

[Texte]

to the other one, and that is, not having access to other markets.

We found that the rationalization option really did not yield benefits that were significantly greater than the "no action" option, because, in some cases—for instance, those products we import—we import them because we do not make them here. In other cases, we are down to a single-site rationalization situation. Probably more important than that, even though, hopefully, we are moving in the direction of there being a more permissive attitude taken towards mergers rationalization, a great many practical problems would present themselves if we tried to really rationalize the industry, if we really tried to centre it around, for instance, one site.

One of the questions asked was: whose site goes down first—Edmonton's, Sarnia's or Montreal's? Who in those sites go down? Besides, we really do not have those kinds of levers to cause that kind of rationalization.

The more positive approach we took, one which really speaks to that fundamental problem, is that, if there can be access and if we can also solve the raw material problem, which is small in relation to the scale problem but which poses a greater threat in the future, if we can speak directly to those problems, probably existing sites can continue to expand.

The Sarnia complex, for instance, as it now exists, is well sited to be part of an expanding industry in the Northern U.S. Montreal, too, could easily expand in this way.

In a way, I am not answering your question directly, that on rationalization, but it is because we do not believe that rationalization is the real answer for this industry.

**Mr. Pepin:** If we apply that to the tire industry, would you say a few words about your efforts in this particular area?

**Mr. Tennier:** In the case of tires, sir, we have that problem of ITWA. We have six producers which, in relation to the United States, is disproportionately high; but, in addition to that, each produced too many types and sizes considering the size of the domestic market, so that they have a low proportion of their production concentrated in a great many numbers and lines and types of tires. We have been working with them to see if there is a way in which they can reduce this multitude of sizes.

There is a case where rationalization, at least in that end of the business where they produce too many, is a meaningful answer to the problem.

**Mr. Pepin:** But how difficult is this to accomplish?

**Mr. Tennier:** There is always the difference between the desirability and the feasibility of it all. The same thing is true in the case of the petro-chemicals when I said that the answers lay in terms of access and raw material supply availability—particularly thinking of access. The desirability is there on our part to improve that problem but feasibility will be another thing. That will be a long, arduous

[Interprétation]

là d'un problème mineur comparativement à l'autre, c'est-à-dire le fait de ne pas avoir accès à d'autres marchés.

Nous avons découvert que la rationalisation n'amenait pas vraiment de bénéfices beaucoup plus grands que ceux qui résultaient du choix de «rien faire», parce que dans certains cas, par exemple dans le cas des produits que nous importons, nous les importons parce que nous n'en fabriquons pas ici. Dans d'autres cas, nous nous trouvons dans une situation de rationalisation d'un seul emplacement. Il est probablement plus important que nous nous en allions vers une attitude plus libérale face à la rationalisation par la fusion; beaucoup de problèmes pratiques se présenteraient si nous essayons de rationaliser vraiment l'industrie, si nous essayons vraiment de la centraliser, par exemple, autour d'un seul emplacement.

Une des questions qui a été demandée était la suivante: Quel emplacement doit disparaître d'abord, celui d'Edmonton, de Sarnia ou de Montréal? Dans ces emplacements, qui doit disparaître? D'autre part, nous n'avons pas vraiment le genre de levier qui causerait cette sorte de rationalisation.

L'attitude la plus positive que nous avons prise, une attitude qui tient vraiment compte du problème fondamental, est celle-ci: Si l'on peut avoir accès aux marchés et si l'on peut résoudre également le problème de la matière première qui est minime en rapport avec le problème de la disparité, mais qui pose une menace plus grande pour l'avenir, si nous envisageons directement ces problèmes, les emplacements existants peuvent probablement continuer de s'élargir.

Le complexe de Sarnia, par exemple, dans sa structure actuelle, est très bien situé pour faire partie d'une industrie expansive dans le nord des États-Unis; Montréal également pourrait facilement s'étendre de cette manière.

D'une certaine façon, je ne réponds pas directement à votre question, au sujet de la rationalisation, mais c'est que je ne crois pas que la rationalisation soit la véritable réponse pour cette industrie.

**M. Pepin:** Si nous appliquons cela à l'industrie du pneu, diriez-vous quelques mots de vos efforts dans ce secteur particulier?

**M. Tennier:** Dans le cas des pneus, monsieur, nous avons le problème de ITWA. Nous avons six producteurs qui sont extraordinairement considérables par rapport aux États-Unis; mais en plus de cela, chacun a produit trop de types et de dimensions différentes étant donné l'envergure du marché domestique, de telle sorte qu'ils ont une vaste proportion de leur production qui est concentrée dans de nombreuses catégories et de nombreuses sortes de pneus. Nous avons essayé avec eux de voir s'il y avait une manière pour eux de diminuer cette multitude de formats.

C'est là un cas où la rationalisation du moins en ce qui concerne leur trop grande production, constitue une solution satisfaisante au problème.

**M. Pepin:** Mais est-ce qu'il est bien difficile de réaliser cela?

**M. Tennier:** Il y a toujours une différence entre le désir de faire quelque chose et la possibilité de le faire. La même chose est vraie dans le cas des produits pétro-chimiques, quand j'ai dit que la solution se trouvait dans l'accès aux marchés et dans la disponibilité des matières premières, mais surtout dans l'accès aux marchés. Nous avons vraiment le désir d'améliorer ce problème, mais qu'il soit