (incolores), 3 p. cent blanchâtres, 39 p. cent jaunes, 2,7 p. cent verts, 1 p. cent roses, plus 1 p. cent jaunâtres, bruns et ambres. Près de 88 p. cent des diamants étaient transparents. En 1998, les compagnies prévoient traiter de 100 à 200 t de ce minerai pour les trier selon la taille et obtenir une estimation préliminaire de la valeur; elles procéderont aussi au sondage d'autres parties de la propriété.

La propriété AK-CJ, située à 115 km au sud-est de Lac de Gras, comprend quatre cheminées diamantifères. Un mini-échantillon massif prélevé sur chacune des quatre cheminées au cours de la première moitié de 1998 a permis de découvrir quelques teneurs en diamants très encourageantes.

2.2 Production mondiale

Comme le montre le tableau 2.2.1, la production mondiale de diamants bruts naturels en 1996 a été estimée à 109,7 Mct évalués à 7,57 milliards \$US, pour un prix moyen de 69 \$US/ct. La production mondiale de diamants naturels est passée de 43 Mct en 1980 à quelque 110 Mct au milieu des années 1990, ce qui représente un taux de croissance de 4,5 Mct/a. On peut constater que les grands pays producteurs de diamants, par nombre de carats (ct), sont l'Australie, le Botswana, le Zaïre, la Russie, et l'Afrique du Sud. Cependant, si l'on tient compte de la valeur, l'ordre est le suivant : Botswana, Russie, Angola, Afrique du Sud et Namibie. (L'annexe IV renferme plus d'information sur l'industrie mondiale du diamant.)

Tableau 2.2.1
Production mondiale de diamants, 1996

	Carats (millions)	Prix moyen (\$US/ct)	Valeur (milliards \$US)
AFRIQUE			
Mine Jwaneng ¹	11,2	130	1,45
Mine Orapa ¹	5,6	60	0,34
Mine Letlhakane ¹	0,9	115	0,10
Total - Botswana¹	17,7	107	1,89
Mine Namdeb ¹	1,4	320	0,45
Mine ODM	0,1	180	0,01
Total - Namibie	1,5	315	0,46
Mine Venetia ¹	4,3	110	0,47
Mine Premier ¹	1,6	95	0,15
Mine Finsch ¹	2,1	60	0,13
¹	0,7		0,13
Mine Kimberley	0,6	110	
Mine Koffiefontein ¹		130	0,01
¹	9,4		0,96
Autres mines sud-africaines		105	0,06
	10,0	102	
Angola	3,7		1,10
Zaire		25	0,40
	2,8	140	
Total - Afrique	50,7		5,27
AUTRES PAYS			
	13,7	89	
Amérique du Sud	4,0		0,40
Australie		10	0,40
	0,3	750	
Divers	1,0		0,10
Total - autres pays		45	2,30
	109,7	69	

¹ Production vendue uniquement par l'intermédiaire de la CSO.

Sources: Standard Equities Ltd., Cape Town, Afrique du Sud; fondé également sur le rapport annuel de 1996 de la société De Beers, le rapport annuel de 1996 de Ashton Mining, sur les estimations de Diamond Counsellor International, et sur quelques estimations de

2.3 Propriété des mines de diamants

En Afrique du Sud, les mines appartiennent à des intérêts privés, et environ 85 p. cent de la production proviennent de mines appartenant à la société De Beers; en Australie, les mines appartiennent à des intérêts privés (pas à la société De Beers); au Congo, de 25 à 40 p. cent de la production sont contrôlés par une société gouvernementale, MIBA; au Botswana et en Namibie, les mines appartiennent à parts égales au gouvernement et à la société De Beers; en Angola, où les pierres sont extraites de dépôts alluviaux, la plupart des activités d'extraction et de mise en marché sont contrôlées dans une certaine mesure par Endiama, une société gouvernementale. En Russie, les mines sont entièrement de propriété gouvernementale.

2.4 Définition de teneur en diamants bruts

La teneur est le poids des diamants exprimé en ct/t de minerai. Elle varie grandement d'une mine à l'autre mais se situe généralement entre 0,3 ct/t et 1,3 ct/t. La valeur du minerai par tonne est égale à la teneur multipliée par la valeur moyenne par carat de tous les diamants individuels dans le gisement.

2.5 Dimension (poids) des diamants bruts dans les mines

Le poids moyen des pierres dans les mines individuelles varie de 0,01 ct (environ 1 mm de dimension) à plus de 0,7 ct. Selon la société De Beers, dans nombre de mines au monde, le poids moyen par pierre est d'environ 0,4 à 0,5 ct. Toutefois, le nombre de pierres de plus de 1 ct (0,2g) produites dans les mines est très faible, de l'ordre de 400 000 pierres par année et, en termes de carats, ces pierres représentent seulement environ 0,5 p. cent du nombre total de carats produits dans le monde. La plupart des diamants bruts extraits sont petits. Pour mettre cela en perspective, mettons que le côté d'un octaèdre brut de 10 ct, une grosse pierre, mesure seulement 10,5 mm de longueur, celui d'une pierre de 1 ct mesure près de 6,5 mm, et celui d'une pierre de 0,5 ct, 5 mm.

2.6 Coûts de production d'une mine

Les coûts d'exploitation (excluant la dépréciation et les intérêts) pour les kimberlites et les lamproïtes se situent environ entre 5 \$US/t et 6 US\$/t dans le cas des vastes mines faciles d'accès et exploitées dans de bonnes conditions climatiques, et ils peuvent atteindre 30 \$US/t dans le cas des petites mines situées dans des régions éloignées et exploitées dans des conditions climatiques difficiles. Les coûts totaux de production pour les petites et les grandes mines sont respectivement d'environ 15 US\$/t et 40 US\$/t.

2.7 Structure de l'industrie canadienne du diamant à valeur ajoutée

L'industrie canadienne de la taille est petite, mais son potentiel à long terme est bon. Le Canada deviendra bientôt un important producteur de diamants de joaillerie, et les coûts en main-d'oeuvre au pays se comparent à ceux qui ont cours à New York, à Anvers, en Australie et en Israël.

Les deux principaux fabricants canadiens sont Sirius Diamonds Ltd. qui possède une usine à Sidney, en Colombie-Britannique, et Polar Star Diamonds Ltd., qui exploite une usine à Edmonton, en

possèdent de petites usines à Montréal, au Québec.

Les outils d'extraction et l'équipement de fabrication comprennent les trépan, les segments pour les Montréal et dans les environs, à Québec, North Bay et Winnipeg, ainsi que dans la région des basses-terres du Fraser en Colombie-Britannique. En outre, une compagnie installée à Calgary produit des

Le Canada compte environ 20 grandes usines de fabrication de bijoux en diamants, situées principalement dans la région de Toronto mais également à Montréal et à Winnipeg.

Industrie mondiale du diamant à valeur ajoutée

Les diamants naturels sont taillés dans quelque 30 à 40 pays. Cependant, comme le montre le (Belgique), à Ramat Gan et Tel Aviv (Israël), à New York (États-Unis), ainsi qu'à Surat et Bombay (Inde). À l'exception de l'Inde, qui se révèle un très modeste producteur de diamants, aucun de ces tailleries sont petites.

En 1996, le commerce mondial total de diamants de toutes formes, bruts, taillés et polis a totalisé Israël et la Belgique sont des exportateurs nets de diamants polis tandis que les États-Unis en sont un importateur net. La Belgique est le plus grande centre de commerce de diamants bruts et polis au milliards \$US, comparativement à 4,4 milliards \$US et à 5,2 milliards \$US dans le cas des diamants polis.

automatisées de taille et de polissage rivalisent avec les opérations effectuées par des bas-salariés. Parmi l'équipement automatisé utilisé, mentionnons les machines automatiques d'arrondissement (parfois les lasers servant à façonner les diamants bruts, et les ordinateurs qui proposent une taille optimale en fonction de la forme, de la dimension et des inclusions dans une pierre brute.

courtiers, grossistes, fournisseurs de machinerie et d'équipement pour les tailleurs, bourses, compagnies d'assurances, agences de voyage, et fabrication de bijoux).

des diamants plus gros et de meilleure qualité. La Belgique et Israël se situent dans la moyenne de la gamme des coûts en main-d'oeuvre et, en conséquence, ces pays taillent le plus souvent des pierres de

on taille les diamants les plus petits et les moins chers. La documentation indique que le prix moyen du carat poli est approximativement de 1 400 \$US à New-York, de 1 000 à 1 100 \$US à Anvers, de

La fabrication des diamants est semblable à nombre d'autres industries où de nouvelles technologies ont été élaborées pour concurrencer les économies à faibles salaires. La Belgique et Israël, avec la société De Beers, ont pris l'initiative de mettre au point cette technologie qui est utilisée dans différents centres de taille pour diverses raisons. En voici quelques exemples :

- Israël – pour réduire le coût de production et obtenir une meilleure taille.
- Inde – pour obtenir une meilleure taille et faire face à une pénurie d'ouvriers qualifiés.
- Chine – pour compenser le manque de savoir-faire.
- États-Unis – pour réduire le coût de production.
- Botswana – pour obtenir une meilleure taille.

Avec la technologie, il est maintenant possible pour un nouveau fabricant de devenir concurrentiel en une période relativement courte. Le résultat net est l'accroissement des coûts d'immobilisations et la réduction des besoins en main-d'oeuvre. La plupart des fabricants conviennent que la technologie et l'automatisation sont les clés du développement d'une industrie dans un pays où les coûts en main-d'oeuvre sont relativement élevés. Cependant, ils affirment aussi qu'à l'heure actuelle, la technologie existante convient uniquement pour certaines dimensions et qualités de pierres et, dans nombre de cas, elle ne peut pas remplacer l'oeil d'un tailleur d'expérience.

2.9 Classification (tri) des diamants bruts

Les diamants font l'objet de plusieurs tris. Le premier tri, selon la dimension, est effectué par la compagnie minière afin de déterminer la valeur initiale de la production aux fins de l'évaluation de la mine. Ce tri est souvent effectué à la mine ou à proximité et nécessite habituellement seulement quelques ouvriers. La compagnie utilise ce tri à des fins d'assurance et de sécurité.

Les gouvernements exigent que les diamants soient soumis à un autre tri visant à déterminer la valeur de la production aux fins du calcul des redevances. Ce tri est effectué par un évaluateur spécialisé contractuel. Il se fait généralement à une installation fournie par la compagnie minière ou, dans le cas des compagnies qui vendent la majorité de leur production par l'intermédiaire de la CSO, à une installation fournie par cette dernière. Le tri final en catégories détaillées selon la forme et la qualité (couleur et pureté) aux fins de l'évaluation finale exige les services de plus de personnes. Il est généralement effectué dans un grand centre par mesure de sécurité et en raison de l'accès facile à un plus large bassin de main-d'oeuvre, d'experts, de services de transport et d'autre nature.

Les grands centres de classification et d'évaluation sont Kimberley (Afrique du Sud), Gaborone (Botswana), Windhoek (Namibie), Perth (Australie) soit à 2 200 km de la mine Argyle, Mirny (tri primaire, dans la province de Iakoutie), et Moscou (classification, en Russie). D'autres installations d'évaluation se trouvent dans des capitales telles que Freetown (Sierra Leone), Conarky (Guinée) et Kinshasa (Congo).

Le principal centre de tri de la société De Beers se trouve à Londres (Angleterre), mais cette société trie également les diamants bruts à Lucerne (Suisse). Les frais de tri varient en fonction du genre de production, du degré d'automatisation et des coûts en main-d'oeuvre. Il en coûte plus cher pour trier et

évaluer la production contenant beaucoup de pierres précieuses. Les frais de tri se situent entre 35

Chaque mine de diamants contient des diamants qui lui sont propres sur le plan de la dimension, de la forme des cristaux, de la pureté, de la couleur et des marques à la surface. Dans une mine, les pierres différents endroits dans le monde et vendus en totalité ou en partie à la CSO, sont classifiés en un total de quelque 15 000 catégories par la CSO. Cet échantillon considérable, appelé échantillon directeur, est diamants bruts contenue dans l'échantillon directeur. Tous les prix figurent dans un livre de prix utilisé par les 600 trieurs de la CSO à Londres, ainsi que par d'autres évaluateurs. Les changements de prix de centres de tri, qui appartiennent en totalité ou en partie à la société De Beers, au Botswana, en Namibie et en Afrique du Sud, sont triés à nouveau, évalués et préparés en lots pour la vente.

500 catégories (piles). Dans certaines mines, comme les mines alluviales, le nombre de catégories est beaucoup plus petit. Les diamants industriels ont seulement besoin d'être

Les diamants sont mis sur le marché d'une manière contrôlée par la CSO lors de vues (*sights* présentations ont lieu environ toutes les cinq semaines en Europe (Londres et Lucerne) et en Afrique du Sud (Johannesburg) à l'intention de quelque 170 à 180 acheteurs choisis avec soin et appelés clients *sightholders*). Diamdel, une filiale de la société De Beers, est le plus important client invité; elle

De Beers, les achats minimum et maximum de diamants bruts auprès de la CSO par client invité sont respectivement de 5 millions \$US et de 10 p. cent des ventes annuelles de la CSO. Les diamants bruts

CSO.

La majorité des clients invités sont des fabricants ayant d'importants ateliers de taille, mais certains considérable de petits fabricants.

Chaque fabricant reçoit un éventail restreint de produits dans lequel il se spécialise. Les gros vendeurs fois les pierres taillées et polies, elles sont vendues aux négociants ou aux grossistes de diamants polis. En dernier lieu, les diamants sont vendus aux bijoutiers ou aux magasins de détail.

Mise en marché des diamants bruts

Les producteurs de diamants recourent à diverses méthodes de mise en marché. Les gros est vendue à cette dernière, elle est achetée au prix de vente moins 10 p. cent afin de couvrir les frais

Tableau 2.8.1
Aperçu de la fabrication de diamants

	Belgique	Israël	Inde	Thaïlande	Afrique du Sud	États-Unis d'Amérique
Nombre d'employés	2 100	7 500	800 000	9 500	1 600	350
Genre de diamants taillés	+2 ct, notamment façonnables	+15, toutes formes, meilleures qualités	la plupart moins de 100 \$ le ct -21 façonnables clivage bon marché	sciable -15	+15 meilleures qualités	sciable +2 ct grosses pierres, la meilleure qualité
Salaire mensuel moyen par employé (pleinement grevé)	3 000 \$	2 500 \$	120 \$	200 \$	800 \$	5 000 \$
Productivité (nbre de ct par jour)	élevée	élevée	faible, mais s'améliore	élevée	moyenne	élevée
Automatisation	poussée	poussée	limitée, surtout manuelle	plus qu'en Inde, mais surtout manuelle	poussée	limitée, techniques manuelles cruciales
Heures par sem.	48	45	54	50	45	40
Facettage des diamants polis	excellent	rendement préféré à facettage	était faible, mais s'améliore	très bon	bon	excellent
Mise en marché des diamants polis	échanges à Anvers, bureaux dans le monde	acheteurs viennent à Tel Aviv, bureaux dans le monde	interne, distribution mondiale par les familles	interne, Extrême-Orient, monde	internationale, New York, Hong Kong, Anvers	interne, monde
Taille des ateliers	petit (10 en moy.)	moyen (30 en moy.)	la plupart maisons, quelques grands ateliers modernes	grand (jusqu'à 500)	grand (jusqu'à 500)	petit

Note 1: Les chiffres sont en dollars américains.

Note2: Les signes +/- indiquent les tailles de tamis.

Source: Groupe de travail sur le développement de l'industrie du diamant, ville de Yellowknife, 1998

tels que la publicité, la commercialisation, la classification et l'évaluation. Les gros producteurs peuvent vendre la majeure partie de leur production à la CSO, et mettre en marché une petite proportion (de 5 à 20 p. cent, appelée « créneau ») indépendamment de la CSO afin d'acquérir un savoir-faire interne et de vérifier les prix du marché des diamants bruts et des diamants polis (ex. Russie).

Les petits et moyens producteurs peuvent vendre leurs diamants bruts par appel d'offres. Cette méthode optimise les profits, mais il y a risque de collusion quand les acheteurs sont peu nombreux. Les appels d'offres sont également sensibles aux fluctuations à court terme des marchés. Ils sont lancés à divers endroits. Trans Hex d'Afrique du Sud lance ses appels à Cape Town et à Johannesburg, tandis qu'Endiama agit à Luanda (Angola). D'autres appels sont lancés à Bengui (République d'Afrique centrale), à Moscou (Russie), à Anvers (Belgique) et depuis juin 1998, à Tel Aviv (Israël).

Les petits producteurs de diamants alluviaux peuvent vendre leur production à des négociants (intermédiaires) qui ont des bureaux de vente dans les grands centres de commerce où ils vendent aux fabricants et aux vendeurs. Les petits producteurs peuvent aussi vendre directement aux polisseurs pour éviter les intermédiaires.

2.11 Mise en marché des diamants polis

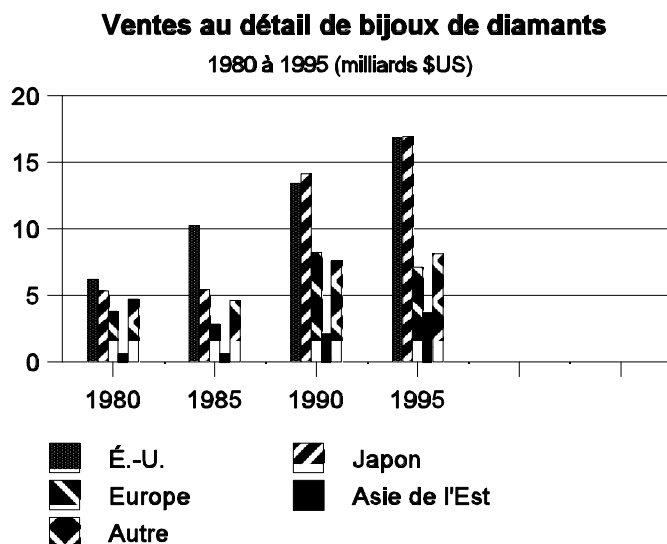
Comme le montre le graphique 2.11.1, au cours des 15 dernières années, le marché des bijoux de diamants a connu une croissance de 250 p. cent qui a résulté des efforts de commercialisation et des campagnes de publicité de la société De Beers. Cette société dépense environ 200 millions \$ par an en publicité partout dans le monde. Son désormais célèbre slogan « Un diamant pour toujours » a récemment été louangé par la campagne « Shadows ».

On prévoit une croissance à long terme sur plusieurs marchés, notamment dans les États du Golfe, en Inde, au Pakistan, en Chine et en Turquie. On croit que le millénaire provoquera une hausse considérable des ventes.

À court terme, les marchés affaiblis du Japon et de l'Asie de l'Est qui, par le passé, ont représenté 40 p. cent des ventes totales, suscitent des préoccupations. On observe donc un surplus de petits diamants bruts sur le marché, d'où un surplus de petits diamants polis. Au début de 1998, il y avait pour une somme estimative de 5 milliards \$ en diamants bruts et polis dans le pipeline du diamant (voir la section 2.19). Même avec une réduction de près de 50 p. cent de l'offre de diamants bruts de la CSO, il faudra beaucoup de temps pour que ces diamants traversent le pipeline. Même si l'on prévoit une hausse globale de 6 p. cent de la demande américaine, on ne saurait s'attendre à compenser la chute de la demande sur les marchés japonais et est-asiatique.

Depuis peu, on recourt au laser pour imprimer une marque de commerce sur le diamant poli. Ensuite, on fait la promotion du produit et on le met en marché non simplement comme un diamant mais, par exemple, comme un diamant « De Beers » ou un diamant « Colorado ». La technologie pour inscription laser des diamants (sur le feuilletis) est déjà sur le marché. Des tentatives ont été faites pour commercialiser les diamants marqués. L'essai le plus fructueux est probablement celui des diamants Colorado provenant de la seule mine de diamants en production aux États-Unis

Graphique 2.11.1



(Kelsey Lake). Ces diamants sont taillés aux États-Unis, mis en marché par un nombre restreint de détaillants en tant que « diamants Colorado » et vendus à des prix de 10 à 15 p. cent plus élevés que ceux des diamants équivalents provenant d'autres pays. La production annuelle de la mine de Kelsey Lake est petite, environ 100 000 ct par an; l'approvisionnement est également un facteur déterminant du prix.

Récemment, De Beers a annoncé son intention de mettre en marché un nombre limité de diamants portant la marque de la société. La société dispose d'un système qui marque le diamant de manière à ne pas en altérer la qualité, et l'inscription est décelable seulement avec une machine spéciale inventée par la société. Chaque pierre porterait un numéro de série unique.

De Beers ne vendrait pas ses pierres marquées directement, c'est-à-dire qu'elle ne ferait pas concurrence directement à ses clients invités qui vendent les pierres polies au consommateur. Elle assurerait plutôt le contrôle de la qualité et de la quantité des pierres qui sont marquées en offrant des services de marquage aux clients invités qui consentent à vendre les diamants par les circuits de distribution traditionnels. L'incidence des diamants de marque De Beers sur le marché du diamant poli pourrait être considérable. Comme dans le cas des autres articles de luxe, des choix de marque seraient faits dans ce qui a toujours été un marché générique.

La création d'un marché de produits de marque peut s'avérer importante pour l'établissement d'une industrie de fabrication de diamants dans les T.N.-O. Le développement d'une marque du Nord ou de l'Arctique pour les diamants des T.N.-O. pourrait permettre la création d'un marché à créneaux. Les diamants polis vendus sous une marque canadienne pourraient être mis en marché au pays, pour l'industrie touristique, et éventuellement aux États-Unis. Dans ce dernier cas, la proximité des États-Unis et les relations commerciales du Canada avec ce pays, le plus important marché de bijoux de diamants au monde, peuvent être considérés comme étant des avantages.

2.12 Utilisations des diamants de joaillerie

Les diamants de qualité pierre précieuse sont utilisés en joaillerie. Les ventes mondiales au détail des bijoux de diamants ont connu une croissance rapide au cours des années 1990. En 1997, les chiffres préliminaires indiquent que quelques 67 millions de bijoux de diamants d'une valeur de 52 milliards \$ ont été vendus; la valeur totale du contenu en diamants totalisait quelque 12 milliards \$ et le poids du contenu en diamants s'établissait à 21 Mct. En 1996, les principaux marchés pour les bijoux sur le plan de la valeur du contenu en diamants ont été les États-Unis (35 p. cent), le Japon (25 p. cent), l'Asie de l'Est (19 p. cent), l'Europe (11 p. cent) et les autres pays (10 p. cent). Les récessions économiques récentes du Japon et des pays sud-asiatiques ont préoccupé grandement l'industrie internationale du diamant en raison de l'incidence sur la demande et, par conséquent, sur les prix.

2.13 Marché canadien du bijou

Même si le Canada se classe parmi les dix premiers sur le plan des dépenses par tête (environ 20 \$US en 1995), les ventes totales de bijoux au pays sont faibles dans le contexte mondial. En outre, le marché canadien des bijoux de diamants a été très désordonné au cours des dernières années. En 1995, les ventes au détail ont été estimées à 808 millions \$. Cela représente une baisse de 13 p. cent par rapport à 1992 et reflète une baisse de 4 p. cent du nombre de pièces vendues et de 5 p. cent du prix moyen. Cependant, les ventes canadiennes de bijoux ont rebondi légèrement en 1996, année où le marché a enregistré une croissance de 3 p. cent. En 1997, le Canada a connu la croissance la plus rapide de la demande de bijoux de diamants au monde car les ventes ont augmenté de 20 p. cent. Les perspectives pour 1998 continuent d'être très positives.

Au Canada, 90 p. cent des diamants sont achetés comme bijoux pour femmes; une pièce sur neuf (représentant 25 p. cent de la valeur) est une bague de fiançailles. Plus de 85 p. cent des achats étaient des cadeaux. Les pièces de 100 à 499 \$ représentent plus de la moitié des bijoux pour femmes (53 p. cent), mais seulement 17 p. cent de la valeur marchande totale. Voici quelques autres faits intéressants au sujet du marché canadien :

- les bagues représentent 58 p. cent de toutes les pièces acquises;
- 70 p. cent des pièces sont faites de diamants seulement, dont 35 p. cent sont des solitaires;
- le nombre moyen de diamants par pièce était 6,2;
- 38 p. cent des pièces autres que les anneaux de mariage sont achetés en décembre; l'autre mois où les ventes sont les plus élevées est mai, avec 8 p. cent;
- 82 p. cent des bagues de fiançailles en diamant sont des brillants ronds; et
- le contenu moyen en carats des bagues de fiançailles est 63 points.

2.14 Utilisations des diamants industriels

Les diamants industriels sont les diamants qui ne répondent pas aux normes des diamants de joaillerie en raison de leur couleur, leur pureté, leur dimension et leur forme. Ils comprennent les diamants naturels et les diamants synthétiques.

Le diamant est la substance connue la plus dure. Pour cette raison, les diamants industriels servent surtout d'abrasif. Ils sont utilisés dans l'équipement servant à forer, à couper, à meuler et à polir les roches (comme le granite et le marbre), les métaux non ferreux, les fibres de carbone, les composites, le verre, les matériaux réfractaires, la céramique, le béton, le plastique et les briques de maçonnerie. Les diamants industriels naturels et synthétiques sont utilisés largement dans les industries de l'automobile, de la haute technologie et de l'aérospatiale.

2.15 Diamants synthétiques

Les diamants synthétiques, employés comme abrasifs, font concurrence aux diamants naturels de qualité industrielle; comme abrasifs manufacturés, ils rivalisent avec le carbure de silicium, l'alumine, le carbure de tungstène et le nitrure de bore cubique. Selon les estimations, la valeur de la production mondiale de diamants synthétiques varie entre 650 et 800 millions \$US. La plupart des diamants synthétiques mis en marché ont une dimension de 0,6 à 0,8 mm, ou moins.

En 1997, les diamants synthétiques ont été produits dans quelque 20 pays. Les deux principaux producteurs sont la société De Beers d'Afrique du Sud et la General Electric des États-Unis. Ensemble, ces deux sociétés contrôlent environ 70 p. cent de la production mondiale et toutes deux produisent toute la gamme de produits de diamant synthétique. Les plus petits producteurs se spécialisent dans des produits de certaines dimensions et qualités. La société De Beers possède des usines près de Johannesburg (Afrique du Sud), à Robertsfors (Suède), à Hambourg (Allemagne) et à Shannon (Irlande). Les installations de la General Electric sont situées à Worthington (Ohio) et à Dublin (Irlande).

Étant donné que les producteurs peuvent les adapter (dimension et forme) aux besoins particuliers de leur clientèle, les diamants synthétiques sont préférés aux diamants naturels dans un grand nombre d'applications industrielles. En général, les gros cristaux servent à couper des matériaux plus mous tandis que les petits sont utilisés pour les substances plus dures.

2.16 Transformation (affinage) des diamants industriels

Les diamants naturels et synthétiques de faible valeur peuvent être transformés en produits à valeur ajoutée supérieure au moyen de méthodes simples. Les méthodes de traitement pour les grains, les poudres et les pierres sont décrites ci-après. Les grains naturels (environ 40 microns à 1 mm) sont broyés, lavés, séchés, triés selon la dimension et séparés selon la forme (courte par rapport à allongée) à l'aide de tables vibrantes.

Les grains courts sont vendus, les grains allongés sont moulus à nouveau et le cycle est répété. Les grains et les poudres synthétiques sont séparés selon la dimension et la forme, nettoyés de leurs impuretés superficielles et séchés. Les pierres (+ 1 mm) sont triées, séparées selon la forme et vendues. On peut aussi les arrondir légèrement mécaniquement pour prolonger leur vie et accroître leur résistance à la rupture prématurée; on peut aussi les arrondir mécaniquement et les polir pour les rendre résistantes à l'usure, aux chocs et à la rupture prématurée, ou encore les arrondir et les polir à l'aide d'acides pour assurer leur résistance aux chocs sévères et aux températures élevées. Il n'existe aucune usine de traitement des diamants industriels au Canada.

2.17 Prix des diamants naturels

2.17.a Diamants bruts de joaillerie

Le prix d'une pierre brute dépend de son poids en carats, sa forme, sa pureté et sa couleur. Les prix varient grandement, mais nous donnons ci-après une indication des prix payés aux ateliers de taille et de polissage pour des pierres brutes de qualité précieuse (haute qualité).

Un pierre de 1 ct qui se vend	20 \$ est de très faible qualité, 200 \$ est de qualité moyenne, 400 \$ est de bonne qualité, et 600 \$ est de première qualité.
-------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

2.17.b Diamants industriels

Le bort de broyage se vend environ 30¢/ct, les moulages, de 1 \$/ct à 2 \$/ct, et les pierres industrielles, de 7 \$/ct à 10 \$/ct. Les flats (ex. macle mince de haute qualité) se vendent 50 \$/ct; le prix des matrices (gros diamants de haute qualité mais dont la couleur médiocre «souvent jaune » les exclue de la catégorie des pierres de qualité précieuse) peut atteindre 200 \$/ct.

2.18 Prévisions et perspectives

À l'échelle mondiale, la demande de diamants à trois grains (0,75 ct) et de diamants polis allant jusqu'à 2 ou 3 ct de bonne couleur et pureté devrait être forte même si on devrait enregistrer encore un surplus de petits diamants polis bon marché pendant quelques années encore. Aux niveaux de production actuels, les prix des diamants naturels de qualité industrielle devrait continuer de baisser en raison de la force concurrence exercée par les diamants synthétiques.

Au cours des prochaines années, on devrait observer une augmentation de la production de diamants naturels en raison de l'agrandissement de la mine Orapa au Botswana, et de la mise en production de mines canadiennes. La production à la mine Jubilee en Russie augmente et au besoin, la société De Beers pourrait agrandir les mines Venetia, Finsch et Premier en Afrique du Sud. En dernier lieu, la mine Catoca est en voie de mise en valeur en Angola. On prévoit une baisse de la production à la mine Argyle en Australie et à la mine Udachny en Russie.

2.19 Le pipeline du diamant

Par pipeline du diamant, on entend les étapes que les diamants franchissent pour passer de l'état de diamants bruts à la mine à celui de diamants taillés et polis utilisés en joaillerie. Dans le présent rapport, le pipeline est illustré à l'aide de trois exemples :

- diamants bruts produits en 1996,
- un diamant brut de 20 \$US taillé dans un centre de taille où les salaires sont bas; et
- un diamant brut de 600 \$US qui serait taillé dans un centre de taille où les salaires sont élevés.

2.19.a Production de diamants bruts en 1996

Les diamants bruts proviennent en majorité de six grands pays producteurs : Afrique du Sud, Russie, Botswana, Australie, Namibie et Angola. Le Canada joindra ce groupe en octobre 1998, quand la production de diamants canadiens est censée débiter. Les diamants bruts canadiens entreront dans le pipeline international du diamant, tout comme les diamants en provenance des pays producteurs (voir le graphique 2.19.1).

Dans le pipeline, la première étape est le tri des diamants bruts par le producteur aux fins de la mise en marché. En 1996, la valeur totale des diamants produits dans le monde et vendus en tant que ventes de mines s'est élevée à 7,7 milliards \$. Ces diamants bruts ont été achetés essentiellement par la CSO et les diamantaires indépendants, qui les ont triés à nouveau et vendus pour la somme de 8,7 milliards \$US, ce qui représente une majoration de 1 milliard \$US (environ 13 p. cent).

La CSO et les diamantaires indépendants ont vendu les diamants bruts à divers clients invités et vendeurs de bruts qui les ont taillés et polis, ou triés à nouveau pour la revente. À cette étape, les diamants ont été vendus pour la somme de 8,9 milliards \$US, ce qui représente une majoration de 0,2 milliard \$US ou de 2,3 p. cent.

Ces diamants ont été achetés par les diamantaires pour la taille et le polissage dans environ 40 pays, les principaux centres étant situés en Inde, en Israël, à Anvers, dans le Sud-Est asiatique et à New York.

En 1996, la taille et le polissage ont porté la valeur des diamants bruts à 11 milliards \$US. Cela représente une hausse de la valeur de 2,1 milliards \$US ou de 24 p. cent. Les diamants polis ont été vendus à des fabricants de bijoux partout dans le monde; en 1996, la valeur des diamants en joaillerie s'établissait à 12,4 milliards \$US. Cela représente une hausse de la valeur des diamants de 1,4 milliard \$US ou d'un peu moins de 13 p. cent.

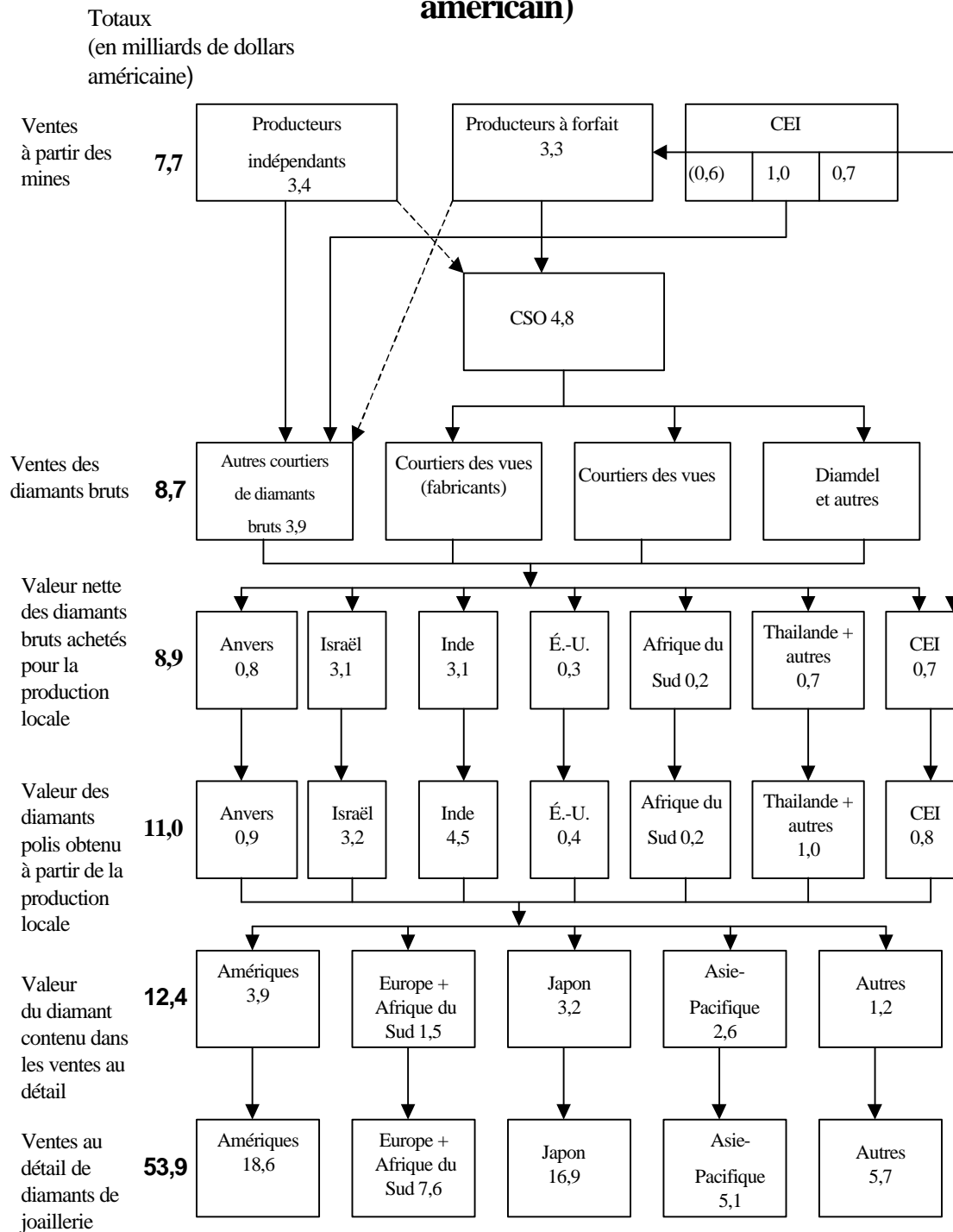
La plus grande majoration se produit quand les bijoux finis sont vendus à des millions de consommateurs, le plus vaste marché étant les États-Unis. En 1996, des diamants d'une valeur de 12,4 milliards \$US établie en joaillerie ont été vendus au détail pour la somme de 53,9 milliards \$US. Cela représente une marge commerciale de 41,5 milliards \$US (ou 335 p. cent).

Selon cet exemple, les diamants d'une valeur de 900 millions \$US qui seront produits dans les T.N.-O. seraient vendus aux diamantaires et aux clients invités pour environ 1,017 milliard \$US. Ces diamants bruts seraient triés à nouveau et vendus pour la somme de 1,040 milliard \$US. Ils seraient ensuite taillés et polis, ce qui porterait leur valeur de 1,285 milliard \$US. La valeur du contenu de diamants canadiens polis, établie en joaillerie, serait de 1,449 milliard \$US. À la fin, les diamants seraient vendus au détail pour la somme de près de 6,3 milliards \$US, une marge commerciale de 600 p. cent.

Figure 2.19.1

L'itinéraire du diamant en 1996

Valeur estimée des ventes (en milliards de dollars américain)



Notes :

1. Le potentiel de production de diamants, y compris les diamants de qualité industrielle, est présentement estimé à plus de 8 milliards de dollars. Il se compose à 15 p. cent d'« achats différés » de diamants encore sous gîte. Par ailleurs, en raison du stockage pratiqué sur les sites, les ventes à partir des mines de diamants ne correspondent pas aux chiffres de la production minière. Les « producteurs indépendants » comprennent les biens volés et introduits en contrebande, toutes sources confondues.
2. On a pris en compte qu'Argyle a fourni de diamants bruits à la CSO au premier semestre de l'année, et que les Russes ont conclu des ventes de 600 millions de dollars avec le CSO. Bien plus, Argyle est considéré comme « producteur indépendant », même s'il ne fait pratiquement aucun doute que la CSO a absorbé la plus part de sa production sur le marché libre.
3. Les augmentations successives reflètent la valeur ajoutée et les profits réalisés aux divers stades intermédiaires.
4. En termes de ventes au détail, la valeur du contenu en diamants correspond aux prix de gros (à la sortie des centres de taille).
5. Ce tableau ne tient pas compte de la variation des stocks des centres de taille et des points de ventes. À cet échelon macroéconomique, leur incidence sur les chiffres est négligeable si l'on fait exception de la Russie. En Russie, les ventes à partir des mines comprennent une ponction de 1 milliard de dollars sur les stocks.
6. Les chiffres des ventes au détail comprennent la valeur des métaux précieux, les designs, les coûts de distribution, les autres pierres semi-précieuses, etc.
7. Les Amériques s'entend des États-Unis, du Canada, du Brésil et du Mexique. Les autres pays d'Amérique du Sud figurent dans la catégorie « Autres ».

Source: Chaim Even-Zohar, Mazal U'Bracha Archives, 1997

2.19.b Diamant brut à 20 \$US le carat

La société De Beers a donné au comité l'exemple d'un diamant brut individuel qui, au moment où il entre dans l'atelier de taille, a une valeur de 20 \$US, incluant les frais d'extraction, de tri et d'évaluation. Dans le secteur de la fabrication, la valeur ajoutée au diamant est 5,20 \$US. Selon la société De Beers, les éléments de coût de cette valeur ajoutée sont les suivants :

- 1,00 \$US – frais de financement : calculés en fonction du fait que le diamant est trois mois en production et qu'il faut compter deux mois pour recevoir les recettes de la vente,
- 2,10 \$US – coûts directs : associés aux coûts en main-d'oeuvre et en fournitures consommables à l'atelier,
- 0,70 \$US – frais généraux : gestion, supervision, sécurité, personnel, entretien et dépréciation,
- 0,60 \$US – frais d'administration : associés au tri et au transport des diamants, et
- 0,80 \$US – profit : selon la norme de 3 à 4 p. cent de l'industrie quand des diamants de petites dimensions sont traités en larges volumes.

En joaillerie, ce diamant serait vendu 50 \$US au détail.

2.19.c Diamant brut à 600 \$US le carat

WWW International Diamond Consultants Ltd. a élaboré un scénario pour le comité, en utilisant son propre ensemble d'hypothèses, fondé sur un diamant brut qui entre à l'atelier avec une valeur moyenne de 600 \$US. Des l'avis de cet expert-conseil, cette valeur est plus appropriée pour un atelier de taille et de polissage établi au Canada ou dans les T.N.-O.

Selon cet exemple, pour travailler des diamants bruts de cette valeur, il faut que les coûts en main-d'oeuvre soient maintenus bien en-deçà de 10 p. cent de la valeur du brut, afin de tenir compte des autres coûts de production et de réaliser encore un profit. En outre, l'expert-conseil a tenu pour acquis que les coûts en main-d'oeuvre dans les T.N.-O. seraient supérieurs d'au moins 50 p. cent à ceux qui ont cours en Israël, où un polisseur gagne entre 1 500 et 1 750 \$US par mois.

Avec un diamant brut à 600 \$US le carat, il faudrait que le diamant poli se vende entre 1 400 et 1450 \$US pour couvrir tous les coûts, y compris le financement, sans profit; plus de la moitié du poids, au moins 55 p. cent, sera perdue dans le procédé de polissage. Le profit dépendrait de l'écart entre ce prix et le prix de vente réel.

Dans des circonstances normales et en utilisant un atelier israélien ou sud-africain pour les calculs, on peut résumer les coûts comme suit :

- 35 \$US/ct à 40 \$US/ct – coûts directs en main-d'oeuvre, et
- 10 \$US/ct à 15 \$US/ct – tous les autres coûts (administration, sécurité et autres frais généraux).

Pour que le polisseur reçoive un salaire brut d'environ 3 000 \$US, il faudrait des taux élevés de productivité de 3 à 4 ct par jour, par ouvrier. Pour atteindre cet objectif et accélérer le processus, il faudrait absolument utiliser des machines automatiques pour la mise en croix et en

huit des diamants après le débrutage ou l'arrondissement des pierres. Il faudrait que les polisseurs se spécialisent dans le système de « chaîne » habituellement utilisé en Israël, où un ouvrier se concentre sur le polissage du dessus ou du dessous ou sur le facettage final.

Le temps que les diamants passeraient à l'atelier devrait être maintenu à un minimum absolu afin de réduire les frais de financement, qui sont calculés à un taux de 1 p. cent par mois. Il faudrait deux mois pour qu'une série donnée de diamants bruts passe par tout le processus de polissage. Pour les ventes, un lot serait constitué avant la présentation à un acheteur, car seul un diamant poli de très grandes dimensions peut être vendu individuellement. La même série de diamants polis nécessiterait normalement un crédit de 60 jours avant l'offre à l'acheteur, ce qui représente au total des frais de financement de quatre mois ou l'ajout de 4 p. cent au prix du produit poli.

Aussi, avec une main-d'oeuvre constituée de 25 polisseurs, 2 000 ct par mois de diamants bruts d'une valeur moyenne de 600 \$US/ct seraient requis, soit une valeur mensuelle de 1,2 milliard \$US et des frais de roulement annuels d'environ 15 millions \$US.

BHP produira des diamants de dimensions et de qualités diverses qui entreront dans le pipeline du diamant. Comme la composition de cette production est inconnue, la quantité de diamants pouvant servir à la fabrication dans les T.N.-O. et au Canada est incertaine.

3 DONNÉES RELATIVES AUX TERRITOIRES DU NORD-OUEST

3.1 Situation économique dans les Territoires du Nord-Ouest

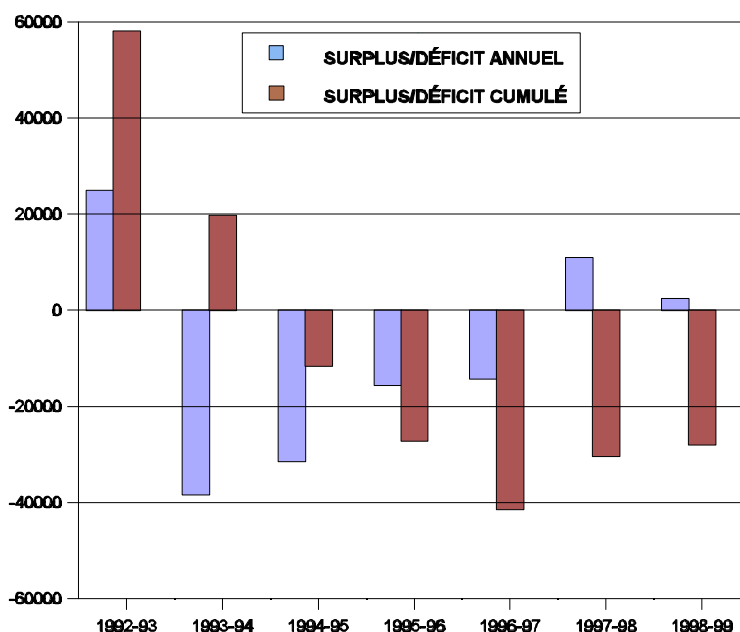
L'exploitation minière, le gouvernement et le tourisme sont les piliers de l'économie dans les T.N.-O. Les dépenses d'exploration dans les T.N.-O. en 1997 ont été supérieures à celles de toute autre administration canadienne. En 1997, le revenu hebdomadaire moyen de cette région était le plus élevé au Canada et supportait le secteur en croissance des services et de la vente au détail.

3.1.a Perspectives financières et économiques

3.1.a.i Situation financière

Comme le montre le graphique 3.1.1, pour l'exercice 1996-1997, le G.T.N.-O. a accusé un déficit annuel de 12 millions \$ tandis qu'un surplus de 12 millions est prévu pour 1997-1998. Le budget prévoit un petit surplus annuel de 2,4 millions \$ pour 1998-1999. Selon les prévisions, les recettes totales devraient s'établir à 1 163 millions \$ et les dépenses, à 1 160 millions \$. Le déficit cumulé, qui était de 41 millions \$ en 1996-1997, devrait passer à 28 millions \$ d'ici le 31 mars 1999.

Graphique 3.1.1
Bilans budgétaires des T.N.-O.
1992-1993 à 1998/1999 (P)
(000 \$)

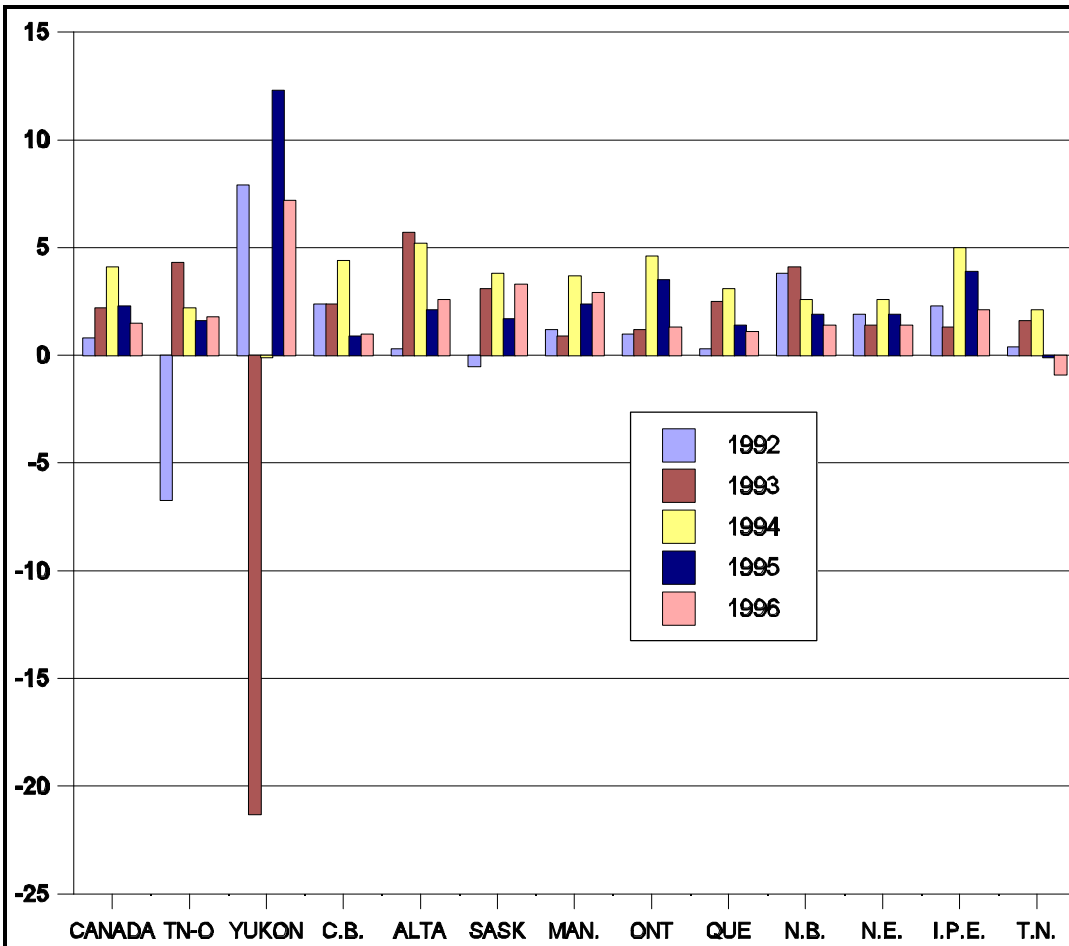


P - prévu pour 1997-1998 et 1998-1999

3.1.a.ii Le produit intérieur brut

En 1996, la croissance réelle de l'économie des T.N.-O. a excédé la moyenne nationale de 3,6 p. cent. La réduction des dépenses gouvernementales a été compensée par la hausse de l'investissement du secteur privé dans l'économie, notamment dans le secteur minier. La croissance du produit intérieur brut (PIB) réel pour le Canada et les provinces et territoires est illustrée sur le graphique 3.1.2. Les dépenses à la consommation dans les T.N.-O. ont été plus faibles que dans l'ensemble du Canada en raison des compressions d'effectifs du gouvernement territorial et de l'incertitude liée à l'avenir du secteur de l'extraction de l'or.

Graphique 3.1.2
Croissance du PIB réel, Canada
 1992 à 1996
 (en pourcentage)



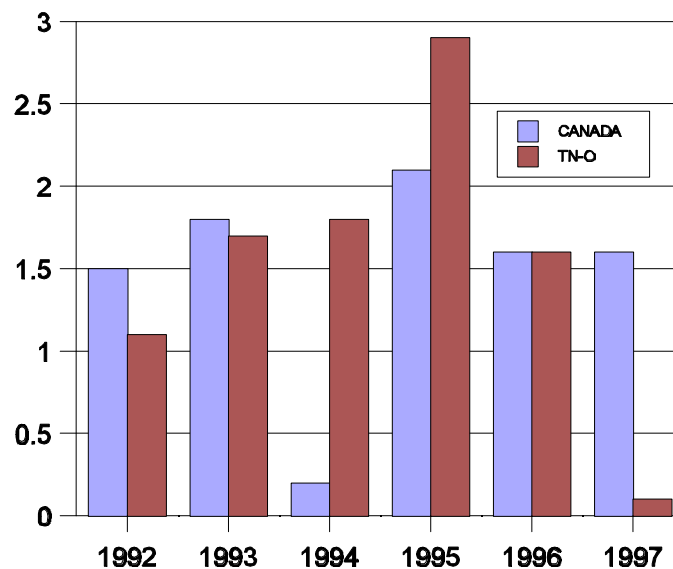
P - prévu pour 1997-1998 et 1998-1999

3.1.a.iii Inflation

À Yellowknife, la plus grande collectivité des T.N.-O., l'inflation a été variable depuis le début des années 1990. Comme le montre le graphique 3.1.3, en 1997, l'inflation a été inférieure de beaucoup à la moyenne nationale, qui a été de 1,6 p. cent. L'incertitude liée à l'emploi a eu pour effet de réduire les dépenses de consommation, d'où une baisse de la demande à l'égard des biens de consommation.

Les taux d'inflation pour les T.N.-O. sont mesurés seulement à Yellowknife.

Graphique 3.1.3
Taux d'inflation, Canada et T.N.-O.
1992 à 1997
(pourcentage)

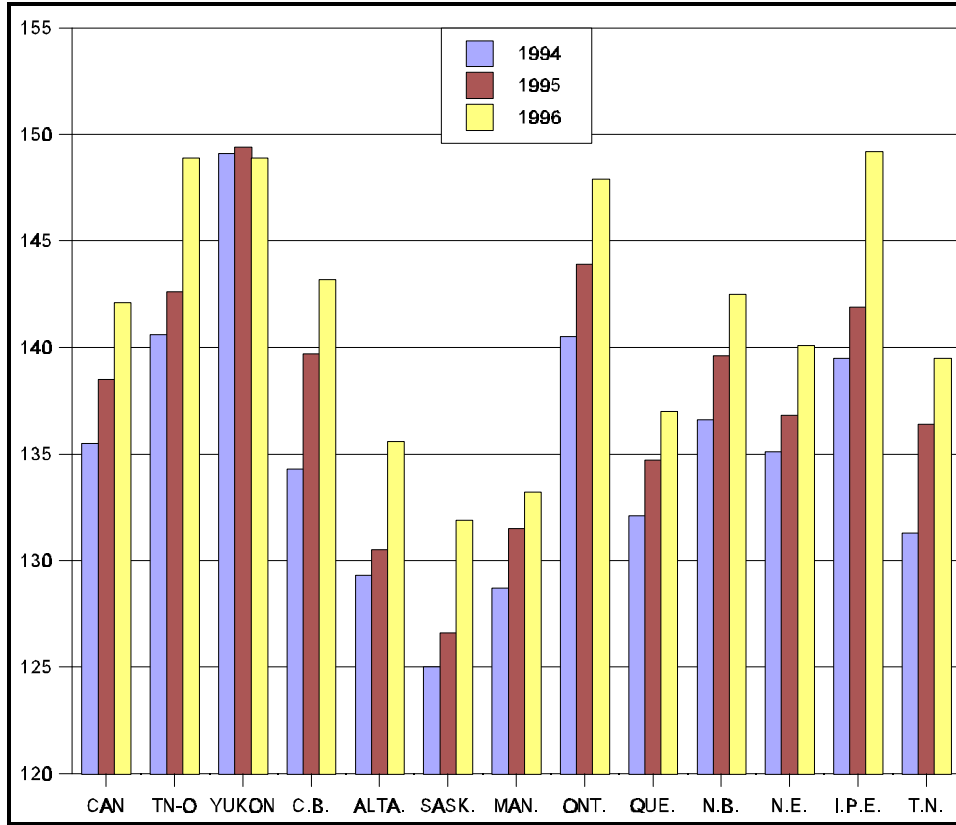


3.a.iv Revenu

Depuis 1994, le revenu horaire moyen a augmenté dans les provinces et les deux territoires. Comme l'indique le graphique 3.1.4, en 1996, le revenu horaire moyen dans les T.N.-O. se situait au troisième rang au Canada, à égalité avec l'Ontario et derrière le Yukon et l'Île-du-Prince-Édouard seulement.

En outre, pendant la même période, le revenu hebdomadaire moyen dans les T.N.-O. était le plus élevé au Canada. Comme le montre le graphique 3.1.5, le Yukon se situait au deuxième rang, suivi de l'Ontario. Ces revenus élevés dans les T.N.-O. et au Yukon sont dictés par le coût élevé de la vie dans ces régions nordiques plus éloignées.

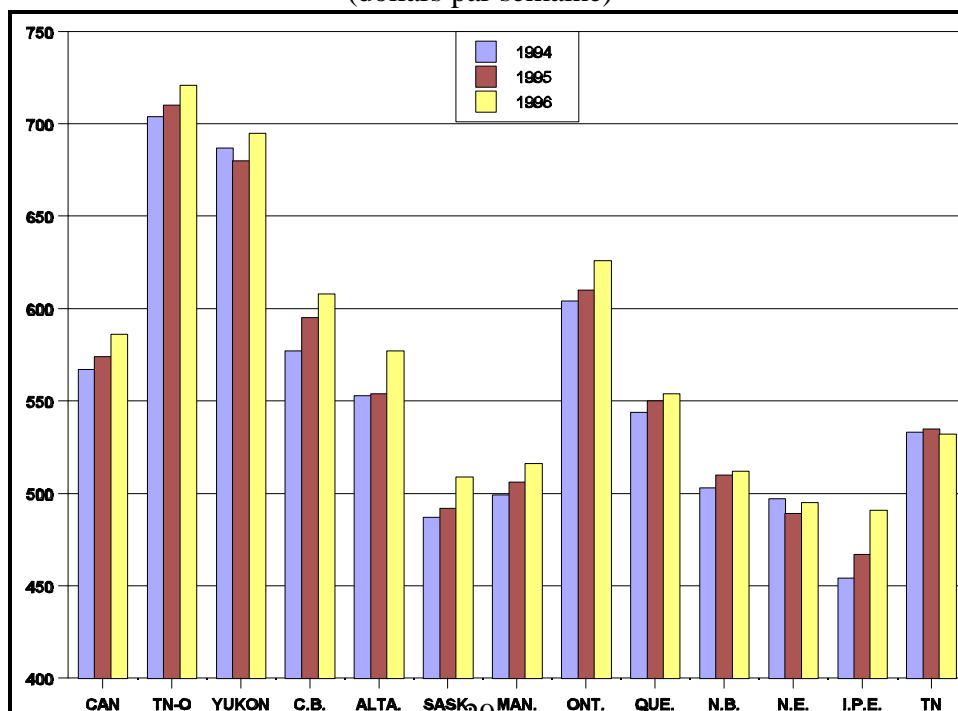
Graphique 3.1.4
Revenu horaire moyen, Canada
 1994 à 1996
 (1986 = 100)



Graphiqu

e 3.1.5

Revenu hebdomadaire moyen, Canada
 1994 à 1996
 (dollars par semaine)



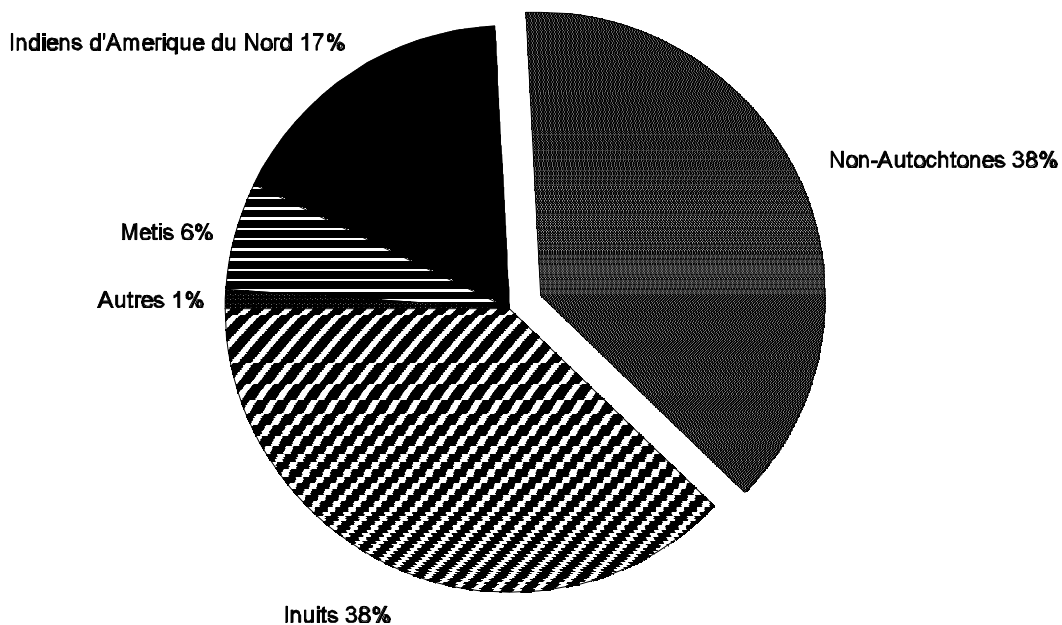
3.1.a.v Population

Entre 1991 et 1996, la population des T.N.-O. a augmenté de 11,7 p. cent, pour atteindre 64 402 habitants. Cette croissance démographique est attribuable au taux élevé de croissance naturelle qui s'explique par le taux élevé de fécondité et par la baisse du taux de mortalités chez les Autochtones.

En raison des taux élevés et soutenus de fécondité, la population est jeune dans les T.N.O. Les quatorze ans et moins constituent le tiers de la population tandis que le groupe des 44 ans et moins représente 83 p. cent de la population.

Comme l'illustre le graphique 3.1.6, la population des T.N.-O. est multiculturelle, les Autochtones représentant 62 p. cent de la population. La population est constituée d'Inuits (38 p. cent), d'Indiens d'Amérique du Nord (17 p. cent) et de non-Autochtones (38 p. cent).

Graphique 3.1.6
Composition ethnique des T.N.-O. - 1996



3.1.a.vi Main-d'oeuvre

Le taux d'activité de la population active canadienne dans l'ensemble est demeuré stable pour se situer à environ 67 p. cent de 1981 à 1996. Dans les T.N.-O., le taux d'activité est passé de 65 à 73 p. cent entre 1981 et 1994.

Les taux d'activité de la population active territoriale varient pour les Autochtones et les non-Autochtones, et pour les hommes et les femmes. En 1984, 89 p. cent des non-Autochtones faisaient partie de la population active, comparativement à 61 p. cent des Autochtones. Le taux d'activité pour les non-Autochtones dans les T.N.-O. est sensiblement supérieur au taux total canadien. Même si le taux d'activité est élevé dans les grandes collectivités des T.N.-O. comme Yellowknife, les taux sont faibles dans les petites collectivités où la population est composée essentiellement d'Autochtones et où les occasions d'emploi sont peu nombreuses.

Au Canada et dans les T.N.-O., le taux d'activité des hommes est supérieur à celui des femmes. Dans les T.N.-O., 78 p. cent des hommes font partie de la population active, soit 9 p. cent de plus que les femmes. Au Canada, l'écart est plus prononcé, avec 73 p. cent des hommes contre 59 p. cent des femmes. Au sein de la population autochtone, 66 p. cent des hommes et 55 p. cent des femmes font partie de la population active.

Au Canada, le taux de chômage est passé de 6,5 p. cent en 1981 à 10,2 p. cent en 1996. En 1994, le taux de chômage dans les T.N.-O. était de 17 p. cent. Le taux de chômage de 30 p. cent chez les Autochtones des T.N.-O. est sensiblement supérieur à celui du Canada et des T.N.-O.

3.1.a.vii Éducation et technologie

Le Collège Aurora dans l'Arctique occidental et le Collège de l'Arctique dans l'Arctique oriental offrent des occasions d'apprentissage de niveau postsecondaire aux gens du Nord. Le développement du réseau collégial dans les T.N.-O. a influé grandement sur l'accès à l'éducation postsecondaire et sur la demande dans ce domaine.

Nombre de programmes d'études sont offerts à l'échelle communautaire, ce qui a accru grandement l'accès, notamment pour les Autochtones du Nord. Au cours des cinq dernières années, les inscriptions ont augmenté à un rythme de 4,1 p. cent par année. Les Autochtones forment la majorité des étudiants fréquentant les collèges publics des T.N.-O., près de la moitié des étudiants des T.N.-O. fréquentant les collèges et les établissements de formation du Sud, et 28 p. cent des étudiants universitaires des T.N.-O.

Le Collège Aurora et le Collège de l'Arctique du Nunavut offrent une variété de programmes, y compris des programmes menant à l'obtention de certificats et de diplômes, des programmes de formation professionnelle et des programmes de partenariat universitaire. Parmi les domaines d'études, mentionnons les métiers et la technologie, les beaux-arts, la gestion et l'administration, et les soins infirmiers.

Les apprentis suivent leur formation technique en classe au Collège Aurora .

Actuellement, dix fournisseurs de service Internet sont situés dans l'ensemble des T.N.-O. L'accès à Internet offre des débouchés commerciaux. Aussi, il y a des installations à Yellowknife, et d'autres centres qui fournissent des liaisons à haute vitesse pour les téléconférences.

Le projet de réseau numérique de télécommunications est actuellement en cours, et il accroîtra la capacité pour ces catégories de services, en plus d'offrir des débouchés pour tous les gens du Nord.

Ce réseau raccordera 58 collectivités dans les T.N.-O. d'ici décembre 1998. Il reliera les écoles, les centres d'apprentissage communautaire, les bibliothèques, les collèges, les installations de santé, et les réseaux gouvernementaux dans l'ensemble des T.N.-O. Il fournira une passerelle électronique pour divers services, y compris les services d'éducation et de santé à distance. Ce projet du secteur privé est rendu possible par le fait que le gouvernement territorial sera le locataire-clé. Cette démarche donne au gouvernement territorial le lien principal de communication dont il a besoin pour le siècle prochain, tout en permettant au secteur privé de participer.

3.1.a.viii Services médicaux

Dans les T.N.-O., il faut un mode unique de prestation des services de santé en raison de la petite taille des collectivités et des vastes distances entre celles-ci. Les soins de santé sont fournis par une combinaison de centres de santé communautaire, d'hôpitaux, de praticiens privés et de rapports entre des installations et des praticiens situés à l'extérieur de la province.

Les T.N.-O. comptent 43 centres de santé et six hôpitaux. Les infirmiers et infirmières de la santé publique, les travailleurs des services sociaux, les auxiliaires en santé communautaire, les travailleurs de santé mentale dotent les centres de santé. Ces centres offrent la plupart des soins primaires, des soins semblables à ceux qui sont fournis par les médecins de famille dans les autres administrations. Les médecins installés dans les collectivités et en provenance des centres du Sud desservent les collectivités selon un calendrier régulier.

Six hôpitaux fournissent les soins primaires et secondaires. L'hôpital H. H. Williams de Hay River offre ces deux catégories de soins, ainsi que des soins de longue durée. Il exploite 34 lits pour soins actifs (taux d'occupation de 29 p. cent) et 16 lits pour soins de longue durée (taux d'occupation de 60 p. cent).

Yellowknife, avec une population de moins de 20 000 habitants, offre un large éventail de soins primaires et secondaires. L'hôpital régional Stanton, qui compte 135 lits, a été ouvert en 1988. C'est un centre de soins secondaires au service de la population captive de la partie occidentale des T.N.-O. Parmi les spécialités médicales existantes, mentionnons l'obstétrique/la gynécologie, la médecine interne, la pédiatrie, l'orthopédie, l'ophtalmologie, l'oto-rhino-laryngologie, la radiologie, la chirurgie générale, et la psychiatrie. Des cliniques itinérantes spéciales, comme l'urologie et la cardiologie, offrent des services supplémentaires aux patients provenant des collectivités périphériques.

La population des T.N.-O. n'est pas assez grande pour soutenir la prestation de soins tertiaires, soit les soins spécialisés offerts dans les grands hôpitaux du Sud canadien. Les médecins installés à Edmonton, Winnipeg et Montréal offrent ces soins sur une base contractuelle.

Contrairement aux autres administrations canadiennes, où la plupart des déplacements à des fins médicales sont payés par les patients et les assureurs privés, dans les T.N.-O., c'est essentiellement le réseau public qui finance ces déplacements.

Les télécommunications et les ordinateurs contribuent à réduire le fardeau financier associé à de petites collectivités géographiquement dispersées. Des systèmes sont élaborés pour permettre de transférer l'information et les services de santé sans que le patient ait à quitter sa collectivité.

3.1.a.ix Transport et infrastructure

Les T.N.-O. sont reliés aux centres du Sud par air, terre et mer. Dans l'Arctique occidental, il y a de quatre à six vols par jour en direction d'Edmonton, d'une durée approximative de une heure et demie. Il y a quelques vols directs jusqu'à Vancouver, ce qui représente une heure et demie de vol supplémentaire. Tous les jours, il y a de nombreux vols Edmonton-Toronto d'une durée légèrement supérieure à trois heures.

Aussi, fait intéressant pour l'industrie du diamant, il y a des vols directs de l'aéroport international de Calgary à l'aéroport Heathrow de Londres. Il y a des vols quotidiens d'Edmonton à Calgary, d'une durée de 45 minutes. La durée du vol Calgary-Londres est de huit heures et trente-cinq minutes.

Le réseau routier actuel est crucial pour le développement communautaire, le tourisme et l'exploitation minière dans l'Arctique occidental. À l'heure actuelle, environ 20 compagnies de transport, 12 compagnies de transport par autocar et 12 compagnies de camionnage sont exploitées dans les T.N.-O. Yellowknife se trouve à près de 1 500 km par route d'Edmonton. Hay River est située à 400 km plus près d'Edmonton, sur la même route.

Un réseau public de chemins d'hiver privés et publics permet de transporter les produits à des endroits accessibles seulement par air en d'autres saisons. Le chemin d'hiver menant à Lac de Gras sert à transporter l'essence pour le transport, l'équipement et les fournitures pour la construction et l'exploitation des mines.

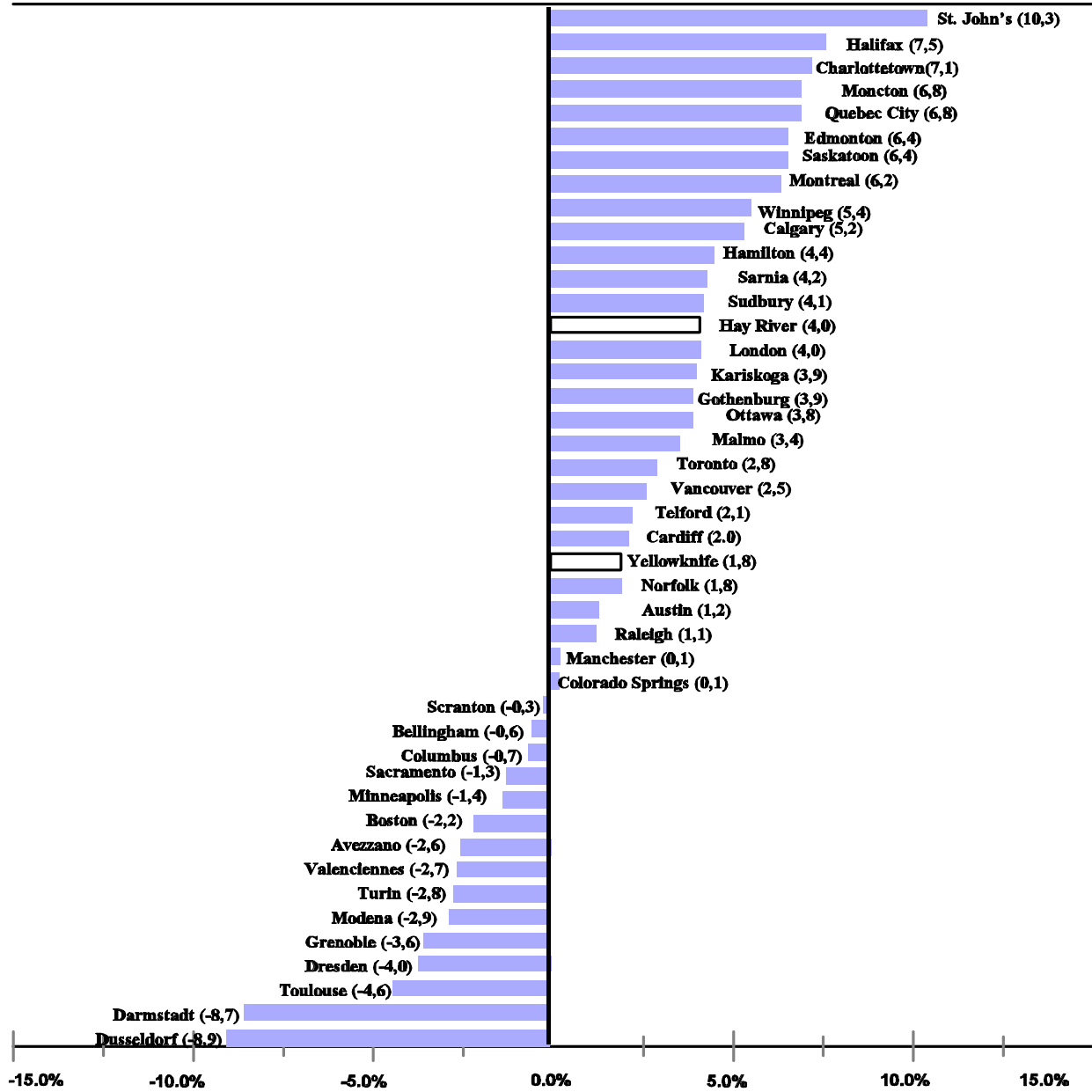
3.2 Coûts d'établissement d'une entreprise dans les T.N.-O. par rapport à d'autres endroits

KPMG Consulting (KPMG) de Vancouver a mené une analyse des coûts liés à l'exploitation d'une entreprise à Yellowknife et Hay River. Les résultats sont comparables aux résultats facteur-coût pour 42 villes canadiennes, américaines et européennes incluses dans une grande étude de KPMG, *Le Choix Concurrentiel*⁶. Hay River et Yellowknife ont été choisies comme échantillons représentatifs des collectivités des T.N.-O. pour cette étude. L'étude a porté sur huit industries manufacturières : électronique, transformation des aliments, produits pharmaceutiques, instruments médicaux, fabrication de métaux, plastique, production de logiciels, et équipement de télécommunications. Le modèle a examiné les facteurs de coût sensibles à l'emplacement, y compris les éléments de coût suivants : acquisition de terrains industriels, construction, main-d'oeuvre, électricité, transport, intérêt et dépréciation, et impôts et taxes fédéraux, régionaux et locaux.

⁶On peut se procurer l'étude *Le Choix Concurrentiel* auprès d'Industrie Canada.

Graphique 3.2.1
 Comparaison de coûts

Comparaison générale des coûts globaux, toutes industries, par ville
 Avantage/(désavantage) en p. cent par rapport à la moyenne des quatre



Avantage(désavantage) total sur le plan des coûts (en %) par rapport à la moyenne des villes américaines

villesaméricaines

Dans l'ensemble, on a constaté que les coûts à Yellowknife et à Hay River sont généralement élevés d'après les normes canadiennes mais encore relativement concurrentiels par rapport aux coûts calculés pour les autres villes internationales représentatives examinées. Selon les calculs effectués, les coûts à Yellowknife sont considérablement plus élevés qu'à Hay River.

Les positions de Hay River et de Yellowknife par rapport aux autres villes de l'étude de KPMG sont indiquées sur le graphique 3.2.1.

Si l'on tient compte des coûts globaux moyens pour les huit secteurs industriels examinés, Hay River se classe quatorzième au niveau de l'avantage sur le plan des coûts par rapport à la moyenne des quatre villes américaines, parmi les villes examinées dans l'étude *Le Choix Concurrentiel*; Yellowknife se situe au 24^e rang. Sur le plan de l'indice global, Hay River a reçu un indice de 96,0 par rapport à la moyenne des quatre villes américaines qui est de 100,0; Yellowknife a reçu un indice de 98,2. Cet indice se traduit en un avantage moyen sur le plan des coûts, fondé sur les coûts d'exploitation globaux après impôt, de 4,0 p. cent au-dessus de la moyenne des quatre villes américaines dans le cas de Hay River, et de 1,8 p. cent dans le cas de Yellowknife.

D'après ces classements généraux, les coûts d'établissement d'une entreprise à Hay River sont équivalents à ceux de villes plus chères du sud de l'Ontario (excluant Toronto), qui est la région où les coûts sont les plus élevés au Canada à l'extérieur de Toronto et de Vancouver. À Hay River, les coûts sont légèrement inférieurs (moins de un tiers de 1 p. cent) à ceux des trois villes suédoises (Kariskoga, Gothenburg et Malmo) qui étaient les villes aux coûts les moins élevés qui ont été examinées à l'extérieur du Canada.

Les coûts à Yellowknife sont plus élevés que dans toutes les autres villes canadiennes examinées, incluant Toronto et Vancouver. Ils sont également supérieurs à ceux des trois villes suédoises examinées, mais à peu près équivalents à ceux de Norfolk, en Virginie, la ville où les coûts sont les moins élevés parmi les dix villes américaines étudiées.

Yellowknife et Hay River se classent mieux dans les secteurs des logiciels et de l'équipement de télécommunications que dans les six autres secteurs examinés. Cela peut s'expliquer par le fait que le transport est un élément de coût beaucoup moins important dans ces deux secteurs et par l'absence de taxe régionale de vente, qui a une plus grande incidence sur ces deux secteurs que sur les autres. Ces deux facteurs s'appliqueraient probablement au secteur de fabrication des diamants également.

3.2.a Coûts d'établissement d'une installation de tri

Les coûts d'une installation de tri dépendent directement des coûts en main-d'oeuvre. Outre les tables de tri, la machinerie requise pour une usine de tri comprend les balances électroniques, les loupes de bijoutier (verres grossissants), une charte de couleurs et des microscopes. Le principal coût d'immobilisations pour une installation de tri est l'achat d'un édifice doté d'un excellent éclairage et d'un système de sécurité perfectionné.

3.2.b Coûts d'établissement d'un atelier de taille et de polissage

Les deux principaux coûts liés à l'exploitation d'un atelier de taille et de polissage sont le coût des diamants bruts et le coût de la main-d'oeuvre. La division des coûts entre ces deux principaux éléments varient radicalement en fonction de la catégorie de pierre taillée ou polie. Les coûts associés à la taille des pierres précieuses et semi-précieuses et au polissage varient grandement en fonction du coût de la main-d'oeuvre et du degré d'automatisation.

Le deuxième coût en importance est celui d'un immeuble doté d'un éclairage suffisant et d'un bon système de sécurité. (L'annexe VI renferme plus d'information sur le coût des immeubles dans les T.N.-O. et les autres régions du Canada.)

Les tableaux 3.2.1 et 3.2.2 montrent les coûts représentatifs d'un atelier de taille et de polissage doté d'équipement automatisé de pointe. Ces estimations ont été fournies par Bettonville, une société belge, et Advanced Diamond Technology Ltd. d'Israël. La pièce d'équipement qui coûte le plus cher, et de loin, est la machine de taille au laser (130 000 \$US). Dans l'industrie du diamant, certains croient que l'automatisation la plus poussée possible d'une nouvelle installation peut aider à compenser le manque de tailleurs d'expérience et la rendre plus concurrentielle; cependant, les machines de taille classiques coûtent beaucoup moins cher.

Le tableau 3.2.3 présente une ventilation des coûts, fournie par Bettonville, pour un atelier de taille et de polissage de dix employés. Cet atelier, dans lequel des sciabes de quatre à huit grains de bonne qualité seraient taillés, aurait une superficie approximative de 100 mètres carrés. Le rendement total d'un programme entièrement automatique atteindrait 100 pièces par jour ou 75 ct de brut par jour. Le coût total a été estimé à 300 000 \$US.

Tableau 3.2.1
Coûts d'immobilisations pour la machinerie d'un atelier de taille
FAB Belgique

Équipement	Coût/Machine (\$US)
Machine à scier	325,00
Machine à débruter automatique	7 000,00
Ordinateur	10 000,00
Coffres-forts et matériel de bureau	30 000,00
Machine à polir	8 000,00
Machine à tailler au laser	130 000,00
Machine à équilibrer	1 500,00
Machine à laver	4 145,00
Tour mécanique	735,00
Dops soudure (pour tenir les diamants)	,50 à ,60

Pour déterminer le coût de cet équipement à Yellowknife, en dollars canadiens, il suffit de multiplier par 1,5.

Source : Bettonville, 1994

Tableau 3.2.2
Coûts d'immobilisations pour un atelier de taille et de polissage
hautement automatisé

Service de débrutage	
Investissement requis	Prix la pièce (\$US)
Machines à débruter	6 000,00
Système de centrage Sarin	26 000,00
Service de polissage	
Investissement requis	Prix la pièce (\$US)
Machines pour le dessous – final	6 900,00
Machines pour le dessus – final	7 300,00
Mâchoires de support	28,00
Dops – ensemble	5 000,00
Support mécanique	9 450,00
Tables pour polissage automatique	4 450,00
Machine de réglage d'angle	14 600,00

Source : Advanced Diamond Technology (ADT) Ltd.

Tableau 3.2.3
Personnes et équipement requis pour un atelier de taille et de polissage

Personnes	Équipement
1 gérant/marqueur	
1 scieur	25 machines à scier
1 polisseur de table	
1 préposé aux machines automatiques à débruter	7 machines à débruter automatiques
1 débruteur - régleur d'angle	3 machines et réglage d'angle
1 préposé aux machines automatiques de en croix et en huit	16 machines automatiques de mise en mise croix et en huit P-50
1 préposé aux machines à polir - dessus et dessous	16 machines à polir P-202
1 régleur d'angle pour polissage	
1 polisseur pour demies	
1 polisseur pour étoiles	

Source: Bettonville

3.2.c Services en place dans les T.N.-O. pour une industrie du diamant

Les T.N.-O. compte un large éventail d'entreprises et de services qui pourraient appuyer une industrie du diamant à valeur ajoutée. Comme pour toute nouvelle industrie, ces entreprises et fournisseurs de services auraient besoin d'une période d'apprentissage pour connaître complètement cette industrie, ainsi que les services et les produits uniques dont elle aurait besoin.

Les services choisis comprennent : comptabilité et fiscalité, services bancaires, ingénieurs métallurgistes, éducation et formation, études de faisabilité, assurances, marketing et promotions, sécurité, services aériens, communications, services d'informatique, soudure et matériel de soudure, génie et dessin industriel, ventes de matériel lourd et pièces de rechange, produits de ventilation, sécurité, et bijouterie de détail.

3.3 Programmes et services fédéraux et territoriaux offerts

Les gouvernements fédéral et territorial offrent tous deux des programmes et des services pour encourager les petites et moyennes entreprises au Canada. (Une liste de ces programmes et services est présentée à l'annexe V.).

4. QUESTIONS D'INTÉRÊT RÉPERTORIÉES CONCERNANT LA VALEUR AJOUTÉE

Étant donné les subtilités de l'industrie du diamant à valeur ajoutée, un nombre considérable de questions nécessitant une étude plus approfondie ont été répertoriées. Le comité et le groupe d'étude ont défini ces questions et ont rassemblé de l'information sur chacune d'elles. La plupart des questions nécessitant une étude plus poussée ont été soulevées dans le cadre du processus de consultation. Elles comprennent la politique commerciale, la fiscalité, l'accès aux diamants bruts, la formation, les finances et les services bancaires, et la sécurité.

4.1 Politique commerciale

La majorité des diamants qui seront produits dans les T.N.-O. seront destinés, sous une forme quelconque, au marché d'exportation. Par conséquent, ils seront assujettis aux accords sur le commerce international que le Canada a signés. En outre, les diamants seront visés par les accords sur le commerce intérieur que le Canada, les provinces et les territoires ont signés.

Les notes suivantes se veulent de brefs résumés des obligations du Canada en vertu des accords sur le commerce international et intérieur qui pourraient avoir une incidence sur les efforts visant à accroître la valeur ajoutée de la production de diamants. Ces résumés sont uniquement des guides généraux, et toute mesure particulière mise de l'avant pour examen devrait être analysée à la lumière de toute la gamme des obligations internationales et nationales du Canada.

4.1.a Avantages des accords internationaux sur le commerce et l'investissement

Voici quelques-uns des principaux avantages des accords internationaux sur le commerce et l'investissement :

- accroissement des débouchés commerciaux pour les exportateurs canadiens de produits et de services,
- protection et garantie de traitement équitable pour les entreprises canadiennes qui investissent à l'étranger,
- protection contre des mesures unilatérales préjudiciables prises par les partenaires commerciaux, grâce au recours à des procédures ouvertes et équitables de règlement des différends, et
- croissance et emplois dépendent du commerce international.

4.1.b Champ d'application et obligations du gouvernement du Canada

- En vertu de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) et de l'Accord général sur le commerce des services (GATS), le gouvernement fédéral est entièrement responsable des mesures (ex. lois, règlements) prises par les gouvernements provinciaux, territoriaux et locaux et de l'observation des obligations contenues dans les accords de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), et il doit répondre ultimement de toute violation des obligations de l'OMC.

- Tout membre de l'OMC peut recourir au mécanisme de règlement des différends de celle-ci en réaction à une mesure prise par un gouvernement ou une administration régionale ou locale sur le territoire du Canada.
- Si une mesure est jugée contraire aux obligations prévues aux accords de l'OMC, le Canada est tenu de faire les démarches possibles pour s'assurer que cette mesure est supprimée ou rendue conforme. Si le Canada ne corrige pas la situation, la partie en cause peut demander compensation ou suspendre les avantages pour le Canada (mesures de rétorsion).
- Le gouvernement du Canada doit également assurer le respect des obligations prévues à l'Accord sur le libre-échange nord-américain (ALÉNA) par les gouvernements sub-nationaux. Pour les mesures d'investissement, cette obligation comprend les mesures des gouvernements locaux même s'il y a une exception pour le traitement national du Canada (traitement de la nation la plus privilégiée), ainsi que les obligations relatives aux prescriptions de résultats concernant les mesures des gouvernements locaux qui existaient lors de l'entrée en vigueur de l'ALÉNA.
- En vertu des dispositions de l'ALÉNA, les É.-U. ou le Mexique pourraient solliciter la suppression d'une mesure en recourant à l'arbitrage, ou un investisseur américain ou mexicain pourrait demander l'arbitrage international concernant les dommages subis par suite de la violation présumée de l'ALÉNA.

4.1.c Interdiction des restrictions quantitatives visant les exportations

- En vertu des obligations de l'OMC/du GATT, les membres ne peuvent pas restreindre les exportations de matières et de produits non transformés dans le but d'encourager une transformation plus poussée au pays.
- Les membres de l'OMC peuvent maintenir « les interdictions ou les restrictions touchant les importations et les exportations qui sont nécessaires à l'application de normes ou de règlements régissant la classification, le classement ou la mise en marché de produits pour le commerce international ».
- En vertu de l'ALÉNA, les trois pays signataires supprimeront les interdictions et les restrictions quantitatives appliquées à la frontière, comme les contingentements. Chaque pays signataire conserve le droit d'imposer des restrictions à la frontière dans des circonstances limitées, comme lorsqu'il faut protéger la vie ou la santé des êtres humains, des animaux ou des plantes, ou encore l'environnement.
- L'ALÉNA interdit aux trois pays d'appliquer des taxes à l'exportation à moins que les taxes en question ne soient également appliquées aux biens destinés à la consommation intérieure.

4.1.d Limitations de l'imposition de prescriptions de résultats

- Aucun pays signataire de l'ALÉNA ne peut imposer de « prescriptions de résultats » particulières relativement aux investissements sur son territoire, notamment des niveaux d'exportation précis,

- un contenu domestique minimum, des préférences pour la provenance nationale, l'équilibre commercial, le transfert technologique ou l'exclusivité de produits.
- Les mesures en vertu desquelles les droits ou préférences accordés aux Autochtones sont refusés aux investisseurs (et leurs investissements) ou aux fournisseurs de services d'un autre pays de l'ALÉNA sont exemptes de l'application des prescriptions de résultats et de non-discrimination contenues dans les dispositions de l'ALÉNA relatives aux investissements.
- En vertu de l'ALÉNA, les gouvernements peuvent accorder un stimulant sous réserve de certaines exigences comme l'emplacement de la production, la formation et l'emploi des travailleurs, ou la réalisation des travaux de recherche et de développement sur le territoire.
- L'Accord de l'OMC sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (TRIM) interdit au Canada (et aux autres membres) d'imposer ou de maintenir certaines mesures concernant les investissements qui nuisent au commerce des produits. Parmi ces mesures, mentionnons les exigences relatives au contenu local, l'équilibre commercial, la substitution des importations, le change, et la limitation des exportations.
- Les investisseurs, canadiens et étrangers, sont tenus de se conformer aux lois et règlements concernant l'environnement, la main-d'oeuvre, la santé et la sécurité, et le zonage municipal, ainsi qu'aux autres lois et règlements qui touchent les entreprises au Canada.

4.1.e Éléments clés de l'Accord de l'Organisation mondiale du commerce sur les subventions et les mesures compensatoires

4.1.e.i Subventions

Les dispositions de l'Accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires (ASMC) s'appliquent aux programmes des gouvernements fédéraux, provinciaux et municipaux.

L'ASMC contient des définitions des subventions. Une pratique gouvernementale doit répondre à la définition établie afin d'être assujettie à cet accord. L'aide gouvernementale doit également être jugée « spécifique » (ou ciblée) au sens de cet accord pour faire l'objet de mesures commerciales.

L'ASMC contient trois catégories ou sous-ensembles de subventions.

1) Subventions prohibées : subventions qui sont (i) conditionnelles aux prescriptions relatives aux résultats des exportations, ou (ii) conditionnelles à l'utilisation de produits nationaux au lieu de produits importés. Ces subventions sont prohibées en soi : si elles sont contestées dans l'OMC, il n'est pas nécessaire de démontrer une forme quelconque de distorsion commerciale (le simple fait qu'elles existent suffit à les interdire).

2) Subventions ne donnant pas ouverture à des poursuites : subventions exemptes de l'application de mesures commerciales **à condition qu'elles soient accordées d'une manière conforme aux critères prescrits** dans l'ASMC. Cette catégorie de subventions comprend :

- i) subventions généralement offertes (soit subventions qui ne sont pas jugées spécifiques ou ciblées pour certaines entreprises ou industries, en droit ou dans les faits),
- ii) aide répondant aux critères prescrits de recherche et de développement,
- iii) aide répondant aux critères prescrits de développement régional, et
- iv) aide pour certaines mesures environnementales.

3) Subventions donnant ouverture à des poursuites : cette catégorie englobe toutes les autres formes de subventions (en essence, toute subvention qui nuit à une autre partie).

4.1.e.ii Mesures compensatoires

Les mesures compensatoires s'appliquent aux mesures nationales/unilatérales.

Pour appliquer une mesure compensatoire, il faut démontrer :

- i) l'existence d'une subvention,
- ii) le préjudice causé, et
- iii) le lien causal entre le préjudice et la subvention.

Si la subvention correspond à moins de 1 p. cent de la valeur, l'enquête doit prendre fin et aucune mesure compensatoire ne doit être appliquée.

4.1.f Recours multilatéral en cas de mesures commerciales

Les mesures compensatoires s'appliquent aux mesures commerciales nationales/unilatérales.

Toute subvention jugée contraire à l'ASMC peut être contestée sur une tribune multilatérale de règlement des différends au sein de l'OMC.

4.1.g Extraction des diamants et Accord sur le commerce intérieur⁷

Pour déterminer comment on pourrait obtenir la valeur ajoutée maximale dans la structure de commerce intérieur en place, le groupe de travail a élaboré les questions ci-après.

4.1.g.i Quels accords sur le commerce intérieur ou l'investissement les provinces ou les territoires ont-ils signés et ratifiés, ou sont-ils en train de négocier?

Le G.T.N.-O., ainsi que les autres gouvernements du Canada (fédéral, provinciaux et territoriaux) ont signé l'Accord sur le commerce intérieur, qui est entré en vigueur en juillet 1995. L'ACI vise à éliminer ou à atténuer les obstacles à la libre circulation des personnes, des produits, des services et des investissements au Canada et à établir un marché intérieur ouvert, efficient et stable. Toutes les parties à l'ACI reconnaissent et conviennent que l'accroissement du commerce et de la mobilité au Canada contribuerait à la réalisation de ce but.

⁷Les réponses sont données sous l'angle de l'Accord sur le commerce intérieur seulement. Elles ne tiennent pas compte des obligations du Canada en vertu des accords internationaux.

Les signataires ont accepté d'être guidés par quatre principes. De façon plus précise, les parties :

- i) n'érigeront pas de nouvelles barrières au commerce intérieur et faciliteront la circulation transfrontalière au Canada;
- ii) traiteront les personnes, les produits, les services et les investissements de la même manière, sans égard à leur provenance au Canada;
- iii) harmoniseront les normes et les mesures de réglementation pertinentes afin d'assurer la libre circulation des personnes, des produits, des services et des investissements au Canada, et
- iv) s'assureront que les politiques administratives sont appliquées de manière à assurer la libre circulation des personnes, des produits, des services et des investissements au Canada.

4.1.g.ii Comment les accords sur le commerce intérieur ou l'investissement touchent-ils les municipalités?

Les municipalités ne sont pas visées par les dispositions de l'ACI. En février 1998, cependant, les provinces et les territoires, à l'exception de la Colombie-Britannique et du Yukon (le Yukon n'était pas présent à la rencontre sur cette question) ont accepté de se conformer aux modalités d'une nouvelle annexe touchant les achats de leurs municipalités, universités, écoles et hôpitaux (secteur MASH) sous réserve de la ratification par leurs Cabinets. Cette annexe devrait entrer en vigueur dans un an.

4.1.g.iii En ce qui a trait à l'Accord sur le commerce intérieur mentionné ci-dessus, comment les responsabilités de type provincial du MAINC relativement aux ressources minérales au nord du 60^e parallèle sont-elles traitées?

Les obligations prévues à l'ACI s'appliquent à tous les gouvernements, soit fédéral, provinciaux et territoriaux.

4.1.g.iv Est-ce que l'Accord sur le commerce intérieur empêche le gouvernement du Canada/MAINC de prescrire, sous forme de règlement, que les diamants extraits au Canada doivent être triés à des fins d'évaluation gouvernementale visant à confirmer les redevances au Canada, ou plus précisément que les diamants extraits dans les Territoires du Nord-Ouest doivent être triés aux fins de l'évaluation gouvernementale visant à confirmer les redevances dans les Territoires du Nord-Ouest?

Une réponse ferme dépend des détails de la proposition. Cependant, il semblerait que l'ACI n'empêcherait pas le gouvernement fédéral d'exiger que les diamants extraits dans les T.N.-O. soient triés au Canada ou dans les T.N.-O. aux fins du calcul des redevances.

4.1.g.v Est-ce que l'Accord sur le commerce intérieur empêche le gouvernement du Canada/MAINC de prescrire, sous forme de règlement, que les diamants extraits au Canada doivent être triés pour la mise en marché au Canada, ou plus précisément que les diamants extraits dans les Territoires du Nord-Ouest doivent être triés pour la mise en marché dans les Territoires du Nord-Ouest?

Les buts de l'ACI comprennent l'élimination ou la réduction des obstacles à la libre circulation des produits sur le territoire canadien. L'ACI n'empêche pas le gouvernement fédéral d'exiger que les diamants extraits au pays soient triés au Canada. Cette mesure n'entraverait pas le commerce au pays.

En ce qui a trait à la deuxième prescription, à savoir que les diamants extraits dans les T.N.-O. soient triés dans les T.N.-O., les modalités du chapitre sur les investissements (chapitre 6) s'appliquent. Comme le stipule l'article 607, une partie ne peut pas imposer une prescription de résultats.

Article 607 : Prescriptions de résultats

1. Les Parties ne peuvent appliquer ou imposer, à l'égard d'un investisseur d'une Partie ou d'une entreprise se trouvant sur leur territoire, l'une ou l'autre des prescriptions suivantes ni subordonner la réception d'un stimulant par une entreprise au respect d'une telle prescription :
 - a. atteindre un niveau ou pourcentage donné de contenu local pour les produits ou services;
 - b. acheter ou utiliser des produits ou services d'origine locale, ou
 - c. acheter des produits ou services d'un fournisseur local.

Chaque partie peut, dans des circonstances exceptionnelles, adopter ou maintenir, à des fins de développement économique régional, une mesure incompatible avec l'article 607, si les conditions suivantes sont réunies :

- la mesure n'a pas pour effet d'entraver de manière indue l'accès des personnes, produits, services ou investisseurs d'une autre partie;
- la mesure n'entrave pas le commerce plus qu'il n'est nécessaire pour réaliser son objectif spécifique, et
- la partie qui prend ou maintient une telle mesure avise promptement les autres parties du détail de celle-ci.

Cependant, les sociétés doivent obtenir des licences ou des autorisations des gouvernements pour extraire des minéraux. Ce processus d'octroi de licences déborde le cadre de l'ACI, comme le précise l'article 1102 du chapitre sur la transformation des ressources naturelles (chapitre 11). Chaque partie à l'ACI, dans le cadre du processus de délivrance des licences, pourrait s'efforcer de négocier et de

conclure une entente selon laquelle l'entreprise mènera certaines activités, y compris le tri des diamants dans les T.N.-O. Cependant, cette prescription relative à la transformation pourrait être contestée en tant que mesure contraire à l'ACI et en particulier aux règles qui prévoient la libre circulation des produits, services, personnes et investissements. Que cette contestation puisse être soutenue ou non dépendrait de la portée qu'une commission donnerait à l'article 1102.

Article 1102 : Portée et champ d'application

3. Le présent accord ne s'applique pas :

- (a) à la délivrance de permis ou de licences, à l'agrément, à l'enregistrement, à l'octroi de baux ou à d'autres formes d'aliénation de droits de récolte des ressources forestières, halieutiques ou minérales;
- (b) à la gestion et à la conservation des ressources forestières, halieutiques ou minérales.

4.1.g.vi Est-ce que le gouvernement du Canada/MAINC pourrait offrir des subventions ou des stimulants aux compagnies productrices de diamants pour trier leurs diamants à des fins de mise en marché dans les Territoires du Nord-Ouest, ou dans toute autre région du Canada, sans violer ces accords?

Chaque partie à l'ACI peut offrir des stimulants, y compris des subventions, aux compagnies productrices de diamants pour trier leurs diamants dans les T.N.-O., ou dans toute autre région du Canada, sous réserve de certaines interdictions. (Les stimulants ont une définition générale et englobent les subventions en espèces, les prêts, les garanties de dette ou les injections de capitaux propres à des conditions avantageuses, les réductions d'impôts ou de frais d'utilisation des services gouvernementaux autrement exigibles, ou toute forme de soutien des prix ou du revenu qui entraîne un prélèvement de fonds publics.)

Cependant, les gouvernements ne peuvent pas offrir de stimulants qui

- incitent une entreprise à déménager dans sa province ou son territoire (« pillage d'emplois »), ou
- permettent à une entreprise de souscrire au rabais pour empêcher les concurrents d'une autre province ou d'un autre territoire d'obtenir un contrat adjugé au Canada.

En outre, une partie à l'ACI doit s'efforcer de ne pas accorder de stimulants qui

- soutiendraient des activités non économiques et léseraient les intérêts d'une autre partie,
- accroîtraient la capacité au-delà du niveau garanti par les conditions du marché, ou
- seraient excessifs en tenant compte de facteurs tels que la viabilité économique du projet.

4.1.g.vii Si le gouvernement du Canada/MAINC offrait des subventions ou des stimulants et violait ainsi ces accords, quelles pourraient être les conséquences?

Selon l'ACI, les différends seront principalement réglés au moyen d'entretiens et de négociations. Cependant, l'Accord prévoit un processus formel de règlement des différends qui permet aux gouvernements, aux entreprises privées et aux individus de déposer des plaintes.

Le processus de règlement des différends de gouvernement à gouvernement comprend des consultations, l'aide du Comité sur le commerce intérieur (au niveau des ministres) et finalement, le renvoi à une commission impartiale d'examen.

Les personnes ou les compagnies peuvent demander l'aide d'un gouvernement pour défendre leur cause. Le processus comporte d'abord des consultations, puis l'ultime recours à une commission. Si un gouvernement n'est pas préparé à agir au nom d'un plaignant, ce dernier peut prendre des mesures pour établir une commission, à condition qu'un évaluateur indépendant décrète que l'affaire n'est pas frivole.

Les gouvernements doivent assumer leurs propres coûts liés aux différends. Cependant, les commissions peuvent adjuger des coûts, mais non des dommages-intérêts, à des entreprises privées ou des individus.

Les résultats d'un examen par une commission peuvent être rendus publics, incitant ainsi fortement les gouvernements à se conformer aux décisions de la commission. Cependant, les parties ne peuvent pas recourir aux tribunaux pour en appeler d'une décision ou pour faire respecter celle-ci.

4.1.g.viii Est-ce que la ville de Yellowknife, la ville de Hay River ou une autre ville ou municipalité du Canada pourrait offrir des subventions ou des stimulants à des compagnies pour tailler et polir des diamants dans leurs administrations respectives sans violer ces accords?

L'ACI ne vise pas les municipalités sauf en ce qui a trait à l'acquisition (voir la réponse à la question 4.1.g.ii ci-dessus).

4.1.h Programme de report des droits

On a parlé d'une zone de libre-échange (ZLÉ) comme outil possible de développement économique pour aider le développement d'une industrie canadienne du diamant à valeur ajoutée. L'établissement de ZLÉ au Canada est régi par les dispositions relatives au report des droits du Tarif douanier, dont la version améliorée et simplifiée est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1996. De façon générale, ce programme et d'autres lois fédérales suppriment ou reportent le paiement de certains droits et taxes sur les produits importés destinés à l'exportation, dans la même condition ou à valeur ajoutée, ou en attendant l'entrée formelle pour consommation au pays. Les modifications apportées au programme réduisent les formalités administratives traditionnellement exigées par les Douanes, assurent le plus possible le report des droits initiaux et facilitent le mouvement international des

produits; il s'ensuit des économies importantes et l'amélioration de la concurrence pour les petites, moyennes et grandes entreprises canadiennes.

Le programme de report des droits est conçu pour être fusionné facilement aux stimulants locaux (ex. prêts aux petites entreprises, accès à l'infrastructure, services de mise en marché et juridiques) pour permettre aux entrepreneurs innovateurs, aux municipalités et aux provinces de développer des opérations de type zone afin de servir les marchés à l'exportation et ainsi attirer les investisseurs. Contrairement à des programmes semblables mis en place ailleurs dans le monde (ex. zone de commerce étranger aux É-U.), les avantages sont offerts partout au Canada et non pas seulement dans des zones géographiques désignées.

La mesure dans laquelle ce programme axé sur les exportations et les importations pourrait encourager les activités à valeur ajoutée dans le secteur du diamant canadien est incertaine. Le principal apport direct à cette activité sur le plan de la fabrication semblerait être des diamants dans divers états de transformation.

À l'heure actuelle, les diamants, qu'ils soient bruts, taillés ou polis, sont importés au Canada en franchise. De même, le report des droits n'est généralement pas considéré comme étant un facteur déterminant pour la constitution de « zones économiques » fructueuses dans les administrations qui en possèdent. D'autres facteurs, comme les services communs, les stimulants locaux, les liens de transport, un soutien logistique solide et une stratégie de marketing unique, contribuent beaucoup plus à leur succès.

Le fonctionnement de la *Loi sur la taxe d'accise* est analysé à la section 4.2.h.i.

4.1.i Constatations

Les accords bilatéraux, régionaux et multilatéraux du Canada sur le commerce et l'investissement procurent de nombreux avantages aux compagnies canadiennes qui mènent des activités commerciales sur les marchés mondiaux ou investissent à l'étranger. Les droits et obligations énoncés dans ces accords ont des répercussions sur la manière dont les signataires cherchent à atteindre des objectifs politiques dans chaque secteur. Les restrictions réelles pour tout genre d'intervention, par un niveau de gouvernement, sont décrites dans les accords particuliers dont le Canada est l'un des signataires. Les dispositions de ces accords qui ont trait au règlement des différends peuvent être invoquées quand un signataire croit qu'un autre ne respecte pas ses obligations. Le signataire plaignant peut entamer la procédure de règlement des différends en alléguant que l'autre signataire a agi à l'encontre des dispositions de l'accord et en sollicitant une compensation.

Certains accords internationaux sur le commerce et l'investissement que le Canada a signés, y compris l'ALÉNA et les TRIM, contiennent des restrictions visant l'utilisation de mesures touchant le commerce connue sous le nom de « prescriptions de résultats ». Parmi ces mesures, mentionnons celles qui obligeraient une entreprise à exporter une quantité particulière de produits, à atteindre une quantité précise de contenu canadien et à restreindre les ventes d'un produit à un volume précis. En outre, le GATT et l'ALÉNA interdisent les restrictions sur l'exportation de matières premières dans le but d'encourager la transformation plus poussée des ressources naturelles.

Les prescriptions visant la transformation plus poussée des diamants bruts dans les T.N.-O. doivent être évaluées en regard des obligations du Canada concernant l'utilisation des « prescriptions de résultats », et en regard des obligations générales du pays (ex. ASMC) touchant les produits négociés. Une prescription touchant la transformation plus poussée pourrait être contestée en vertu des accords internationaux existants sur le commerce que le Canada a signés. Cependant, il faudrait que toute proposition à cet égard soit examinée individuellement.

4.1.j Recommandations

En vertu de la politique commerciale canadienne, les diamants sont traités de la même façon que les autres produits. Par conséquent, le comité juge inutile de faire des recommandations particulières.

4.2 Fiscalité

Tout au long des délibérations du comité, des questions touchant l'incidence des taxes et impôts territoriaux et fédéraux ont été soulevées, comme la question de savoir si le régime fiscal en place encourage ou entraver la création d'industries du diamant à valeur ajoutée dans le Nord. La présente section renferme des renseignements de base sur la structure et l'incidence des taxes et impôts fédéraux et territoriaux relativement à l'industrie du diamant. On y trouve également une analyse des questions d'ordre fiscal qui ont été soulevées devant le comité par divers intervenants.

Les taux comparatifs de l'impôt sur le revenu personnel et de l'impôt sur le revenu des sociétés - aux niveaux fédéral et provincial - sont indiqués, suivis d'une brève description des accords de perception fiscale fédéraux, provinciaux et territoriaux. De l'information générale touchant l'impôt sur le capital, la taxe sur les biens et les services (TPS), les charges sociales, l'impôt foncier et la taxe sur l'essence est fournie, et des exemples de stimulants fiscaux pertinents sont analysés brièvement. En dernier lieu, la section renferme une analyse de plusieurs des questions fiscales soulevées au cours des délibérations du comité.

La concurrence constitue une question d'intérêt plus général dans le domaine de la fiscalité. Même si les avantages que procure aux T.N.-O. la proximité des sources de diamants, d'autres facteurs comme les coûts en main-d'oeuvre et les taxes et impôts influent sur les coûts d'exploitation des installations de taille et de tri dans les T.N.-O. Certains renseignements fiscaux de base touchent cette question, mais la concurrence et le développement industriel, en général, font l'objet de la section 3 de ce rapport, **Données relatives aux Territoires du Nord-Ouest**.

4.2.a Pouvoirs d'imposition fédéraux et territoriaux

En vertu de la Constitution canadienne, le gouvernement fédéral a des pouvoirs illimités d'imposition. À l'instar des provinces, le G.T.N.-O. possède uniquement des pouvoirs directs d'imposition dans les T.N.-O. (ex. impôt sur le revenu personnel et impôt sur le revenu des sociétés). Le G.T.N.-O., comme la plupart des gouvernements provinciaux, a choisi d'harmoniser son régime d'impôt sur le revenu avec celui du gouvernement fédéral, c'est-à-dire qu'il impose un impôt sur le revenu personnel qui est perçu sous forme de pourcentage de l'impôt fédéral exigible, et un impôt sur le revenu des sociétés qui est perçu sur la même base de revenu que dans le régime fiscal fédéral. Les deux impôts ont perçus par le gouvernement fédéral au nom du gouvernement territorial dans le cadre de l'Accord de perception fiscale Canada-T.N.-O., qui est analysé plus loin dans la présente section.

4.2.b Taux comparatifs de l'impôt sur le revenu des sociétés

Le tableau 4.2.1A fournit un résumé des taux provinciaux et territoriaux de l'impôt sur le revenu des sociétés en 1997, en indiquant les écarts entre les activités le cas échéant. Comme l'indique ce tableau, dans toutes les provinces, le taux d'imposition des petites entreprises est plus bas tandis que dans certaines provinces, les taux d'imposition du revenu des secteurs de la fabrication et de la transformation (F&T) sont plus faibles. Contrairement à d'autres provinces, le G.T.N.-O. n'a pas choisi d'adopter un taux particulier pour ces activités.

En général, les T.N.-O. ont maintenu un environnement stable sur le plan de l'impôt sur le revenu personnel et de l'impôt sur le revenu des sociétés.

- Le taux général de l'impôt sur le revenu des sociétés est de 14 p. cent depuis le 1^{er} janvier 1994.
- Le taux de l'impôt sur le revenu des petites entreprises a baissé à 5 p. cent le 1^{er} juillet 1991.

Les tableaux 4.2.1A et 4.2.1B présentent de l'information sur les taux d'impôt général en vigueur dans les provinces, mais il convient de souligner les stimulants particuliers offerts à l'industrie minière et aux activités F&T. Le tableau 4.2.2 renferme donc des renseignements plus détaillés sur le traitement fiscal fédéral de ces activités dans le régime de l'impôt sur le revenu des sociétés du gouvernement fédéral. Cela est important si l'on tient compte de la contribution de l'industrie minière dans les T.N.-O., notamment dans le contexte de l'extraction des diamants.

4.2.c Taux comparatifs de l'impôt sur le revenu personnel

Le tableau montre aussi les taux provinciaux et territoriaux de l'impôt sur le revenu personnel, qui sont exprimés en pourcentage de l'impôt fédéral de base (sauf pour le Québec). Outre ces taux, les provinces et le Yukon perçoivent des surtaxes auprès des contribuables à revenu supérieur, et trois provinces perçoivent des impôts uniformes en tant que pourcentage du revenu. Le G.T.N.-O. n'a pas de surtaxe ni de taux d'impôt uniforme, mais des charges sociales de 1 p. cent sont déduites du salaire des employés. Le tableau 4.2.1B compare les taux marginaux d'impôt maximums et donne des détails sur toutes les surtaxes pertinentes perçues auprès des contribuables à revenu supérieur.

Nombre de provinces offrent des crédits d'impôt pour diverses raisons. Les contribuables des T.N.-O. bénéficient d'un crédit d'impôt pour le coût de la vie calculé sur le revenu net, qui atteint un maximum de 645 \$ dans le cas d'un contribuable dont le revenu net s'établit à 66 000 \$.

Les contribuables qui résident dans les T.N.-O. et d'autres régions nordiques du Canada ont également droit à une déduction pour les résidents du Nord, à concurrence de 2 737,50 \$ par année (7,50 \$ par jour de résidence) par personne. La déduction maximale est haussée à 5 475 \$ par année (15,00 \$ par jour de résidence) quand le contribuable est la seule personne de sa résidence à réclamer la déduction. Cette déduction ne peut pas dépasser 20 p. cent du revenu net du contribuable.

Dans ces régions, les contribuables sont également admissibles à une déduction pour dépenses de voyage à des fins de vacances (deux voyages par année, incluant les membres de la famille) ou pour des raisons médicales (sans limites, si aucun service équivalent n'est offert localement), si l'employeur du contribuable a payé ces frais de déplacement ou a remboursé le contribuable. Le montant de l'aide financière fournie par l'employeur est inclus dans le revenu du contribuable.

4.2.d Taux comparatifs de l'impôt sur le capital

Dans le domaine de l'impôt sur le capital, on observe aussi des différences entre les provinces et les territoires. Un bref sommaire de l'impôt sur le capital perçu dans les provinces et les territoires est fourni dans le tableau 4.2.3. Le G.T.N.-O. ne perçoit pas d'impôt sur le capital.

4.2.e Accords de perception fiscale fédéraux, provinciaux et territoriaux

La plupart des gouvernements provinciaux et territoriaux ont jugé avantageux d'harmoniser leurs régimes fiscaux avec celui du gouvernement fédéral. Cela contribue à établir un régime plus simple et plus efficace compte tenu des coûts, qui est administré par Revenu Canada. Ces arrangements sont régis par des accords de perception fiscale qui établissent les paramètres de base et les obligations de chaque palier de gouvernement.

Les provinces et les territoires établissent un taux général d'impôt sur le revenu des sociétés qui s'appliquera dans leurs administrations. Les provinces et les territoires peuvent également appliquer des taux d'impôt différents dans le cas des petites entreprises et(ou) des activités F&T pour encourager ou décourager ces activités, tant que la base fédérale pour ces activités est maintenue. Revenu Canada administre ces trois différents taux sans frais. Les provinces et les territoires peuvent appliquer un taux particulier d'impôt sur le revenu des sociétés pour des industries particulières, seulement s'ils sont disposés à administrer entièrement les changements.

Revenu Canada administrera un impôt provincial sur le capital entièrement harmonisé sans frais pour les provinces et les territoires. Si les provinces ou les territoires décidaient de percevoir un impôt sur le capital à une base différente, ils pourraient payer Revenu Canada pour administrer cet impôt, ou ils pourraient faire eux-mêmes la conception, l'administration et la vérification.

En décembre 1997, les ministres fédéral, provinciaux et territoriaux des Finances ont convenu des critères décrits ci-après.

4.2.e.i Ensemble minimum de critères

Le gouvernement fédéral administre les impôts provinciaux uniquement si ceux-ci satisfont aux critères suivants.

1. **Légalité** – La mesure doit se situer dans les paramètres constitutionnels de la province, être conforme à la Charte et à la jurisprudence existante, être clairement autorisée par une loi provinciale et ne doit pas violer ou entraver l'exécution des obligations internationales.
2. **Ensemble convenu de principes de base** – La mesure doit être conforme à l'ensemble des principes de base auxquels le gouvernement fédéral et le gouvernement provincial adhèrent, à savoir :
 - **Auto-évaluation** – La mesure ne doit pas compromettre le système d'auto-évaluation sur lequel repose le régime fiscal canadien.
 - **Pas de double imposition** – L'impôt provincial ou territorial ne devrait pas faire en sorte que les Canadiens paient un impôt sur le même revenu ou la même transaction dans plus d'une province ou d'un territoire.

Tableau 4.2.1A
Comparaison des taux d'impôt sur le revenu personnel¹, d'impôt sur le revenu des sociétés
et de taxe de vente des gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux en 1997

	Taxe de vente provinciale	TPS	Impôt sur le revenu personnel	Petites entreprises	Fabrication et transformation ²	Impôt général sur le revenu des sociétés
	%	%	%	%	%	%
Taux d'impôt fédéral	-	7	17, 26, 29	12	21	28
Territoires du Nord-Ouest	0	7	45	5	-	14
Territoire du Yukon	0	7	50	6	2,5	15
Terre-Neuve	8,0*	7*	69	5	5	14
Île-du-Prince-Édouard	10	7	59,5	7,5	7,5	16
Nouvelle-Écosse	8,0*	7*	58,5	5	-	16
Nouveau-Brunswick	8,0*	7*	63	7	-	17
Québec	7,5	7	16-24 ³	5,75	-	8,9
Ontario	8	7	48	9,5	13,54	15,5
Manitoba	7	7	52	9	-	17
Saskatchewan	7	7	50	8	10	17
Alberta	0	7	45,5	6	14,5	14,5
Colombie-Britannique	7	7	51	9	-	16,5

¹L'impôt provincial et territorial sur le revenu personnel est perçu en tant que pourcentage de l'impôt fédéral exigible.

² Un taux est indiqué s'il est différent du taux général.

³ L'impôt du Québec est perçu en tant que pourcentage du revenu imposable tel que calculé sur les déclarations d'impôt personnel du Québec.

⁴ Ce taux s'applique aussi à l'exploitation minière, forestière et agricole et à l'industrie de la pêche en Ontario.

*Depuis le 1^{er} avril 1997, la taxe de vente au détail et la TPS à Terre-Neuve, au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse ont été remplacées par une TVH à un taux combiné de 15 p. cent (8 p. cent pour la province et 7 p. cent pour le gouvernement fédéral).

Tableau 4.2.1B

Taux de surtaxe et d'impôt uniforme des gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux en 1997, et taux marginaux d'impôt maximums¹

	FÉDÉRAL	T.-N.	Î.-P.-É.	N.-É.	N.-B.	QC	ONT.	MAN.	SASK.	ALB.	C.-B.	T.N.-O.	Y.
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Taux d'impôt	29	69	59,5	58,5	63	24	48	52	50	45,5	51	45	50
Surtaxe -revenu élevé	8	10	10	10	8	10	46		25	8	54,5		5
Impôt uniforme (RN)								4	2				
Impôt uniforme (RI)										0,5			
Abattement du Québec						16,5							
Taux marginal max.	31,3	53,3	50,3	50	51,1	52,9	51,6	50,4	51,9	46,1	54,2	44,4	47
Taux provincial max.		22	19	18,7	19,7	21,6	20,3	19,1	20,6	14,8	22,9	13,1	15
Impôt net - travailleur indépendant							2						
Taux marginal max. - travailleur indépendant							53,6						
Niveau de revenu (\$)	63 500	59 800	92 800	79 300	93 100	54 400	64 700	30 000	46 600	45 500	81 200	s.o.	61 700

¹ Taux en vigueur le 31 décembre 1997. Quelques provinces ont maintenant présenté leurs budgets de 1998 qui prévoient, dans certains cas, des réductions des taux de l'impôt provincial sur le revenu personnel.

Tableau 4.2.2

Comparaison des régimes fiscaux applicables à l'industrie minière, à l'industrie de la fabrication et à l'industrie de transformation au Canada

	Industrie minière	Fabrication et transformation
Taux d'impôt fédéral sur le revenu des sociétés	28 % plus surtaxe (29,12 %); taux net de 21,84 % après déduction relative aux ressources de 25 %.	28 % moins crédit de 7 % à la fabrication et à la transformation; taux net de 21 % plus surtaxe (22,12 %).
Dépréciation	La plupart des biens miniers sont admissibles à une déduction à un taux de 25 % de la valeur résiduelle. (voir DPA accéléré ci-dessous)	Les biens utilisés dans un procédé industriel sont admissibles à une déduction à un taux de 30 % de la valeur résiduelle.
Déduction pour amortissement (DPA) accéléré	Les dépenses d'immobilisations admissibles pour les nouvelles mines ou les agrandissements de mines peuvent être déduites en fonction des recettes provenant de la mine en question.	Aucun équivalent.
Frais d'aménagement et d'acquisition de biens incorporels	Peuvent être déduits en tant que frais d'aménagement au Canada (FAC) (30% de la valeur résiduelle). Comprend le coût d'acquisition des propriétés minières. Les autres coûts importants sont les galeries de roulage et l'enlèvement des morts-terrains <u>après</u> le début de la production.	Comprend les dépenses pour achalandage, listes de clients, marques de commerce, brevets, franchises, concessions ou licences; paiements pour servitudes ou droit d'accès. Certains de ces coûts sont traités comme des biens d'immobilisations admissibles (75 % du coût à 7 % de la valeur résiduelle). Les frais de mise au point d'un produit d'ingénierie du développement sont généralement traités comme des charges non incorporables.
Frais d'exploration	Entièrement déclarables au cours de l'année en tant que frais d'exploration au Canada (FEC) (peuvent être reportés indéfiniment et déduits au besoin) Comprend les frais d'exploration pré-production.	Aucun équivalent direct même si les frais de recherche scientifique et de développement expérimental (RS&DÉ) (immobilisations et frais courants) sont généralement entièrement déductibles en plus d'être admissibles aux crédits d'impôt à l'investissement.
Épuisement gagné	La déduction pour épuisement gagné a été supprimée en 1990, mais certaines compagnies ont encore des déductions non utilisées. Certaines provinces offrent des déductions spéciales pour quelques dépenses (ex. exploration).	Aucun équivalent. Cependant, certaines provinces offrent des déductions spéciales pour certains biens de fabrication.
Redevances	Pas déductibles aux fins de l'impôt fédéral sur le revenu (déduction rel. aux ressources en remplacement). Note : certaines provinces permettent de déduire entièrement les impôts miniers et les redevances dans le calcul de l'impôt provincial sur le revenu des sociétés.	Aucun équivalent.
Transfert à d'autres contribuables des stimulants de l'invest.	Actions accréditatives pour les FEC (comprend l'exploration« de base » et la mise en valeur pré-production).	Aucun équivalent.
Impôts autres que l'impôt sur le revenu (capital, charges sociales)	Industrie assujettie aux impôt fédéral et provincial sur le capital; certaines provinces établissent des règles spéciales dans le cadre des régimes d'impôt sur le capital pour les compagnies d'exploitation des ressources.	Activités assujetties aux impôts fédéral et provincial sur le capital.

Tableau 4.2.3

Principales caractéristiques des impôts fédéral et provinciaux sur le capital payés par les sociétés, 1997

	Général		Institutions financières	
	Taux	Base	Taux	Base
Fédéral	0,225 %	Capital imposable > 10 m \$	1%/1,25 % (1)	Capital imposable > 200 m/300 m \$;
Terre-Neuve	Non	Non	0,5-1,5 % 4 %	Capital imposable > 10 m \$ - comp. ass.-vie Capital imposable > 5 m \$ mais < 10 m \$; sinon, tout capital imposé
Île-du-Prince-Édouard	Non	Non	3 %	Capital imposable > 2 m \$
Nouvelle-Écosse (2)	0,5 % 0,25 %	Capital imp. > 5 m \$ mais < 10 m \$; tout capital imposé	3 %	Capital imposable > 0,5 m \$ (10 m \$ si fiducie/prêt avec siège social)
Nouveau-Brunswick (2)	0,3 %	Capital imposable > 5 m \$	3 %	Capital imposable > 10 m \$
Québec	0,64 %	Capital imposable (avec déduction de 2 m \$ pour les nouvelles sociétés)	1,3184 % (3) 0,25 % 1,25 % (4)	Taux de base Taux compensatoire Compagnies d'assurance-vie
Ontario	0,3 % (5)	Capital imposable > 1 m \$ (6)	0,6-0,9 % (7) 0,09 % 1,25 % (4)	Banques, fiducies et sociétés de prêts, coopératives de crédit Surtaxe sur les grandes institutions de dépôt avec capital imposable > 400 m \$ Compagnies d'assurance-vie
Manitoba	0,3 % (5) 0,5 %	3 m \$ < capital imposable < 10 m \$ Capital imposable > 10 m \$	3 % 0,2 %	Capital imposable > 2 m \$ (exemption, pas déduction) Compagnies d'assurance
Saskatchewan (8)	0,6 %	Capital imposable > 10 m \$	3,25 %	Capital imposable > 10 m \$
Alberta	Non	Non	2 % (9)	Capital imposable
Colombie-Britannique	0,3 % (5)	Capital imposable > 1,5 m \$	3 % 1 %	Si capital imposable > 750 m \$, tout capital imposé; Si capital imposable > 1,5 m \$ mais < 750 m \$
Territoires du Nord-Ouest	Non	Non	Non	Non
Yukon	Non	Non	Non	Non

Sources : W. G. Williamson, A. G. Lahmer, *Preparing Your Corporate Income Tax Returns*, 18^e édition 1998, CCH Canadian Limited.

- (1) Du 28 février 1995 au 31 octobre 1998, une surtaxe de 12 % s'applique à l'impôt sur le capital exigible des institutions financières, à l'exclusion des compagnies d'assurance -- 0,15 % sur le capital excédant 400 millions \$.
- (3) En vigueur après le 31 mars 1997. Cet impôt fait partie de la TVH.
- (4) 1,28 % + 3 % de surtaxe = 1,3184 %
- (5) Réduction par l'impôt sur le revenu.
- (6) La déduction au titre de l'exploration et de l'aménagement qui n'a pas été réclamée aux fins de la LIR peut être faite aux fins de l'impôt sur le capital.
- (7) Les sociétés ayant un capital imposable se situant entre 1 et 2,3 m \$ paient un impôt réduit sur le capital.
- (8) 0,6 % sur les premiers 400 m \$ en capital, 0,72 % sur l'excédent dans le cas des institutions autres que les institutions de dépôt et 0,9 % sur l'excédent dans le cas des institutions de dépôt. Le taux applicable aux coopératives de crédit passera graduellement de 0,05 % en 1998 à 0,6 % en 2002.
- (9) Les grandes compagnies d'exploitation des ressources paient le taux plus élevé de l'impôt général sur le capital et un impôt spécial sur les recettes brutes provenant des ressources.
- (10) Depuis 1995, l'Alberta réduit le taux réel applicable aux sociétés ayant un bureau-chef dans la province et moins de 200 millions \$ en capital. En général, la réduction de la base est 10 % du bénéfice comptable attribué à l'Alberta.

3. Arrangements contractuels acceptables pour les deux parties – Revenu Canada et les provinces doivent être convaincus que l'accord conclu entre les deux parties est acceptable. Dans le cadre des négociations relatives aux arrangements contractuels avec les provinces et les territoires, Revenu Canada tiendra compte des facteurs suivants :
 - Équité – Les mesures provinciales doivent répondre aux normes acceptées de service qui comprennent :
 - 1.4 mécanismes équitables de redressement, y compris examens impartiaux;
 - U prestation de renseignements complets sur les droits et les obligations;
 - 1.6 cadre rigoureux de confidentialité et de protection de la vie privée, et
 - 1.7 démarches équitables pour le respect des droits et l'exécution des obligations.
 - Faisabilité – La mesure ne doit pas empêcher Revenu Canada d'offrir les programmes et services fiscaux existants.

4.2.e.ii Critères d'union économique

Les critères de base ci-dessus ne visent pas l'objectif de maintien de l'union économique, qui représente une très grande préoccupation du gouvernement fédéral.

Est-il indiqué pour le gouvernement fédéral, par l'intermédiaire d'un ministère ou d'un organisme fédéral, d'administrer une mesure provinciale qui est préjudiciable pour une autre province ou pour l'union économique en général? Pour répondre à cette question, il faut tenir compte du fait que les provinces peuvent mettre en oeuvre des mesures qui ne sont pas administrées par le gouvernement fédéral, dans le cadre des accords de perception fiscale (APF) ou non. À vrai dire, dans les domaines fiscaux non visés par les APF, cela se produit déjà, et même dans le cadre des APF, les provinces peuvent administrer elles-mêmes des volets de leur impôt sur le revenu.

Il faut trouver une solution pratique pour parvenir à un équilibre entre le principe d'union économique et la réalité, à savoir qu'une mesure peut être appliquée qu'elle viole ou non ce principe.

1. Mesures qui portent préjudice à l'union économique – Certains impôts ou certaines mesures pourraient nuire à l'union économique s'ils entraînaient des effets externes négatifs considérables, notamment sous forme d'application discriminatoire, au-delà des frontières d'une province. Les mesures de ce genre ne seraient tout simplement pas administrées.
2. Mesures pas entièrement harmonisées – Revenu Canada administrerait une mesure fiscale selon la formule de recouvrement complet des coûts si cette mesure était différente du régime fiscal national en place. Le recouvrement complet des frais engloberait non seulement les frais supplémentaires de perception, mais également une partie pertinente des frais généraux et de soutien de Revenu Canada. Ce dernier appliquerait la méthodologie établie d'établissement des coûts pour le calcul des coûts complets.
3. Mesures fiscales entièrement harmonisées – Une mesure fiscale calquée sur le régime fiscal national en place serait administrée sans recouvrement des coûts. Dans cette catégorie, on

trouverait les impôts qui sont des répliques exactes du régime fiscal fédéral et qui utilisent les définitions et les caractéristiques de conception du régime national.

4.2.e.iii Processus

Ce processus consistant à décider du caractère administrable des mesures fiscales provinciales permettra à une province, si elle croit que sa demande n'a pas été traitée correctement par le gouvernement fédéral, de faire examiner sa cause sur une tribune multilatérale, comme les réunions périodiques des ministres des Finances. De même, une province qui s'oppose à une mesure d'une autre province, aura l'occasion de soulever la question sur une tribune multilatérale.

4.2.f Autres impôts et taxes

4.2.f.i Taxe de vente au détail

Le tableau 4.2.1 présente une comparaison des taux des taxes provinciales de vente au Canada. Les T.N.-O. compte parmi les trois seules administrations canadiennes qui ne perçoivent pas de taxe de vente provinciale. L'absence de taxe de vente au détail constitue un avantage comparatif important pour les individus et les entreprises dans les T.N.-O.

Les provinces de Terre-Neuve, de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick ont harmonisé leurs taxes de vente avec la TPS. La taxe de vente du Québec est harmonisée en très grande partie par la TPS. Dans ces provinces, la plupart des entreprises reçoivent un crédit complet pour toute taxe provinciale de vente qu'elles ont payée. Dans cinq autres provinces (Île -du-Prince-Édouard, Ontario, Manitoba, Saskatchewan et Colombie-Britannique), les produits destinés à la revente et quelques biens d'équipement sont exemptés de la taxe de vente au détail, mais les entreprises doivent payer la taxe de vente sur certaines fournitures, l'ameublement et autres produits.

4.2.f.ii Taxe sur les produits et les services

La question de savoir si la TPS entrave le développement d'une industrie de transformation du diamant à valeur ajoutée a été soulevées dans le cadre des délibérations du comité. Une brève description de cette taxe est donnée dans la présente section, tout comme une description des mécanismes actuellement en place pour s'assurer que cette taxe est perçue uniquement sur la consommation finale des produits et services.

En 1991, la taxe sur les ventes des fabricants a été remplacée par la TPS actuelle à un taux de 7 p. cent. Il s'agit d'une taxe de vent multi-stades ou à valeur ajoutée, conçue pour taxer la consommation finale des produits et services.

Un inscrit aux fins de la TPS peut recouvrer, au moyen d'un crédit de taxe sur les intrants, la TPS payée sur les achats de diamants bruts ou sur les achats ou importations d'équipement destiné à ses activités commerciales. En outre, les ventes à l'exportation des diamants finis seraient détaxées sous le régime de la TPS. Les produits et services détaxés sont des fournitures taxables auxquelles s'appliquent un taux de 0 p. cent.

Le paiement de la TPS sur les intrants taxables et la réclamation d'un crédit de taxe sur les intrants pour obtenir un remboursement de taxe nette ont des répercussions sur les mouvements de trésorerie. Cependant, il existe des options administratives permettant de minimiser ces coûts au titre de l'encaisse.

Par exemple, les exportateurs devraient déposer leurs déclarations de TPS le plus fréquemment possible. Si une compagnie dépose ses déclarations tous les mois, elle est en mesure de réclamer un remboursement de taxe nette (la TPS payée excède la TPS exigible sur les ventes) aussi rapidement que possible.

En outre, un crédit de taxe sur les intrants peut être réclaté dès que le montant est payé ou devient exigible. Aux fins de la TPS, un montant est généralement considéré comme étant exigible à la plus rapprochée des dates suivantes : jour où le fournisseur émet une facture pour le montant en question ou date de la facture en cause. Par conséquent, dans le cas des achats à crédit, il n'est pas nécessaire d'attendre que la taxe soit payée pour réclamer le crédit de taxe sur les intrants aux fins de l'obtention d'un remboursement de taxe nette.

Il convient aussi de souligner qu'un inscrit peut déposer sa déclaration dans laquelle il réclame un remboursement de taxe nette dès qu'une période de déclaration est terminée, au lieu d'attendre la date d'échéance établie.

En outre, Revenu Canada a mis en place divers mécanismes pour garantir que les entreprises reçoivent leurs remboursements en temps opportun, comme la capacité de déposer les déclarations par voie électronique et le dépôt direct des remboursements.

4.2.f.iii Impôt foncier

Outre les exigences relatives à la sécurité, les installations de transformation de diamants n'exigent pas plus de capitaux que d'autres édifices à bureaux de taille semblable. Si une installation est construite dans les T.N.-O., elle le sera fort probablement dans des municipalités telles que Yellowknife ou Hay River où l'impôt foncier est établi par la municipalité.

4.2.f.iv Taxe sur l'essence

Même si les mines de diamants dans les T.N.-O. devraient être de fortes consommatrices d'essence, on ne prévoit pas que les activités de transformation exigeront des quantités importantes de combustible ou d'électricité, et les coûts de transport des diamants finis seront faibles par rapport à la valeur du produit.

4.2.g Stimulants du régime d'impôt sur le revenu

La section suivante renferme une description générale de la démarche fédérale en matière de stimulants fiscaux ainsi que d'une initiative prise par les T.N.-O. À des fins d'illustration, on trouve à l'annexe V une brève description des autres stimulants fiscaux fédéraux et provinciaux conçus pour encourager des activités économiques particulières.

Même si nombre de stimulants fiscaux fédéraux ont été éliminés dans le cadre de la réforme fiscale fédérale de 1987, des stimulants clés au titre de l'impôt sur le revenu des sociétés ont été maintenus : activités F&T, petites entreprises, exploitation des ressources naturelles, recherche scientifique et de développement expérimental (RS&DÉ), et développement régional.

Ces stimulants sont offerts au moyen :

- de réductions du taux d'impôt pour les activités F&T et les petites entreprises,
- de crédits d'impôt à l'investissement pour la RS&DÉ et certaines activités régionales,
- d'amortissements accélérés (ex. équipement minier pour mines nouvelles ou agrandies, machinerie et équipement de RS&DÉ),
- de la déductibilité complète des frais d'exploration minérale et d'aménagement pré-production, et
- de déductions relatives aux ressources qui généralement excèdent la déduction refusée pour l'impôt minier.

Le montant de l'aide aux entreprises qui est offert dans le cadre du régime fiscal applicable aux sociétés a diminué sensiblement en termes réels au cours de la dernière décennie. À quelques exceptions près, ces stimulants récompensent uniquement les gagnants (soit les entreprises aux activités rentables), la principale exception étant le remboursement des crédits d'impôt à l'investissement dans la RS&DÉ aux petites entreprises.

4.2.g.i Programme de crédits d'impôt au placement en actions des Territoires du Nord-Ouest

Dans le budget de 1998, les T.N.-O. ont institué un programme de crédits d'impôt au placement en actions qui offrira des crédits d'impôt correspondant à 30 p. cent des investissements admissibles, à concurrence d'un investissement annuel maximal de 100 000 \$ par contribuable. Dans les cas où le placement est admissible au crédit fédéral d'impôt de 15 p. cent pour capital de risque de travailleur, les T.N.-O. offriront un crédit de 15 p. cent également. Dans les autres cas, le crédit accordé par les T.N.-O. sera de 30 p. cent. Les placements en actions de la plupart des petites sociétés privées menant leurs activités dans les T.N.-O. seront admissibles. L'investisseur sera tenu de garder son placement pendant au moins cinq ans, ou huit ans dans le cas des placements dans les fonds de travailleurs admissibles au crédit fédéral.

4.2.g.ii Autres stimulants fiscaux provinciaux et fédéraux

Les exemples de stimulants fiscaux pertinents particuliers qui sont décrits ou énumérés à l'annexe V comprennent les suivants :

- crédit d'impôt à l'investissement dans l'Atlantique et la région de Gaspé,
- exonération temporaire d'impôt de Terre-Neuve - expansion des entreprises (sociétés EDGE),
- rajustement du coût actuel en Ontario (OCCA) : indemnité spéciale pour l'équipement de lutte contre la pollution,
- déduction temporaire de 125 p. cent pour l'équipement de fabrication et de transformation acquis pour utilisation au Québec, et
- crédit d'impôt à l'exploration minière en Colombie-Britannique.

4.2.g.iii Impôt minier ou redevances

Toutes les administrations canadiennes perçoivent des impôts miniers ou des redevances sur la production minière. Dans les T.N.-O., les redevances minières sont imposées sur la production minière à même les baux miniers délivrés en vertu du REMC et sont perçues par le MAINC.

Le gouvernement fédéral, dans le cadre du REMC, et la plupart des provinces offrent une allocation de traitement à déduire des redevances ou de l'impôt minier exigibles, pour les activités de traitement menées dans la province. Cette allocation est généralement fondée sur le coût des installations de transformation, et elle peut varier en fonction du degré de transformation. Cette allocation s'impose pour garantir que l'impôt minier est imposé sur les profits liés à l'exploitation minière et non au traitement, si les recettes aux fins de l'impôt minier sont fondées sur le prix de vente après traitement. Cependant, si l'allocation est suffisamment généreuse, et limitée aux installations se trouvant sur le territoire de l'administration, elle incitera les compagnies à aménager les installations de traitement sur le territoire en question.

Le régime fédéral de redevances minières prévu au REMC contient une allocation de traitement qui constitue, pour les compagnies d'extraction des diamants qui mènent leurs activités dans les T.N.-O., un bon incitatif à aménager leurs installations de tri et d'évaluation dans les T.N.-O. Le règlement actuel prévoit une déduction d'allocation de traitement équivalant à 8 p. cent du coût original des installations de traitement situées dans les T.N.-O., à concurrence d'un maximum de 65 p. cent de la valeur de l'extrait de la mine avant la déduction de l'allocation de traitement.

Ce stimulant sera accru au moyen du projet de modification du REMC à l'automne 1998.

Même si les usines de traitement situées à l'emplacement de la mine sont de toute évidence des installations de transformation, les modifications proposées comprennent une définition du mot « transformation » qui inclut précisément le tri des diamants pour la vente. Cela encouragera les compagnies minières à aménager leurs installations de tri dans les T.N.-O., au lieu d'une autre administration où le coût en capital des installations de tri ne serait pas admissible à l'allocation de traitement.

En vertu des modifications proposées, la production de diamants devrait être évaluée par un évaluateur du gouvernement avant la vente ou l'exportation des T.N.-O et ce, à des installations fournies par la compagnie extractrice. Le projet de modification contient aussi une disposition en vertu de laquelle une installation de tri située dans les T.N.-O. où l'évaluation gouvernementale se fait est réputée faire partie de la mine aux fins du calcul des redevances. Ainsi, le coût de tous les éléments d'actif à une installation de tri située hors de l'emplacement de la mine est admissible à l'amortissement autorisé aux fins des redevances. Cela supprime tout frein, qui autrement serait intégré dans le régime de redevances, à l'aménagement d'installations de tri dans une collectivité existante au lieu de l'emplacement de la mine.

4.2.h Questions d'ordre fiscal soulevées devant le comité

Tout au long des délibérations du comité, différentes propositions ont été présentées en vue de l'utilisation des régimes fiscaux fédéral et territorial comme mécanismes pour encourager les industries du diamant à valeur ajoutée au Canada.

4.2.h.i Diamants et *Loi sur la taxe d'accise*

Au sujet de la taxe d'accise sur les bijoux, des représentations ont été faites devant le comité selon lesquelles cette taxe peut constituer un obstacle à la création d'une industrie de taille et de polissage de diamants à valeur ajoutée dans le Nord.

Nous donnons ci-après une description concrète de la taxe d'accise.

- La taxe d'accise sur les bijoux est appliquée en vertu de la *Loi sur la taxe d'accise* aux articles couramment ou commercialement connus comme des bijoux, y compris les diamants et autres pierres précieuses et semi-précieuses (brutes ou transformées).
- Les fabricants ou les producteurs de produits assujettis à la taxe d'accise sont tenus de mener leurs activités dans le cadre d'une licence de taxe d'accise (licence « E ») à moins qu'ils ne répondent à la définition de « petit fabricant » donnée dans la Loi. Les fabricants ou producteurs comprennent les producteurs miniers, les tailleurs de diamants et les fabricants de bijoux.
- La taxe sur les bijoux doit être payée par les fabricants ou les producteurs au moment de la livraison à un acheteur; elle est basée sur le prix de vente des articles taxables manufacturés au Canada. Cette taxe est également payée par les importateurs, sur la valeur douanière à l'acquitté des importations taxables au moment de l'importation.
- Le taux est de 10 p. cent sur le prix de vente des biens manufacturés ou produits au Canada, ou sur la valeur à l'acquitté des produits importés.
- La taxe d'accise n'est pas une taxe à valeur ajoutée. Elle est imposée seulement une fois et non pas sur chaque transaction successive de la chaîne de distribution jusqu'au niveau de la vente du détail comme c'est le cas de la TPS.
- Comme la taxe d'accise est généralement payée par les fabricants et les importateurs de bijoux, et si l'on tient compte des marges commerciales entre le niveau de fabrication et le niveau de détail. Le taux réel de la taxe en tant que pourcentage du prix de vente de détail au consommateur est généralement inférieur de beaucoup à 10 p. cent.
 - ex. Un rapport d'évaluation de la taxe sur les bijoux établi en 1993 a conclu que la taxe d'accise sur les bijoux représentait seulement environ 4,5 p. cent du prix final d'un solitaire dont le prix de vente au détail était de 6 090 \$.
- Les titulaires de licences de taxe d'accise bénéficient d'un report de dette fiscale quand ils achètent ou importent des produits assujettis à la taxe d'accise pour les intégrer à des produits de leur propre fabrication, sauf dans le cas des diamants.
- La dette fiscale suit la chaîne de distribution jusqu'au point où les produits sont ultimement vendus au consommateur ou à d'autres personnes non autorisées.
 - Par ex.. un tailleur de diamants autorisé peut acheter ou importer des diamants bruts ou partiellement transformés exempts de la taxe d'accise en vertu de la licence. Quand il vend les produits de sa manufacture à une autre personne autorisée (voir exception), aucune taxe n'est

exigible pour la même raison. La seule exception, c'est que Revenu Canada exige qu'un fabricant de bijoux de « détail » achète ou importe les diamants dont la taxe d'accise est payée.

- Les grossistes peuvent devenir des personnes autorisées sous réserve des critères ministériels. Les grossistes autorisés peuvent acheter ou importer des diamants exempts de taxe à des fins de revente, et non pour une fabrication plus poussée. Au moment de la vente à une personne non autorisée, le grossiste comptabiliserait la taxe basée sur le prix d'achat ou la valeur à l'acquitté du produit.
- Les produits exportés par un fabricant ou un grossiste autorisé ne sont pas assujettis à la taxe d'accise à condition qu'une preuve d'exportation suffisante soit gardée.
- Si un bijoutier autorisé vend à un touriste un article taxable aux fins de la taxe d'accise mais l'exporte directement sans que le touriste en prenne possession au Canada, il peut vendre l'article sans payer la taxe d'accise.
- Les consommateurs qui achètent des bijoux, y compris des diamants, au Canada, ou les importent au pays, paient la taxe d'accise au moment de l'achat ou de l'importation.

4.2.h.ii Taxe à l'exportation des diamants

Certains pays ont appliqué une taxe à l'exportation des diamants bruts pour encourager les producteurs à mettre ceux-ci en vente dans le pays producteur, et ainsi encourager les industries à valeur ajoutée. Comme nous l'avons souligné dans la section portant sur le commerce, l'ALÉNA interdit aux trois pays signataires d'appliquer des taxes à l'exportation à moins que les taxes en question ne soient également appliquées aux produits destinés à la consommation nationale (Article 314 sur les taxes à l'exportation, et les exceptions mentionnées dans cet article visent tout particulièrement les produits agricoles mexicains). cela signifie qu'étant donné que la taxe s'appliquerait à la fois à la consommation intérieure et aux exportations, il n'y aurait pas d'encouragement à transformer davantage les produits au pays.

4.2.h.iii Programmes de formation - taille et polissage des diamants

Le coût des diamants requis pour la pratique constitue un obstacle appréciable à l'établissement d'un programme viable de formation en matière de taille et de polissage des diamants (voir la section 4.4.d). Le régime de l'impôt sur le revenu peut s'avérer d'une certaine utilité à cet égard dans la mesure où les sociétés sont encouragées à fournir les diamants bruts directement aux fins de la formation de leurs propres employés ou en tant que don de bienfaisance aux institutions admissibles.

Diamants bruts en tant qu'outil de formation

Le coût des diamants qui sont détruits ou perdent toute valeur dans le cadre du processus de formation serait généralement déductible à titre de frais d'affaires. Une comptabilité correcte exigerait que le coût de ces diamants soit supprimé de la comptabilisation des stocks et déduit comme dépense de formation. Cependant, les sociétés peuvent faire fi de cette transaction « interne » et simplement rajuster le solde d'inventaire, dans lequel cas le coût des diamants utilisés pour la formation est devenu un coût des diamants vendus. Dans l'autre cas, le coût de ces diamants est réellement déduit aux fins du calcul du revenu imposable.

Cependant, le coût des diamants qui ne sont pas détruits ou conservent leur valeur dans le cadre du processus de formation ne serait généralement pas déductible comme dépense de formation. Cependant, il pourrait être amorti comme dépense quand le diamant est vendu et que le produit de la vente est déclaré comme revenu.

Diamants bruts en tant que don de bienfaisance

Les dons faits par les sociétés aux institutions admissibles, y compris les organismes de bienfaisance enregistrés, le Canada ou une province, sont déductibles dans le calcul du revenu imposable sous réserve de certaines limites. La déduction pour dons est limitée à 75 p. cent du revenu net plus 25 p. cent du montant des gains en capital imposables provenant du don d'immobilisations à valeur accrue, et 25 p. cent de toute récupération de déduction pour amortissement découlant du don d'immobilisations amortissables. Les déductions inutilisées peuvent être reportées jusqu'à cinq ans.

En général, quand un bien (ex. diamant brut) fait l'objet d'un don, le contribuable est réputé avoir reçu, au moment de l'aliénation, un produit équivalent à la juste valeur marchande du bien donné. Ce produit présumé serait aussi le montant du don si le don était fait à un organisme de bienfaisance enregistré, au Canada, à une province ou autres.

Par conséquent, si des diamants bruts sont donnés à une institution admissibles aux fins de l'impôt, le résultat net serait que le revenu aux fins de l'impôt est réduit du coût des diamants donnés (soit le même résultat que dans le cas de la formation à l'interne).

Cependant, il convient de souligner que si le bien était transféré à une institution admissible en contrepartie d'un droit, d'un privilège ou d'un avantage matériel, le transfert serait considéré comme étant un don et il n'y aurait pas de déduction autorisée. Cependant, dans ce cas particulier, selon les circonstances, la juste valeur marchande des diamants transférés peut constituer des frais d'affaires déductibles. Ici encore, le résultat net serait que le revenu aux fins de l'impôt est réduit du coût des diamants donnés.

4.2.i Constatations

En général, le comité a conclu que les T.N.-O. ont une structure fiscale concurrentielle par rapport à celle de nombre de provinces. Ils ne perçoivent pas de surtaxe sur le revenu personnel, d'impôts uniformes, d'impôt sur le capital des sociétés ni de taxe de vente au détail. Ils ont également maintenu un environnement fiscal stable pour les sociétés et, comme dans le cas des provinces, le taux d'imposition des entreprises est faible pour encourager les industries secondaires. Tandis que certaines provinces ont décidé de percevoir une taxe de fabrication et de transformation, les T.N.-O. ont choisi d'encourager ces activités au moyen d'autres instruments politiques.

Nombre de provinces ont choisi de mettre en place des stimulants fiscaux plus ciblés, dans le cadre de leurs régimes d'impôt sur le revenu, d'impôt minier ou de redevances. De même, les T.N.-O., dans leur budget de 1998, ont annoncé récemment un crédit d'impôt au placement en actions. Le gouvernement fédéral offre des stimulants fiscaux (pétrole et gaz, exploitation minière, F&T) qui existent également dans le Nord pour encourager les activités admissibles. Depuis la réforme fiscale de 1987, le gouvernement fédéral a pris des mesures pour réduire les encouragements fiscaux à l'investissement hautement ciblés, ou pour les retirer du régime d'impôt sur le revenu des sociétés, afin d'accroître l'efficacité et la neutralité fiscales et de simplifier l'administration.

Cependant, le gouvernement fédéral offrira un instrument plus ciblé au moyen du projet de modification du REMC. Ce projet de modification prévoit des stimulants appréciables pour encourager les compagnies d'extraction des diamants dans les T.N.-O. à établir leurs installations de tri et d'évaluation dans une collectivité des T.N.-O.

La question de la taxe d'accise sur les bijoux a été soulevée dans le cadre des délibérations du comité. À la lumière de la description contenue dans le présent rapport, il ne semble pas que cette taxe constituerait un obstacle particulier au développement d'une industrie du diamant à valeur ajoutée dans le Nord et ce, pour les raisons suivantes :

- en vertu de cette taxe, les bijoux de diamants ne sont pas traités différemment des autres catégories de bijoux;
- la taxe est appliquée uniformément dans l'ensemble du Canada;
- comme nous l'avons souligné dans la section portant sur la politique commerciale, les diamants produits dans les T.N.-O. sont majoritairement destinés à l'exportation, et les diamants fabriqués au Canada à des fins d'exportation sont exonérés de cette taxe, et
- les diamants fabriqués au Canada pour le marché canadien sont soumis au même taux d'imposition que les diamants importés destinés au marché canadien.

4.2.j Recommandations

À la lumière des préoccupations soulevées devant le comité concernant la taxe d'accise sur les bijoux, le comité a jugé souhaitable d'obtenir plus de clarifications sur cette question. Par conséquent, le MAINC demandera une clarification écrite à Revenu Canada au sujet des pratiques administratives et des lignes directrices sur l'application de la taxe d'accise sur les bijoux aux industries du diamant à valeur ajoutée dans le Nord.

4.3 Accès aux diamants bruts

4.3.a Centres de commerce existants

Comme nous l'avons indiqué précédemment dans le présent rapport, l'approvisionnement fiable et régulier en diamants bruts a constitué un facteur dans le développement de la plupart des grands centres de la taille et du polissage.

«... pour qu'Israël (en tant que centre de la taille) survive et prospère au cours du siècle prochain, il doit devenir un centre de diamants bruts... Pour produire des diamants polis, il faut entrer dans le circuit du diamant brut. »

Martin Rapaport, diamantaire, avril 1998

La CSO approvisionne les grands centres de la taille (Anvers, New York, Bombay et Tel Aviv). Un nombre appréciable de clients invités, ainsi que des fournisseurs indépendants, sont installés dans ces centres, et ils garantissent la disponibilité des diamants bruts.

4.3.b Diamants bruts dans le pipeline du diamant

La valeur est ajoutée à chaque étape du passage dans le pipeline du diamant. À mesure que les diamants passent entre les mains de chaque vendeur, le prix augmente. Quelques négociants ajoutent de la valeur en triant les diamants bruts plus en détail, tandis que d'autres perçoivent un pourcentage à titre de frais de manutention.

Sur le plan du prix, il y a un avantage pour le fabricant d'acheter aux premières étapes. Comme la plupart des petits fabricants achètent habituellement à l'autre extrémité du pipeline, ils paient un prix élevé pour le brut.

Les fabricants de la taille et de l'échelle qui envisagent de s'établir dans les T.N.-O. et au Canada achètent actuellement près de la fin du pipeline. Ils achètent probablement les diamants à Anvers où ils ont passé entre plusieurs mains.

4.3.c Approvisionnement

L'approvisionnement régulier et fiable en bruts est aussi important que le prix. Un fabricant doit être en mesure d'obtenir, sur une base régulière, la dimension, la qualité et la quantité voulues de diamants bruts pour l'usine de fabrication. Sans diamants bruts, l'installation ne peut pas fonctionner. On a rappelé maintes fois au comité qu'une usine de fabrication ne devrait jamais compter sur une seule source d'approvisionnement pour la totalité de ses diamants bruts.

Selon les explications données, si, pour une raison quelconque, il y avait rupture de l'approvisionnement en provenance d'une source unique, le fabricant serait pris de court et pourrait éprouver des difficultés à respecter ses engagements ou être forcé de payer un prix supérieur pour les diamants provenant d'une autre source.

L'importance d'un approvisionnement en diamants bruts est démontrée par les réponses quasi-unanimement positives à la question posée aux négociants éventuels de diamants bruts : « Si les diamants bruts canadiens étaient mis en vente dans les T.N.-O., seriez-vous disposé à vous rendre à cet endroit régulièrement pour en acheter? »

La majorité des réponses fournies au questionnaire du comité par les négociants internationaux de diamants bruts ont indiqué qu'il n'est pas nécessaire que le diamant brut soit vendu à rabais; il faut simplement que le prix soit juste et concurrentiel.

Il n'y avait pas de consensus clair chez les négociants de diamants bruts au sujet de la façon dont ils préféreraient que les diamants bruts soient mis en marché. Certains préféraient le tout-venant, d'autres privilégiaient les lots et d'autres encore, les produits entièrement triés.

Certains négociants ont indiqué que les diamants canadiens qui seront bientôt produits les intéressaient tout simplement parce qu'ils sont canadiens. Il y avait une volonté exprimée d'acheter les diamants des T.N.-O. au Canada, mais les répondants avaient une inquiétude : s'ils achetaient les diamants d'un producteur canadien à Anvers, ils n'auraient pas de garantie que les diamants sont vraiment canadiens.

4.3.d Situation

En mai 1998, BHP a annoncé qu'elle construira une installation de tri et d'évaluation à l'aéroport de Yellowknife et vendra ses diamants aux fabricants du Canada et du Nord, à condition que ceux-ci répondent aux critères de base de client que la compagnie établira. Plusieurs fabricants éventuels du Nord examinent avec BHP la possibilité d'acheter des diamants bruts.

4.3.e Constatations

Un approvisionnement stable et régulier de diamants bruts est nécessaire au développement d'une industrie de taille et de polissage des diamants. Le Canada, en tant que pays producteur de diamants, est naturellement bien placé pour garantir une offre durable de diamants bruts.

Même si un approvisionnement sûr ne représente que l'un des facteurs influant sur le développement d'une industrie à valeur ajoutée, il est important que les compagnies minières et les gouvernements exploitent pleinement cet avantage dans l'intérêt des Canadiens, et notamment des gens du Nord.

Le comité se réjouit du fait que l'industrie d'extraction des diamants s'engage volontairement à établir des installations de tri et d'évaluation à l'extérieur des sites miniers, dans une ou plusieurs collectivités des T.N.-O., et à mettre les diamants bruts à la disposition des fabricants canadiens qualifiés. Ce facteur est crucial pour la création de conditions propices au développement d'une industrie canadienne de la taille et du polissage. Si, par contre, l'évaluation et les ventes se faisaient à l'étranger, les possibilités de développement d'une industrie canadienne seraient grandement réduites. Le comité a fait remarquer que si les compagnies continuaient d'établir volontairement des installations de tri et d'évaluation dans une collectivité des T.N.-O. et de mettre les diamants bruts à la disposition de fabricants canadiens qualifiés, il ne serait pas nécessaire d'examiner l'option des prescriptions légales.

Le comité a également constaté que les modifications proposées au REMC encourageront encore davantage les producteurs de diamants des T.N.-O. à aménager leurs installations de tri et d'évaluation dans une collectivité des T.N.-O.

4.3.f Recommandations

Les deux niveaux de gouvernement encouragent fortement les compagnies d'extraction des diamants des T.N.-O. à établir leurs installations de tri et d'évaluation dans les T.N.-O. et à mettre les diamants bruts à la disposition de fabricants qualifiés pour achat dans les T.N.-O.

4.4 Formation

Selon les participants de l'industrie du diamant, le développement d'une industrie du diamant à valeur ajoutée dans les T.N.-O. passe par la disponibilité de travailleurs ayant reçu la formation voulue. La quasi-totalité des répondants du questionnaire ont indiqué que l'établissement d'une installation nécessitait de l'aide et que la formation des travailleurs était le genre d'aide qui serait le mieux accueilli. Il faut former des travailleurs pour le tri ainsi que pour le travail dans l'industrie de la taille et du polissage.

4.4.a Programmes de financement fédéraux et territoriaux en place

Il existe divers programmes de financement fédéraux et territoriaux pour appuyer la formation des travailleurs (voir l'annexe V). Le G.T.N.-O. offre des programmes qui pourraient soutenir le développement de travailleurs spécialisés, dont le soutien à l'apprentissage, la formation en cours d'emploi, et l'aide financière aux étudiants. En outre, DRHC offre une variété de sources de financement par le biais des mesures relatives aux avantages sociaux et de soutien de l'emploi, les mesures de soutien de l'assurance-emploi, le Fonds de développement économique et les Initiatives d'emploi des jeunes. À compter du 1^{er} octobre 1998, ces programmes de DRHC seront offerts par le G.T.N.-O.

Il semble que les compagnies intéressées à établir des usines de tri ou de fabrication seraient en mesure d'avoir accès aux programmes de formation susmentionnés, en tenant pour acquis que l'on dispose des niveaux de financement requis.

4.4.b Formation relative au tri

Il faudra former des ouvriers pour deux genres de tri. Les compagnies d'extraction des diamants auront besoin de trieurs pour s'assurer de connaître la valeur de leur production et amorcer leur processus de mise en marché. Le gouvernement fédéral, quant à lui, aura besoin de trieurs pour préparer les diamants bruts afin que l'évaluateur gouvernemental soit en mesure d'établir la valeur aux fins du calcul des redevances avant la vente ou l'exportation des diamants.

Quand la production débutera à l'automne de 1998, les trieurs seront embauchés dans d'autres pays producteurs de diamants pour procéder au tri initial de la compagnie extractrice dans les T.N.-O. BHP a indiqué ce qui suit :

- elle effectuera le premier tri dans les T.N.-O. aux fins de l'évaluation ainsi que pour ses propres fins de production et de contrôle,
- elle doit acquérir des connaissances sur sa propre production, ce qui sera possible seulement quand la production commerciale aura débuté,
- elle aura d'abord besoin de trieurs d'expérience qui seront embauchés à l'extérieur du Canada, mais elle fera aussi de l'embauche locale, et
- à mesure de l'acquisition du savoir-faire au Canada, elle accroîtra le degré de tri pour le marché dans les T.N.-O.

En outre, le gouvernement fédéral est en train d'embaucher un évaluateur de diamants gouvernemental. Cette personne aura besoin également d'aide en matière de tri. Il semble que l'évaluateur gouvernemental sera embauché à l'extérieur du Canada et sera tenu d'obtenir et de former des trieurs localement.

Des organisations sont disposées à dispenser des cours sur le tri des diamants bruts et sont capables de le faire pour assurer la disponibilité de trieurs locaux.

Une nouvelle entreprise de Yellowknife, SECURCheck, s'est jointe récemment à l'International Gemmological Institute (I.G.I.) de Belgique pour offrir des cours continus de sept jours sur les diamants bruts. Le cours en question, qui sera dispensé à Yellowknife, assurera la formation initiale des trieurs, et les participants qui réussiront obtiendront un diplôme de l'Institut concernant les diamants. La société De Beers et le High Diamond Council (HRD) d'Anvers ont également exprimé leur intérêt à travailler dans ce dossier. L'élaboration de tout cours doit se faire avec le soutien du ou des producteurs étant donné que les professeurs devraient utiliser les diamants bruts locaux pour former des trieurs capables de trier la production des T.N.-O.

4.4.c Formation relative à la fabrication

C'est la taille et le polissage des diamants bruts qui constituent la fabrication. Par définition, la fabrication des diamants réduit radicalement la taille du diamant brut. Le but d'une nouvelle installation est de réduire les pertes attribuables à la taille à moins de 50 p. cent du caratage du diamant brut. À quelques exceptions notables près, la fabrication est assurée par un nombre considérable de diamantaires privés et non par les compagnies extractrices. La taille des usines de fabrication varie beaucoup, allant des petites entreprises familiales aux gigantesques usines indiennes. La formation relève généralement des propriétaires d'usine même si ceux-ci peuvent profiter des programmes gouvernementaux conçus pour aider au développement d'une main-d'oeuvre spécialisée.

Selon les estimations, il faudra environ six mois pour former les travailleurs en vue de la taille et du polissage des diamants et en faire des membres productifs d'une équipe de taille et de polissage. Après environ cinq ans d'expérience dans la taille et le polissage, un travailleur pourrait diriger une petite équipe de tailleurs et de polisseurs, mais pour être en mesure de tailler et de polir des pierres de plus de 2 ct, un travailleur aurait besoin de 10 à 15 ans d'expérience. Ce n'est qu'après 20 ans de travail que le travailleur serait compétent dans tous les aspects de l'industrie et pourrait devenir un chef d'atelier.

La formation pour les tailleurs est essentiellement un processus d'apprentissage pratique, souvent individualisé. La durée de la formation dépendra principalement du degré d'automatisation utilisé. Quelques cours théoriques préliminaires s'imposent, mais la majorité du temps doit être consacrée au travail des diamants. La plupart des fabricants actuels offrent généralement la formation en cours d'emploi afin de maintenir des niveaux de dotation.

Il existe plusieurs écoles de taille des diamants dans le monde, dont une en Afrique du Sud (financée et appuyée par la société De Beers), une à Anvers (financée et appuyée par le HRD) et une autre en Floride (privée).

4.4.d Obstacle à la formation relative à la fabrication

Le principal obstacle au développement d'une main-d'oeuvre spécialisée est le coût de l'obtention des diamants bruts nécessaires pour la formation. Les stagiaires doivent travailler et apprendre avec les diamants et ce faisant, ils font des erreurs qui réduisent considérablement, voire complètement, la valeur de la pierre. Le coût peut être considérable, soit de 1,5 à 2 millions \$ par année pour dix à seize stagiaires. Le traitement fiscal des diamants bruts à titre de don de bienfaisance fait l'objet de la section 4.2.ii.iii du présent rapport.

Si la formation est dispensée dans une installation existante, la perte peut être minimisée au moyen de la surveillance attentive et du contrôle serré des stagiaires. Les pertes seraient certes beaucoup plus élevées dans des installations entièrement nouvelles, et il faudra compter parfois cinq ans et plus avant que ces nouvelles installations atteignent des pertes de caratage de moins de 50 p. cent.

4.4.e Formation relative à la fabrication de bijoux

Le Collège de l'Arctique du Nunavut dispense des cours de bijouterie depuis 1990. Il offre un cours d'un an donnant droit à un certificat et un cours de deux ans menant à l'obtention d'un diplôme. Les cours sont offerts dans de nombreuses collectivités de l'Arctique de l'Est. Dans le cadre du programme, l'équipement de joaillerie demeure dans les collectivités de manière que les diplômés puissent l'utiliser après un cours de plusieurs années. Le programme est axé sur l'enseignement des techniques, ainsi que sur la conception, la créativité, l'histoire et les affaires. Une forme nouvelle de l'art inuit est en train de se développer; elle combine la culture inuite et l'environnement arctique avec la fabrication artisanale de bijoux.

Le Collège Aurora prévoit dispenser le premier cours de joaillerie offert dans l'Arctique occidental, à Rae dans les T.N.-O. Ce cours, calqué sur les cours du Collège de l'Arctique du Nunavut, débutera en septembre 1998.

4.4.f Programmes de formation pour les Autochtones

Comme nous l'avons souligné dans la section 3.1.a.vi du présent rapport, le taux de chômage est élevé chez les Autochtones des T.N.-O et ce, parce qu'il y a peu de possibilités de trouver un emploi qui ne nécessite pas de nombreuses années de formation régulière ou le déplacement à l'extérieur de sa collectivité ou de sa région. Ce n'est pas parce que les Autochtones ne veulent pas travailler. Les industries du diamant à valeur ajoutée situées dans le Nord peuvent puiser dans la main-d'oeuvre existante. Cette main-d'oeuvre, essentiellement autochtone, compte des ouvriers ayant des intérêts et des talents artistiques. Grâce à l'art et à l'artisanat traditionnels, les résidents du Nord ont beaucoup d'expérience dans le travail autonome avec des matériaux nécessitant beaucoup de minutie comme le touffetage de poils d'original, le perlage et la sculpture.

Comme l'indique l'annexe V, des programmes sont offerts pour aider les chômeurs à se recycler ou à parfaire leurs compétences. Outre les programmes offerts à tous les Canadiens, d'autres programmes sont destinés spécifiquement aux Autochtones.

HRDC a conclu récemment des accords bilatéraux régionaux avec des groupes autochtones dans les provinces et territoires. Les ressources de HDRC pour ces programmes et services de formation et de marché du travail ont été transférées aux groupes autochtones. En vertu de ce programme, les groupes autochtones recevront toutes les ressources financières et établiront leurs propres priorités. Environ 11 millions \$ sont réservés aux organisations autochtones des T.N.-O. dans le cadre des accords bilatéraux avec HDRC.

4.4.g Constatations

L'accès à une main-d'oeuvre convenablement formée est un élément crucial dans le développement d'une industrie du diamant à valeur ajoutée au Canada. De plus, le développement du savoir-faire de l'industrie du diamant devrait constituer une préoccupation immédiate et long terme. Pour que cette industrie se développe, il faudrait que les besoins en formation à court terme soient axés sur les techniques de tri et d'évaluation des diamants; des tailleurs et des polisseurs de diamants qualifiés seraient nécessaires à long terme. Le manque de savoir-faire immédiat au pays n'empêche pas le développement d'une industrie du diamant à valeur ajoutée. On peut obtenir les services d'experts à l'échelle internationale, notamment auprès des autres pays qui extraient les diamants et en fabriquent. L'acquisition du savoir-faire à long terme, toutefois, aurait pour effet d'accroître les avantages connexes pour chaque Canadien et notre pays dans son ensemble.

L'acquisition de compétences est depuis toujours un rôle du gouvernement. La volonté des gouvernements d'encourager la formation de la main-d'oeuvre est illustrée par le large éventail de programmes et de stimulants offerts à tous les niveaux de gouvernement. Le comité a constaté que les gouvernements offrent actuellement des programmes de formation à l'intention des Autochtones des T.N.-O. Ces programmes peuvent être utilisés pour aider ce segment de la population à devenir partie prenante de cette industrie à valeur ajoutée.

4.4.h Recommandations

Tous les aspects des besoins en formation pour l'industrie du diamant à valeur ajoutée des T.N.-O., y compris le tri, l'évaluation, la taille, le polissage, la fabrication de bijoux et la sécurité, sont examinés actuellement. Cet examen, qui se poursuivra jusqu'à ce qu'il soit mené à terme, est effectué, entre autres, par le gouvernement fédéral (Développement des ressources humaines Canada), le G.T.N.-O. (Éducation, Culture et Emploi), les collèges publics territoriaux, les compagnies d'extraction des diamants, et des entreprises privées offrant des activités de formation dans les T.N.-O.

Une démarche élargie semble s'imposer pour l'aide à la formation des individus et les mesures visant à encourager les fabricants à offrir des activités de formation. Les coûts élevés de la formation et le faible rendement au cours de la première étape de la formation mettent en lumière le caractère unique de ce défi.

4.5 Institutions financières et industrie du diamant à valeur ajoutée

Comme nous l'avons indiqué dans la section 2 du présent rapport, l'expression « pipeline du diamant » désigne les étapes que les diamants franchissent pour passer de l'état de diamants bruts à la mine à celui de diamants taillés et polis en joaillerie. Le rôle des institutions financières dans l'industrie du diamant à valeur ajoutée sera analysé en fonction des étapes répertoriées dans le pipeline du diamant. La présente section ne donne pas une description complète du rôle joué par les institutions financières dans l'industrie du diamant à valeur ajoutée; elle renferme un bref aperçu de quelques-uns des grands aspects de ce segment de l'industrie.

4.5.a Rôle des institutions financières

Comme pour tout autre produit, diverses formes de financement sont requises pour soutenir l'industrie du diamant à chaque étape du pipeline du diamant. Il faut du financement bancaire ou des biens d'immobilisations considérables pour appuyer l'industrie du diamant, de l'étape de la production à celle de la vente au détail des bijoux en diamants.

4.5.b Formes de financement

Même s'il y a quelques entreprises privées familiales à chaque étape du pipeline du diamant, le recours au financement extérieur s'impose habituellement encore. Dans l'industrie du diamant, le financement est nécessaire en raison de la valeur élevée des diamants et de la valeur ajoutée à ceux-ci à chaque étape de la transformation. Même si les ventes dans les mines ont été estimées à 7,7 milliards \$US en 1996, comme le montre le graphique 2.19.1, les ventes et la production locale de bruts ont totalisé 17,6 milliards \$US.

Essentiellement, les diamantaires sont traités comme des chefs de petites entreprises quand il s'agit d'obtenir du financement pour leurs activités. Ils éprouvent des difficultés à obtenir du financement parce qu'ils ont besoin de fonds pour acheter les diamants, un produit qui ne s'évalue pas aussi facilement que les autres, comme l'or qui a un prix mondial. Et ces petites entreprises n'ont pas d'autres éléments d'actif comme des biens immobiliers ou des biens d'équipement. Les diamantaires peuvent obtenir des prêts pour financer d'autres achats en fonction de la valeur de leurs stocks, mais la valeur de ces stocks change constamment en fonction des conditions du marché. Il s'ensuit que la plupart du financement est fourni en fonction de la réputation personnelle et professionnelle de la compagnie, des stocks et des biens personnels. Cependant, quand le marché du diamant se resserre, comme ce fut le cas ces dernières années, le financement est plus difficile à obtenir. À cela s'ajoute le fait que les transactions se font au comptant, et non à crédit. Les achats faits auprès des producteurs indépendants ou de la CSO doivent être payés avant la réception des produits et habituellement en argent comptant.

Même si les banques du diamant dans les centres du diamant comprennent très bien l'industrie, elles n'ont pas de savoir-faire dans le domaine en soi. Les opérations bancaires reposent sur le renseignement au sujet du marché du diamant, sur les individus et les compagnies évoluant dans l'industrie du diamant ainsi que sur la connaissance approfondie et la compréhension de la nature du financement de la petite entreprise et du financement à risque. Il convient de souligner que la connaissance des compagnies diamantaires et les relations personnelles entre les diamantaires et les agents bancaires sont les clés de la nature personnelle des opérations bancaires touchant les diamants. Les réputations personnelles et professionnelles des individus et de leurs compagnies ont des incidences majeures sur la capacité d'obtenir du financement auprès de sources externes.

4.5.c Transactions relatives aux diamants

Les compagnies évoluant dans l'industrie du diamant ont besoin de financement externe pour diverses raisons, lesquelles dépendent de l'endroit où les activités de la compagnie sont menées dans le pipeline du diamant.

4.5.c.i Ventes de diamants bruts

Un producteur de diamants vend sa production aux acheteurs, dont la CSO, à un prix convenu, ou sur le marché libre, ou encore en combinant ces deux méthodes.

Pour les producteurs et les vendeurs de diamants, y compris la CSO, il faut que les diamants bruts soient payés comptant, habituellement dans les dix jours suivant l'établissement du prix d'achat. Le paiement est fait au négociant qui prépare alors les diamants bruts en assortiments selon la demande du client. Suite à la réception du paiement comptant et de la préparation de l'assortiment, les produits sont livrés à l'acheteur, habituellement dans un délai de dix jours.

Pour la période s'étendant de la date d'achat des produits à la date où ceux-ci sont mis à la disposition au diamantaire en vue de la vente à des compagnies situées plus loin dans le pipeline du diamant (autres diamantaires ou fabricants de bijoux), il faut habituellement du financement provenant de sources extérieures aux compagnies elles-mêmes.

La plupart des diamantaires gardent un inventaire de diamants bruts afin de pouvoir s'adapter le plus possible aux changements dans la demande du marché. Pour la plupart d'entre eux, cela signifie qu'un inventaire de diamants bruts doit être financé dans une certaine mesure.

Les institutions financières appuient les vendeurs de diamants en leur fournissant du financement pour leurs stocks ainsi que pour la période entre l'acquisition de stocks de diamants bruts supplémentaires et le moment de la vente. La somme d'argent dont les diamantaires ont besoin pour financer les achats de bruts dépend en très grande partie des conditions du marché du diamant.

Depuis le début des années 1990, le resserrement du marché du diamant, ainsi que la crise monétaire asiatique récente, ont avivé la concurrence des prix et, par conséquent, ont réduit les taux de rendement pour les diamantaires. Aussi, en raison des restrictions du marché, la période pendant laquelle les stocks restent en inventaire s'est accrue substantiellement. En raison de tous ces facteurs changeants dans l'industrie mondiale du diamant, les besoins globaux en financement des diamantaires ont augmenté.

Globalement, selon les estimations, il y a 4,5 milliards \$US en prêts en cours visant les diamants dans les grands centres de la taille situés à New York, Anvers, Tel Aviv et Bombay.

4.5.c.ii Taille et polissage

Pour établir une installation de taille et de polissage, il faut des capitaux pour acheter de l'équipement spécialisé et des diamants bruts et pour embaucher des tailleurs et des polisseurs spécialisés. Aussi, il faut des quantités considérables de capitaux pour financer la période s'étendant entre le moment où le diamant est acheté et payé à celui où le produit de la vente du diamant poli est reçu. Le vendeur est obligé d'offrir de longues périodes de crédit en amont, souvent jusqu'à 180 jours.

4.5.d Institutions financières spécialisées dans les opérations bancaires liées aux diamants

Aujourd'hui, tous les importants centres du diamant ont des institutions financières, principalement des banques, qui traitent tout particulièrement avec l'industrie du diamant.

4.5.d.i Belgique

La première institution financière qui s'est spécialisée dans le financement de l'industrie du diamant a été le Comptoir diamantaire anversois, établi en Belgique en 1934, en tant que coentreprise des grandes banques belges et de la société De Beers. Cette banque connue sous le nom de *Antwerpse Diamantbank*, se spécialise dans l'industrie du diamant, notamment les compagnies belges. C'est la plus grande institution financière belge qui oeuvre dans le secteur des diamants.

4.5.d.ii Israël

En Israël, les diamantaires qui ont accès à du financement extérieur pour leurs transactions diamantaires à l'étranger doivent détenir une licence qui est délivrée par le ministère de l'Industrie et du Commerce et autorise le commerce des diamants; ils sont alors habilités à ouvrir un compte en dollars américains appelé compte Chani. En 1996, environ 1720 licences ont été délivrées et quelque 1 580 titulaires ont également ouvert un compte Chani. Les autres titulaires travaillaient dans l'industrie locale ou disposaient de fonds privés pour leurs transactions liées aux diamants.

Avant 1990, les comptes Chani étaient financés directement par la Banque centrale du Fonds diamantaire d'Israël, mais depuis, les banques individuelles du diamant financent les comptes Chani avec leurs propres ressources. Les diamantaires doivent fournir une garantie évaluée à 160 p. cent du montant obtenu de leurs comptes Chani.

Le genre de garantie exigée pour obtenir des fonds d'un compte Chani varie d'une banque à l'autre et d'un client à l'autre. Parmi les formes de garantie, mentionnons les garanties bancaires, les dépôts en devises étrangères, les biens immobiliers, les traites bancaires à l'étranger, les autres récépissés de transitaire, ou les garanties personnelles. Ces formes de garanties sont utilisées couramment dans les institutions financières spécialisées dans l'industrie du diamant et pas seulement en Israël.

Les intervenants ont souligné avec insistance au comité que les banquiers du diamant hésitent aujourd'hui à prêter de l'argent contre des diamants donnés en garantie aux banques car celles-ci n'ont pas les compétences voulues pour évaluer les diamants comme il se doit. En général, les diamants gardés en fiducie représenteront pas plus de 10 p. cent de la garantie.

4.5.d.iii Inde

Environ 40 banques participent au financement de l'industrie indienne du diamant. Les plus importantes sont la Banque nationale de l'Inde, la Banque de Baroda et la Banque ABN/AMRO. Les diamantaires indiens qui font le commerce à l'échelle internationale recourent aussi aux installations bancaires du diamant de la Belgique et d'Israël.

Selon les estimations, l'industrie indienne du diamant doit environ 1 milliard \$US aux banques indiennes à un moment donné. En outre, selon les estimations encore, l'industrie doit également aux banques du diamant à l'étranger environ 850 à 900 millions \$US à un moment donné.

Les États-Unis représentent le principal marché à l'exportation de l'Inde et consomme 30 p cent des exportations de diamants polis de ce pays. Les États-Unis constituent aussi le marché pour la majorité des marchandises en consignation. Cela signifie que les fournisseurs indiens au service des États-Unis ont besoin de financement pour conserver des stocks de six à neuf mois et parfois plus longtemps, selon les conditions du marché.

Comparativement aux autres industries en Inde, l'industrie du diamant offre un taux de rendement élevé. Pour cette raison, les installations financières de ce pays sont prêtes à assumer plus de risques en accordant des prêts aux compagnies de l'industrie du diamant. Aussi, les faillites dans l'industrie du diamant sont peu nombreuses et les prêts nécessitent une pleine garantie.

Comme c'est le cas en Israël, les banques indiennes exigent une garantie solide pour les prêts liés aux diamants et le mouvement de leurs biens dans le pipeline du diamant. Les banques du diamant fournissent des fonds à deux étapes du commerce, soit l'achat des diamants bruts pour la taille et le polissage, et le financement post-expédition du crédit à l'exportation étendu aux clients d'outre-mer. Les plus récents taux d'intérêt exigés pour des services financiers sont d'environ 10 à 12 p. cent pour les périodes de 30 à 40 jours et d'environ 14 p. cent pour les périodes de plus de 90 jours.

Environ 40 p. cent des prêts consentis par les banques indiennes du diamant visent l'importation de diamants bruts en vue de la taille et du polissage, et les autres 60 p. cent servent au financement des exportations. Le financement des diamants est élargi en roupies à un taux de 12 p. cent pour la pré-expédition, de 11 p. cent pour la post-expédition à concurrence de 90 jours et de 15 p. cent au-delà de 90 jours. Les diamantaires indiens se sont toujours avérés très astucieux dans l'utilisation des fluctuations du change. Quand des dévaluations sont prévues, ils acquièrent des devises étrangères à l'avance et le produit des exportations est rapatrié plus tard, assurant un rendement supérieur en devises locales. Les banquiers s'attendent à ce que la roupie puisse flotter librement d'ici trois ans.

4.5.e Institutions financières et industrie canadienne du diamant

On a communiqué officieusement avec quelques banques canadiennes pour connaître leur intérêt à l'égard du financement d'une industrie nationale du diamant à valeur ajoutée. Les banques sondées ont d'abord répondu qu'elles n'avaient pas une connaissance suffisante de l'industrie ni de ses besoins financiers pour prendre position. Un diamantaire sollicitant un prêt serait traité comme un autre chef de petite entreprise, et le succès de sa requête dépendrait de son plan d'affaires.

À l'heure actuelle, aucune grande banque diamantaire européenne n'a établi de succursales pour les diamants au Canada. Une banque belge oeuvrant dans l'industrie du diamant a ouvert une succursale générale au Canada, et si elle reçoit une demande concernant les diamants, elle l'achemine à sa succursale diamantaire d'Anvers, comme c'est le cas dans les autres pays.

Il convient de souligner que le financement pour la taille et le polissage des diamants, et leur cheminement subséquent dans le pipeline du diamant, représente une activité spécialisée. Il ne ressemble d'aucune façon au financement de projets miniers, domaine dans lequel les banques canadiennes possèdent beaucoup d'expérience.

4.5.f Constatations

Les institutions financières devront fournir des capitaux considérables pour appuyer une industrie du diamant à valeur ajoutée au Canada. Dans les autres pays, le savoir-faire des centres diamantaires a été acquis avec l'aide des grandes institutions financières hautement spécialisées.

À l'heure actuelle, les institutions financières canadiennes possèdent peu d'expérience dans l'aide à l'industrie du diamant à valeur ajoutée.

4.5.g Recommandations

Le MAINC fournira un exemplaire du présent rapport aux institutions financières canadiennes afin de les informer des occasions d'affaires éventuelles qu'offre une industrie du diamant à valeur ajoutée.

4.6 Sécurité

Dans le cadre des recherches menées pour les besoins du présent rapport, on a rappelé au comité que la sécurité était une question d'intérêt à examiner. Même si le comité sait que la question de la sécurité n'est pas directement reliée à la création d'une industrie du diamant à valeur ajoutée dans les T.N.-O., elle est également consciente que le vol de diamants aura des effets négatifs sur les compagnies minières, les redevances perçues par le gouvernement fédéral, et les industries de la taille et du polissage dans les T.N.-O. et les autres régions du Canada. On pourrait également observer une hausse des coûts liés au maintien de l'ordre et aux tribunaux.

4.6.a Données de base

La sécurité est importante dans tous les volets de l'industrie du diamant. Les préoccupations soulevées concernant le développement d'une industrie du diamant au Canada reflètent directement les préoccupations liées à l'industrie mondiale du diamant. La facilité avec laquelle les diamants peuvent être cachés et transportés, et la très haute valeur par gramme de certaines pierres ont créé de graves problèmes de sécurité dans toutes les régions productrices de diamants au monde.

À la mine, la sécurité est la responsabilité immédiate de la compagnie minière. Les mines de diamant du globe dépensent des sommes considérables d'argent pour concevoir et construire des mines qui sont aussi sécuritaires que possible puis consacrent encore des sommes considérables tous les ans à la sécurité. La sécurité à la mine vise deux objectifs :

- empêcher quelqu'un de voler des diamants et de les sortir de la mine, et
- s'assurer que les ouvriers ne sont pas les victimes de maîtres-chanteurs de l'extérieur qui veulent les forcer à voler des pierres.

Chaque mine a élaboré des systèmes de sécurité qui comprennent, entre autres, la sélection préalable à l'embauche, les forces de sécurité interne considérables, des clôtures de barbelé à lames, la surveillance vidéo et l'utilisation de cartes-info qui surveillent les allées et venues des personnes dans tous les secteurs de l'usine (où, quand et combien de temps). Dans certains secteurs de la mine, les employés sont toujours escortés. Les véhicules utilisés dans le secteur clôturé des mines de diamant en Afrique du Sud ne quittent jamais la mine; cette mesure vise à décourager la sortie en fraude des diamants volés. Dans certains pays, quiconque quitte la mine (employé ou visiteur) peut faire l'objet, au hasard, d'une fouille corporelle complète aux rayons X et(ou) à d'une fouille à nu.

Les criminels ont trouvé des moyens ingénieux de sortir des diamants volés d'une mine : ils les avalent et les cachent sur eux (d'où les fouilles aux rayons X et les fouilles corporelles), utilisent des pigeons voyageurs, les placent dans des balles de tennis qu'il font passer au-dessus de la clôture de sécurité, ou les cachent dans leurs effets personnels comme les bouteilles de shampooing.

Des groupes criminels procèdent d'une autre façon : ils placent une personne (sans casier judiciaire) dans une mine et pendant des années, cette personne travaille avec diligence afin d'accéder à des postes comportant de plus en plus de responsabilités et dans le cadre desquels la

possibilité de manipuler des diamants bruts augmente radicalement. Quand la personne occupe un poste lui permettant de voler des diamants, elle agit.

La force de sécurité d'une mine est l'un des points les plus vulnérables. Si les membres de la force de sécurité sont corrompus, les risques de vol augmentent radicalement. L'un des vols de diamants les plus coûteux dans une mine de diamants a été orchestré par le chef de la sécurité dans cette mine.

Les activités criminelles ne sont pas toutes aussi simples et directes que le vol volontaire. Les employés travaillant aux dernières étapes du processus de récupération des diamants ont été forcés à voler des diamants après que leurs familles aient été menacées. Le criminel communique avec l'employé et affirme que l'on causera du tort à un membre de sa famille s'il ne vole pas des diamants. Les compagnies ont tenté de se prémunir contre cette menace en réduisant radicalement les occasions de manipulation directe des diamants et en augmentant la surveillance des employés.

Les préoccupations au sujet de la sécurité s'étendent aux centres d'évaluation et aux usines de transformation. Dans les installations d'évaluation, les employés sont seulement autorisés à apporter des paquets scellés de cigarettes et ne peuvent pas les sortir. Les repas du midi sont fournis par la compagnie, et les restes sont incinérés. Les uniformes portés par les trieurs n'ont ni poches ni revers. Tous les mouvements sont surveillés et contrôlés, et les employés ou les visiteurs qui quittent l'installation, avant la fermeture des coffres-forts, peuvent être fouillés. Même si la sécurité dans les petits bureaux et les centres de transformation n'est pas aussi oppressive que dans les installations d'évaluation, l'accès est contrôlé et des procédés perfectionnés de vérification des stocks sont utilisés.

Il importe de souligner que les préoccupations au sujet de la sécurité dans l'industrie du diamant ne sont pas le fait unique des compagnies. Des pays tels que l'Afrique du Sud et le Botswana ont adopté des lois portant exclusivement sur les diamants qui contrôlent, entre autres choses, la possession des diamants. L'Australie prévoit des mesures de sécurité dans sa loi touchant les mines. Dans ces pays, les forces de police nationales et(ou) étatiques comptent des unités affectées à l'industrie du diamant. En diminuant ainsi le nombre de vols de diamants, on cherche à accroître les recettes gouvernementales provenant de redevances et des impôts.

4.6.b Situation dans les T.N.-O.

Dans les T.N.-O., on craint que l'attrait des diamants n'ait déjà attiré les criminels, et il se peut que des membres de groupes criminels tentent déjà de s'infiltrer dans la main-d'œuvre embauchée avant l'ouverture de la mine. Dans l'espoir de réduire cette possibilité, BHP soumet tous ses employés éventuels à un processus de sélection. Un employé potentiel sollicitant du travail dans un secteur non vulnérable de la mine de BHP, comme la carrière, fera l'objet d'une vérification de références et d'une enquête relative à l'existence d'un casier judiciaire. Cependant, un employé appelé à travailler dans un secteur à haute sécurité de la mine Ekati fera l'objet d'un profil psychologique et d'une vérification poussée des antécédents, ce qui comprend une enquête relative à l'existence d'un casier criminel, une vérification de crédit et la prise d'empreintes. En outre, cet employé devra se faire photographier. La compagnie a élaboré un système de sécurité hautement perfectionné qui comprend la surveillance vidéo et l'utilisation de cartes pour contrôler l'entrée dans les divers secteurs de l'usine et surveiller les allées et venues des employés dans l'usine de traitement. La compagnie a indiqué que l'usine sera entourée d'une clôture et qu'il y aura une surveillance électronique de tous les effets personnels quand les employés quitteront la mine.

En outre, on a constaté que toutes les personnes qui évoluent dans l'industrie mondiale du diamant, y compris les criminels, sont extrêmement mobiles. Les criminels sont attirés vers les régions du globe où c'est le plus facile de mener leurs activités et où l'obligation de rendre des comptes est limitée.

En prévision de la mise en exploitation de la mine, le ministère de la Justice et la GRC ont pris diverses mesures préliminaires en matière de sécurité.

Au cours des deux dernières années, la GRC avait chargé une petite équipe installée à Yellowknife d'examiner les questions liées à la sécurité dans une région productrice de diamants du monde. Cette équipe a élaboré des stratégies qui, selon elle, permettra à la police de mieux lutter contre l'activité criminelle associée à la nouvelle industrie du diamant. Parmi les stratégies définies par l'équipe, voici celles qui sont jugées urgentes en soi :

- prise d'empreintes des diamants bruts,
- établissement d'une escouade permanente des diamants, et
- élaboration d'une loi portant exclusivement sur les diamants.

4.6.c Prise d'empreintes des diamants

Récemment, on a mis au point en Australie un appareil pour « prendre les empreintes » des diamants bruts de manière à pouvoir déterminer leur source avec exactitude. Même si les diamants sont constitués de carbone pur, leur composition chimique est basée sur la force des concentrations relatives de faibles teneurs d'impuretés. Ces impuretés proviennent de la roche hôte dans la mine ou la carrière. Cette nouvelle technique de caractérisation permet de déterminer avec exactitude la composition de la roche et, par conséquent, l'endroit où le diamant brut a été extrait.

La GRC souhaite louer ou acheter cet équipement et l'utiliser pour sa lutte contre le vol. Par souci d'efficacité, il faudrait établir un répertoire des empreintes de toutes les mines de diamants du monde, et la police sera alors en mesure de déterminer avec exactitude la source des diamants récupérés.

L'une des utilisations de la caractérisation comme outil de lutte contre le crime est directement reliée à la nouvelle industrie canadienne du diamant à valeur ajoutée. À l'heure actuelle, l'industrie à valeur ajoutée dans les T.N.-O. et le reste du Canada est très petite, et il semble que la croissance de cette industrie soit liée en partie au fait que les diamants sont canadiens. Les compagnies semblent disposées à établir des industries à valeur ajoutée reposant sur un approvisionnement de diamants bruts et souhaitent ardemment le faire. Elles auraient l'intention de les tailler et de les polir puis de les mettre en marché en tant que diamants « canadiens ». On prévoit que ces diamants canadiens seront achetés tant par les Canadiens que par les touristes, mais si des diamants extraits dans d'autres pays sont introduits en fraude au Canada et vendus en tant que diamants canadiens, la confiance dans la capacité de vendre des diamants canadiens sera mise en péril. S'il s'avère possible de prendre les empreintes des diamants, l'industrie sera plus en mesure de vendre en toute confiance ses diamants en tant que diamants canadiens.

BHP a indiqué qu'elle était prête à travailler de concert avec la GRC dans le cadre d'un partenariat. D'autres partenaires de l'industrie du diamants se joindront peut-être à eux et comme cette technique peut être utilisée pour prendre les empreintes de la quasi-totalité des matériaux, d'autres ministères fédéraux feront peut-être de même.

4.6.d Établissement d'une escouade permanente des diamants de la GRC à Yellowknife

Dans les T.N.-O., la responsabilité en matière d'exploitation minière (y compris l'extraction des diamants) incombe au gouvernement fédéral. C'est pour cette raison que la prestation des services de police pour l'industrie du diamant relève du gouvernement fédéral et est assurée par le bureau de la GRC situé à Yellowknife. Comme nous l'avons souligné précédemment, au cours des deux dernières années, un petit groupe de la GRC chargé des diamants a été installé à Yellowknife. Ce groupe, qui est passé de deux à trois membres (pour une période d'un an) au milieu de 1997 a consacré beaucoup de temps à se familiariser avec l'industrie des diamants et les questions de sécurité connexes. Cependant, même si la responsabilité relative à la sécurité des diamants incombe à la GRC, ce groupe des diamants n'a jamais été totalement affecté à ce dossier car il est également chargé d'autres aspects de son mandat fédéral.

La GRC souhaite agir pro-activement avec les mines en production, la nouvelle industrie à valeur ajoutée et les autres organismes. Une présence policière fédérale constante est considérée comme étant une nécessité pour fournir un service en mesure de réagir au besoin. L'annexe II renferme plus d'information sur cette question.

4.6.e Loi portant exclusivement sur les diamants

Comme nous l'avons indiqué au début de cette section, certains pays ont adopté des lois portant exclusivement sur les diamants dans le but d'assurer un contrôle approprié. Voici des exemples de ces genres de lois visant les diamants :

- *Loi sur les diamants* de l'Afrique du Sud. Cette loi a établi la Commission du diamant (Diamond Board) de l'Afrique du Sud qui régleme la possession, l'achat, la vente et l'exportation des diamants;
- *Loi sur la protection des pierres précieuses et semi-précieuses* du Botswana, qui vise la protection de l'industrie des pierres précieuses et régleme les échanges de pierres précieuses et semi-précieuses. Cette loi assure le contrôle des échanges de pierres précieuses en prévoyant la délivrance de permis aux vendeurs et autres personnes appelées à manipuler des pierres précieuses brutes ou non taillées; et
- *Loi sur l'accord relatif aux diamants (coentreprise Ashton)* votée par le gouvernement de l'Australie occidentale et régissant tous les aspects des opérations de l'industrie du diamant dans l'État. La Loi détaille toutes les questions opérationnelles dont le pouvoir de déterminer qui peut être en possession d'un diamant brut.

En outre, la *Loi sur la prospection et l'exploitation des minéraux, 1992*, en vigueur en Namibie, établit le contrôle de la possession des diamants bruts qui se trouvent dans le pays.

Dans son mémoire présenté devant le comité dans les T.N.-O., la GRC a fait valoir que même si la législation en vigueur au Canada répond en partie aux besoins de la nouvelle industrie du diamant, elle est déficiente dans certains domaines. Dans sa présentation (voir l'annexe II), la GRC a souligné la difficulté d'inscrire parfaitement la dynamique de cette nouvelle industrie dans la législation existante; dans les domaines où la législation est déficiente, il faut élaborer une loi qui correspond à la dynamique de la nouvelle industrie.

Selon certains intervenants, la délivrance de permis - caractéristique des autres lois portant sur les diamants - est une arme importante contre le marché noir dans l'industrie du diamant.

Ce genre de législation axée sur les diamants pourrait évoluer au rythme de la croissance de l'industrie au Canada. La caractéristique importante serait le pouvoir d'échanger ou de posséder des diamants bruts.

4.6.f Constatations

La sécurité est importante dans tous les volets de l'industrie du diamant. La facilité avec laquelle les diamants peuvent être cachés et transportés, et la valeur très élevée par gramme de certaines pierres ont donné lieu à des problèmes graves de sécurité dans tous les pays producteurs de diamants au monde. Comme le cadre légal, politique, économique et social canadien est différent de ceux de la plupart des autres pays producteurs de diamants, des mesures d'application de la loi et des normes de sécurité différentes peuvent s'imposer.

À mesure que l'industrie canadienne du diamant à valeur ajoutée se développera, il est fort probable que les activités criminelles feront de même. Les organismes d'application de la loi devront examiner des outils d'enquête spécifiques et évaluer le caractère approprié des ressources disponibles pour faire face au crime lié au diamant.

Les provinces ont participé à des entretiens visant à modifier le *Code criminel* et, en 1996, la section du droit criminel de la Conférence sur l'uniformisation des lois a adopté une résolution touchant les dispositions relatives aux minéraux précieux du Code criminel ayant trait aux diamants. Le 12 juin 1998, le gouvernement a présenté le projet de loi C-51 visant à modifier le *Code criminel*, la *Loi réglementant certaines drogues et autres substances*, et la *Loi sur le système correctionnel et la mise en liberté sous condition*. Le projet de loi vise certaines des préoccupations soulevées dans la résolution.

4.6.g Recommandations

RNCan prend l'initiative et, avec d'autres ministères fédéraux, provinciaux et territoriaux, travaille de concert avec les organismes d'application de la loi pour établir des systèmes de nature à assurer l'intégrité de l'industrie canadienne du diamant. Ces études devraient viser la nécessité éventuelle d'une législation portant exclusivement sur les diamants.

ANNEXES

MANDAT
ÉTUDE DE LA VALEUR AJOUTÉE DANS
L'INDUSTRIE CANADIENNE DU DIAMANT – TERRITOIRES DU NORD-OUEST

OBJET

Faire des recommandations aux ministres de la valeur ajoutée dans l'industrie canadienne du diamant. Ces recommandations peuvent inclure un cadre stratégique et des mesures particulières.

OBJECTIFS

Définir des façons de maximiser les retombées à long terme de l'industrie du diamant pour le Canada, et notamment pour les Territoires du Nord-Ouest (T. N.-O.)

Examiner les aspects liés à la valeur ajoutée de l'industrie du diamant.

Explorer des stratégies pour encourager les industries secondaires associées à l'industrie du diamant au Canada et dans les T. N.-O.

STRUCTURE

1. Les membres seront des hauts fonctionnaires des ministères suivants :

Ministère des Ressources, de la Faune et du Développement économique –
gouvernement des Territoires du Nord-Ouest (G.T.N.-O.) (coprésident)
ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien (coprésident)
Ressources naturelles Canada
Finances Canada
Finances – G.T.N.-O.
Industrie Canada

Des représentants d'autres ministères et organismes seront invités à participer au besoin.

2. Le Comité des hauts fonctionnaires gouvernementaux (le Comité) sera financé conjointement par le G.T.N.-O. et le gouvernement fédéral.

3. Le Comité peut recourir aux services d'experts de l'extérieur dans le cadre de l'élaboration de ses recommandations.

4. Le Comité établira un groupe d'étude qui sera chargé de fournir des renseignements et une analyse détaillés. Il choisira les membres de ce groupe d'étude. Ce dernier coordonnera la recherche menée et les présentations faites par des experts de l'extérieur, selon les exigences du Comité.

MODALITÉS

1. Le Comité présentera ses constatations et ses recommandations aux organismes compétents d'ici le 31 mars 1998.
2. L'un ou l'autre coprésident du Comité peut convoquer les réunions de celui-ci, sous réserve d'un avis d'au moins cinq jours ouvrables envoyé à chaque membre.
3. Toute la recherche existante doit être envoyée au groupe d'étude. En outre, la recherche et l'information existantes, demandées ou élaborées par le Comité ou le groupe d'étude, ou par des experts à l'interne et à l'externe, devraient être mises à la disposition des membres du Comité.
4. Si possible, les présentations ou les exposés des experts externes que demande le Comité devraient être faits aux réunions plénières de ce dernier.
5. Le Comité devrait être tenu informé de l'état d'avancement du projet de modification de Règlement sur l'exploitation minière au Canada, mais il reconnaît que ce processus n'est pas inclus dans son mandat.
6. Le Comité devrait être tenu informé de l'avancement des travaux du groupe de travail sur la sécurité des diamants.

QUESTIONS D'INTÉRÊT

Le Comité convient que les questions suivantes doivent être examinées dans le cadre de l'élaboration des recommandations sur les aspects de la valeur ajoutée de l'industrie canadienne du diamant.

1. Comment les retombées canadiennes et régionales du développement de l'industrie du diamant peuvent-elles être maximisées? Cela comprendra un examen des mesures liées aux politiques gouvernementales et tiendra compte du développement du Nord à long terme.
2. Le gouvernement devrait-il traiter les diamants différemment des autres minéraux?
3. Le gouvernement a-t-il un rôle à jouer dans la commercialisation des diamants?
4. Quelles sont les diverses questions entourant le tri et l'évaluation – par exemple, où devraient se dérouler ces procédés?
5. Quelles sont les possibilités de développement d'une industrie secondaire du diamant au Canada – y compris la disponibilité de diamants bruts pour la vente au Canada?
6. Quels sont les besoins en formation de l'industrie canadienne du diamant?

24 décembre 1997

7. Quelles sont les répercussions des constatations ou des recommandations sur le commerce international et interprovincial?

CONTEXTE

1. Le Comité ne fera aucune recommandation proposant la mise en place de subventions par le gouvernement fédéral pour aider le développement d'une industrie à valeur ajoutée au Canada, ou plus particulièrement dans les Territoires du Nord-Ouest.
2. Le Comité ne fera aucune recommandation qui modifiera d'une manière quelconque les licences ou permis ou les accords en vigueur.
3. Les recommandations faites par le Comité seront conformes aux accords commerciaux internationaux et intérieurs.

ANNEXE II

GROUPES ET ORGANISATIONS QUI ONT RENCONTRÉ LE COMITÉ

Ville de Hay River
Chambre de commerce des Territoires du Nord-Ouest
Ville de Yellowknife, groupe de travail sur le développement de l'industrie du diamant
Chambre des mines des Territoires du Nord-Ouest
Division « G » de la GRC
BHP Diamonds Inc.
Diavik Diamond Mines Inc.
Aber Resources Ltd.
Ashton Mining of Canada Inc.
De Beers Canada Inc.
Richard Wake Walker, WWW International Diamond Consultants Ltd., Londres, Angleterre
David Elliot, Diamond Tenders (Belgique) n. v., Anvers, Belgique
Bill Preston, gouvernement de l'Australie-Occidentale, Perth, Australie

PRÉSENTATIONS FAITES AU COMITÉ

VILLE DE HAY RIVER

5 février 1998

J'aimerais profiter de l'occasion pour remercier le groupe de travail conjoint fédéral-territorial sur les diamants, qui a permis à la Ville de Hay River de faire aujourd'hui une brève présentation sur un dossier auquel j'ai participé activement au cours des quatre dernières années. Je tiens à souligner qu'étant donné que nous avons été avisés seulement mardi soir de cette possibilité de faire part de nos commentaires et de nos préoccupations, nous n'avons guère eu de temps pour nous préparer comme il se doit. Nous aimerions remercier M. Hiram Beaubier d'avoir organisé cette rencontre.

Dans l'intérêt des membres de ce groupe de travail, j'aimerais reprendre une partie de la présentation que la Ville de Hay River a faite à la commission d'évaluation environnementale qui a mené des audiences sur la mine de BHP près du lac de Gras en 1995.

« Nous croyons encore très fermement que si vous pouvez exploiter une mine de diamant lucrative dans une région à coût élevé comme les T. N.-O., vous pouvez également trouver un moyen de rentabiliser le tri et la classification des diamants ici également ».

Il y a quatre ans, la Ville de Hay River a envoyé une délégation en Europe, à ses frais, pour en apprendre davantage sur l'industrie du diamant et les industries secondaires susceptibles de s'installer à Hay River. Une fois l'information réunie, nous avons ensuite fait en sorte que l'industrie et le gouvernement soient au fait de notre ambition.

La Ville de Hay River a correspondu sur le sujet avec les ministres fédéraux des Affaires indiennes et des Finances de l'époque, ainsi qu'avec leurs homologues territoriaux. Nous avons également rencontré les gouvernements fédéral et territorial pour nous assurer que nous travaillons tous à la création de conditions qui non seulement permettront d'établir des usines de transformation du diamant dans les T. N.-O., mais aussi qui encourageront l'industrie à le faire.

Notre propre milieu des affaires a constaté qu'il y aurait de nouveaux débouchés pour les mines. J'ai le plaisir de déclarer que nombre d'entreprises de Hay River ont établi des relations fructueuses avec BHP et d'autres producteurs éventuels de diamants.

Et maintenant, nous aimerions travailler de concert avec le groupe de travail conjoint pour supprimer les obstacles qui empêchent l'industrie du diamant de mener le plus d'activités possible dans le Nord.

Les diamants sont des produits achetés et vendus sur un marché global à des prix mondiaux. Le gouvernement doit examiner l'ensemble du dossier de la tarification et de la taxation pour s'assurer que cette jeune industrie demeure concurrentielle à l'échelle internationale. Si les mines demeurent concurrentielles et lucratives, l'industrie secondaire peut croître et prospérer. Que fera le gouvernement avec l'incidence de la TPS? Nous comprenons que cette taxe peut limiter la capacité des entreprises canadiennes de participer à une forme d'industrie secondaire. C'est une situation qui ne s'applique peut-être pas aux entreprises étrangères.

VILLE DE HAY RIVER (suite)

Ces derniers mois, l'industrie secondaire (classement, tri, taille et polissage) a fait l'objet de nombreux débats. Il faudra compter cinq, dix ou même vingt ans pour l'établissement de ces industries secondaires, mais elles en valent la peine. Cependant, avant de pouvoir tirer tous les profits possibles de cette industrie secondaire, nous devons être certains que les producteurs saisissent clairement le but visé par les gens du Nord et que les gouvernements sont disposés à travailler de concert avec l'industrie pour atteindre cet objectif.

En conclusion, les gouvernements du Canada et des T. N.-O. doivent adopter des politiques qui feront en sorte que cette nouvelle industrie pourra affronter la concurrence sur un pied d'égalité tout en demeurant lucrative, afin de pouvoir faire face aux fluctuations du marché mondial. En réalisant ces buts, nous indiquerons à l'industrie que le Nord est l'endroit pour mener des affaires concernant tous les aspects de l'industrie du diamant.

Nous invitons nos gouvernements à élaborer des politiques qui favoriseront l'investissement, au lieu de mettre en place des règlements visant à contrôler ce nouveau secteur commercial dans notre économie nordique.

Je vous remercie.
Le maire de Hay River,
Jack Rowe

PRÉSENTATIONS FAITES AU COMITÉ

CHAMBRE DE COMMERCE DES T. N.-O.

Février 1998

J'aimerais souhaiter la bienvenue dans les T. N.-O. aux membres fédéraux du groupe de travail. Je vous remercie d'avoir permis à la Chambre de commerce des T. N.-O. de prendre la parole. Nous voulons utiliser le temps qui nous est alloué pour partager avec vous une vision de la façon dont les industries secondaires du diamant à valeur ajoutée pourraient renforcer notre économie et contribuer largement à notre qualité de vie.

D'entrée de jeu, la Chambre de commerce appuie sans réserve les activités des producteurs primaires de diamants qui représentent un apport précieux à notre économie. Nous appuyons aussi pleinement les organisations des T. N.-O. qui cherchent à participer le plus possible aux activités qui donnent de la valeur aux diamants, c'est-à-dire la valeur ajoutée après l'extraction.

L'objet principal de votre groupe de travail et celui de la présentation de la Chambre de commerce aujourd'hui, ce sont les industries secondaires ou à valeur ajoutée du diamant, et les avantages de leur établissement dans le Nord.

Je poursuis un objectif aujourd'hui : je veux que chacun de vous quitte cette réunion en disant ce qu'il peut faire pour réaliser cette vision. Bref, retroussons nos manches et allons de l'avant!

Il est rare dans la vie que les bureaucrates ou les gens d'affaires aient le privilège et la responsabilité de se trouver à la confluence d'événements où leurs décisions se répercuteront sur une administration et la qualité de vie des citoyens pendant des décennies à venir. La dernière fois que cela est arrivé dans le Nord, c'est lors de l'enquête Berger.

Nous avons une lourde responsabilité sur les épaules. Ensemble, avec nos ministres et les gens du Nord, nous sommes en mesure de laisser un héritage extrêmement positif. Un héritage qui perdurera, qui s'inscrira dans la vie de notre pays et la qualité de vie de ses habitants.

Je suis profondément troublé. J'ai l'impression que le gouvernement adopte une attitude défaitiste devant la création d'industries secondaires du diamant dans le Nord. Je suis ébranlé quand j'entends dire que le gouvernement a obtenu trois ou quatre avis juridiques au sujet de ce qu'il ne peut pas faire pour favoriser les industries secondaires du diamant dans le Nord.

Quand vous rentrerez chez vous, je veux que vous déployiez la même énergie à demander à ces avocats de vous dresser la liste de ce que vous pouvez faire. De grâce, laissez à nos concurrents le soin d'embaucher des avocats pour nous dire ce que nous ne pouvons pas faire.

De même, le gouvernement fédéral a dépensé des ressources considérables pour analyser et expliquer pourquoi la législation et la réglementation ne permettent pas la prise de mesures pour appuyer le développement d'industries secondaires du diamant dans le Nord.

CHAMBRE DE COMMERCE DES T. N.-O. (suite)

Comment se fait-il alors que la même législation permet au Canada d'entreprendre le projet Hibernia, l'exploitation des sables bitumineux et une douzaine d'autres projets majeurs de développement économique au pays?

Je sais cependant qu'avec toutes les ressources dont vous disposez et la multitude de programmes et de lois, vous pouvez trouver un moyen. Au besoin, vous pouvez modifier la législation de manière que le Nord puisse en profiter. Un gouvernement ne peut pas jouer un meilleur rôle.

Plus vous trouverez des façons de nous aider à devenir autosuffisants sur le plan économique, moins nous dépendrons du Canada dans l'avenir.

Quand vous partirez aujourd'hui, je veux que vous vous posiez les questions suivantes : Que vais-je faire pour réaliser cette vision? Que puis-je faire pour supprimer les obstacles à la réalisation de cette vision?

Maintenant que vous savez quel objectif nous visons, laissez-moi vous faire part de cette vision.

Les T. N.-O. se trouvent parmi les propriétés diamantifères les plus prometteuses en Amérique du Nord, qui comprennent les T. N.-O., le nord de la Saskatchewan et le nord de l'Alberta. La main-d'oeuvre y est déterminée et compétente, l'industrie minière dispose des services et de l'infrastructure nécessaires, l'environnement fiscal est l'un des plus sécuritaires et des moins onéreux du pays.

Notre vision consiste à produire la masse critique nécessaire pour devenir le centre nord-américain du diamant à mesure que cette industrie naissante se développe. Les diamants peuvent faire pour l'économie de la première moitié du XXI^e siècle ce que l'or a fait pour la dernière moitié du présent siècle.

En travaillant de concert avec l'industrie et les trois ordres de gouvernement, et moyennant un approvisionnement garanti de diamants bruts, nous avons la possibilité de devenir le centre d'une nouvelle industrie en Amérique du Nord. On ne saurait surestimer l'importance de cette occasion. Les collectivités sont chanceuses d'avoir une occasion dans leur vie de prendre leur destinée en mains et de s'approprier leur avenir économique. C'est notre chance et nous devons la saisir.

CHAMBRE DE COMMERCE DES T. N.-O. (suite)

**QUELLES SONT LES QUELQUES INDUSTRIES SECONDAIRES OU À VALEUR
AJOUTÉE DU DIAMANT QUE NOUS DEVRIONS ENVISAGER
DANS LES T.N.- O.?**

- i Tri pour le marché.
- ii. Fabrication des diamants (débrutage, taille, polissage).
- iii. Fabrication de bijoux et de vêtements de fourrure (combinaison des éléments suivants : diamants nordiques, or, argent, ivoire, os, fourrure, gemmes, oeuvres de sculpteurs, de touffeteurs de poils, d'artistes et autres).
- iv. Vente (gros et détail) de bijoux, de diamants travaillés et de fourrures.
- v. Tourisme reposant sur l'industrie du diamant et la joaillerie.
- vi. Entreprises spécialisées : sécurité, réparation, approvisionnement, transport et soutien.
- vii. Formation fondée sur les industries suivantes : diamants, bijoux et fourrure.
- viii. Autres?

CHAMBRE DE COMMERCE DES T. N.-O. (suite)

QUELS GENRES DE MESURES D'ENCOURAGEMENT, AUTRES QUE LES SUBVENTIONS, POURRIONS-NOUS ENVISAGER, Y COMPRIS UN PROGRAMME D'ENCOURAGEMENT OU UNE ZONE ÉCONOMIQUE SPÉCIALE POUR ATTIRER LES INDUSTRIES SECONDAIRES OU À VALEUR AJOUTÉE?

Sécurité

- Législation pour accroître la sécurité et le contrôle des diamants bruts.

Accès aux diamants bruts

- Accès garanti aux diamants bruts;
- Accès aux diamants bruts d'abord aux prix du marché de la chaîne alimentaire pour les diamants bruts.

Formation et services de garde

- Adjoints pour le recrutement des employés et des stagiaires;
- Prestation d'aide financière initiale pour la formation en classe et en atelier;
- Aide financière de Développement des ressources humaines pour la formation en cours d'emploi des stagiaires du Nord, sur une base quinquennale décroissante.;
- Prestation de services de garde en milieu de travail pour les chefs de famille monoparentale travaillant dans les industries secondaires.

Financement

- Prêts du fonds Aurora pour financer les entreprises des industries secondaires du diamant;
- Prêts ou garanties non remboursables accordés par la Société de crédit commercial des T.N.-O. ou la Banque de développement du Canada pour aider les gens du Nord à lancer des entreprises dans les industries secondaires;
- Banques commerciales ou agences des banques diamantaires incitées à établir leurs services spécialisés à Yellowknife pour être en mesure d'accorder des prêts pour fonds de roulement en contrepartie de stocks de diamants.

Incubation de petites entreprises de bijoux

- Financer un incubateur de magasins de vente au détail et d'usines de fabrication de bijoux pour aider les gens du Nord à lancer de nouvelles entreprises. (Comme il y en a plus de 600 aux États-Unis, l'ALÉNA ne peut pas les considérer comme étant une subvention). Les incubateurs réduisent les coûts et les obstacles au démarrage en fournissant les ressources courantes selon une formule de partage au moment du lancement de l'entreprise.

CHAMBRE DE COMMERCE DES T. N.-O. (suite)

QUELS GENRES DE MESURES D'ENCOURAGEMENT, AUTRES QUE LES SUBVENTIONS, POURRIONS-NOUS ENVISAGER, Y COMPRIS UN PROGRAMME D'ENCOURAGEMENT OU UNE ZONE ÉCONOMIQUE SPÉCIALE POUR ATTIRER LES INDUSTRIES SECONDAIRES OU À VALEUR AJOUTÉE?

Infrastructure

- Aménagement d'infrastructures ou d'attractions touristiques, peut-être dans le cadre d'un partenariat privé et public, pour accueillir une composante importante de l'industrie secondaire du diamant;
- Fourniture d'un lieu sécuritaire à un taux de location de un dollar par année.

Impôts

- Exemption de l'impôt fédéral sur le revenu pendant dix ans;
- Exemption de l'impôt territorial sur le revenu pendant dix ans;
- Exemption de l'impôt municipal pendant dix ans;
- Suppression de l'impôt de luxe sur les diamants, le seul impôt du genre encore prélevé au Canada;
- Traitement tarifaire préférentiel qui exempte de la TPS le produit destiné à l'exportation.

Autres

- ?
- ?
- ?

CHAMBRE DE COMMERCE DES T. N.-O. (suite)

LEVÉE DES OBJECTIONS ET DES OBSTACLES

Quelques-uns des obstacles et des objections qui ont été soulevés par le gouvernement et les opposants aux industries secondaires à valeur ajoutée du diamant sont énumérés ci-après. Je les aborderai à mesure que nous parcourrons la liste. Ce qui me préoccupe au sujet de cette liste, c'est l'énergie consacrée à se poser des questions au lieu d'aller de l'avant, d'avoir une attitude gagnante. Je suis certain que vous vous souvenez de l'histoire pour enfants où la petite locomotive dit : « Oui, je peux ».

- i. Une industrie secondaire du diamant à Yellowknife aurait pu être créée avant, avec d'autres diamants, gemmes et métaux précieux. Pourquoi est-ce une bonne idée maintenant?
- ii. Les entreprises en place s'opposent-elles aux mesures d'encouragement visant à attirer de nouvelles entreprises dans le Nord?
- iii. Yellowknife n'a pas essayé de créer une industrie secondaire avec l'or. Pourquoi devrions-nous examiner la possibilité de développer des industries secondaires basées sur les diamants?
- iv. Le Nord profite de l'extraction des diamants; d'autres collectivités au Canada doivent tirer profit des industries secondaires du diamant.
- v. Le Nord ne dispose pas d'un bassin de main-d'oeuvre suffisant qui souhaite tirer profit des possibilités d'emplois et de formation?
- vi. Ces emplois sont très spécialisés. Le bassin de main-d'oeuvre du Nord n'a pas les compétences requises, et l'acquisition de celles-ci prendra trop de temps.
- vii. Nombre d'employés éventuels sont des chefs de familles monoparentales qui ne pourront pas profiter de cette occasion parce qu'ils doivent prendre soin de leurs enfants.
- viii. Les pays qui extraient les diamants n'en fabriquent pas.
- ix. La fabrication de diamants ne peut pas être lucrative en Amérique du Nord.
- x. Le coût de la main-d'oeuvre à Yellowknife est trop élevé pour être concurrentiel.
- xi. Le coût d'exploitation d'une entreprise à Yellowknife est trop élevé pour être concurrentiel.
- xii. La plupart des usines de diamants s'installent en Inde et dans d'autres pays où les salaires sont bas. Est-ce vraiment les débouchés que vous voulez créer pour les gens du Nord?

CHAMBRE DU COMMERCE DES T. N.-O. (suite)

- xiii. Les diamants amèneront un élément criminel dans notre collectivité. Ne vaudrait-il pas mieux laisser l'industrie s'installer ailleurs?
- xiv. Il n'y a pas de banques à Yellowknife qui ont les compétences voulues pour prêter des fonds de roulement en contrepartie de stocks de diamants.
- xv. L'Accord sur le libre-échange nord-américain peut interdire aux gens du Nord d'élaborer des mesures d'encouragement pour attirer l'industrie secondaire du diamant.
- xvi. Ni le groupe de travail sur le développement de l'industrie du diamant de Yellowknife ni le G.T.N.-O. n'ont un plan d'affaires indiquant la façon d'attirer et de développer l'industrie secondaire du diamant.

En résumé, disons que je vous ai laissés avec une vision. Une vision que vous pouvez contribuer à réaliser. Une vision qui aura une incidence profonde sur une très vaste région défavorisée du Canada. Une vision et un partenariat qui permettront aux gens de s'aider eux-mêmes et d'améliorer leur qualité de vie.

Je vous presse, je vous implore de prendre la quantité immense de ressources et de capacités à votre disposition et de nous donner les mesures d'encouragement voulues de manière que nous puissions nous aider nous-mêmes. Il s'agit de fournir les outils qui feront des T. N.-O. l'endroit le plus attrayant au monde pour les industries secondaires du diamant.

Mesdames et Messieurs, je vous remercie.

Maintenant, retrouvons nos manches et agissons!

Le Président de la Chambre de commerce des T. N.-O.,

David M. H. Connelly

PRÉSENTATIONS FAITES AU COMITÉ

VILLE DE YELLOWKNIFE GROUPE DE TRAVAIL SUR LE DÉVELOPPEMENT DE L'INDUSTRIE DU DIAMANT

« PARMIS TOUTES LES PARTIES INTÉRESSÉES, CE SONT LES TERRITOIRES DU NORD-OUEST QUI COURENT LE RISQUE DE TIRER LE MOINS DE PROFITS DE CETTE INDUSTRIE LUCRATIVE »⁸

Mesdames et Messieurs membres du groupe de travail :

Je vous remercie de me donner l'occasion de faire une présentation.

À la lumière des enjeux pour les gens du Nord, nous estimons important d'être francs dès le départ : nous sommes absolument bouleversés par l'intransigeance du gouvernement fédéral et son manque d'écoute à l'égard de ceux et celles qu'il est obligé de représenter. L'industrie canadienne naissante du diamant représente, même pour Ottawa, un apport économique appréciable.

Nous constatons notamment l'absence de soutien du ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien à l'égard de cette occasion de développement économique pour le Canada et le Nord. Ottawa percevra quelque 200 millions de dollars en redevances annuelles auprès de la mine BHP seulement et semble vouloir se contenter de la simple exploitation d'une ressource naturelle.

Selon nous, ce qui manque, c'est le soutien d'une politique gouvernementale canadienne dans la poursuite d'une *vision réalisable*, une vision qui mise sur les débouchés à valeur ajoutée, faisant de Yellowknife la capitale nord-américaine du diamant.

Dans l'état actuel des choses, les avantages financiers pour les gens du Nord, et Yellowknife en particulier, seront négligeables. Encore chanceux que les producteurs, et notamment BHP, aient fait preuve d'une très grande conscience sociale et déploient des efforts appréciables pour embaucher des travailleurs locaux et appuyer les entreprises locales.

Nous ne voudrions certainement pas minimiser la valeur des avantages découlant du développement, mais elle est faible en comparaison avec les avantages potentiels que cette industrie peut procurer, une industrie dans laquelle 80 % des débouchés à valeur ajoutée résultent d'activités postérieures à la production. Pendant que le MAINC engage des consultants pour « détruire le mythe des avantages pour le Nord », nous nous employons à maintenir des relations avec l'industrie.

⁸ Ethel Blondin-Andrew, députée, Chambre des communes, octobre 1997

VILLE DE YELLOWKNIFE
GROUPE DE TRAVAIL SUR LE DÉVELOPPEMENT DE L'INDUSTRIE
DU DIAMANT (suite)

En tout, les dépenses fédérales et territoriales pour les 67 000 résidants des Territoires du Nord-Ouest s'élèvent à environ 2 milliards de dollars. Compte tenu de l'incertitude des prix de l'or, de la division des territoires, des restrictions gouvernementales et des solutions de rechange économiques limitées, l'économie du Nord pourrait franchir une étape importante vers l'autosuffisance économique en maximisant les débouchés associés à l'industrie du diamant.

Rien n'indique que le gouvernement fédéral travaille de concert avec nous pour réaliser cet objectif d'autosuffisance économique. À vrai dire, il semble plutôt que le ministère fédéral chargé du développement du Nord travaille contre nous.

En vérité, il nous faut admettre que nous sommes également responsables de cet éveil tardif aux réalités des avantages éventuels. Cependant, peu importe de quel côté sont les torts, nous cherchons, activement et en coopération, des débouchés liés à l'industrie du diamant et nous avons toujours l'impression que le ministère fédéral chargé du développement du Nord travaille contre nous, et non avec nous.

Cela dit, nous vous souhaitons la bienvenue à Yellowknife. Pour certains d'entre vous, c'est peut-être la première occasion de voir la réalité du Nord canadien. Nous espérons que vos impressions sont favorables. Nous avons une capitale dynamique et relativement cosmopolite qui offre un mode de vie qu'affectionnent des personnes employées dans divers secteurs économiques.

Yellowknife est une capitale fière et pleine d'avenir. Nos installations, commodités et services récréatifs, médicaux et autres reflètent une qualité et une capacité que ne soupçonnent pas bien des Canadiens du Sud.

Les commentaires que nous formulons dans le présent mémoire ont trait à trois grands sujets généraux et interreliés : le groupe de travail lui-même, le régime fédéral de réglementation, et les débouchés associés à la transformation des diamants.

Le groupe de travail fédéral-territorial

1. Depuis que le gouvernement fédéral a annoncé la formation de ce groupe de travail, on a enregistré la perte de quelque 350 emplois à Yellowknife. On prévoit que plusieurs centaines d'autres seront perdus en 1998 en raison de la restructuration du G.T.N.-O.
2. Dans le cadre de l'analyse du contenu du présent mémoire, des membres de notre groupe de travail se sont interrogés sur le mandat afin de formuler avec plus d'exactitude nos observations. Nous avons constaté, bien sûr, que le mandat n'avait pas encore fait l'objet d'un accord et qu'en outre, les représentants fédéraux avaient présenté des clauses supplémentaires de nature grandement restrictive.

VILLE DE YELLOWKNIFE
GROUPE DE TRAVAIL SUR LE DÉVELOPPEMENT DE L'INDUSTRIE
DU DIAMANT (suite)

3. Quand la formation de ce groupe de travail a été annoncée, nous avons pensé que les membres et les participants seraient choisis parmi la bureaucratie supérieure. Nous sommes heureux de constater que des efforts ont été déployés pour que nombre de ces personnes soient présentes aujourd'hui.

4. En dernier lieu, nous pressons les membres du groupe de travail d'avoir une perspective à long terme du développement du Nord en reconnaissant et en comprenant les conséquences des occasions manquées au cours des années 1970. Le développement de l'industrie du diamant est une occasion que nous ne pouvons pas nous permettre de rater.

Recommandations au groupe de travail

Dans une lettre adressée à la ministre Stewart, le 2 décembre 1997, lettre à laquelle nous n'avons reçu aucune réponse, nous avons fait part de notre appui à l'égard du mandat qui renforçait les principes de la participation du Nord et de la transparence de la démarche. De façon plus particulière, nous avons proposé que le mandat garantisse :

- que les modifications de fond au Règlement sur l'exploitation minière au Canada concernant l'industrie naissante du diamant soient retardées pour garantir l'inclusion des recommandations du groupe de travail;
- qu'une recommandation soit faite quant à savoir si les diamants sont vraiment seulement une autre catégorie de minéraux ou s'ils devraient être traités différemment;
- qu'un examen approfondi de l'expérience internationale touchant le tri, l'évaluation et la commercialisation des diamants et une analyse des options offertes au Canada soient menés;
- qu'un examen de la politique gouvernementale et des mesures d'imposition qui viserait à maximiser les retombées pour le Canada en général, et Yellowknife et les T. N.-O. en particulier, soit mené;
- qu'une perspective à long terme du développement du Nord soit examinée;
- que des rencontres aient lieu dans le Nord avec les intervenants du Nord;
- que le rapport définitif soit rendu public.

Nous estimons que ces points devraient demeurer des questions de premier plan.

VILLE DE YELLOWKNIFE
GROUPE DE TRAVAIL SUR LE DÉVELOPPEMENT DE L'INDUSTRIE
DU DIAMANT (suite)

La réglementation

Les consultations publiques sur les modifications au Règlement sur l'exploitation minière au Canada ont été très limitées. Une liste des parties intéressées provenant du MAINC montre qu'outre les autres organismes gouvernementaux, seules les compagnies minières et la Chambre de commerce des T. N.-O. sont incluses.

À la lumière de notre compréhension des modifications proposées, nous appuyons de façon générale les changements administratifs et les modifications touchant le régime des redevances et les questions connexes, comme la déductibilité des accords sur les répercussions et les avantages.

En outre, nous comprenons que d'autres modifications ont été proposées, mais qu'aucune d'elles ne décrit et ne justifie le caractère unique des diamants en tant que ressource minérale. En fait, ces modifications énoncent justement le contraire.

Nous sommes d'avis que, sans un examen approfondi de la législation adoptée par d'autres instances productrices, le Canada peut être bien mal placé pour rivaliser sur la scène internationale. Nous croyons que des modifications législatives et réglementaires, convenant à l'industrie et aux partenaires commerciaux internationaux, peuvent et devraient être envisagées dans le but de mettre en place un cadre de réglementation qui encourage la maximisation des débouchés à valeur ajoutée.

Par des consultations plus vastes et un examen des modifications proposées, notre groupe de travail et d'autres instances auraient l'occasion de participer à l'élaboration du cadre de réglementation de cette industrie canadienne nouvelle et prometteuse.

Débouchés à valeur ajoutée

Nous prétendons, à la lumière des entretiens que nous avons eus avec les dirigeants de l'industrie, qu'une industrie de transformation importante et lucrative peut être créée et soutenue à Yellowknife, dans le but d'établir un centre d'excellence canadien en matière de diamants. Pour atteindre cet objectif, nous devons avoir un accès garanti aux diamants bruts, établir des partenariats de niveau mondial et compter sur l'appui du secteur public.

Autant que nous sachions, le gouvernement fédéral n'a pas mené d'étude de faisabilité sur la transformation du diamant dans le Nord. Nous croyons fermement que c'est une démarche urgente et cruciale qui doit être faite avant que le gouvernement ne prenne des décisions clés.

Il faut indiquer clairement que nous ne demandons d'aucune façon à l'industrie de subventionner ce projet. La ville de Yellowknife existe, en très grande partie, grâce à l'or.

VILLE DE YELLOWKNIFE
GROUPE DE TRAVAIL SUR LE DÉVELOPPEMENT DE L'INDUSTRIE
DU DIAMANT (suite)

Dans cette collectivité, on saisit de façon générale la dynamique des marchés de produits. Ces occasions d'affaires et d'emploi appartiennent aux trois grands volets suivants du « pipeline du diamant » :

- nettoyage et tri du diamant brut, en vue de l'évaluation et de la mise en marché;
- fabrication de diamants;
- fabrication de bijoux.

Même si les estimations relatives aux possibilités d'emploi varient, et selon l'accent mis sur des débouchés choisis, il existe des avantages potentiels appréciables en matière d'emploi.

Grâce à nos propres initiatives, et de concert avec le G.T.N.-O., nous prenons des mesures pour évaluer les besoins de l'industrie aux différentes étapes du « pipeline du diamant », afin d'explorer pleinement les occasions les plus prometteuses.

De même, nous travaillons en coopération avec des partenaires des secteurs privé et public afin d'explorer les domaines d'intérêt commun et de collaboration.

À titre d'exemple de forme de soutien que nous apprécierions de la part du gouvernement fédéral, mentionnons l'aide fournie à une compagnie de Calgary qui, autant que nous sachions, a sollicité des fonds auprès de Développement des ressources humaines Canada pour offrir de la formation à environ 30 personnes dans le domaine de la taille et du polissage du diamant. La question de rhétorique qui se pose évidemment est la suivante : pourquoi cela n'a-t-il pas été fait à Yellowknife?

La Ville de Yellowknife est tout à fait prête à promouvoir avec dynamisme les avantages et les possibilités d'implanter des usines de transformation sur son territoire et, à cette fin, elle a élaboré des produits de promotion d'application générale dans l'industrie.

Notre vision consiste à produire la masse critique de partenaires pour faire de Yellowknife la capitale nord-américaine du diamant. Yellowknife n'est pas seulement située au centre des propriétés diamantifères les plus prometteuses en Amérique du Nord; nous avons également une main-d'oeuvre compétente et déterminée de même que des conditions d'investissement et d'exploitation concurrentielles.

Nous sommes fortement motivés à saisir les avantages de cette industrie, et nous croyons qu'une démarche coopérative avec le ministère fédéral chargé du développement du Nord constitue un élément crucial de notre succès à long terme.

PRÉSENTATIONS AU COMITÉ

GENDARMERIE ROYALE DU CANADA DIVISION « G » – YELLOWKNIFE

EXPLOITATIONS CANADIENNES DE DIAMANT LA NÉCESSITÉ DE DISPOSER DE PLANS DE SÉCURITÉ EFFICACES

Perte réelle

Les exploitants de mines de diamant élaborent des méthodes pour minimiser la perte de production (vol) depuis plus de cent ans. C'est un problème commun à tous les producteurs et qu'il faut prendre au sérieux. La vaste majorité des employés ne seront jamais en cause. Ils n'ont pas sollicité leur emploi dans une intention malveillante et ne succomberont pas à la tentation. Un faible pourcentage d'employés, soit probablement moins d'un employé sur dix, sera toutefois impliqué dans des pertes. Le crime organisé s'intéresse vivement à l'industrie du diamant. Le diamant est un produit de valeur élevée et de faible volume. Il est facile à camoufler et donc facile à introduire en fraude. On peut blanchir les diamants aisément dans presque tous les pays du monde. La méthode la plus courante qu'utilisent les criminels organisés pour attirer un employé dans leurs filets consiste d'abord à offrir une récompense substantielle pour le premier diamant brut livré. Puis, ils réclament d'autres diamants en menaçant l'employé de dénoncer le premier vol aux autorités. L'employé est alors entraîné de plus en plus profondément dans un processus de vol de diamants. Il s'agit, bien sûr, d'un scénario parmi les centaines qui alimentent le marché noir. Des groupes de personnes, appelés cellules de collecte, travaillent souvent de concert, une fois entraînés dans le système. Plus de 40 personnes ont fait ainsi partie d'une équipe de travail dans une mine de diamant en Afrique du Sud. Les réseaux fermés ne sont pas à l'abri des fuites. Ces réseaux sont simplement contournés par des techniques bien ficelées. Ce que font les réseaux fermés, cependant, c'est de réduire les pressions de l'occasion ou la tentation dès le départ.

Minimiser la perte

Les producteurs peuvent minimiser les pertes au moyen de programmes de sécurité et de sensibilisation efficaces. Ils doivent d'abord recourir à des méthodes efficaces de sélection préalable à l'emploi. Autrement dit, il faut savoir qui vous embauchez et placer l'employé au bon endroit dans le système. La deuxième étape consiste à s'assurer que l'intégrité de l'employé est protégée par un programme de sécurité. Les employés devraient participer au processus de sécurité. Un programme de sécurité vise surtout à protéger et à faire participer les 90 % des gens qui ne feront jamais partie du problème tandis qu'une petite partie du programme vise à attraper les employés qui ont l'intention de voler. Le crime organisé représente la plus grande menace pour un producteur et sa main-d'oeuvre. C'est sur cette menace que le plan de sécurité doit donc être axé. Si les criminels organisés ont l'impression que les pratiques de sécurité d'une compagnie sont solides, ils laisseront tomber et se mettront en quête d'un environnement plus perméable.

GENDARMERIE ROYALE DU CANADA
DIVISION « G » – YELLOWKNIFE (suite)

Le marché noir

La fuite des diamants au niveau de la production menace la confiance à l'égard du marché du diamant. Ces fuites ne touchent pas seulement le producteur qui est en la victime. Elles peuvent avoir des effets négatifs sur les autres producteurs et sur l'industrie d'aval. Si le public perd confiance dans le marché du diamant, l'industrie subira de lourdes conséquences et disparaîtra peut-être. Nous devons tirer profit de l'expérience vécue ailleurs pour éviter des erreurs inutiles au Canada, car celles-ci pourraient avoir des répercussions globales. Il convient de signaler que 14 % de la valeur de chaque diamant brut volé, au niveau de la production, représente les recettes perdues pour le gouvernement. Si le Canada essuie des pertes semblables à celles de nombreux autres pays producteurs, nous parlons de plusieurs millions de dollars par année en redevances perdues seulement.

Plans de sécurité

Il est tout à fait possible que de nombreuses exploitations de diamant se développent au Canada. Il est probable que ces exploitations auront des tailles diverses et des démarches différentes en matière de sécurité. Une petite exploitation ayant une attitude laxiste à l'égard de la sécurité pourrait subir des conséquences extrêmement négatives. Une norme minimale de sécurité, élaborée en consultation avec les producteurs de diamants, pourrait aider à s'assurer que les meilleurs intérêts de l'industrie canadienne du diamant sont protégés. Un organe directeur doit prendre la première mesure et faciliter le processus une fois celui-ci établi.

Ray Halwas
Gendarmerie royale du Canada
Sous-officier chargé de l'exécution des lois fédérales
Division « G »

Deux membres de la GRC, appartenant à la Sous-section de l'exécution des lois fédérales de Yellowknife, travaillent au « projet des diamants » depuis un an et demi. Ils ont mené des recherches à la mine Argyle (Australie), la mine Venetia (Afrique du Sud) et à la mine Jwaneng (Botswana). Il s'agit d'exploitations à ciel ouvert, dont le profil est semblable aux exploitations prévues dans le Nord canadien. Chacune de ces mines a enregistré des pertes de diamants et cherche continuellement à resserrer les contrôles. Les meilleures mesures de protection sont l'adoption de lois visant exclusivement les diamants, des pratiques de sécurité progressives et l'utilisation d'appareils de détection à rayon x. À l'heure actuelle, nous (au Canada) n'avons pas de législation propre aux diamants ni la capacité d'utiliser des appareils à rayon x. À défaut, des pratiques de sécurité efficaces constituent notre seule défense.

**GENDARMERIE ROYALE DU CANADA
DIVISION « G » – YELLOWKNIFE (suite)**

**INDUSTRIE CANADIENNE DU DIAMANT – NÉCESSITÉ D'UN
CHANGEMENT LÉGISLATIF**

Données de base

La criminalité associée à l'industrie du diamant est un problème grave dans les autres pays producteurs et sera probablement un problème au Canada. L'industrie est aussi unique que le produit lui-même. La législation en vigueur au pays est en mesure de répondre à divers besoins de l'industrie, mais elle est déficiente dans certains domaines. Il est difficile d'intégrer parfaitement la dynamique de cette nouvelle industrie dans la législation existante. Dans les domaines où la législation est déficiente, nous devons travailler à préparer des lois qui cadrent avec la dynamique de cette industrie.

Modifications du *Code criminel*

Dans le cadre de consultations avec la GRC, Justice Canada a reconnu la nécessité de modifier le *Code criminel*. À la suite de la conférence de 1996 sur l'uniformisation des lois au Canada, nous avons recommandé des modifications aux articles 394 et 656 du *Code criminel* pour inclure les « diamants bruts non taillés ». Nous avons aussi cerné le besoin de définir l'expression « diamant brut non taillé ». Il convient de souligner que les modifications proposées n'ont pas été adoptées et que rien ne garantit qu'elles le seront.

En ce qui a trait à la possession de diamant bruts, si l'article 394 était adopté, toute personne trouvée en possession de diamants bruts que la police a des motifs raisonnables et probables de croire qu'ils ont été volés, et en l'absence de preuve du contraire, serait coupable d'une infraction. La peine maximale serait l'emprisonnement pour une durée de cinq ans, sans égard à la valeur des diamants volés. La possession de diamants bruts, à elle seule, ne constituerait pas une infraction. La police aurait besoin de données de base pour déterminer que les pierres ont été volées, où elles ont été volées et ainsi de suite. Elle devrait également examiner la preuve du contraire. Dans les cas où la police a monté une preuve sur une période de temps et enquête activement sur un dossier particulier, cet article pourrait être utile même si l'article 322, portant sur les vols en général, pourrait également être invoqué. Si la police saisissait des diamants bruts trouvés à la faveur de fouilles justifiées visant à trouver de la drogue ou d'autres produits illicites, ou trouvés en la possession de personnes par suite de renseignements fournis par la population, la saisie pourrait encore être contestée sous prétexte que l'agent de police n'avait pas de motifs raisonnables et probables de croire que les pierres avaient été volées. En fait, on pourrait prétendre que les diamants pourraient tout aussi bien s'être retrouvés en la possession de l'individu par d'autres moyens, comme avoir été achetés à l'étranger et introduits en fraude au Canada. Cependant, il est fort probable que si la saisie n'était pas effectuée, les diamants disparaîtraient à jamais.

GENDARMERIE ROYALE DU CANADA
DIVISION « G » – YELLOWKNIFE (suite)

L'article 656 du *Code criminel* viserait la possession de diamants bruts sur les lieux d'une mine. Si une personne était trouvée en possession de diamants bruts, en l'absence de preuve du contraire, elle serait passible de poursuites au criminel pour le vol des pierres. Si cette modification était adoptée, elle serait très utile dans ces cas particuliers. Cependant, cet article soulève des difficultés et il semble qu'il ne résisterait pas à une contestation s'appuyant sur la Charte.

Ces modifications pourraient ou non être en vigueur pour le début des opérations en octobre 1998. Cependant, le processus se poursuivra jusqu'à ce qu'elles soient adoptées ou renvoyées à un examen ultérieur. Justice Canada surveille le processus de modification.

Nécessité d'une nouvelle législation

Par nouvelle loi, on entend une « Loi sur les diamants bruts » pour le Canada. C'est un dossier totalement différent de celui des modifications au *Code criminel*, même si une nouvelle loi pourrait fournir une aide législative pour les enquêtes criminelles. Dans ce document, je traiterai uniquement de ce qu'il faut inclure dans une nouvelle loi, soit la nécessité de détenir un permis ou une licence pour posséder des diamants bruts ou en faire le commerce. Les autres grands pays producteurs de diamants se sont dotés d'une législation portant exclusivement sur les diamants, c'est-à-dire une loi particulière. Selon De Beers, la nécessité de détenir une autorisation pour posséder des diamants bruts est une arme indispensable contre le marché noir.

Le système fonctionnerait de la façon décrite ci-après. Le gouvernement fédéral tiendrait un registre central des permis et des licences. Le processus de délivrance pourrait être délégué aux autorités provinciales et territoriales pour leur permettre d'assurer le contrôle qu'elles jugent approprié. Un ministère fédéral pourrait aussi administrer la délivrance des permis et des licences. Un vendeur de diamants bruts (tailleur, commerçant, courtier) pourrait obtenir une licence de vendeur. Il pourrait être tenu de garder des registres des transactions, lesquelles pourraient faire l'objet d'une inspection qui serait réglementée par le ministre ou le ministère responsable. Les personnes qui reçoivent ou souhaitent vendre un diamant brut pourraient obtenir un permis auprès du vendeur, dont le registre serait immédiatement fourni au registre central. Une copie du permis serait remise à la personne.

Ce système désavantagerait les importuns et aiderait les véritables vendeurs à bien faire leur travail. Un véritable tailleur de diamants, par exemple, s'assurerait que le vendeur qui lui a vendu des diamants bruts au Canada détient un permis. Le système aiderait à garantir que les marchands et citoyens honnêtes n'achètent pas de bruts volés qui pourraient à vrai dire être saisis éventuellement pour être rendus à leur propriétaire légal. Avec la tenue des registres, le ministère responsable disposerait d'un mécanisme utile pour s'assurer que les règles établies sont suivies.

Une « Loi sur les diamants bruts » porterait sur les peines criminelles, les sanctions administratives, les pouvoirs des inspecteurs et des policiers, et les fouilles.

GENDARMERIE ROYALE DU CANADA
DIVISION « G » – YELLOWKNIFE (suite)

Si, par exemple, un individu se trouvait dans la rue avec une poignée de diamants et que la « Loi sur les diamants bruts » était appliquée, les diamants pourraient être saisis faute de permis de possession. Si la personne a obtenu les diamants légalement et n'a pas obtenu de permis, son cas pourrait être traité administrativement, ou la personne pourrait être accusée pour non-possession de permis en vertu de la « Loi sur les diamants bruts ». Les diamants étant saisis, l'enquête sur le vol pourrait se poursuivre. On pourrait procéder à l'analyse des empreintes. On pourrait peut-être trouver la source des diamants. La non-possession d'un permis pourrait démontrer l'absence de preuve attestant qu'ils n'ont pas été volés. L'individu serait probablement accusé en vertu du *Code criminel*, et peut-être en vertu de la nouvelle loi. Les diamants seraient retournés à leur propriétaire légal. Le même scénario pourrait s'appliquer à des diamants découverts à la faveur d'une fouille de drogues. L'obligation de détenir un permis est l'élément qui permettrait au système de fonctionner et qui, en même temps, fournirait un avantage et protégerait l'intégrité du vendeur honnête. Si la police recevait des renseignements fiables selon lesquels un suspect détient un kilogramme de diamants bruts à sa résidence et ne possède pas de permis, en vertu de la « Loi sur les diamants bruts », la police pourrait procéder à une perquisition et récupérer les diamants. À lui seul, le *Code criminel*, même avec les modifications proposées, ne confère pas ce pouvoir.

Le processus d'autorisation permettrait aussi de suivre avec précision la transition intérieure des diamants bruts pour le Canada (transition légale). Les tendances dans le domaine de la transition de bruts pourraient aider à découvrir les activités du crime organisé. Sa capacité d'améliorer les enquêtes menées en vertu du *Code criminel* est certainement une caractéristique importante, étant donné que les vendeurs honnêtes ne seraient jamais assujettis à l'application du *Code criminel*. Ce qui constitue peut-être la caractéristique la plus importante, c'est que sans obligation de détenir un permis, l'élément criminel n'est pas responsable devant la loi. Il n'y aurait pas de mécanisme de justification pour la possession de diamants bruts au Canada. Cela ferait du Canada un pays attrayant en tant que zone de libre-échange pour le marché noir du brut. Les bruts vendus au noir dans les autres pays seraient introduits au pays étant donné que les lois y seraient moins efficaces pour distinguer les transactions légales des transactions illégales. Les trafiquants du marché noir pourraient simplement choisir de ne pas collaborer, et il y a tout lieu de croire que c'est exactement ce qu'ils feraient.

Ray Halwas, 98-02-26
SOUS-OFFICIER RESPONSABLE DE LA SECTION DE L'EXÉCUTION DES LOIS
FÉDÉRALES, DIVISION « G »

**GENDARMERIE ROYALE DU CANADA
DIVISION « G » – YELLOWKNIFE (suite)**

**JUSTIFICATION D'UNE SOUS-SECTION DES DIAMANTS FORMÉE
DE TROIS MEMBRES POUR LA DIVISION « G »**

HISTORIQUE

En janvier 1996, la Section de l'exécution des lois fédérales de la Division « G » a été chargée du « projet des diamants ». Ce projet avait pour but de déterminer l'incidence qu'aura l'industrie canadienne du diamant sur le maintien de l'ordre et de travailler avec les producteurs de diamants et les autres organismes pour élaborer des plans stratégiques à long terme afin de fournir un service de police.

La Section de l'exécution des lois fédérales est composée de deux membres dont les postes sont financés par le gouvernement fédéral. Ces deux membres sont tenus de desservir l'ensemble des T. N.-O. et du Nunavut. On compte 196 lois fédérales, et un nombre moindre d'entre elles s'appliquent au Nord. La Sous-section de l'exécution des lois fédérales est chargée de l'exécution en vertu de ces lois spécialisées. Étant donné que la GRC n'a pas de section de douanes et accise ni de section de l'immigration et des passeports dans le Nord, par défaut, la Sous-section de l'exécution des lois fédérales administre également ce secteur de responsabilité. Cette sous-section assure aussi le service de sécurité des personnalités dans le Nord. Le projet des diamants est simplement une tâche supplémentaire.

Les deux agents de la Sous-section de l'exécution des lois fédérales ont reçu une formation pratique de la part des producteurs de diamants et des forces policières ayant de l'expérience dans cette industrie. Ils ont également reçu une formation régulière en matière d'identification et de classement des diamants bruts et de gestion du renseignement.

Situation actuelle

Le projet des diamants continue de croître à un rythme accéléré à mesure que nous approchons rapidement de la phase de production. Après une année de travail dans le cadre de ce projet, il est devenu de plus en plus évident que la sous-section de deux membres ne pourrait pas offrir un service entièrement satisfaisant dans le cadre du projet ni remplir le mandat fédéral, en raison des pressions exercées des deux côtés. Le financement fédéral a été approuvé pour un poste supplémentaire pendant un an, pour aider à l'exécution du mandat fédéral. Ce poste a été mis en place en août 1997 et sera supprimé en juin 1998. Il a été financé avec le budget des projets spéciaux à court terme.

Grâce à ce poste supplémentaire, nous avons été en mesure de lancer 13 nouveaux projets dont la majeure partie sont complets. Voici la liste de ces projets :

- 1. COMMERCE EXISTANT DE DIAMANTS BRUTS AU CANADA**
- 2. QUESTIONS JURIDIQUES**
- 3. RENSEIGNEMENT**

GENDARMERIE ROYALE DU CANADA
DIVISION « G » – YELLOWKNIFE (suite)

4. EMPREINTES DIGITALES SUR LES DIAMANTS
5. SENSIBILISATION DE LA POLICE ET DE LA POPULATION
6. ANVERS
7. PROGRAMME DE FAMILIARISATION DES MEMBRES
8. SENSIBILISATION DE LA POLICE ET DE LA POPULATION
9. CODE D'ÉTHIQUE
10. PARTENARIATS
11. PROGRAMME D'AIDE À LA FORMATION
12. SURVEILLANCE DU CRIME DANS L'INDUSTRIE LOCALE DE LA JOAILLERIE
13. SENSIBILISATION AU CRIME DANS L'INDUSTRIE DU DIAMANT

Le **problème** que nous nous efforçons de régler à ce stade est le suivant : une autre année s'est écoulée, le projet a continué de prendre de l'ampleur et dans trois mois, nous serons à nouveau deux membres dans la Section de l'exécution des lois fédérales. Pour fournir un service efficace de police à cette industrie, nous avons besoin d'une sous-section réservée aux diamants, une sous-section qui peut travailler de façon proactive avec les producteurs, l'industrie d'aval et les autres organismes. En assurant un service continu, nous serons mieux placés pour fournir un service réactif au besoin. La Section de l'exécution des lois fédérales ne peut tout simplement pas subir plus longtemps les pressions liées à ce projet. Une sous-section nouvelle et distincte est la seule solution, si vous voulons être efficaces. La mine de notre premier producteur est censée entrer en exploitation en octobre 1998, ce qui en soi nous posera un tout nouvel ensemble de défis.

OPTIONS OFFERTES :

1) Nous pourrions nous retirer et laisser cette industrie se développer sans nous. La criminalité continuerait naturellement de croître, mais à notre insu. Dans quelques années, nous recevrons probablement une plainte d'un producteur selon laquelle il aurait perdu des millions de dollars en quelques années, et nous devrions mener une enquête. L'enquête coûterait très cher et durerait plusieurs années. Bien sûr, nous devons d'abord découvrir à quoi ressemble un diamant brut! C'est le scénario qui s'est déroulé en Australie. À ce jour, le gouvernement australien a dû déboursier 3 millions de dollars pour cette enquête et la compagnie, beaucoup plus encore. Vraiment, on ne peut considérer cela comme étant une option.

2) Nous pourrions tenter de poursuivre le projet encore une autre année en essayant de renouveler le poste d'une durée déterminée d'un an. Même si le poste était approuvé, la situation demeurerait relativement inefficace. Deux membres travailleraient à temps partiel dans le cadre du projet des diamants, et l'effort serait fragmenté. Comme une mine entrera en production cette année et qu'une autre est en voie de développement, cette option ne serait pas très fructueuse. À l'heure actuelle, les deux membres traitent en majeure partie exclusivement avec BHP, et il s'agit uniquement de développement. Une fois que Diavik aura lancé les travaux de développement et que BHP sera en exploitation, les besoins en services de maintien de l'ordre se multiplieront rapidement.

GENDARMERIE ROYALE DU CANADA
DIVISION « G » – YELLOWKNIFE (suite)

3) La création d'une sous-section spécialisée formée de trois membres représente une véritable option de prestation de services. Selon Pat Gilroy (premier adjoint exécutif de la Chambre des mines de l'Australie-Occidentale) : « Ou bien vous fournissez un service ou bien vous ne le fournissez pas. Si vous n'affectez pas de gens à l'industrie, vous ne fournissez pas de service. » Trois membres représentent le nombre minimum dont nous avons besoin pour travailler auprès de cette industrie et fournir un service véritable avec une continuité réelle. Les trois membres travailleraient dans les T. N.-O. et au Nunavut, mais ils maintiendraient des contacts nationaux et internationaux avec d'autres organismes et corps de police, étant donné la nature de l'industrie du diamant. Ils travailleraient avec plus de 50 compagnies de prospection, un producteur et une mine en voie de développement. Ils seraient aussi appelés à desservir toute l'industrie d'aval dans le Nord, en plus des installations de tri et d'évaluation. Une ventilation des « fonctions et responsabilités » est jointe. Il est probable qu'au fil du temps, en cherchant à régler les vrais problèmes et à répondre aux besoins de l'industrie, il faudra plus de ressources humaines pour exécuter le travail. Les membres de la sous-section pourraient répondre à ce besoin en envisageant des partenariats avec les parties intéressées. Chose certaine, à l'heure actuelle, nous avons besoin de trois personnes.

SOUS-SECTION DES DIAMANTS – FONCTIONS ET RESPONSABILITÉS

1. Le perfectionnement des membres de la sous-section demeurera une priorité jusqu'en octobre 1998, date de démarrage de la première exploitation diamantaire canadienne. On doit s'occuper d'abord du membre nouvellement arrivé dans le milieu du diamant. La formation interne permettra à ce membre d'acquérir la majeure partie des connaissances et des compétences requises pour le travail. Les possibilités de formation à l'extérieur seront également explorées. Si d'autres divisions ont besoin de services spécialisés, cette sous-section de la Division « G » représentera un bon milieu de formation pour elles.
2. Les membres de la sous-section traiteront l'information relative à l'activité criminelle. Cela comprend la planification, la collecte, l'évaluation, le collationnement, l'analyse et la diffusion des données. Le renseignement sera formé de quatre éléments : local, régional, national et international. Les banques de données du renseignement national, y compris la BNDC et le SARC, aideront à assurer le partage et l'extraction de l'information connexe. L'élément le plus intégral est l'élément local. Les membres de la sous-section doivent compter sur les exploitants de mines de diamants et travailler de concert avec eux s'ils veulent orienter clairement les opérations de maintien de l'ordre à l'extérieur.
3. Les données statistiques sur les exportations et les importations de diamants bruts serviront à définir les tendances de l'industrie. Un protocole doit être élaboré avec Revenu Canada – Douanes pour faciliter la récupération de cette information d'une manière opportune et appropriée. Comme nous prévoyons de fréquentes demandes de renseignements sur les exportations et les importations des vendeurs, il faut mettre en place une procédure simplifiée à cette fin.

GENDARMERIE ROYALE DU CANADA
DIVISION « G » – YELLOWKNIFE (suite)

4. PROJETS AMORCÉS POUR 1997-1998 : en cours

- 1) commerce existant de diamants bruts au Canada
- 2) questions juridiques
- 3) renseignement
- 4) empreintes digitales sur les diamants
- 5) sensibilisation à la sécurité
- 6) Anvers (**projet terminé**)
- 7) programme de familiarisation des membres
- 8) sensibilisation de la police et de la population
- 9) code d'éthique
- 10) partenariats
- 11) programme d'aide à la formation
- 12) surveillance du crime dans l'industrie locale de la joaillerie
- 13) sensibilisation au crime dans l'industrie du diamant

5. Notre première exploitation de diamant sera en production d'ici octobre 1998. Les enquêtes sur les diamants nécessiteront toute l'attention de la sous-section. Les mesures préparatoires et les projets connexes devront donc atteindre un niveau de maintien d'ici là. Le système devra fonctionner à plein régime. Les ressources limitées nous obligeront à mettre tout l'accent sur l'examen et le règlement du problème de la criminalité associée à la perte de diamants.

6. PROJET N° 14 : Ce projet portera sur l'administration du protocole visant les enquêtes sur les diamants au sein de Gendarmerie royale du Canada. Comme première mesure, la création de la sous-section des diamants et le mandat de celle-ci seront communiqués à tous les membres de la Gendarmerie. Les agents des opérations criminelles seront alors appelés à désigner un coordonnateur des diamants pour leur division. Environ tous les trimestres, la sous-section des diamants diffusera un bulletin qui contiendra de l'information générale intéressant les autres divisions, que les coordonnateurs feront circuler de la façon qu'ils jugeront appropriée. L'industrie du diamant touchera chaque division différemment et, dans certains cas, pas du tout. Les cas particuliers, comme les enquêtes auprès d'un tailleur local de diamants, seront également acheminés par l'intermédiaire des coordonnateurs à des fins de suivi par l'unité d'enquête compétente. Ainsi, il devrait y avoir un membre informé au niveau du QG dans chaque division, et cela devrait aider les divisions à répondre à leurs propres besoins.

7. PROJET N° 15 : Ce projet englobera le travail exécuté pour aider les exploitants à élaborer des plans d'urgence. La police aura un rôle à jouer dans les programmes de sécurité des personnes dans les mines de diamants. Les attaques armées constituent une menace vraisemblable pour les mines éloignées. C'est un domaine dans lequel la sous-section des diamants peut être utile en prévoyant des mesures préparatoires et en établissant des attentes.

GENDARMERIE ROYALE DU CANADA
DIVISION « G » – YELLOWKNIFE (suite)

claires advenant qu'un tel incident se produise. La participation de la police dans les programmes de sécurité des personnes s'étendra au-delà de celle de la sous-section des diamants.

8. La mine de diamants de BHP sera en production en octobre 1998. Le projet de Diavik est en voie de développement, et il y a plus de 50 autres compagnies de prospection actives dans le Nord. La sous-section des diamants devra desservir, dans une certaine mesure, tout le milieu du diamant. Dans le cas de la Division « G », cela peut comprendre, à tout le moins, les installations d'évaluation, de tri et de taille et la transition connexe des diamants bruts. Trois personnes représentent le minimum requis pour fournir un service à ce stade. À mesure que l'industrie continuera de se développer, des pressions accrues pourront étayer l'apport de ressources supplémentaires. Pour répondre à ces besoins futurs, on peut recourir à un partenariat avec l'industrie du diamant.

Ray Halwas 98-02-26

Sous-officier chargé de l'exécution des lois fédérales, Division « G »

PRÉSENTATIONS FAITES AU COMITÉ

BHP Diamonds Inc.⁸
Ottawa, mars 1998

Transparent 1

SOMMAIRE DE LA PRÉSENTATION

- Introduction
- Accords et fondement de l'investissement
- Programme de mise en marché
- Conclusions

Transparent 2

INTRODUCTION

- Historique du projet
- Endroit
- Description du projet
- État d'avancement du projet

Transparent 3

HISTORIQUE DU PROJET

- Été 1990 Coentreprise formée entre BHP et Dia Met concernant un projet de mine de diamants dans les T. N.-O.
- Automne 1991 Découverte des premiers diamants à Point Lake
- Automne 1993 BHP ouvre le camp Koala et le bureau de Yellowknife
- Déc. 1993 Présentation de la description du projet
- Juillet 1995 Présentation de l'énoncé des incidences environnementales
- Nov. 1996 Approbation du projet
- Janv. 1997 Achèvement des permis et des licences

Transparent 4

ENDROIT

Carte montrant l'emplacement de la mine de diamants Ekati de BHP dans les T. N.-O.

⁸

Fondé sur une présentation de transparents électroniques.

BHP Diamonds Inc. (suite)

Transparent 5

DESCRIPTION DU PROJET

- Propriété - BHP, 51 %, Dia Met Minerals, 29 %, Fipke et Blusson, 10 % chacune
- Exploitation - 5 exploitations à ciel ouvert, 2 exploitations souterraines
- Réserves - 78 millions de tonnes, vie de 17 ans
- Exploration - en cours, durée de projet prévue : 25 ans
- Production - environ 4 millions de carats/an
- Budget d'immobilisations de 714 millions de dollars CAN + coûts irrécupérables de 201 millions de dollars + capitaux de roulement = total d'environ 1 milliard de dollars

Transparent 6

ÉTAT D'AVANCEMENT DU PROJET

- Construction terminée dans une proportion d'environ 75 %
- Production en octobre 1998
- 650 millions de dollars dépensés à ce jour
- Délai et budget respectés, sécurité
- Aucun enjeu environnemental majeur
- Cibles atteintes et dépassées

Transparent 7

ACCORDS ET FONDEMENT DE L'INVESTISSEMENT

- PÉEE
- Approbation gouvernementale
- Accord socio-économique avec le G.T.N.-O.
- Avantages socio-économiques
- Accords sur les répercussions et les avantages
- Énoncés tirés de l'ÉIE
- Questions d'intérêt

Transparent 8

PÉEE

- Étendue du projet définie dans le cadre de l'examen
- Degré d'examen le plus élevé possible au Canada
- Processus de deux ans et demi
- Pleine possibilité d'aborder toutes les questions d'intérêt

BHP Diamonds Inc. (suite)

Transparent 9

APPROBATION GOUVERNEMENTALE

- Appui sans réserve des gouvernements fédéral et territorial pour la réalisation du projet
- Licences et permis en place
- Aucune exigence ni mention concernant les industries secondaires dans les documents d'approbation

Transparent 10

ACCORD SOCIO-ÉCONOMIQUE AVEC LE G.T.N.-O.

- Porte sur les avantages socio-économiques du projet
- Esprit de coopération, communication et soutien réciproque
- Mécanismes de règlement des différends
- Aucune mention des industries secondaires

Transparent 11

AVANTAGES SOCIO-ÉCONOMIQUES

- Les objectifs établis avec le G.T.N.-O. ont été atteints et dépassés par BHP
- Plus de 40 % d'embauche dans le Nord (objectif de 33 %), équivaut à l'emploi de 500 années-personnes
- 200 millions de dollars – ou plus de 50 % de dépenses dans le Nord (objectif de 28 %)
- 18 % de travailleurs autochtones, 90 millions de dollars en dépenses autochtones

Transparent 12

Accords sur les répercussions et les avantages

- Imposés par le gouvernement pour l'approbation du projet
- 2 accords signés; mise en oeuvre harmonieuse
- Porte sur les retombées du projet; les occasions de valeur ajoutée ne sont pas analysées.

Transparent 13

TRI ET ÉVALUATION

- « Le plan de mise en marché inclut implicitement le nettoyage et le tri final des diamants bruts à une installation facile d'accès pour les clients éventuels. Même si cet endroit n'a pas encore été choisi, ce sera probablement Anvers (Belgique) qui est le plus grand centre du diamant au monde ».
- Sommaire de l'énoncé des incidences environnementales
(Juillet 1995)

BHP Diamonds Inc. (suite)

Transparent 14

ACTIVITÉS EN AVAL

- «...le promoteur [Ekati] croit que toute activité de fabrication et de transformation de diamants au-delà de la vente de diamants bruts ne présente aucun attrait économique, et il n'envisage pas d'entrer dans ce secteur d'activité. Aucune installation de taille, de polissage ou autre installation de traitement en aval ne sera établie dans le cadre du présent projet. »
- Résumé de l'énoncé des incidences environnementales
(Juillet 1995)

Transparent 15

QUESTIONS D'INTÉRÊT

- Possibilité de modifier les règles du jeu après l'examen public complet et l'engagement de fonds
- Nécessité d'une stabilité financière et politique
- Conformité avec les politiques, les accords commerciaux et les lois en vigueur
- Effet sur le climat d'investissement dans les T. N.-O.

Transparent 16

PROGRAMME DE MISE EN MARCHÉ

- Entrée dans l'industrie du diamant
- Principes de mise en marché d'Ekati
- Situation actuelle
- Tri et évaluation
- Installation de tri à l'extérieur
- Accès canadien aux diamants bruts
- Ventes au Canada

Transparent 17

ENTRÉE DANS L'INDUSTRIE DU DIAMANT

- Industrie complexe, secrète et intimement liée – les nouveaux arrivés doivent prendre des précautions (Ekati, T. N.-O. et gouvernement canadien)
- Éviter les erreurs coûteuses en maîtrisant les éléments de base avant d'envisager des activités plus complexes
- Importance d'Anvers - 70 % du commerce de diamants bruts
- Aucun concept d'approvisionnement garanti dans l'industrie, exception faite des contrats des producteurs et de l'Organisation centrale de ventes (CSO)

BHP Diamonds Inc. (suite)

Transparent 18

PRINCIPES DE MISE EN MARCHÉ D'EKATI

- Voies multiples pour la comparaison des prix et la diversification
- Développer son propre savoir-faire, recourir à des consultants au début
- Sélection soignée des clients, en fonction de la solidité financière, du savoir-faire et de la compatibilité
- Aucune subvention d'Ekati pour les acheteurs ou les activités d'aval
- Liberté de prendre les décisions en matière de commercialisation

Transparent 19

SITUATION ACTUELLE

- Bons progrès réalisés
- Bureau établi à Anvers
- Consultants nommés
- Autres accords sur les voies de commercialisation à l'étude (CSO, coentreprises, ventes directes des vendeurs)

Transparent 20

TRI ET ÉVALUATION - (1)

- En attente d'un nouveau règlement sur l'exploitation minière
- Ekati en pourparlers avec le MAINC concernant la méthode d'évaluation pour les redevances
- L'évaluation des produits avant le départ du Canada est avantageuse pour toutes les parties en ce qui a trait aux redevances, à la sécurité, aux assurances et au contrôle
- En 1996, Ekati a fait part de sa préférence, à savoir que l'évaluation des produits aux fins des redevances au Canada devrait se faire dans les T. N.-O.

Transparent 21

TRI ET ÉVALUATION - (2)

- Le tri initial dans les T. N.-O. est fait pour l'évaluation
- Formation et acquisition de compétences
- Il vaut mieux que le tri final pour le marché soit fait sur la place du marché (Anvers)
- Ekati a planifié un tri et une évaluation sur place
 - coût moins élevé, sécurité accrue, plus commode
- Ekati est disposée à envisager une installation hors site dans les T. N.-O. en collaboration avec le gouvernement.

BHP Diamonds Inc. (suite)

Transparent 22

TRI ET ÉVALUATION - (3)

- Fermeture requise si autres exigences éventuelles
- Au début, les fonctions sont restreintes par les facteurs suivants :
 - expérience limitée d'Ekati
 - aucun savoir-faire spécialisé dans les T. N.-O.
 - stratégie d'entrée sur le marché (succès avec les éléments de base d'abord)
- Dans l'avenir, les fonctions pourraient être élargies
 - tri plus détaillé, bureau des ventes

Transparent 23

ACCÈS CANADIEN AUX DIAMANTS BRUTS

- Ekati travaillera de manière constructive pour répondre aux demandes légitimes du Canada et des T. N.-O.
 - critères usuels de sélection des clients
 - aucun approvisionnement « garanti »; conditions de vente habituelles
 - en pourparlers avec quelques acheteurs éventuels
 - ventes initiales par le bureau d'Anvers
 - aucun acheteur ne serait tributaire d'une seule source d'approvisionnement

Transparent 24

VENTES AU CANADA

- Deux genres
 - compagnies canadiennes
 - compagnies étrangères, ex. CSO, vendeurs d'Anvers
- Les ventes ne seront pas faites à une entité gouvernementale
- L'installation de tri et d'évaluation dans les T. N.-O. pourrait s'avérer un centre convenable pour la négociation des ventes intérieures
- Questions liées à la taxe d'accise sur les ventes intérieures

Transparent 25

CONCLUSION - (1)

- Ekati respecte ses engagements à offrir des avantages appréciables aux groupes autochtones et aux T. N.-O.
- Sous réserve de certaines conditions, Ekati est disposée à établir une installation de tri et d'évaluation hors site.
- Ekati travaillera de manière constructive afin de répondre aux demandes légitimes du Canada et des T. N.-O.

BHP Diamonds Inc. (suite)

Transparent 26

CONCLUSION - (2)

- Liberté de mise en marché
- Ekati, les T. N.-O. et le Canada auront besoin de temps pour se familiariser avec l'industrie
- Ekati - une bonne nouvelle pour tous
- Nous recherchons une coopération avantageuse pour toutes les parties

PRÉSENTATIONS FAITES AU COMITÉ

DIAVIK DIAMOND MINES INC.⁸

12 mars 1998

PROJET DE DIAVIK DIAMONDS Maximiser les avantages pour les gens du Nord

Transparent 1

Qui sommes-nous?

- **Coentreprise Diavik Diamonds**
60 %, Diavik Diamond Mines Inc. (DDMI)
(Filiale de Rio Tinto PLC)
40 %, Aber Resources Ltd.
- **DDMI est le chef de projet**

Transparent 2

Une occasion d'affaires canadienne

- Emplois à long terme
- Partenariat actif avec les Autochtones
- Avantages économiques pour les Canadiens, notamment les gens du Nord
- Développement écologiquement durable
- Investissement minier d'importance internationale
- Valeur pour les actionnaires

Transparent 3

Avantages éventuels du projet

- Investissement 1 000 000 000 \$
- Emplois 350 ± 50, exploitation
270 emplois indirects
- Salaires et avantages sociaux 25 millions de dollars/année
- Achats 90 millions de dollars/année
- Redevances et impôts 70 millions de dollars/année

Transparent 4

Aspects économiques du projet

- Risques et frais de démarrage élevés
- Délais importants avant la production
- Conditions d'exploitation difficiles
- Investissement continu dans la collectivité
- Avantages partagés avec la Couronne (redevances et impôts)

⁸

D'après les transparents de la présentation.

DIAVIK DIAMOND MINES INC. (suite)

- Très sensible à la valeur marchande des diamants
- Plusieurs points de décision avant que la mine soit une réalité
- Avantages importants pour le Nord

Transparent 5

Notre expérience

- L'exploitation minière est le principal producteur de richesse
- L'accroissement du fardeau réglementaire et financier a pour effet de réduire les réserves exploitables
- Les marchés du diamant sont de plus en plus concurrentiels et dynamiques
- Maximiser la valeur des diamants exige un marché souple
- Les débouchés en aval sont limités
- La sélection aléatoire réduirait la valeur du projet pour les actionnaires et les Canadiens

Transparent 6

Approche de DDMI en matière d'activités d'aval

- L'évaluation et le tri seront effectués dans les T. N.-O. aux fins du partage des redevances et des produits de contreprise
- La stratégie de marketing visant à maximiser la valeur évoluera au cours des prochaines années à mesure que Diavik approchera de l'étape de la production
- DDMI souscrit à une industrie commerciale et concurrentielle qui ne restreint ni n'entrave la mise en marché des diamants bruts

Transparent 7

La meilleure option

- Maintenir un régime fiscal et réglementaire efficace, prévisible et concurrentiel qui encourage le développement durable
- Déterminer un partage approprié des recettes de la Couronne entre les gens du Nord et les autres Canadiens
- Appuyer la formation et l'acquisition de compétences pour les Canadiens de l'endroit dans tous les secteurs liés à l'industrie du diamant
- Envisager la baisse de la taxe d'accise sur les bijoux fabriqués dans les T. N.-O.

Transparent 8

Avertissement

« Les gouvernements doivent veiller à ce que la « valeur ajoutée » ne diminue pas la valeur du projet pour les actionnaires et les Canadiens. »

PRÉSENTATIONS FAITES AU COMITÉ

ASHTON MINING OF CANADA INC.

(26 mars 1998)

1. Introduction

Cette présentation est faite au groupe de travail établi à l'appui du Comité des hauts fonctionnaires gouvernementaux représentant le gouvernement du Canada et le gouvernement des Territoires du Nord-Ouest, qui a reçu pour mandat d'examiner les aspects de la valeur ajoutée de l'industrie canadienne du diamant, notamment dans les T. N.-O.

Cette présentation porte sur trois grandes questions d'intérêt qui seront analysées dans l'étude relative à la production de diamants dans les T. N.-O., à savoir :

- L'emplacement des installations de tri et d'évaluation des diamants bruts;
- L'aménagement d'installations canadiennes pour la taille et le polissage des diamants, et la fabrication de bijoux;
- Le cadre de direction pour l'industrie du diamant, appelé à être intégré dans la version modifiée du Règlement sur l'exploitation minière au Canada.

Pour l'examen de ces questions, nous reconnaissons que nous avons fait principalement porter notre étude sur les T. N.-O., et plus particulièrement sur la mine Ekati et en prévision de la mise en production future de la mine de Lac de Gras appartenant à la Diavik Diamond Mines Inc. Néanmoins, nous aimerions formuler deux commentaires connexes :

- a) Les politiques et les modalités d'exploitation des mines de diamants dans les T. N.-O. fixeront inévitablement des repères pour des activités comparables dans d'autres territoires et provinces où des travaux de prospection du diamant sont en cours, et où se trouvent des secteurs offrant des perspectives comparables. Par conséquent, les résultats de l'étude auront des conséquences pour le Canada en général, et pour les T. N.-O. également.
- b) À l'échelle mondiale, les deux gisements susmentionnés ont une valeur particulièrement élevée. Cependant, les gisements à découvrir s'ils se révélaient économiquement viables, seraient néanmoins moins rentables.

2. Tri et évaluation

Le tri et l'évaluation aux fins des redevances n'offrent pas des occasions d'emploi considérables. Par souci d'efficacité, il vaut donc mieux que ces activités soient menées près de la mine. L'expérience vécue ailleurs a montré qu'à mesure que la confiance croît, les méthodes de tri et d'évaluation évoluent à un point où les organismes gouvernementaux se fient davantage aux récépissés des ventes réelles qu'à l'évaluation faite au moment de la mise en production.

ASHTON MINING OF CANADA INC. (suite)

Le tri aux fins de la mise en marché est une tâche plus diversifiée et spécialisée. Étant donné les pratiques de longue date qui ont cours dans l'industrie du diamant, il vaut mieux que ce tri soit effectué plus près du point de vente où les lots peuvent être adaptés aux exigences de clients en particulier.

3. Taille, polissage et fabrication de bijoux

L'examen, mené par le groupe de travail, a contribué à le sensibiliser à la nature complexe du marché international du diamant. Il est rare que les producteurs miniers participent beaucoup aux activités de transformation en aval. Leurs activités sont axées sur la prospection à risque élevé et sur l'investissement à forte intensité capitalistique dans les installations de production. Par conséquent, ce sont des modalités de vente permettant d'obtenir la valeur maximale pour le produit brut qui servent au mieux leurs intérêts.

Fait non étonnant, les autorités locales souhaitent accueillir le plus possible d'activités à valeur ajoutée dans la région où a lieu la production primaire. Cela est généralement difficile dans un marché international hautement intégré. En outre, les perspectives immédiates dans les T.N.-O. peuvent être mises en doute étant donné les coûts élevés de la main-d'oeuvre et des autres frais, et compte tenu du bassin limité d'ouvriers spécialisés qu'on y trouve.

Si le groupe de travail est enclin à recommander la promotion d'activités d'aval dans les T.N.-O., il devra prendre garde de ne pas affecter la position concurrentielle des producteurs locaux de pierres brutes par des coûts ajoutés ou des restrictions à la mise en marché. Il y aurait donc lieu de donner aux producteurs primaires l'occasion de vendre aux fabricants locaux, sans toutefois les obliger à le faire.

4. Cadre de réglementation

Les modifications au Règlement sur l'exploitation minière au Canada devraient être rendues publiques pour commentaires très bientôt. Deux points méritent d'être soulignés à cet égard :

- a) Le règlement devrait traiter la prospection et l'extraction des diamants de la même manière que celles des autres minéraux. Les diamants ne devraient pas faire l'objet d'une attention particulière. Dans ce cas encore, il est important de rappeler que les diamants découverts dans les gisements qui sont en voie de développement ou qui devraient l'être dans les T. N.-O. ont des valeurs inhabituellement élevées, aux prix actuels du diamant. Le règlement à venir ne devrait donc pas reposer indûment sur ces circonstances spéciales.
- (b) De même, le régime de redevances établi devrait garantir, dans l'intérêt des Canadiens en général, qu'un ensemble de gisements aux valeurs unitaires plus modestes peut encore être exploité, et que la mise en valeur de cette ressource importante ne sera pas confinée aux gisements les plus riches.

ANNEXE III

QUESTIONNAIRES

Le groupe de travail a élaboré une série de questionnaires qui a été envoyée à certaines organisations canadiennes et internationales qui participent aux activités de l'industrie canadienne du diamant ou pourraient éventuellement y participer. La liste la plus complète possible des compagnies qui ont été jointes est donnée ci-dessous.

Producteurs canadiens éventuels de diamants

Aber Resources Ltd.	Vancouver
Ashton Mining of Canada Inc.	Vancouver-Nord
BHP Diamonds Inc.	Yellowknife
Dentonia Resources Ltd.	Vancouver
Dia Met Minerals Ltd.	Kelowna
M. Charles Fipke	À l'att. de Dia Met Minerals Ltd., Kelowna
M. Stuart Blousson	À l'att. de Dia Met Minerals Ltd., Kelowna
Diavik Diamond Mines Inc.	Yellowknife
Glenmore Highlands Inc.	Vancouver
Horseshoe Gold Mining Inc.	Vancouver
Kennecott Canada Exploration Inc.	Vancouver
Kettle River Resources Ltd.	Greenwood (C.-B.)
Lytton Minerals Limited	Vancouver
Monopros Limited	Toronto
Mountain Province Mining Inc.	Vancouver
SouthernEra Resources Limited	Toronto
Winspear Resources Ltd.	Vancouver

Vendeurs et fabricants canadiens actuels et éventuels de diamants bruts

Canadian Diamonds International	Calgary
Cohenor Inc.	Montréal
Diamond Productions Ltd.	Montréal
Five Star Diamonds Corp.	Montréal
Hope Diamond Co.	Montréal
J.S.N. Jewellery Inc.	Concord, (Ont.)
MAG	Montréal
Millennium Diamond Manufacturing Corp.	Toronto
Polar Star Diamonds Ltd.	Edmonton
Sirius Diamonds	Sydney, (C.-B.)
Zimmy Diamonds	Winnipeg

Utilisateurs canadiens actuels et éventuels de diamants industriels

Boart Longyear Inc.	North Bay (Ont.)
Diacan	
Diamond Systems Inc.	Brampton (Ont.)
Diamond Productions Ltd.	Montréal
Diaset Products Ltd.	Delta (C.-B.)
Dimatec Inc.	Winnipeg
Fordia Limitée	Ville St-Laurent (Qc)
Hobic Oil Bit Industries Corp.	Richmond (C.-B.)
JKS Lamage	North Bay (Ont.)
JKS & Boyles	North Bay (Ont.)
Muskox Diamond Abrasives	Yellowknife
North Star Diamond Abrasives Ltd.	Montréal
Pilot Diamond Tools Ltd.	North Bay (Ont.)

Organisation centrale de ventes (CSO)

De Beers Canada Corporation	Vancouver
-----------------------------	-----------

Vendeurs et fabricants internationaux de diamants bruts

Belgique

Arslanian Frères	Anvers
I.D.H. Diamonds	Anvers
Lewy-Friedrich n.v.	Anvers
Overseas Diamonds Ltd.	Anvers

Israël

Cohen & Sons	Ramat Gan
Israel Diamond Manufacturers Assoc.	Ramat Gan
LID Ltd	Ramat Gan
Lustig & Samuels Diamond Manufacturers	Ramat Gan
Schachter & Namdar Polishing Works Ltd.	Ramat Gan
Schwartz & Sons Diamond Manufacturers	Ramat Gan
M. Daniel Steinmetz	Ramat Gan

République d'Afrique du Sud

Diamond Development Company (Proprietary) Limited	Johannesburg
Transvaal Diamond Cutting Works	Johannesburg
Zlotowski's Diamond Export Corporation Ltd.	Johannesburg

Vendeurs et fabricants internationaux de diamants bruts (suite)

Royaume-Uni

IDC (Holdings) Ltd.

Londres

États-Unis d'Amérique

Fischer Diamonds

New York

Leo Schachter & Co Ltd.

New York

Schumacher Diamonds

Bismarck (D.N.)

Modèle de questionnaire

QUESTIONNAIRE À L'INTENTION DES VENDEURS ET DES FABRICANTS INTERNATIONAUX DE DIAMANTS BRUTS

Les réponses à ces questionnaires seront utilisées, sous le sceau de la confidentialité, par les membres du Comité sur les aspects de la valeur ajoutée de l'industrie canadienne du diamant – Territoires du Nord-Ouest et par les membres de son groupe d'étude seulement. Les noms des personnes, des compagnies ou des associations ne seront pas employés au moment de la compilation des résultats des questionnaires.

- 1 Si des diamants bruts canadiens étaient mis en marché dans les T. N.-O., seriez-vous disposé à vous rendre régulièrement à cet endroit pour en acheter?

Oui ___

Non ___

Si non : 1(a) Pourquoi?

1(b) Quelle mesure d'encouragement devrait être mise en place pour que vous deveniez un acheteur régulier de diamants bruts canadiens dans les T. N.-O.?

- 2 Si les diamants bruts canadiens étaient mis en marché dans une grande ville canadienne à l'extérieur des T. N.-O., seriez-vous disposé à vous y rendre régulièrement pour en acheter?

Oui ___

Non ___

Si non : 2(a) Pourquoi?

2(b) Quelle mesure d'encouragement devrait être mise en place pour que vous deveniez un acheteur régulier de diamants bruts dans une grande ville canadienne située à l'extérieur des T. N.-O.?

- 3 Si vous achetiez des diamants bruts canadiens au Canada, quelles serait votre préférence ?

production non triée ___

production entièrement triée ___ lots ___

- 4 Si vous achetiez des diamants bruts au Canada, les vendriez-vous, de la taille et de la qualité requises, aux fabricants canadiens?

Oui ___

Non ___

- 5 Si vous achetiez des diamants bruts canadiens, pourriez-vous donner à un acheteur canadien la garantie qu'il achète des diamants bruts canadiens?

Oui ___

Non ___

Si non : 5(a) Seriez-vous disposé à élaborer un processus qui garantirait que les acheteurs canadiens ont reçu des diamants bruts canadiens, s'ils le souhaitent?

Oui ___ Non ___

6 Envisageriez-vous de construire une usine de fabrication dans les T. N.-O.?

Oui ___ Non ___

Si oui : 6(a) Exigeriez-vous de l'aide pour établir cette usine?

Oui ___ Non ___

6(b) Quelle forme cette aide prendrait-elle?

Si non : 6(c) Qu'exigeriez-vous pour établir cette usine?

7 Envisageriez-vous de construire une usine de fabrication ailleurs au Canada?

Oui ___ Non ___

Si oui : 7(a) Exigeriez-vous de l'aide pour établir cette usine?

Oui ___ Non ___

7(b) Quelle forme cette aide prendrait-elle?

Si non : 7(c) Qu'exigeriez-vous pour établir cette usine?

8 Selon vous, est-il possible de développer une industrie du diamant à valeur ajoutée au Canada?

Oui ___ Non ___

Si non : 8(a) Quels sont les obstacles au développement d'une industrie à valeur ajoutée canadienne?

9 Seriez-vous disposé à former des Canadiens dans le domaine de la fabrication des diamants?

Oui ___ Non ___

Si oui : 9(a) Seriez-vous disposé à assurer la formation au Canada?

Oui ___ Non ___

Autres commentaires : Si vous avez besoin d'espace supplémentaire, n'hésitez pas à en ajouter.

ANNEXE IV

APERÇU DE L'INDUSTRIE MONDIALE DE DIAMANTS

Résumé

En 1996, dernière année pour laquelle on dispose de statistiques, la production mondiale de diamants bruts naturels se situait entre 110 millions et 117 millions de carats¹ (Mct), comparativement à 110 Mct en 1994 et à 113 Mct en 1995. On prévoit que la production canadienne atteindra éventuellement 10 Mct, soit un peu moins de 10 % de la production mondiale.

En 1997, trois faits majeurs ont touché l'industrie internationale du diamant. Le recul des économies asiatiques, notamment celle du Japon mais aussi celles de la Corée et de Taiwan, a eu pour effet de réduire la rentabilité de nombreux centres de fabrication (taille et polissage). Le renouvellement pour une période de cinq ans du contrat passé entre le gouvernement du Botswana et la société De Beers Centenary AG (De Beers), ainsi que le contrat de trente mois signé entre De Beers et Almazy Rossii-Sakha (Alrosa) de Russie, ont tous deux contribué à stabiliser le marché.

Ailleurs, la première et très vaste (66 ha) mine de kimberlite d'Angola, située à Catoca, est en voie de développement en tant que coentreprise; Endiama d'Angola et Alrosa de Russie sont les principaux associés. D'ici l'an 2000, la production devrait atteindre environ 1 Mct/an et se poursuivre au cours des 70 prochaines années. Alrosa met en marché 90 % de la production. De Beers a annoncé qu'elle construira un édifice de douze étages en 1998 pour recevoir une installation spécialisée et sécuritaire de tri et d'évaluation des diamants à Luanca, la capitale de l'Angola, près du siège social d'Endiama, à un coût de 30 millions de dollars US. L'édifice comprendra des locaux pour la formation des Angolais en matière de tri et d'évaluation des diamants bruts. Les diamants seront triés selon une formule de CSO. En 1996, la production de diamants de l'Angola est estimée à quelque 3,7 Mct/an.

Parmi les autres faits nouveaux qui sont survenus en 1997, mentionnons l'annulation du contrat entre le Congo et De Beers; l'évaluation par Argyle Diamonds de ses options, soit l'exploitation souterraine ou l'approfondissement de la mine à ciel ouvert; la restriction de l'approvisionnement en gros diamants bruts par De Beers, et son soutien des prix des diamants de trois grains (0,66 à 0,89 carat) et plus; l'abondance de l'approvisionnement en diamants bruts de qualité inférieure à la fois pour l'industrie et la joaillerie, et la chute des prix des diamants bruts de moins de trois grains; de même que la chute des prix des petits diamants polis qui a entraîné une baisse de la rentabilité des centres de taille.

Si une bourse des diamants bruts est ouverte comme prévu en juin 1998 à Tel Aviv, les fabricants disposeront d'une autre source directe d'approvisionnement en diamants bruts.

Au début de 1998, la commission d'enquête du gouvernement d'Afrique du Sud sur l'industrie du diamant du pays devrait déposer son rapport. Le gouvernement s'est engagé politiquement à créer plus d'emplois et examine le secteur du diamant, y compris de nouvelles lois fiscales touchant les

¹ Un carat équivaut à 0,2 gramme.

diamants et tous les aspects de la valeur ajoutée, notamment la taille et le polissage des diamants et la fabrication de bijoux.

L'INDUSTRIE MONDIALE DE TAILLE DE DIAMANTS

L'Inde taille plus de carats de diamants bruts que tout autre pays. Au cours de l'exercice 1996-1997, elle a importé 98 Mct de diamants bruts évalués à 3,26 B \$US (33 \$US/ct) et a exporté 18 Mct de diamants polis d'une valeur de 4,2 B \$US (233 \$US/ct). Environ 90 % de la production taillable d'Argyle est taillée en Inde. Les importations indiennes de diamants bruts ont augmenté de façon stable, passant de 38 Mct en 1990 à 98 Mct en 1997. Au cours de cette période, les prix à l'importation des diamants bruts ont diminué régulièrement, passant d'un sommet de 52 \$US/ct à 33 \$US/ct. Les exportations indiennes de diamants polis ont enregistré une hausse régulière, passant de 9 Mct en 1990 à 18 Mct en 1997; ce taux de croissance est beaucoup plus élevé que celui des ventes de bijoux de diamants. Donc, comme on pouvait s'y attendre, les prix à l'exportation des diamants polis ont chuté constamment, pour passer de 286 \$US/ct à 233 \$US/ct au cours de cette période.

Israël est le deuxième pays exportateur de diamants au monde. En 1996, les diamants bruts pour la production locale de diamants polis (importations nettes moins exportations) totalisaient 5,74 Mct évalués à 2,98 milliards de dollars US (520 \$US/ct), et les exportations nettes de diamants polis s'établissaient à 3,8 Mct d'une valeur de 3,99 milliards de dollars US (1 050 \$US/ct). Israël est également le leader dans le domaine de la technologie de la taille et du polissage et utilise notamment des lasers et des robots qui taillent, façonnent et polissent les diamants. Ce pays taille une gamme très large de diamants et est reconnu pour ses tailles de fantaisie.

New York taille les pierres les plus grosses et de la meilleure qualité. En 1996, les fabricants américains (dont la plupart de trouvent dans la ville de New York) ont importé des diamants bruts d'une valeur de 730 millions de dollars US et exporté des diamants bruts (ne se prêtant pas à la production locale de diamants polis) d'une valeur de 174 millions de dollars US, pour une valeur nette de 558 millions de dollars US. En 1996, le commerce de diamants polis aux États-Unis a été le suivant : exportations de 2,2 milliards de dollars US et importations de 5,8 milliards de dollars US.

En Russie, la majeure partie de la production de diamants bruts provient de la Iakoutie. Comme la Russie veut maximiser l'emploi, une quantité croissante de diamants extraits en Russie est maintenant taillée au pays. En 1997, les chiffres préliminaires indiquent que la production russe de diamants polis s'est chiffrée entre 650 et 700 millions de dollars US. La majeure partie de la production est exportée, car les ventes intérieures de bijoux en diamants représentent pour seulement environ 30 millions de dollars US.

L'emploi lié à la taille des diamants varie grandement d'un atelier à l'autre, allant de 1 à 3 000 ouvriers. L'emploi total (temps plein et temps partiel) dans le secteur de la taille varie beaucoup d'un pays à l'autre. Par exemple, il a de 300 à 400 tailleurs aux États-Unis; 2 100 tailleurs dans les 300 ateliers belges; quelque 9 000 tailleurs dans 35 ateliers en Thaïlande (il n'y avait pas d'atelier en 1980); 7 500 ouvriers dans quelque 500 ateliers en Israël; environ

10 000 ouvriers dans quelque 50 à 60 ateliers en Russie; 1 600 à 2 000 tailleurs dans 150 ateliers en Afrique du Sud; 10 000 ouvriers dans 80 ateliers en Chine, et plus de 800 000 ouvriers dans 30 000 ateliers en Inde.

Les centres de taille existants ont évolué au cours des 20 à 40 dernières années. Les diamants sont facilement transportables et de haute valeur. Ces deux caractéristiques font en sorte qu'on peut les transporter à des endroits plus efficaces et économiques pour la transformation plus poussée. Quand on choisit l'emplacement d'un atelier de taille, il faut tenir compte de plusieurs facteurs : accès aux diamants bruts, imposition, financement, présence de travailleurs formés, et commercialisation des diamants polis.

En Belgique, Anvers a été un centre de commerce du diamant pendant des siècles. Mais après la Seconde Guerre mondiale, elle est devenue un centre de taille en raison des faibles taux d'imposition, d'un système bancaire belge souple (appuyé et financé par le gouvernement et De Beers) et la disponibilité de diamants bruts par l'intermédiaire du centre de négoce.

Le développement de New York en tant que centre de taille du diamant a débuté à la fin des années 1800 et a connu son essor dans les années 1920 et 1930. Immédiatement avant la Seconde Guerre mondiale, les polisseurs juifs d'Amsterdam sont venus s'installer à New York. Avec l'aide d'une taxe à l'importation sur les diamants polis, le nombre de tailleurs a continué de croître. New York est devenue un centre de négoce et d'importation pour le vaste marché américain. C'est encore un important centre de taille pour les grosses pierres, secteur dans lequel les connaissances et les compétences sont les facteurs déterminants au lieu des coûts de la main-d'œuvre.

L'industrie israélienne du diamant a été mise sur pied après la Seconde Guerre mondiale, grâce aux subventions versées par les autorités israéliennes. De l'aide financière et un régime fiscal favorable ont été mis en place. Une main-d'œuvre formée est vite arrivée après la création de l'État d'Israël en 1948. Comme dans le cas de l'industrie belge, pour concurrencer les pays à faibles salaires, des techniques nouvelles ont été mises au point. Ces dernières années, cependant, les tailleurs israéliens ont éprouvé de plus en plus de difficultés à obtenir un approvisionnement stable en diamants bruts.

L'industrie indienne de la taille de diamants existe depuis les années 1960. L'attrait principal a été les faibles coûts de la main-d'œuvre. Cependant, le gouvernement a également encouragé le développement de l'industrie en mettant en place une structure fiscale favorable. L'approvisionnement en diamants bruts a été une source de problèmes jusqu'à ce que la mine Argyle, ouverte au début des années 1980, fournisse un approvisionnement considérable de quasi-gemmes (produits indiens).

Les indicateurs de productivité des usines de fabrication fournis par Lens Diamond Industries (filiale de De Beers) sont énumérés ci-après.

Endroit	Production quotidienne (ct / tailleur)
Thaïlande	60
Anvers	80
Lens Diamond Industries	100

Note : pour 4 pierres par carat selon les méthodes classiques

Ce niveau de productivité se compare à :

Progrès technologiques (machine)	Production quotidienne (ct / tailleur)
AF	120
Combinaison	140
TT	600
TU	800 - 1200

Note: les machines énumérées sont utilisées aux étapes préparatoires et aux premières étapes de la taille et du polissage.

Voici la description d'une méthode simplifiée de classification des pierres provenant d'un gisement particulier : une fois que les diamants bruts provenant d'un cycle de production donné sont nettoyés de leurs impuretés superficielles avec des acides pour qu'on voie leur couleur réelle (sans nettoyage, il peut y avoir une sous-évaluation de 5 à 20 %), ils sont pesés, dénombrés, tamisés selon la taille (le poids) et séparés en cinq à dix piles selon la répartition des pierres en fonction de la taille dans le gisement. Dans le cas des petits diamants (moins de 0,5 ct), le poids est le principal facteur de classification. Les diamants sont alors classés en fonction de leur forme.

Formes

De Beers utilise le système décrit ci-après. Les pierres sont des octaèdres ou des dodécaèdres bien formés sans imperfections évidentes. Les mélés sont semblables aux pierres mais légèrement déformés; ils ont des formes allongées ou sont plus plats aux extrémités et présentent de légères imperfections. Les clivages sont des cristaux brisés ou déformés très irréguliers tandis que les macles sont des cristaux qui sont épais et souvent triangulaires. Les flats (ou cristaux plats) sont des cubes minces, entiers ou brisés, comprenant des macles épais. Comme un dodécaèdre fournit un rendement supérieur à celui d'un octaèdre, il coûte environ 10 % de plus pour la même qualité.

La majorité des brillants (taille ronde), les diamants les plus populaires, sont produits à partir d'octaèdres mais également de dodécaèdres. Les pierres produisent des brillants polis, les mélés donnent des marquises, des ovales et des émeraudes; les macles épais produisent des triangles, des coeurs, des marquises et des poires, tandis que les macles minces et les flats produisent les baguettes.

Les fabricants classent leurs diamants bruts comme suit : les sciabes sont des octaèdres et des dodécaèdres bien formés et de haute qualité qu'on peut scier ou cliver en deux pierres avant de les polir; leur rendement est de 45 à 70 %. Cette catégorie est subdivisée en tachetés, des sciabes de qualité inférieure dont le rendement se situe entre 40 et 65 %. Les bruts façonnables, qui ne peuvent pas être sciés, sont polis comme une seule pierre sans d'abord avoir été sciés ou clivés. Les macles et les flats épais font partie de ce groupe. Habituellement, ils nécessitent plus de travail que les sciabes et ont un rendement de 30 à 45 %. Les clivages sont des pierres très déformées, avec des inclusions et des fissures sur les plans de clivage. Leur rendement est inférieur à celui des pierre façonnables.

Pureté

Selon le degré de pureté, les diamants bruts peuvent être classés comme suit :

- « I », si les inclusions sont décelables à l'oeil nu;
- « SI », si les petites inclusions sont faciles à déceler à la loupe grossissant dix fois;
- « VS », si les petites inclusions sont difficiles à déceler à la loupe grossissant dix fois;
- « VVS », si les petites inclusions sont à peine perceptibles à la loupe grossissant dix fois.

Couleur

On peut diviser les diamants bruts en trois catégories d'« équivalent de pierres polies » même si beaucoup plus de catégories sont utilisées pour les diamants polis. Les trois catégories et les désignations alphabétiques plus détaillées sont les suivantes : (1) « H » blanc, si la pierre semble incolore (très peu de diamants d'une mine sont classés « D », « E », « F », ou « G » sur le plan de la couleur; (2) « J » blanc cassé, quand la pierre a une apparence légèrement laiteuse, et (3) « M », si la pierre semble jaunâtre ou brunâtre.

ANNEXE V

PROGRAMMES ET SERVICES FÉDÉRAUX ET TERRITORIAUX

I. Fédéraux

Le gouvernement fédéral offre divers programmes et services visant à appuyer et à encourager les petites et moyennes entreprises au Canada. Quelques-uns de ces programmes et services sont énumérés ci-dessous, mais on peut obtenir une liste détaillée dans le Guide des services et des programmes du gouvernement du Canada à l'intention de la petite entreprise, 1997-1998

1. Financement :

- *Loi sur les prêts aux petites entreprises;*
- Banque de développement du Canada;
- Entreprise autochtone Canada;
- Société d'aide au développement des collectivités;
- Programme de développement économique communautaire;
- Programme de développement commercial;
- Programme de négociation de l'accès aux ressources.

2. Accès aux nouveaux marchés :

- Simplification du commerce intérieur;
- Exportations;
- Financement des exportations;
- Importations.

3. Impôt des petites entreprises – exigences et services :

- Numéro d'entreprise et services intégrés;
- Déclarations d'impôt simplifiées et créances fiscales;
- Crédit d'impôt à la recherche scientifique et au développement expérimental.

4. Science, technologie et innovation :

- Programme d'aide à la recherche industrielle;
- Partenariats technologiques Canada;
- Réseau canadien de technologie.

5. Votre entreprise et la législation fédérale :

- Comment constituer votre entreprise en corporation;
- La protection de vos biens : propriété intellectuelle;
- Le marché établit les règles.

PROGRAMMES DE DRHC QUI PEUVENT FOURNIR DIRECTEMENT OU APPUYER LA FORMATION LIÉE À L'EXPLOITATION MINIÈRE

A. Prestations d'emploi et mesures de soutien :

Prestations d'assurance-emploi 3,2 millions de dollars
(à transférer au gouvernement des Territoires du Nord-Ouest - 1^{er} octobre 1998.)

Admissibilité : être en chômage et - avoir établi une prestation d'assurance ou en avoir une qui a pris fin dans les 36 mois précédant la demande, ou -avoir présenté une demande de prestations de maternité ou de prestations parentales au cours des 60 derniers mois, après quoi la personne a quitté le marché du travail pour prendre soin de l'enfant nouveau-né ou adopté.

1. Subventions salariales ciblées

- Pour encourager les employeurs à embaucher des personnes qu'ils n'auraient normalement pas engagées en l'absence de subventions. Les subventions aident à absorber les coûts associés à l'orientation d'un individu vers le lieu de travail et l'emploi.

2. Emploi autonome

- Aider les individus à créer des emplois pour eux-mêmes en offrant un revenu d'appoint, des avis concernant l'évaluation du capital, de l'encadrement et de l'aide technique au moment du lancement de l'entreprise.

3. Partenariats de création d'emplois

- Donner à des individus de l'expérience de travail menant à un emploi continu. C'est une prestation souple conçue pour répondre aux besoins de l'individu et des collectivités. Fait appel à la participation communautaire, à la planification et à l'accord visant la création d'une stratégie d'emploi durable.

4. Achats pour la formation

- Prestation temporaire visant à financer l'achat de formation, l'acquisition des services d'un coordonnateur et des activités de formation basées sur des projets qui aident les individus à acquérir des compétences de niveau élémentaire à niveau avancé (temporisé, 30 juin 1999).

Assurance-emploi - mesures de soutien

1. Services d'aide à l'emploi

- Pour aider les organisations à fournir des services d'emploi aux personnes en chômage en offrant services de diagnostic, techniques de recherche d'emploi, counselling de groupe et activités connexes aux personnes qui font face à des obstacles à l'emploi. Les organisations peuvent recevoir une contribution pour couvrir les frais généraux et fournir de l'aide aux personnes, permettant ainsi leur accès à des services tels que transport, garde de personnes à charge et services spéciaux pour les personnes handicapées.

2. Partenariats pour le marché du travail local

- Encourager et appuyer les employeurs, les employés, les associations d'employeurs et les collectivités à améliorer leur capacité de répondre aux besoins en ressources humaines et de procéder à des réaménagements d'effectifs pour les sans-emploi ou les personnes qui perdent leur emploi.

B. Fonds de développement économique : 0,25 million de dollars

1. Aide aux personnes

Peut couvrir les coûts suivants :

- frais de subsistance des participants pendant leur participation à un projet ou à une activité - revenu d'appoint;
- coût réel des services de garde des personnes à charge;
- coûts ou dépenses liés aux handicaps, qu'une personne doit engager pour participer;
- frais de scolarité engagés par un participant;
- autres frais de subsistance, d'hébergement et de transport.

2. Salaires des participants

- Couvre les salaires des participants et les frais liés à l'emploi comme les contributions versées aux employeurs pour subventionner les salaires et les avantages sociaux du travailleur (assurance-emploi et RPC).

3. Frais généraux

- Peut comprendre les éléments suivants : salaires et avantages sociaux du personnel administratif et autres employés non participants, licences et permis, honoraires pour services professionnels, services spécialisés, intérêts bancaires, services d'utilité publique, matériel, fournitures, assurance-voyage, location de locaux, location ou achat d'équipement, coûts liés aux vérifications et aux évaluations, et fonctions administratives aux fins du soutien des activités.
- Coûts des modifications et de l'équipement permettant de recevoir les personnes handicapées.

C. Initiatives d'emploi des jeunes 1 million de dollars

1. Stratégie d'emploi des jeunes (SEJ)

- Le Canada travaille avec des partenaires pour aider les jeunes à acquérir l'expérience, les compétences et l'information dont ils ont besoin pour se préparer au monde du travail et y participer.

2. Initiatives d'emploi des jeunes

- Créer un premier emploi et donner l'accès à l'information sur le marché du travail dans le cadre de partenariats avec le milieu des affaires, les syndicats, l'industrie, les organismes à but non lucratif, les collectivités et les autres ordres de gouvernement.
- Initiatives d'emploi des jeunes compte quatre principales activités :
 - Jeunes stagiaires Canada;
 - Service jeunesse Canada;
 - Objectif emplois d'été pour étudiants;
 - Information jeunesse.

3. Jeunes stagiaires Canada

- Aider les jeunes qui sont incapables d'obtenir un emploi sans aide. Des contributions sont versées à d'autres pour élaborer des projets qui offrent des postes aux jeunes sans emploi et en sous-emploi.

4. Projets de Service jeunesse Canada

- Verse des fonds à des organisations qui créent des projets de service communautaire pour les jeunes défavorisés sur les plans économique ou social.

5. Objectif emplois d'été pour étudiants

- Verse des subventions salariales aux employeurs qui créent des emplois pour les étudiants. Accorde des prêts aux étudiants qui veulent lancer une entreprise durant l'été. Programme offert en partenariat avec des groupes du secteur privé et à but non lucratif.
- Comprend les sous-programmes suivants :
 - Placements carrière-été (PCÉ);
 - Partenaires dans la promotion des emplois d'été (PPEÉ);
 - Prêts aux petites entreprises (PPE);
 - Centres de ressources humaines pour les étudiants (CRH - É).

6. Information jeunesse

- Donne accès à l'information sur le marché du travail qui est nécessaire pour la prise de décisions en matière d'éducation, de carrière et de recherche d'emploi.

Source: Tiré des publications de DRHC, Yellowknife

D. Soutien pour les Autochtones

1. Programme relatif au marché du travail pour les Autochtones

- Ce programme a été transféré aux organisations autochtones des T. N.-O. pour qu'elles l'offrent en fonction des priorités qu'elles ont définies.

- Environ 11,1 millions de dollars sont versés aux organisations autochtones dans le cadre d'ententes bilatérales avec DRHC. On peut se procurer de l'information sur ces ententes bilatérales régionales au bureau de Yellowknife de DRHC, au (867) 669-5045.

E. Initiatives de partenariats sectoriels

- DRHC fournit de l'argent et des services de soutien aux entreprises privées dans le secteur des ressources humaines. Les objectifs des Initiatives de partenariats sectoriels (IPS) sont les suivants :
 - établir des partenariats efficaces dans le secteur privé;
 - améliorer la pertinence du réseau de formation;
 - préconiser une culture d'apprentissage continu dans le secteur privé;
 - appuyer la mobilité de la main-d'oeuvre partout au Canada;
 - contribuer à l'information sur le marché du travail canadien.
- À titre d'exemple, les IPS, en partenariat avec l'industrie minière, ont mené à la création du Conseil d'adaptation et de formation de l'industrie minière en juillet 1996. Ce conseil a pour mandat de répondre aux besoins en ressources humaines de l'industrie au moyen de l'accroissement des compétences et de normes professionnelles.

Initiatives et outils du gouvernement fédéral pour aider les individus à se prévaloir de ses programmes et services :

- Les Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC), dont l'un est situé à Yellowknife, fournissent l'information de tous les ordres du gouvernement au sujet des programmes, des services et des règlements. Ils offrent les services aux individus par téléphone, sur Internet, en personne et au moyen d'un système d'information par télécopieur.
- Le site Web d'Industrie Canada, Strategis (<http://strategis.ic.gc.ca>), peut aussi fournir un vaste éventail de renseignements commerciaux ainsi que de l'information sur les programmes et services gouvernementaux. Ce site Web est également relié aux sites Web provinciaux et territoriaux.
- Le réseau des succursales de la Banque de développement du Canada (BDC) situées dans toutes les régions du pays favorise la création et le développement des petites entreprises au moyen du financement spécialisé des entreprises rentables. Le BDC offre aussi une gamme complète de services, y compris des services de conseils aux entreprises, de la formation en gestion et du mentorat pour appuyer les petites entreprises.
- Statistique Canada fournit des profils d'information sur les changements sociaux et économiques au Canada, ainsi que des mises à jour régulières sur l'état de l'économie canadienne, par province et secteur industriel. Il fournit aussi des statistiques sur la démographie, la santé, l'éducation, la justice, la culture et le revenu et les dépenses des ménages.

II. Gouvernement territorial

Le gouvernement des Territoires du Nord-Ouest (G. T. N.-O.), par l'intermédiaire du ministère du Développement économique et du Tourisme, offre divers programmes et services pour encourager le développement d'entreprises et la création d'emplois dans le Nord, à savoir :

- La Société de crédit commercial des T. N.-O. Joue le rôle de prêteur de dernier ressort et d'organisme de développement pour fournir une aide financière sous forme de prêts, de garanties de prêt et de cautions aux entreprises résidentes.
- Formation en cours d'emploi, programme qui aide les résidents du Nord à acquérir les compétences nécessaires pour obtenir un emploi permanent et significatif.
- Fonds de développement des entreprises et Programme de subventions aux petites entreprises, qui versent des contributions et des subventions, non remboursables, aux entrepreneurs et aux petites entreprises.
- La Société de développement des T. N.-O., par la propriété directe ou des coentreprises, appuie les projets d'entreprises qui sont susceptibles de créer des emplois appréciables et d'être viables à long terme.

III. Autres mesures fédérales et territoriales d'encouragement fiscal

Voici des exemples de stimulants fiscaux fédéraux et provinciaux offerts au Canada.

1. Crédit d'impôt à l'investissement dans l'Atlantique

- Le crédit d'impôt à l'investissement dans l'Atlantique (CIIA) a été institué dans le budget fédéral de mars 1977. Son objectif est de promouvoir le développement économique de la région de l'Atlantique (soit Terre-neuve, le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle-Écosse, l'Île-du-Prince-Édouard et la Gaspésie) et des zones extracôtières connexes. Le taux actuel de ce crédit est de 10 %.
- Le CIIA s'applique aux dépenses admissibles liées aux édifices neufs, à la machinerie et à l'équipement utilisés dans les activités suivantes : exploitation agricole, pêches, exploitation forestière, exploitation minière, pétrole et gaz, fabrication et transformation. Il ne vise pas le secteur des services.

2. Exonération fiscale temporaire de Terre-Neuve – expansion des entreprises

- Depuis 1994, Terre-Neuve permet aux nouvelles entreprises ou aux entreprises en expansion de la province de demander le statut de société d'expansion des entreprises et de diversification économique (société EDGE) afin d'obtenir des contributions et des avantages fiscaux.
- Pour obtenir ce statut, une société doit convaincre le gouvernement terre-neuvien qu'elle représente un investissement potentiel en capital d'au moins 300 000 \$, ou des ventes supplémentaires minimale de 500 000 \$, et qu'elle est susceptible de créer et de maintenir au moins dix emplois permanents dans la province.

- Une société EDGE admissible a droit à divers avantages, y compris :
 - Exonération, pendant dix ans, de l'impôt provincial sur le revenu, des charges sociales au titre de l'éducation postsecondaire et de la santé, et de la taxe de vente au détail. À la suite de cette trêve fiscale, les taxes et impôts seraient introduits graduellement à raison de 20 % par année, pendant cinq ans. Ces avantages ne prennent pas la forme de crédits ou de déductions; ils font l'objet de décrets de remise d'impôt du gouvernement terre-neuvien. Cette procédure est appliquée étant donné que Revenu Canada n'administre pas le programme.
 - Les municipalités qui participent au programme offrent également une exonération temporaire de l'impôt foncier et(ou) de la taxe d'affaires pendant dix ans. Cette trêve fiscale est suivie d'une introduction graduelle sur une période de cinq ans.
 - L'exonération de dix ans peut être prolongée dans les zones économiques où le taux de chômage excède la moyenne provinciale.
 - Une subvention de 2 000 \$ sera offerte pour chaque emploi permanent créé les cinq premières années; elle est proportionnelle si l'emploi est saisonnier;
 - Une terre de la Couronne non aménagée sera louée à une société EDGE pendant une période maximale de 50 ans pour la somme de 1 \$ si aucune terre aménagée n'est disponible à un coût raisonnable; ce bail sera assorti d'une option d'achat pour 1 \$.

3. Rajustement du coût actuel en Ontario (OCCA) : Indemnité spéciale pour l'équipement de lutte contre la pollution

- Cette déduction unique est différente de la déduction pour amortissement et s'ajoute à celle-ci. Cette déduction spéciale vise l'équipement neuf de lutte contre la pollution acquis après le 17 mai 1989. Au début, elle s'appliquait à un vaste éventail d'appareils, y compris l'équipement de conservation d'énergie et de fabrication.
- Cette déduction spéciale représente 30 % du coût de l'équipement admissible acquis en 1992 ou après. Les biens admissibles doivent être neufs, employés d'abord par la société en Ontario et utilisés par celle-ci afin de tirer un revenu d'une entreprise.

4. Déduction temporaire de 125 % pour l'équipement de fabrication et de transformation acquis pour utilisation au Québec

- L'équipement de fabrication et de transformation acquis après le 12 mai 1988 pour utilisation au Québec est admissible à une radiation de 100 % l'année d'acquisition. Cette radiation est prévue dans un ajout spécial à la classe 12.
- Les biens en question, y compris les biens dépréciables et les transferts technologiques intangibles, sont également admissibles à une déduction supplémentaire distincte de 25 % s'ils sont acquis après le 25 mars 1997 et avant le 1^{er} janvier 1999. Cette déduction supplémentaire de 25 % doit être calculée séparément parce qu'elle n'est pas sujette à récupération au moment de l'aliénation d'un bien.

5. Crédit d'impôt à l'exploration minière en Colombie-Britannique

- Le gouvernement de la Colombie-Britannique a annoncé récemment (avril 1998) qu'il instituerait un crédit d'impôt remboursable pour l'exploration minière menée dans la province. Ce crédit sera offert aux personnes et aux sociétés pour des activités de prospection menées dans la province après le 1^{er} août 1998. Les détails du programme, y compris les critères d'admissibilité et les modalités de demande, seront établis conjointement avec l'industrie au cours des trois prochains mois. Cette mesure représentera pour l'industrie un stimulant fiscal d'environ 7 millions de dollars en 1998-1999, qui sera porté à 9 millions de dollars en 1999-2000 et les années subséquentes.

6. Autres crédits pertinents, y compris les suivants :

- Crédit à la production de films et de vidéos (Colombie-Britannique);
- Exonération fiscale temporaire des petites entreprises (Colombie-Britannique);
- Crédit d'impôt à l'investissement manufacturier (Manitoba);
- Crédit d'impôt à l'investissement dans la recherche scientifique (Manitoba);
- Crédit d'impôt à la production de films et de vidéos (Manitoba);
- Crédit d'impôt à la recherche et au développement (Nouveau-Brunswick);
- Crédit pour le fonds d'aide à la main-d'oeuvre (Nouveau-Brunswick);
- Crédit d'impôt à la recherche et au développement (Nouvelle-Écosse);
- Crédit pour les normes de l'ISO (Nouvelle-Écosse);
- Crédit pour l'industrie cinématographique (Nouvelle-Écosse);
- Crédit d'impôt fédéral à la recherche et au développement;
- Crédit d'impôt à la production de films et de vidéos canadiens.

Exonération fiscale des centres bancaires internationaux – le revenu doit provenir de l'acceptation de dépôts et de l'octroi de prêts à des non-résidents.

Exonération de l'impôt canadien sur le revenu gagné par des compagnies navales et aériennes étrangères – les non-résidents exploitant des navires ou des aéronefs, ou une ligne aérienne internationale, sont exonérés de l'impôt canadien sur le revenu.

ANNEXE VI

COÛTS RELATIFS D'EXPLOITATION D'UNE ENTREPRISE DANS LES TERRITOIRES DU NORD-OUEST

31 mars 1998

Coûts relatifs d'exploitation d'une entreprise dans les Territoires du Nord-Ouest

Dans cette lettre, nous présentons notre analyse des coûts comparatifs liés à l'exploitation d'une entreprise dans les Territoires du Nord-Ouest, selon la méthodologie décrite dans notre publication de 1997 intitulée *Le Choix Concurrentiel*.

Notre analyse indique que, sur le plan des coûts, Yellowknife et Hay River rivalisent avec nombre des villes internationales que nous avons examinées. Même si les coûts à Yellowknife sont les plus élevés par rapport à ceux des 19 villes canadiennes étudiées, cette ville se classe devant toutes les villes américaines examinées. Hay River se classe 14^e parmi les 19 villes canadiennes et devant toutes les villes étrangères examinées.

1.0 Objectifs de l'étude

Dans le cadre de ses efforts constants pour faire la promotion du Canada en tant que pays d'affaires, et pour inciter les entreprises internationales à s'établir au Canada, Industrie Canada rassemble des données sur les coûts liés à l'exploitation d'une entreprise dans nombre de régions du pays. Dans le cadre de ce processus, il faut une analyse indépendante des coûts comparatifs d'exploitation d'une entreprise à Yellowknife et à Hay River, dans les Territoires du Nord-Ouest, de manière à pouvoir évaluer leur compétitivité relative pour les nouvelles entreprises existantes et éventuelles.

2.0 Méthodologie

Cette étude a été menée d'une manière garantissant que les résultats pour Hay River et Yellowknife sont directement comparables à ceux d'une grande étude de KPMG sur la compétitivité-coûts, *Le Choix Concurrentiel*, publiée en octobre 1997. Les auteurs de cette étude ont examiné les coûts sensibles à l'emplacement dans le cas de 42 villes canadiennes, américaines et européennes et ont étudié huit secteurs de fabrication.

Pour garantir la cohérence des résultats, la présente étude a porté sur les mêmes facteurs de coût sensibles à l'emplacement et les mêmes secteurs de fabrication, qui sont détaillés ci-dessous. Les données relatives aux coûts et les taux de change utilisés dans la présente étude sont ceux qui existaient au 31 mars 1997, soit la date retenue pour les données et l'analyse contenues dans l'étude *Le Choix Concurrentiel*.

2.1 Industries

La présente analyse a porté sur les huit industries manufacturières examinées dans l'étude *Le Choix Concurrentiel*:

- | | |
|-------------------------------|-----------------------------------|
| # Électronique | # Produits pharmaceutiques |
| # Transformation des aliments | # Plastique |
| # Instruments médicaux | # Production de logiciels |
| # Fabrication de métaux | # Équipement de télécommunication |

Ces industries ont été retenues parce qu'elles représentent un mélange d'industries à forte intensité de capital (ex. fabrication de métaux) et d'industries à forte intensité de main-d'oeuvre (ex. logiciels). Elles visent un large éventail de besoins en terres, en édifices, en équipement, en gestion et en main-d'oeuvre.

2.2 Éléments de coût sensibles à l'emplacement

Un modèle informatique appartenant exclusivement à KPMG a servi à estimer les coûts totaux que chaque entreprise industrielle devrait assumer au cours des dix premières années d'exploitation à Yellowknife et à Hay River. Ce modèle a été conçu pour différencier les facteurs de coût suivants qui varient en fonction de l'endroit :

26. Coûts d'acquisition de terrains industriels;
- # Coûts de construction d'édifices, y compris les frais d'aménagement;
- # Coûts annuels en main-d'oeuvre, y compris les salaires, les avantages prévus par la loi (ou les charges sociales), les avantages offerts par l'employeur, et les différences de productivité de la main-d'oeuvre entre les pays;
- # Coûts d'électricité;
- # Coûts de transport;
- # Coûts de télécommunication;
- # Frais d'intérêts et de dépréciation;
- # Impôts fédéraux, régionaux et locaux, y compris les stimulants fiscaux dûment enchâssés dans la loi.

Les autres coûts (ex. machinerie et équipement, matières premières) ont été jugés insensibles à l'emplacement ou d'importance restreinte pour les industries examinées; ils ont donc été gardés constants pour chaque endroit.

2.3 Classement hiérarchique et indices

Tout au long de ce rapport, nous indiquons comment les résultats pour Hay River et Yellowknife se comparent à ceux des 42 villes incluses dans l'étude *Le Choix Concurrentiel*. Pour présenter les résultats, nous avons utilisé deux méthodes différentes.

- Le classement hiérarchique montre l'« ordre » de compétitivité-coûts des endroits, pour un facteur de coût individuel, ou l'ensemble de ces facteurs. La collectivité qui se classe première est celle où les coûts sont les plus bas pour un facteur particulier tandis que la 44^e est celle où les coûts sont les plus élevés pour un facteur donné.
- Les **indices** servent à quantifier le degré de variation des coûts globaux entre les collectivités. Les indices varient autour d'une base de 100,0, qui représente les coûts totaux moyens de quatre villes américaines, soit Boston, MA, Colorado Springs, CO, Norfolk, VA, et Scranton, PA. (Consulter l'étude *Le Choix Concurrentiel* pour plus d'information sur la méthodologie de la moyenne des quatre villes.) Les indices inférieurs à 100,0 indiquent des coûts globaux inférieurs à la moyenne des quatre villes américaines tandis que les indices supérieurs à 100,0 reflètent des coûts globaux supérieurs à cette moyenne.

2.4 Nature générale des résultats

Comme dans toute analyse de modélisation, diverses hypothèses générales et particulières ont été intégrées dans la modélisation de chaque entreprise, à chaque endroit. D'autres hypothèses sont présentées à l'Annexe A.

Même si l'élaboration de ces constatations a été faite avec soin, les résultats sont nécessairement de nature générale et ne devraient pas être interprétés comme étant une opinion absolue sur les avantages comparatifs de l'aménagement d'une installation réelle à Yellowknife ou à Hay River par rapport à d'autres villes. D'autres travaux seraient requis, à la fois pour les facteurs financiers et non financiers, afin de déterminer le meilleur endroit pour une installation en particulier.

2.5 Validité des résultats

À votre demande, la présente étude a été réalisée avec les mêmes paramètres d'industrie modèle (soit 90 à 150 employés dans chaque entreprise) qui ont été utilisés dans notre étude précédente, *Le Choix Concurrentiel*. Cette démarche nous a permis de répondre à votre besoin : évaluer les coûts actuels d'exploitation d'une entreprise à Yellowknife et à Hay River, par comparaison avec d'autres villes du Canada.

En raison de la petite taille du bassin de main-d'oeuvre des deux collectivités examinées, un investissement de la taille modélisée dans la présente étude devrait se répercuter sur la dynamique du marché du travail dans l'une ou l'autre collectivité. Dans la mesure où les employés devraient être recrutés à l'extérieur des Territoires du Nord-Ouest, les salaires pour cette main-d'oeuvre « importée » pourraient être supérieurs à ceux des employés en place dans les deux collectivités. Les niveaux des salaires pour la main-d'oeuvre existante peuvent aussi être touchés. Donc, la comparaison présentée dans le présent rapport est la plus exacte pour ce qui est de refléter les coûts que doit assumer un nouvel entrepreneur qui lance une très petite entreprise dans l'une ou l'autre collectivité.

Dans votre interprétation de ces résultats, veuillez vous rappeler que les coûts dans les marchés du travail de petite taille sont généralement plus sensibles au changement résultant d'un nouvel investissement que les coûts dans les marchés beaucoup plus vastes.

2.6 Autres renseignements sur la méthodologie

L'Annexe A renferme plus de détails sur la méthodologie utilisée dans le cadre de la présente étude.

3.0 Résultats

Tous les résultats présentés dans ce rapport sont exprimés en dollars américains, à moins d'avis contraire. Les montants indiqués en dollars canadiens ont été convertis en dollars américains au taux suivant : 1,00 \$US = 1,37 \$CAN.

Les résultats globaux pour Hay River et Yellowknife, fondés sur la moyenne des huit secteurs examinés, peuvent être résumés à deux niveaux :

36. Niveau international - Comparativement aux 42 villes examinées dans l'étude *Le Choix Concurrentiel*, les coûts à Yellowknife et à Hay River, comme dans les villes canadiennes en général, ont été jugés concurrentiels. Si on tient compte des coûts totaux moyens pour les huit secteurs industriels examinés, Hay River se classerait au 14^e rang et Yellowknife au 24^e rang parmi les villes examinées dans l'étude *Le Choix Concurrentiel*.

Nous avons constaté que les coûts à Hay River sont inférieurs à ceux de toutes les villes non canadiennes étudiées. Les coûts à Yellowknife ont été inférieurs à ceux de toutes les villes américaines, italiennes, françaises et allemandes examinées, mais supérieurs à ceux de quelques villes de Suède et du Royaume-Uni étudiées. Les rangs qu'occupent Yellowknife et Hay River par rapport à toutes les villes examinées dans l'étude *Le Choix Concurrentiel* sont illustrés sur la pièce 1.

Les indices généraux de Hay River et de Yellowknife sont respectivement de 96,0 et 98,2, comparativement à la moyenne des quatre villes américaines qui est de 100,0. Cet indice est traduit en avantage moyen sur le plan des coûts, fondé sur les coûts d'exploitation totaux après impôt, qui s'établit respectivement à 4,0 % et à 1,8 % au-dessus de la moyenne des quatre villes américaines.

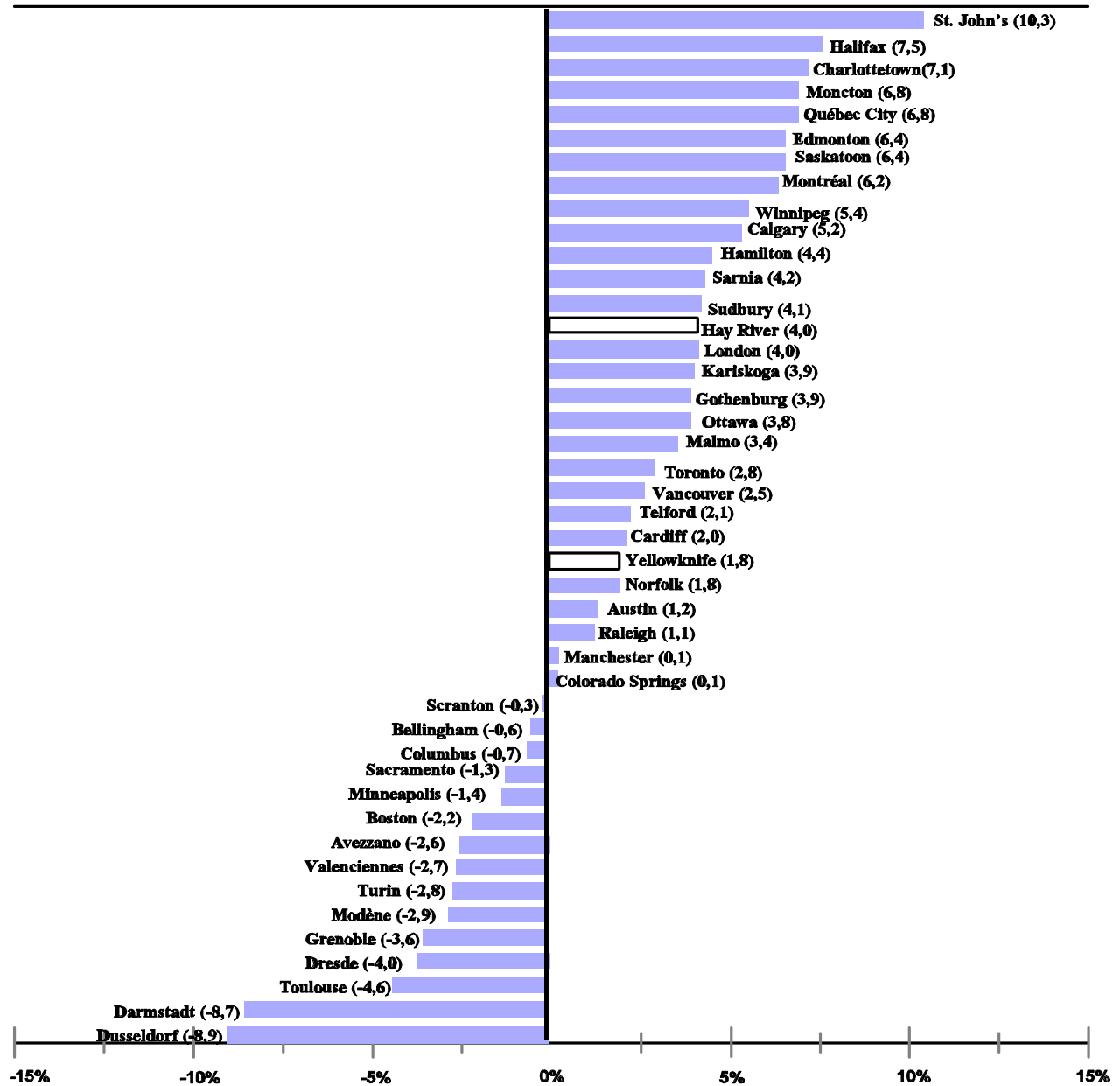
- Niveau national - Dix-sept villes canadiennes ont été examinées au total dans l'étude *Le Choix Concurrentiel*; Hay River et Yellowknife représentent deux villes canadiennes supplémentaires. Toutes les villes qui se classent devant Hay River sont canadiennes, et Hay River se situe un peu plus bas que la position médiane des villes canadiennes. Sur toutes les villes canadiennes, c'est Yellowknife qui enregistre les coûts sensibles à l'emplacement les plus élevés.

Ce classement général montre que les coûts d'exploitation d'une entreprise à Hay River sont équivalents à ceux des villes plus chères dans le sud de l'Ontario (à l'exception de Toronto). À Hay River, les coûts sont un peu plus élevés (1,2 à 2,4 %) qu'à Edmonton ou Calgary, les villes du Sud canadien les plus proches de Hay River.

Comme cela est détaillé plus loin dans ce rapport, les coûts en main-d'oeuvre constituent l'élément le plus appréciable de ces différences de coûts.

Pièce 1

Comparaison générale des coûts totaux, toutes industries, par ville
 Avantage (désavantage) en pourcentage par rapport à la moyenne des quatre villes américaines



Avantage (désavantage) total sur le plan des coûts (en %) par rapport à la moyenne des quatre villes américaines.

La pièce 2 résume les résultats obtenus pour Yellowknife et Hay River, secteur par secteur. En général, les résultats pour chaque industrie tendent vers une uniformité constante, avec quelques variations mineures. Le rendement supérieur à la moyenne des deux villes dans les secteurs des logiciels et de l'équipement de télécommunication est attribuable aux facteurs suivants :

- # Le transport est un facteur beaucoup moins important dans ces secteurs que dans nombre des autres secteurs examinés. Même si Hay River et Yellowknife sont encore comparativement désavantagées par rapport à la plupart des autres villes sur le plan des coûts de transport dans ces deux secteurs, ce désavantage n'a pas le même degré d'importance relative quand on calcule les résultats globaux pour les secteurs des logiciels et de l'équipement de télécommunication que dans le cas de quelques autres secteurs.
- # La prime de coût pour la main-d'oeuvre dans les T. N.-O., dans ces deux secteurs, est relativement plus basse que dans certains secteurs traditionnels. Cela peut être attribuable à la demande relativement plus faible de travailleurs polyvalents dans ces centres et, par conséquent, à un bassin de talents moins vaste que dans les villes canadiennes plus grandes.
- # Les deux villes étudiées en Alberta font relativement bonne figure dans ces deux secteurs. L'Alberta et T. N.-O. ne perçoivent aucune taxe de vente provinciale et, pour diverses raisons, l'incidence de la taxe de ventes est relativement plus grande dans ces deux secteurs, mais notamment dans celui des logiciels, que dans certains autres secteurs. Par conséquent, l'absence de taxes de vente provinciales confère un certain avantage à l'Alberta et aux T. N.-O. dans ces secteurs.

Pièce 2

Résultats pour Yellowknife et Hay River, par secteur industriel

Secteur	Yellowknife			Hay River		
	Indice	Rang général	Rang au Canada	Indice	Rang général	Rang au Canada
Électronique	97,2	22	19	94,3	12	12
Transf. des aliments	98,8	26	19	97,2	17	16
Instruments médicaux	98,9	27	19	96,3	15	15
Fabrication de métaux	100,4	31	19	97,2	19	16
Produits pharmaceutiques	99,1	28	19	96,9	16	16
Fabrication de plastique	100,6	31	19	97,3	20	16
Logiciels	94,6	18	18	92,3	11	11
Fabr. d'équipement de télécommunication	97,4	20	17	96,1	11	11
Moyenne générale	98,2	24	19	96,0	14	14

L'annexe B contient des tableaux détaillés des valeurs réelles et des classements relatifs pour Yellowknife et Hay River, par industrie et facteur de coût. Les rangs indiqués dans cette annexe représentent les rangs qu'auraient occupé ces villes parmi les 44 villes si elles avaient été incluses dans l'étude *Le Choix Concurrentiel*.

Pour vous permettre d'établir des comparaisons plus détaillées entre Yellowknife, Hay River et les villes incluses dans l'étude *Le Choix Concurrentiel*, nous joignons un exemplaire du *Detailed Results Book* (Livre des résultats détaillés) qui accompagne l'étude *Le Choix Concurrentiel*. Ce livre renferme des tableaux détaillés des résultats, par ville, industrie et facteur de coût, selon une structure identique à celle utilisée à l'annexe B. Quand on compare les rangs de Hay River et de Yellowknife à ceux des villes dans le *Detailed Results Book*, il importe de se rappeler que les rangs dans ce livre sont basés sur 42 villes. Si les deux villes des Territoires du Nord-Ouest avaient été incluses dans l'étude *Le Choix Concurrentiel*, les rangs pour toutes les villes occupant des rangs égaux ou supérieurs à ceux de Hay River ou de Yellowknife auraient augmenté d'une place ou deux respectivement.

3.1 Coûts d'acquisition de terrains et de construction d'édifices

Dans le cadre de notre analyse, nous avons constaté qu'à Hay River, les coûts d'acquisition de terrains industriels sont plus bas que dans toutes les villes examinées dans l'étude *Le Choix Concurrentiel*. Yellowknife se classe au cinquième rang à ce titre, dans toutes les industries. Les coûts des terrains industriels comparables sont de 19 200 \$ et 33 000 \$ l'acre pour Hay River et Yellowknife respectivement, contre 25 000 \$ l'acre à Sarnia, la ville qui se classe au premier rang pour ce facteur de coût dans l'étude *Le Choix Concurrentiel*. En général, les prix des terrains industriels dans les Territoires du Nord-Ouest sont faibles en regard des normes canadiennes, américaines et internationales.

Les coûts de construction d'édifices à Hay River et à Yellowknife sont relativement élevés. Hay River se classe au douzième rang à ce chapitre, soit à un rang supérieur à ceux de la plupart des villes canadiennes. Yellowknife se classe 23^e, soit devant toutes les autres villes canadiennes à l'exception d'Ottawa.

Ces résultats ne sont pas étonnants si on tient compte de l'emplacement de ces villes. Les coûts d'acquisition des terrains demeurent relativement bas tandis que les coûts de construction sont élevés en raison de la distance et des coûts associés au transport des matériaux de construction.

Si on combine les effets des coûts d'acquisition des terrains et des coûts de construction, Hay River figure relativement bien en raison des prix très bas des terrains qui compensent les coûts de construction modérés. Pour les coûts totaux d'investissement initial dans les installations, Hay River se classe cinquième dans l'ensemble. À Yellowknife, les prix attractifs des terrains réussissent moins à compenser les coûts de construction relativement élevés, et Yellowknife se classe 19^e parmi les 44 villes sur le plan des coûts d'investissement initial dans les installations.

3.2 Coûts totaux en main-d'oeuvre

Les coûts en main-d'oeuvre constituent le principal élément des coûts totaux sensibles à l'emplacement. Les rangs qu'occupent Hay River et Yellowknife pour ce facteur de coût, 13^e et 30^e respectivement, correspondent grosso modo à leurs classements généraux. Les coûts en main-d'oeuvre dans les deux villes sont plus élevés que ceux de la plupart des villes des autres régions du Canada.

Ces coûts en main-d'oeuvre reflètent le coût généralement plus élevé de la vie dans les Territoires du Nord-Ouest. À Yellowknife, ces coûts sont plus élevés qu'à Hay River, ce qui est normal étant donné qu'il s'agit d'un grand centre administratif alors qu'Hay River est une petite ville éloignée.

3.3 Coûts de l'électricité

Dans les Territoires du Nord-Ouest, le prix de l'électricité est plus élevé que dans toute autre région du Canada. Si on compare les coûts totaux d'électricité, Yellowknife et Hay River se classent 37^e et 41^e respectivement, derrière les villes du Canada, de la Suède, des États-Unis, du Royaume-Uni et de la France.

Ce résultat n'est pas étonnant étant donné les coûts liés à l'aménagement de l'infrastructure voulue pour une population petite mais très dispersée, comme c'est le cas dans les T. N.-O.

3.4 Coûts de transport et de distribution

Hay River et Yellowknife se classent 43^e et 44^e respectivement parmi les autres villes examinées dans l'étude *Le Choix Concurrentiel* sur le plan des coûts de transport et de distribution, qui représentent un agencement de frais de transport routier associés à la distribution du produit en Amérique du Nord et de frais de transport maritime associés à l'exportation du produit en Europe.

Ces coûts s'expliquent par la distance entre les deux villes et les grands marchés nord-américains, et un port libre de glaces pour l'exportation du produit.

L'avantage potentiel lié à l'utilisation de tarifs de retour à charge afin de réduire le coût relatif de transport du produit entre les Territoires du Nord-Ouest et les marchés du Sud peut s'avérer un facteur compensatoire. Le retour à charge n'a pas été pris en compte dans la méthodologie utilisée pour l'étude *Le Choix Concurrentiel* ou la présente étude, car il n'existe pas de statistiques exactes concernant la disponibilité et le coût du retour à charge sur un itinéraire donné.

3.5 Coûts de télécommunication

Hay River et Yellowknife se classent 31^e et 32^e dans l'ensemble sur le plan des coûts de télécommunication. Toutes les villes du Canada, des É.-U. et du R.-U. se classent devant ces deux villes des Territoires du Nord-Ouest. Les coûts de télécommunication relativement élevés de ces deux villes sont le produit de deux facteurs :

- # Fréquence des interurbains plus élevée que dans les autres endroits.
- # Tarifs d'interurbain plus élevés dans les Territoires du Nord-Ouest. Le marché concurrentiel de l'interurbain a eu une incidence appréciable sur la baisse des tarifs d'interurbain ailleurs en Amérique du Nord, par rapport aux tarifs en vigueur dans les T. N.-O.

3.6 Coûts d'imposition autres que l'impôt sur le revenu

En l'absence d'impôt sur le capital, de taxe de vente ou de taxe d'affaires, les deux villes des T. N.-O. figurent bien sur le plan des impôts autres que l'impôt sur le revenu. Les seuls impôts autres que l'impôt sur le revenu qui s'appliquent dans les Territoires du Nord-Ouest sont l'impôt fédéral des grandes sociétés, qui est perçu uniformément dans l'ensemble du Canada, et l'impôt foncier local.

Quand l'impôt foncier est mesuré en dollars par pied carré d'espace d'édifice, Hay River et Yellowknife se classent respectivement septième et neuvième.

3.7 Coût de l'impôt sur le revenu des sociétés

L'impôt sur le revenu des sociétés est le produit des taux de l'impôt sur le revenu et du revenu imposable. En raison des coûts relativement élevés d'exploitation d'une entreprise à Hay River et à Yellowknife par rapport aux autres villes canadiennes, le revenu imposable est généralement plus bas dans ces deux villes des T. N.-O. que dans la plupart des autres centres canadiens. Il s'ensuit que les coûts de l'impôt sur le revenu des sociétés est relativement plus bas à Hay River et à Yellowknife.

4.0 Données à ajouter à la présentation de Transparents « Pensez au Canada »

À votre demande, vous trouverez ci-dessous des chiffres comparables pour les Territoires du Nord-Ouest, qui peuvent être ajoutés à la présentation de transparents « Pensez au Canada ».

# Taux de l'impôt sur le revenu des sociétés	36,1 % (% du revenu imposable)
# Charges sociales	7,2 % (% des cotisations brutes)
# Coûts de transport ou de distribution	193,4 (indice, Canada = 100)
# Coûts annuels d'électricité	270 \$ (000 \$US)
# Coûts de construction	3 683 \$ (000 \$US)
# Coûts des terrains industriels	196 \$ (000 \$US)

5.0 Conclusion

Les résultats de la présente étude indiquent que les coûts de fabrication dans les Territoires du Nord-Ouest sont :

- # concurrentiels comparativement à ceux de la plupart des autres pays examinés;
- # mais généralement élevés en regard des normes canadiennes;
- # et plus élevés à Yellowknife qu'à Hay River.

Nous sommes heureux de pouvoir aider Industrie Canada et nous avons hâte d'analyser ces résultats avec vous.

Veillez agréer nos salutations distinguées.
KPMG Consultants, Vancouver

Détails des calculs

	Hay River	Hay River	Hay River	Hay River	Hay River	Hay River	Hay River	Hay River	Hay River
Région	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.
Industrie	Électr.	Transf. aliments	Instr. méd.	Fabr. métaux	Produits pharmaceutiques	Fabr. plastique	Logiciels	Équipement télécom.	Moyenne
Date d'exécution	35884	35884	35884	35884	35884	35884	35884	35884	
Temps d'exécution	6578125	660451389	66157407407	66248842593	66399305556	66497685185	66615740741	66761574074	

Investissement initial

Terrain	269	96	115	154	115	192	96	115	144
Édifices	5282	2201	3081	4401	3081	4401	2201	2641	3411
	5551	2297	3196	4555	3196	4593	2279	2756	3555

<i>Rang - Terrain</i>	<i>1</i>	<i>1</i>	<i>1</i>	<i>1</i>	<i>1</i>	<i>1</i>	<i>1</i>	<i>1</i>	<i>1</i>
<i>Rang - Édifices</i>	<i>12</i>	<i>12</i>	<i>12</i>	<i>12</i>	<i>12</i>	<i>12</i>	<i>12</i>	<i>12</i>	<i>12</i>
<i>Rang - Investissement total</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>6</i>	<i>6</i>	<i>6</i>	<i>4</i>	<i>4</i>	<i>4</i>	<i>5</i>

Espèces	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Stocks	1000	1500	2 500	400	2000	700	3000	5000	2013
Immobilisations	9270	4300	3200	6200	3200	2700	3100	6400	4796
	15921	8197	8996	11 255	8496	8093	8497	14256	10464

Financement initial

Dette	6368	5464	4048	5628	4248	6070	4248	7128	5400
Capitaux propres	9552	2732	4948	5628	4248	2023	4248	7128	5063
	15921	8179	8996	11255	8496	8093	8497	14256	10464

Ventes	16350	24500	15100	14200	19900	14200	18900	32700	19481
---------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Détails des calculs

	Hay River	Hay River	Hay River	Hay River	Hay River	Hay River	Hay River	Hay River	Hay River
Région	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.
Industrie	Électr.	Transf. aliments	Instr. méd.	Fabr. métaux	Produits pharmaceutiques	Fabr. plastique	Logiciels	Équipement télécom.	Moyenne
Date d'exécution	35884	35884	35884	35884	35884	35884	35884	35884	
Temps d'exécution	6578125	660451389	66157407407	66248842593	66399305556	66497685185	66615740741	66761574074	
Coûts sensibles à l'emplacement									
Main-d'oeuvre	2991	3097	2944	2764	3395	2545	3324	3576	3080
Avantages prévus par la loi	194	243	192	355	227	173	198	228	226
Avantage offert par l'employeur	715	740	704	661	811	608	794	855	736
Rajustement de productivité	-39	-41	-38	-38	-44	-33	-43	-47	-40
Total - Main-d'oeuvre	3862	4040	3800	3742	4389	3293	4273	4613	4002
<i>Rang - Salaires</i>	19	20	25	19	27	27	25	20	22
<i>Rang - Total - main-d'oeuvre</i>	12	12	14	19	20	13	15	13	13
Électricité	211	356	153	339	153	384	170	192	245
Transport : terrestre	107	262	175	210	210	263	54	90	171
Transport : maritime	179	253	295	200	327	460	54	148	239
	286	515	471	409	537	723	109	237	411
Télécommunications	187	187	209	236	241	122	328	243	219
Total - Services publics	683	1058	833	985	931	1228	607	673	875
<i>Rang - Électricité</i>	36	37	36	37	36	37	36	36	37
<i>Rang - Transport</i>	43	43	43	43	43	43	43	43	43
<i>Rang - Télécommunications</i>	31	31	31	31	31	31	31	31	31
Total - Coûts d'exploitation	4545	5098	4633	4727	5321	4521	4880	5285	4876

Détails des calculs

	Hay River	Hay River	Hay River	Hay River	Hay River	Hay River	Hay River	Hay River	Hay River
Région	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.
Industrie	Électr.	Transf. aliments	Instr. méd.	Fabr. métaux	Produits pharmaceutiques	Fabr. plastique	Logiciels	Équipement télécom.	Moyenne
Date d'exécution	35884	35884	35884	35884	35884	35884	35884	35884	
Temps d'exécution	6578125	660451389	66157407407	66248842593	66399305556	66497685185	66615740741	66761574074	
<i>Rang - Coûts d'exploitation</i>	24	25	30	31	29	35	20	22	28
Intérêts	338	290	215	298	225	322	225	378	286
Dépréciation	1536	709	630	1081	630	643	584	1026	855
<i>Total avant impôts</i>	6418	6097	5478	6106	6176	5486	5689	6689	6018
Impôt national sur le revenu	774	368	492	676	626	761	86	586	546
Impôt régional sur le revenu	652	420	465	459	605	511	685	742	567
Impôt municipal sur le revenu	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Impôt national sur le capital	13	4	3	1	4	0	28	20	9
Impôt régional sur le capital	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Taxe de vente	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Impôt foncier	49	20	27	39	27	40	20	24	31
Taxe d'affaires	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Impôt sur les recettes brutes	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>Total - Impôts</i>	1488	812	988	1175	1262	1312	818	1372	1153
<i>Rang - Impôts</i>	12	14	12	10	12	10	9	11	11
<i>Total - Coûts sensibles à l'empl.</i>	7906	6908	6466	7282	7438	6798	6507	8061	7171
Autres coûts indirects	613	1225	3586	1386	4776	923	8505	8175	3648

Détails des calculs

	Hay River	Hay River	Hay River	Hay River	Hay River	Hay River	Hay River	Hay River	Hay River
Région	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.
Industrie	Électr.	Transf. aliments	Instr. méd.	Fabr. métaux	Produits pharmaceutiques	Fabr. plastique	Logiciels	Équipement télécom.	Moyenne
Date d'exécution	35884	35884	35884	35884	35884	35884	35884	35884	35884
Temps d'exécution	6578125	660451389	66157407407	66248842593	66399305556	66497685185	66615740741	66761574074	
Coûts insensibles à l'empl.									
Autres coûts directs	4905	14455	2982	3515	4975	4260	756	13080	6116
<i>Total - Coûts insensibles à l'empl.</i>	5518	15680	6569	4899	9751	5183	9261	21255	9764
Coûts totaux	13425	22588	13035	12181	17189	11981	15768	29316	16935
Profit net après impôt sur le revenu	2925	1912	2065	2019	2711	2219	3132	3384	2546
	17,9 %	7,8 %	13,7 %	14,2 %	13,6 %	15,6 %	16,6 %	13,3 %	13,7 %
Classement général	12	17	15	19	16	20	11	11	14
Indice général	943	972	963	972	969	973	923	961	96
Profit net avant impôt sur le revenu	4352	2699	3023	3155	3942	3491	3902	4712	3659
	26,6 %	11,0 %	20,0 %	22,2 %	19,8 %	24,6 %	20,6 %	14,4 %	19,9 %
Impôt sur le revenu global - taux en vigueur	32,8 %	29,2 %	31,7 %	36,0 %	31,2 %	36,4 %	19,7 %	28,2 %	30,7 %
Rang	20	18	21	19	18	19	16	20	18
Impôt foncier le pied carré	0,40 \$	0,40 \$	0,39 \$	0,39 \$	0,39 \$	0,40 \$	0,40 \$	0,40 \$	0,40 \$
Rang	7	7	7	7	7	7	7	5	7

Détails des calculs

	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife
Région	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.
Industrie	Électr.	Transf. al.	Instr. méd.	Fabr. mét.	Prod. pharm.	Fabr. plastique	Logiciels	Équip. télécom.	Moyenne
Date d'exécution	35884	35884	35884	35884	35884	35884	35884	35884	
Temps d'exécution	65783564815	6604861111	66159722222	66252314815	6640162037	66501157407	66619212963	66765046296	

Investissement initial

Terrain	462	165	198	264	198	330	165	198	247
Édifices	6124	2551	3572	5103	3572	5103	2551	3062	3955
	6585	2716	3770	5433	2716	3260	4202	2756	3555
<i>Rang - Terrain</i>	5	5	5	5	5	5	5	5	5
<i>Rang - Édifices</i>	19	19	19	19	19	19	19	19	19
<i>Rank - Investissement total</i>	3	4	6	6	6	4	4	4	5
Espèces	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Stocks	1000	1500	2500	400	2000	700	3000	5000	2013
Immobilisations	9270	4300	3200	6200	3200	2700	3100	6400	4796
	16955	8616	9570	12067	9070	8933	8916	14760	11111

Financement initial

Dette	6782	5744	4307	6033	4535	6700	4458	7380	5742
Capitaux propres	10173	2872	5264	6033	4535	2233	4485	7380	5369
	16955	8616	9570	12067	9070	8933	8916	14760	11111

Ventes	16 350	24500	15100	14200	19900	14200	18900	32700	19481
---------------	--------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Détails des calculs

	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife
Région	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.
Industrie	Électr.	Transf. al.	Instr. méd.	Fabr. mét.	Prod. pharm.	Fabr. plastique	Logiciels	Équip. télécom.	Moyenne
Date d'exécution	35884	35884	35884	35884	35884	35884	35884	35884	
Temps d'exécution	65783564815	6604861111	66159722222	66252314815	6640162037	66501157407	66619212963	66765046296	

Coûts sensibles à l'empl.

Main-d'oeuvre	3316	3430	3262	3058	3761	2818	3689	3963	3412
Avantages prévus par la loi	201	253	198	378	236	180	202	235	235
Avantage offert par l'employeur	792	820	780	431	899	674	882	947	815
Rajustement de productivité	-43	-45	-42	-42	-49	-37	-48	-51	-45
Total - Main-d'oeuvre	4266	4458	4197	4125	4847	3635	4725	5093	4418
<i>Rang - Salaires</i>	34	34	36	36	37	38	32	35	35
<i>Rang - Main- d'oeuvre</i>	29	31	32	36	35	33	30	30	30
Électricité	256	428	185	412	185	462	206	231	295
Transport : terrestre	117	286	192	230	230	288	59	98	187
Transport : maritime	190	275	315	217	349	489	59	157	256
	308	562	506	447	579	776	118	255	444
Télécommunications	187	187	209	236	243	122	328	243	219
Total - Services publics	751	1177	900	1095	1006	1360	652	729	959
<i>Rang - Électricité</i>	41	41	41	41	41	41	41	41	41
<i>Rang - Transport</i>	44	44	44	44	44	44	44	44	44
<i>Rang - Télécommunications</i>	31	31	31	31	32	31	31	31	32

Détails des calculs

	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife
Région	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.
Industrie	Électr.	Transf. al.	Instr. méd.	Fabr. mét.	Prod. pharm.	Fabr. plastique	Logiciels	Équip. télécom.	Moyenne
Date d'exécution	35884	35884	35884	35884	35884	35884	35884	35884	
Temps d'exécution	65783564815	6604861111	66159722222	66252314815	6640162037	66501157407	66619212963	66765046296	
<i>Total - Coûts d'exploitation</i>	5016	5635	5097	5220	5853	4995	5377	5822	5377
<i>Rang - Coûts d'exploitation</i>	33	37	38	39	38	40	33	34	38
Intérêts	359	304	228	320	240	355	236	391	304
Dépréciation	1592	733	663	1128	663	690	608	1054	891
<i>Total avant impôts</i>	6968	6672	5988	6667	6757	6040	6221	7267	6573
Impôt national sur le revenu	626	221	359	538	472	626	0	420	408
Impôt régional sur le revenu	569	338	391	374	521	427	595	662	485
Impôt municipal sur le revenu	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Impôt national sur le capital	17	6	5	3	5	0	29	24	11
Impôt régional sur le capital	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Taxe de vente	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Impôt foncier	136	56	78	111	78	112	56	67	87
Taxe d'affaires	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Impôt sur les recettes brutes	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>Total - Impôts</i>	1347	621	822	1025	1077	1165	680	1173	990
<i>Rang - Impôts</i>	9	2	6	7	6	7	4	5	5
<i>Total - Coûts sensibles à l'empl.</i>	8315	7293	6821	7692	7833	7205	6901	8441	7563

Détails des calculs

	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife	Yellowknife
Région	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.	T. N.-O.
Industrie	Électr.	Transf. al.	Instr. méd.	Fabr. mét.	Prod. pharm.	Fabr. plastique	Logiciels	Équip. télécom.	Moyenne
Date d'exécution	35884	35884	35884	35884	35884	35884	35884	35884	
Temps d'exécution	65783564815	6604861111	66159722222	66252314815	6640162037	66501157407	66619212963	66765046296	

Coûts insensibles à l'empl.

Autres coûts directs	4905	14455	2982	3515	4975	4260	756	13080	6116
Autres coûts indirects	613	1225	3586	1386	4776	923	8505	8175	3648
<i>Total - Coûts insensibles à l'emplacement.</i>	5518	15680	6569	4899	9751	5183	9261	21255	9764

<i>Coûts totaux</i>	13833	22973	13389	12591	17584	12388	16162	29696	17327
---------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

<i>Profit net après impôt sur le revenu</i>	2517	1527	1711	1609	2316	1812	2738	30044	2154
---------------------------------------------	------	------	------	------	------	------	------	-------	------

	15,4 %	6,2 %	11,3 %	11,3 %	11,6 %	12,8 %	14,5 %	9,2 %	11,5 %
--	--------	-------	--------	--------	--------	--------	--------	-------	--------

<i>Classement général</i>	22	26	27	31	28	31	18	20	24
---------------------------	----	----	----	----	----	----	----	----	----

<i>Indice général</i>	972	988	989	1004	991	1006	946	974	982
-----------------------	-----	-----	-----	------	-----	------	-----	-----	-----

<i>Profit net avant impôt sur le revenu</i>	3712	2086	2461	2520	3309	2864	3333	4086	3046
---------------------------------------------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

	27,7 %	8,5 %	16,3 %	17,7 %	16,6 %	20,2 %	17,6 %	12,5 %	16,5 %
--	--------	-------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

<i>Impôt sur le revenu global - taux en vigueur</i>	32,2 %	26,8 %	30,5 %	36,2 %	30,0 %	36,8 %	17,9 %	26,5 %	29,6 %
-----------------------------------------------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

<i>Rang</i>	17	12	15	20	15	20	15	14	17
-------------	----	----	----	----	----	----	----	----	----

