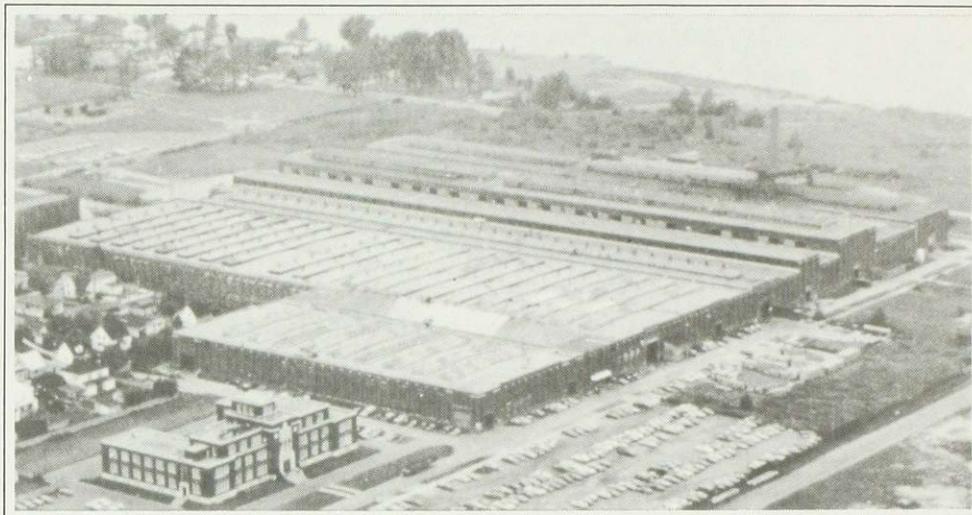


le travail

**ÉDITION
SPÉCIALE**



10 mai 1984



L'usine Beloit à Sorel
**UNE FERMETURE
PROVOQUÉE PAR
L'INCOMPÉTENCE
DES ADMINISTRATEURS**

***Les documents et les agissements
de la compagnie le démontrent***

Brown-Boveri, Menasco, Beloit: la ronde des fermetures se poursuit

Le 3 mai 1984, James Gaston Burke, directeur du personnel et des relations industrielles chez Beloit Canada Ltée, faisait parvenir une lettre au président du Syndicat national de l'industrie métallurgique de Sorel Inc. (CSN) dans laquelle la compagnie avisait le syndicat que le 29 juin 1984, les employés de Beloit Canada travaillant à l'usine de St-Joseph-de-Sorel seront collectivement licenciés pour cause de fermeture.

Après les fermetures des usines de Brown-Boveri à Lachine, de Menasco à Ville Saint-Laurent, voilà qu'une troisième s'ajoute, celle de Beloit Canada. Ces trois usines propriétés de filiales canadiennes de puissantes sociétés multinationales étaient toutes engagées dans la fabrication de produits industriels hautement spécialisés tels que moteurs électriques de traction pour rames de métro, alternateurs et génératrices de grande capacité, trains d'atterrissage et systèmes hydrauliques utilisés dans l'aéronautique et finalement, relativement à Beloit, conception et fabrication de machines à papier de toutes dimensions et capacités ainsi que de pompes industrielles et de compresseurs utilisés par l'industrie pétrolière.

Plus de mille travailleurs hautement qualifiés sont affectés par ces trois fermetures. La grande majorité d'entre eux sont des machinistes, des soudeurs, des mécaniciens, des outilleurs, des assembleurs, des dessinateurs, des électriciens. Bien plus, leur travail exige une précision et une connaissance du métier devant répondre à des standards de qualité et de fiabilité parmi les plus élevés dans l'industrie électro-mécanique.

Ces fermetures sont une perte énorme pour le Québec. L'économie du Québec accuse, dans son secteur manufacturier, de sérieuses déficiences en industries de fabrication d'équipement à technologie non seulement avancée mais évolutive. Il faut ajouter à cela, et c'est primordial, les pertes en qualifications, expérience, compétences de tous les travailleurs ayant perdu leur emploi suite aux décisions prises par ces multi-nationales. La perte est énorme.

Cette perte est encore plus considérable lorsque l'on considère les points suivants:

- a) Le Québec est un producteur majeur d'équipement de transport public et suite à la fermeture de Brown-Boveri, il n'existe plus au Québec de manufacturier de moteurs de traction;
- b) Le Québec possède un secteur de construction aéronautique des plus importants au Canada et il n'existe plus au Québec de manufacturier de train d'atterrissage et d'équipements hydrauliques comparable à Menasco.
- c) Le Québec est la première province quant à la production de papier journal et il ne restera plus qu'un seul fabricant de machines à papier suite à la fermeture de Beloit.

Il y a là des signes de désindustrialisation du Québec, dont les effets dévastateurs ne sauraient être éliminés par les "alumineries" construites à grand renfort de subventions et de publicité. Toute économie qui a comme préoccupation l'emploi

Des signes de désindustrialisation du Québec

des travailleurs doit posséder un secteur manufacturier dont les produits permettent le soutien aux autres industries, la recherche, le développement et la capacité d'exporter.

Les récentes décisions des multinationales concernées par ces fermetures ne font qu'affaiblir l'économie québécoise et aggraver le problème du chômage et du sous-emploi des qualifications de nos travailleurs.

Beloit-Sorel: une usine parmi les mieux équipées au monde pour fabriquer des machines à papier

Établie à Sorel depuis plus de vingt ans, la société Beloit Canada est une filiale à part entière de Beloit Corporation dont le siège social est situé à Beloit, Wisconsin, et dont les principaux actionnaires sont les membres de la famille Neese.

Cette société possède des installations et des points de services au Canada, aux États-Unis, en Italie, au Brésil, en Angleterre, en Allemagne fédérale, en Australie, au Japon, en Suède et en France. Beloit est un des principaux fabricants d'équipements industriels utilisés dans l'industrie des pâtes et papiers.

Afin de répondre aux exigences de la technologie de la fabrication des pâtes et papiers, Beloit possède des centres de recherche fort importants à Rockton, Illinois, et Bolton, en Angleterre; de plus la division Jones de Beloit en possède un à Pittsfield au Massachusetts.

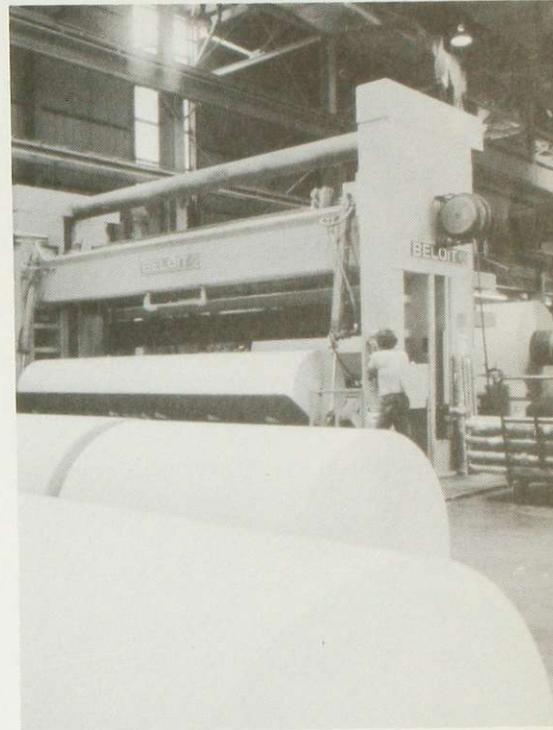
De ce fait, la société a pu s'assurer une réputation bien établie auprès de l'industrie papetière. D'autre part, au niveau de ses installations de fabrication la compagnie Beloit affirme, relativement à son usine de Sorel, dans les documents techniques qu'elle fournit à ses clients:

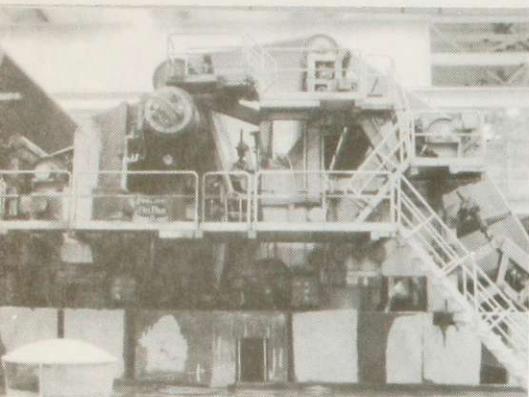
"Les installations de Beloit Canada Ltée, à Sorel (Québec), sont parmi les mieux équipées au monde, pour la fabrication d'une vaste gamme de matériel de fabrication industrielle. Elles occupent 380 000 pieds carrés, et emploient 800 personnes.

L'usine de Sorel possède une machinerie très variée pour recevoir l'outillage le plus perfectionné qui soit. D'énormes fraiseuses à course horizontale de 33 pieds... un tour à banc de 40 pieds d'entre-axes... les toutes dernières machines à contrôle numérique. Tout cela permet d'effectuer des travaux spécialisés et difficiles exigeant une très grande précision. Toutes ces machines sont conduites par des ouvriers hautement qualifiés, qui respectent les normes les plus rigoureuses de qualité et de rendement".

Une telle combinaison, où sont associés main-d'oeuvre hautement qualifiée, installations de production à la fine pointe de la technologie, recherche et développement, est généralement considérée comme étant à la base du succès d'une industrie. C'est ce que le syndicat a pu observer entre 1970 et 1979 à l'usine de Sorel.

Ainsi en 1970, la plus importante des innovations réalisées par Beloit prenait forme à Sorel. Il s'agissait de la





fabrication du premier formeur à double-toile "Bel-Baie", construit pour le compte de la compagnie de Papier QNS dont l'usine de papier-journal est située à Baie-Comeau. Depuis ce temps, Beloit a installé des dizaines de ces équipements au Canada, aux États-Unis, au Japon.

En 1975, la première machine à papier mousseline (hygiénique) à double-toile était construite à Sorel et installée chez E.B. Eddy à son usine de Hull au Québec.

En 1979, le deuxième formeur Bel-Bond qui permet de rendre technologiquement compétitives les machines à papier plus anciennes, était construit à Sorel et installé à l'usine de papier de MacMillan Bloedel Ltd située à Powell-River en Colombie-Britannique.

De 1973 à 1980, Beloit était en période de croissance continue

Voilà ce dont sont capables les ouvriers de Sorel en utilisant un équipement perfectionné qu'ils connaissent à fond pour fabriquer des produits complexes et capables de répondre aux exigences des clients les plus importants au Canada et dans le monde.

De fait, le syndicat était à même de constater que les affaires durant cette période de 1970 à 1980 allaient bien. En dépit du fait que les états financiers de la compagnie ne sont pas disponibles puisque c'est une société privée, nous pouvions tout de même être assurés, dans un contexte de gestion dynamique, que l'usine était rentable.

En effet, dans le cadre du programme de rénovation de l'industrie des pâtes et papiers et des programmes à l'exportation de produits canadiens, la société Beloit a vu au cours de cette période de 1970 à 1979 grossir son carnet de commandes, spécialement à partir de 1977 où une phase d'investissement intense de l'industrie papetière a débuté.

Cela nous est confirmé par un document interne de la compagnie dont le syndicat a obtenu copie il y a un peu plus de deux mois et demi. Ce document hautement confidentiel est le rapport présenté en janvier 1982, au conseil d'administration de Beloit-Canada pour l'année fiscale 1980-1981 par le président de la compagnie Beloit-Canada, Thomas E. Duffield.

Ce document que le syndicat révèle aborde toutes les facettes de la gestion de Beloit-Canada. Nous y retrouvons les principales données financières de la compagnie qui démontrent qu'au cours des années 1973 à 1981, cette société a connu une situation financière qui garantissait sa rentabilité à un niveau très appréciable. C'est ce que nous démontre le tableau 1.

L'examen de ces données financières nous permet de saisir les effets combinés d'une conjoncture favorable et de la capacité qu'avait Beloit Canada de répondre aux besoins des sociétés papetières.

Sous la direction des présidents Gossell et Van Sheike, entre 1973 et 1979, la compagnie a vraiment pu profiter de cette conjoncture en misant sur les réalisations techniques qu'elle avait effectuées au début des années soixante-dix, avec lesquelles elle gagna la confiance des compagnies de papier.



TABLEAU 1
Beloit Canada Ltée
Principaux indicateurs financiers (en 000\$)

	1973 à 1981								
	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
“BOOKINGS”	24,954	29,535	25,167	24,011	98,355	63,850	94,038	130,986	52,993
VENTES NETTES	9,772	18,850	31,630	32,659	19,646	35,398	60,712	83,557	140,668
PROFIT AVANT IMPÔTS	(1,001)	(935)	3,434	6,632	800	4,582	8,592	7,120	4,606
PROFIT APRÈS IMPÔTS	—	—	—	4,700	469	2,713	5,825	4,743	3,505
AVOIR DES ACTIONNAIRES	3,397	2,589	6,023	9,411	9,880	12,594	16,919	17,162	20,667
FONDS DE ROULEMENT	(1,163)	(358)	1,226	4,143	6,420	8,832	8,758	6,022	9,869
VALEUR NETTE USINE +ÉQUIP.	6,647	5,052	4,776	5,923	6,041	6,458	10,492	13,097	12,184

Les chiffres entre parenthèses représentent une perte.

Bookings (Carnet de commandes)

Source: “Beloit Canada Ltd. Report to the Board of Directors for the fiscal years ending”
September 30, 1981. By the controller Jacques Legault, January 25, 1982

En effet, lors de l’achat de machines à papier dont le prix atteint à l’heure actuelle environ trente millions de dollars l’unité, il est bien connu de tous les manufacturiers de ces équipements qu’il est primordial pour les clients éventuels de pouvoir évaluer la performance de ces machines à partir d’installations en état de marche. C’est ce qui fit l’intérêt que les papetières portèrent à Beloit. De plus ajoutons qu’à cette époque un seul concurrent important fabriquait aussi au Canada des machines à papier: Dominion Engineering.

Les résultats sont impressionnants. Beloit Canada a réussi à quadrupler son carnet de commandes entre 1976 et 1977, et elle conserva un tel niveau élevé de commandes jusqu’en 1980, ce qui s’est traduit par des ventes annuelles passant de \$33 millions en 1976 à plus de \$140 millions en 1981.

De ces ventes, la compagnie a tiré un profit avant impôt atteignant un maximum de \$8,6 millions en 1979. Sur les neuf années allant de 1973 à 1981, sept furent des années où un profit fort appréciable fut réalisé.

Évidemment, l’actionnaire unique Beloit Corporation a vu la valeur de son investissement croître. Ainsi l’avoir de l’actionnaire est passé de \$3,5 millions en 1973 à près de \$21 millions en 1981. Le taux de rendement net sur l’avoir de l’actionnaire, qui représente la valeur de l’investissement de Beloit Corporation dans sa filiale canadienne, a été respectivement de 21.5% en 1978, 34.4% en 1979, 27.6% en 1980 et 17% en 1981.

Par ailleurs, durant cette période, Beloit a connu une augmentation de l’emploi. Cette usine et son bureau chef de



Pointe-Claire employaient plus de 1 000 personnes en 1981, alors qu'au début des années soixante-dix l'effectif total de la compagnie n'excédait pas 500 personnes. Cette performance valut à Beloit Canada le Mercure de l'emploi en 1981, titre qui lui fut décerné par la Chambre de commerce du Québec.

La recette du président Duffield et de ses associés pour débâter une compagnie prospère

Alors comment se fait-il qu'une compagnie dont les ventes annuelles augmentaient en moyenne de 41% dans les équipements destinés à l'industrie papetière, de 26.5% dans la fabrication de pompes industrielles et dont la rentabilité ne faisait aucun doute, avise le syndicat que le 29 juin 1984, elle cessera définitivement ses opérations à l'usine de Sorel?

Il y a sûrement "anguille sous roche".

Lorsque le syndicat déposa ses demandes en vue de renouveler sa convention collective de travail en décembre 1983, il était à même de constater qu'un "malaise" existait dans la compagnie. En effet, les négociations précédentes de 1981 avaient été plus difficiles.

En outre, Beloit Canada confiait dès la fin de 1980 de plus en plus de commandes d'origine canadienne en sous-traitance à des filiales étrangères du groupe Beloit.

Pourtant l'usine de Sorel produisait pour le marché mondial, dont la Pologne et les États-Unis, où des machines bâties à Sorel ont été expédiées.

D'autre part, les relations industrielles devenaient de plus en plus tendues. Alors qu'antérieurement le président de la compagnie rencontrait régulièrement le syndicat pour faire le point sur l'activité de la compagnie, depuis l'arrivée de M. Duffield, cette pratique a complètement cessé. Il est invisible depuis son arrivée en 1979.

**Des relations
de travail
plus tendues**

L'arrivée d'un "dur" au service du personnel: James Gaston Burke

La compagnie avait aussi embauché en 1979, un nouveau gérant du personnel, James Gaston Burke, dont la réputation de "dur" n'allait pas tarder à être démontrée. Des informations prises par le syndicat auprès de syndicats qui avaient eu à se débattre avec lui alors qu'il était chez d'autres employeurs (Reynolds à Baie-Comeau, Asbestos Corporation, CTCUM, etc.) ne laissaient rien présager de bien positif.

En ce qui concerne les griefs, le syndicat a été à même de constater une augmentation fort impressionnante. Plus de 300 par année depuis l'arrivée de Burke, alors qu'avant 1979 le syndicat ne présentait qu'environ 25 griefs par année.

Cela démontre de façon éloquent le climat de travail malsain sous le règne de M. Burke. Et c'est ainsi qu'entre 1979 et 1981, le nombre d'heures pour activités syndicales, selon le rapport de M. Burke au conseil d'administration de la compagnie, a été en moyenne de 6,727 heures par année, alors que durant les trois années précédentes, de 1976 à 1978, ce nombre avait été de 2,907.

**Les griefs
s'accumulent**

Donc, les heures pour activités syndicales relatives à l'application de la convention collective ont plus que doublé, lorsque l'on fait la comparaison sur ces deux périodes.

Pourtant, depuis le tout début des opérations de Beloit, le syndicat existe très activement, soucieux de voir à l'application stricte et intelligente de la convention collective. Par ailleurs, la convention collective n'a pas connu de changements structurels durant les années où les comparaisons ont été effectuées. En effet là encore, les questions d'évaluation de tâches, de temps supplémentaire, d'ancienneté, de mouvements de main d'oeuvre ont été négociées durant les années soixante, de sorte que le syndicat était à tout le moins en droit de s'attendre que la direction du personnel en connaisse l'application et l'interprétation.

Afin de sensibiliser la direction de la multinationale, le syndicat fit parvenir en 1982, le dossier complet de tous les griefs à monsieur Thomas J. Burke (aucune parenté avec James G. Burke de Sorel), qui au niveau de Beloit Corporation est directeur des relations industrielles et publiques. Nous voulions par là, alarmer la direction américaine de la détérioration profonde des relations de travail à l'usine de Sorel. Malheureusement, nous n'avons pas reçu de réponse.

En fait, durant la période de 1979 à 1984, le syndicat a été à même de constater l'excessive concentration des relations industrielles entre les mains d'un seul homme: James Gaston Burke. Il n'y a plus moyen de régler quoi que ce soit avec les contremaîtres et les chefs de services.

Du Mercure de l'emploi... au Mercure des mises-à-pied

Cette question de la détérioration des relations industrielles n'est que la face visible de la situation de Beloit Canada.

Pendant cette même période, plusieurs mises-à-pied massives eurent lieu, l'effectif chutant dramatiquement de 800 au début de 1981, à 400 en 1982 et jusqu'à 30 seulement le 19 décembre 1983.

À partir de janvier 1984, la compagnie procéda à des réembauchages, et en mars 1984, 63 travailleurs syndiqués payés à l'heure travaillaient à Beloit.

Nous savions aussi que le carnet de commandes était passablement dégarni. Toutefois une bonne nouvelle, Beloit Canada s'était vue octroyer le contrat de construction d'une machine à papier à haute-vitesse par la compagnie Maclaren, machine devant être installée à son usine de Masson, dans l'Outaouais, et valant \$28 millions.

Mais nos appréhensions allaient être confirmées. En janvier 1984, Beloit Canada nous soumettait lors d'une rencontre de négociation un "dossier sur la situation de Beloit Canada Ltée en 1984". Le document visait à nous présenter une justification des demandes de la compagnie qui, au chapitre des salaires, représentent une diminution de \$2.00 à \$3.00 l'heure, et qui exigent une plus grande flexibilité de la main-d'oeuvre, ainsi que



la disparition du système d'évaluation des tâches. Selon le document de la compagnie:

- 1) "Beloit doit augmenter sensiblement la productivité de son usine de Sorel".
- 2) "Beloit doit en même temps diminuer ses coûts d'exploitation".

Après la recette Duffield, le mode d'emploi Burke: démolir la convention collective et accuser tout le monde

Et pour ce faire, la recette est simple: polyvalence, qualification, droits de gérance accrus, réductions salariales et d'avantages sociaux.

La thèse de la compagnie vient du fait que "sa place" de leader dans l'industrie de fabrication de machinerie destinée à l'industrie papetière a connu depuis la fin de 1981 une "descente" abrupte. La compagnie mentionnait dans le document que tout passait par sa politique de négociation, si elle voulait rétablir sa position sinon "l'une des conséquences pourrait être la fermeture définitive de ses portes".

En résumé la compagnie prétend dans ce document que le marché a diminué et que l'usine de Sorel n'est plus concurrentielle à l'heure actuelle.

En ce qui concerne le marché de l'équipement, Beloit prétend que les principaux clients provenant de l'industrie papetière font depuis peu passer le prix de l'équipement avant la qualité; que le marché du papier-journal canadien à destination des États-Unis se rétrécit; et que les profits des papetières sont insuffisants de sorte que le volume de commandes a diminué.

De plus, d'autres facteurs énoncés par la compagnie expliqueraient ses déboires sur le marché de l'équipement: ce sont le taux de change du dollar canadien à l'égard des autres monnaies, la réduction de la tarification douanière, les politiques gouvernementales étrangères, les coûts de production à Sorel qui sont trop "élevés" par rapport à la concurrence.

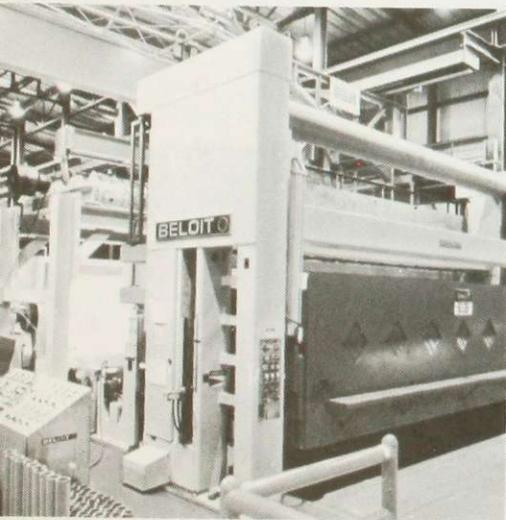
Enfin tous sont responsables sauf Beloit Canada.

Aucune remarque n'est faite sur la qualité de gestion de la compagnie, ni sur la qualité de son produit et de son service après vente. Les responsables des déboires sont tous extérieurs à Beloit.

Pourtant, le marché pour les machines à papier existe, et il est bon

Tout d'abord, mentionnons que le marché canadien des équipements de fabrication de pâtes et papiers est loin d'être en perte de vitesse. En effet, ce marché existe toujours et touche la plus importante industrie de papier-journal au monde en ce qui a trait aux exportations.

En 1981, selon les données de l'Association canadienne des producteurs de pâtes et papiers, les exportations canadiennes de papier-journal se sont chiffrées à près de 7.9 millions de



tonnes métriques et représentaient près de 63% de toutes les exportations mondiales de ce produit.

D'autre part, même au plus fort de la crise économique que nous connaissons toujours, les papetières de l'est du Canada ont réalisé des profits, et 1984 s'annonce des plus intéressantes en matière de profits. L'industrie canadienne construira quatre nouvelles machines à papier d'ici cinq ans, sans compter les projets de modernisation des installations existantes qui nécessiteront des milliards de dollars en investissements.

Ce marché est d'autant plus attrayant que le concurrent de Beloit qui a eu le plus de succès dans la pénétration du marché canadien depuis 1980, la société finlandaise Valmet vient de s'associer avec Dominion Engineering de Lachine, pour consolider sa position sur les marchés canadien et éventuellement américain.

On est donc loin du sombre tableau que Beloit Canada a brossé au syndicat en négociation en février dernier.

Quand Duffield et ses associés sortent Beloit-Sorel du marché canadien de fabrication de machines à papier

Comment une compagnie qui avait pu devenir prospère durant les années soixante-dix a-t-elle pu procéder à un lock-out le 5 mars 1984, lock-out qui en quelque sorte était une fermeture d'usine déguisée?

Une première raison réside dans le fait que l'industrie papetière canadienne a effectivement accru ses importations de machinerie depuis la fin des années soixante-dix. Ainsi sur cinq contrats de fabrication de machines à papier donnés récemment par des compagnies canadiennes, trois ont été construites en Finlande, une en Suède et l'autre est actuellement construite en Angleterre.

Selon Beloit, le motif qui a poussé les compagnies papetières canadiennes est une simple question de prix. Et c'est ainsi que Beloit Canada a demandé en 1981 que le tribunal anti-dumping fasse une enquête pour déterminer si les exportations de machines à papier faites par le fabricant finlandais Valmet contrevenaient aux lois canadiennes en matière de prix inférieur aux coûts de production et ainsi nuisaient à l'industrie de la machinerie papetière canadienne.

Après neuf jours d'audiences, les quatre membres du tribunal en sont venus à la conclusion, dans un jugement de vingt pages, que le "dumping effectué par les Finlandais ne cause pas et n'est pas susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables".

Ce qui ressort de ce jugement, c'est que selon le témoignage des utilisateurs de machines à papier, la "qualité" de l'équipement revêt une importance telle qu'elle ne peut être mise en péril. En premier lieu c'est donc la technologie qui prime, puis le service, le respect des échéanciers de livraison, et ce n'est qu'une fois énumérés ces critères que le prix entre en ligne de compte.

**Beloit devant
le tribunal
anti-dumping**

Or, Beloit a perdu sa réputation de respect des délais de livraison et le directeur du service des ventes de la compagnie, Bob Aldag, affirmait dans son rapport au Conseil d'administration en janvier 1982 ceci:

Des clients qui perdent confiance dans Beloit

"Beloit Canada est reconnu comme le chef de file des manufacturiers d'équipement pour la fabrication du papier au Canada. Cette reconnaissance reflète le haut degré de notre technologie, nos compétences comme fabricant et nos performances comme vendeur. Cependant, certains retards dans nos échéances de production, et le fait d'avoir confié du travail à des affiliés sous-traitants d'outre-mer ont quelque peu érodé la confiance de certains clients. Nous avons à corriger cette situation."

C'est bien ce qui est arrivé et c'est ce qui s'est dit devant le tribunal anti-dumping.

Bien plus, le même directeur montrait un problème organisationnel très préjudiciable pour la compagnie à l'égard de la préservation de son marché, en parlant du service après-vente:

"Beloit en a fait une de ses qualités depuis bien longtemps. Mais elle se perd quand nous nous égarons dans la paperasse ou que nous transférons les appels."

Cela est important quand on pense à la valeur des machines et des pièces de remplacement utilisées par les moulins à papier, qui non seulement sont coûteuses à l'achat mais entraînent des pertes de production élevées si elles ne sont pas livrées à temps.

De plus, le directeur des ventes se plaignait de l'absence de conscience professionnelle de son personnel de ventes qui passait plus de temps à voyager et qui ne faisait pas les efforts requis pour mieux connaître ce marché au demeurant fort complexe.

Finalement, le directeur mentionnait que les pertes d'ingénieurs-cadres "ont affaibli nos capacités à répondre à nos engagements, et il nous faudra être exceptionnellement vigilants dans ce domaine jusqu'à ce que nous recouvrions tout notre potentiel."

Voilà pour les problèmes avec les clients quant au service et aux ventes.

De fait, les produits fabriqués à Sorel ne semblent pas, selon le rapport d'Alvin C. Rocker, le directeur du service d'ingénierie, causer de problèmes. Il cite le succès du départ de deux machines à Powell River, en Colombie Britannique, et à Bromptonville, dans les Cantons de l'Est. Toutefois il en a long à dire sur les pièces d'équipement données en sous-traitance. Ainsi, il affirmait:

De la qualité à Sorel; des problèmes avec les sous-traitants

"Certains problèmes de qualité, comme ce qui s'est produit sur les caisses d'arrivée Converflo de chez Kruger à Trois-Rivières, nous ont démontré que nous avons besoin de resserrer nos contrôles sur le travail des sous-traitants."

Ces caisses d'arrivée, éléments essentiels d'une machine à papier, étaient construites par Beloit Iberica, d'Espagne, filiale qui fut vendue par la suite par Beloit Corporation. Et le rapport nous apprend qu'en 1981, 350,000 heures de travail furent données à des sociétés affiliées de Beloit Corporation, représentant \$16 millions.

Finalement, le directeur de ce service se plaint lui aussi de la perte d'ingénieurs-cadres qui a affecté négativement la mise en place des machines de Powell River et de Bear Island, aux États-Unis.

M. Duffield, comment se fait-il que vos ingénieurs-cadres quittaient en si grand nombre Beloit Canada en 1981? Ce n'est sûrement pas à cause de la convention, du gouvernement ou du taux de change.

Duffield reconnaît dans des documents internes de la compagnie que les problèmes de gestion s'accumulent

D'autres problèmes administratifs sont aussi mentionnés dans le rapport présenté pour le président Duffield au conseil d'administration. Citons:

- *problèmes de gestion des stocks d'inventaires;*
- *délais de livraison de commandes: seulement 38% des commandes majeures étaient livrées à temps en 1980-81, et 41% l'année précédente;*
- *estimation non-réaliste du coût des projets;*
- *frais de retour accrus, à cause d'expéditions aux clients de pièces non-terminées;*
- *coûts supplémentaires du programme de sous-traitance.*

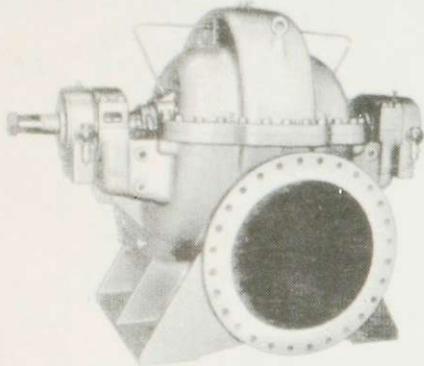
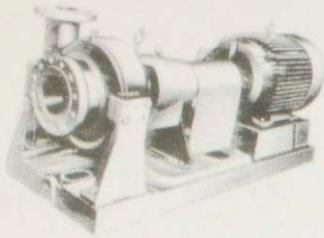
Tous ces problèmes de gestion ont évidemment des effets sur les coûts, sur la possibilité d'obtenir des commandes et finalement sur l'avenir des ouvriers de l'usine. Les pratiques commerciales de la présente administration de Beloit Canada ont d'ailleurs été invoquées par une compagnie papetière devant le tribunal anti-dumping. Comme la décision le rapporte:

"Le remplacement par Beloit des pièces que celui-ci avait estimées provenir du Canada par certaines pièces provenant de l'étranger sans le consentement de l'acheteur, avait été à son désavantage avec cet acheteur lors de soumissions ultérieures pour obtenir d'autres commandes."

Service des ventes négligé, délais de livraison, substitution non autorisée de pièces de machinerie, poursuite devant le tribunal anti-dumping qui impliquait quatre des plus grandes papetières canadiennes, sont tous des facteurs qui ont "rongé" la part du marché de Beloit Canada.

**Même les
ingénieurs-
cadres claquent
la porte**

**Beloit perd
son marché**



Une autre recette de Duffield qui a coûté cinquante emplois à Beloit Sorel

Parmi les décisions prises par l'administration Duffield, citons l'abandon de la production de pompes industrielles de marque "Goulds". Pendant quinze ans, Beloit Canada fabriquait, sous licence de Goulds Pumps Inc. de Seneca Falls (New York), des pompes de procédés largement utilisées dans l'industrie des pâtes et papiers et aussi dans de nombreux autres secteurs industriels.

Cette fabrication procurait un emploi stable à plus de cinquante travailleurs hautement qualifiés puisque la fabrication de telles pompes nécessite un très fort contenu d'usinage.

En 1982, un communiqué des plus laconiques annonçait que Beloit Canada n'avait pas renouvelé la licence pour la fabrication de ces pompes. Comme d'habitude, la secrète Beloit, qui depuis 1979 avait pris le pli de ne plus communiquer avec les travailleurs et leur syndicat, nous avisa qu'elle avait cessé cette production parce que ce n'était plus rentable. Signe avant-coureur? Peut-être!

Dans le rapport présenté au conseil d'administration en janvier 1982, Jacques Legault, le contrôleur de la compagnie, présentait un tableau comparatif sur les ventes et la fabrication de pompes pour les années 1975-1976 à 1980-1981. Voir tableau 2.

Tel que nous le constatons, la compagnie faisait des profits avec la production de ces pompes. Plus spécialement, la grande partie de ce profit provenait de la vente de pièces de rechange. En effet, il est connu que les fabricants de produits mécaniques ont généralement une marge de bénéfices

TABLEAU 2
Production des pompes "Goulds"
(en 000'S)

	1975-76	1976-77	1977-78	1978-79	1979-80	1980-81
POMPES						
Ventes	2,301	1,173	1,978	3,542	3,917	5,056
Fabrication (profit)	533	(31)	(46)	(54)	(876)	(1,509)
% profit	23.2	(2.6)	(2.3)	(1.5)	(22.4)	(129.8)
PIÈCES DE RECHANGE						
Ventes	2,391	1,747	1,897	2,630	2,761	3,136
Fabrication (profit)	1,212	742	905	1,27	1,162	1,879
% profit	50.7	42.5	47.7	48.3	42.1	59.9
TOTAL FABRICATION						
PIÈCES REVENTES						
Ventes totales	6,566	3,918	5,105	7,772	8,975	12,295
Fabrication (profit)	1,971	734	989	1,399	640	370
Profit %	30.0	18.7	19.4	18.0	7.1	3.0

Source: Rapport au conseil d'administration, janvier 1982

NOTE: la différence entre le grand total des ventes et les ventes combinées des pompes neuves et des pièces représente la part des pompes vendues par Beloit, mais non fabriquées par celle-ci.

Les chiffres entre parenthèses représentent une perte

relativement faible en ce qui concerne la vente de l'équipement neuf.

C'est au niveau de la vente de pièces de rechange que l'opération devient plus intéressante, car le client a peu de choix et n'a pas ainsi une possibilité de "bargaining" bien forte: en effet, un équipement hors d'usage et aussi "stratégique" qu'une pompe coûte cher en perte de production.

En fait, lorsque les premiers effets de la récession se firent sentir en 1980, c'est là que le profit d'opération commença à diminuer. Ce profit, qui est le profit de fabrication duquel on soustrait les charges "d'overhead" ou d'administration, est devenu négatif en 1980 et 1981, suite à la diminution des prix de vente de pompes et à l'augmentation des frais d'administration. La perte a été de \$753,000.00, mais selon les prévisions de la compagnie cette situation pouvait être changée en 1982 et permettre un retour au profit de l'ordre de \$465,000.00.

Il faut remarquer qu'au cours de cette période, la construction de machines à papier accaparait tout le secteur de production dans l'usine, de sorte que le secteur de production des pompes fut alors négligé par la compagnie, ce qui amenait un mauvais service, un allongement des délais de livraison et l'insatisfaction des clients.

Pourtant, lorsque la compagnie avait entrepris de fabriquer ces pompes, elle estimait que cela était non seulement financièrement profitable mais aussi, c'est ce qu'elle disait au syndicat, que cela avait l'avantage de lui permettre de conserver une main-d'oeuvre qualifiée dans les périodes où la fabrication de pièces de machinerie papetière connaissait des ralentissements.

Nous sommes portés à penser qu'en 1982 l'intérêt qu'avait la compagnie de préserver sa main-d'oeuvre avait de beaucoup diminué. Connaissait-elle déjà la décision de fermeture de l'usine?

Pourquoi donc avoir abandonné la licence d'un produit dont la qualité est reconnue dans l'industrie manufacturière?

Peut-être que Thomas Duffield a la réponse. Si jamais il nous parle de la nouvelle licence obtenue du fabricant de pompes Alstrom, nous pouvons lui dire que ce ne fut pas le plus grand succès de sa carrière d'homme d'affaires. En effet, il n'en est pas sorti une seule de l'usine.

Le lock-out du 5 mars

Le 5 mars 1984, la compagnie décidait de mettre en lock-out les quelque 63 travailleurs qui étaient encore à l'emploi; ils étaient plus de 700 deux ans auparavant. Après 22 heures de négociations, la compagnie n'avait pas bougé d'un pouce sur ses demandes. Dès février, dans l'esprit de plusieurs travailleurs, l'attitude de la compagnie ne laissait rien présager de positif. Le pire était à craindre:

- la compagnie avait abandonné la fabrication de pompes Goulds;
- les retours de pièces d'équipement non conformes aux spécifications des clients étaient signes d'une mauvaise planification et d'un service déficient;
- la détérioration des relations industrielles et l'accumulation des griefs affectaient le moral et l'intérêt des ouvriers;



- les grands contrats de machines à papier étaient octroyés à d'autres compagnies;
- des ingénieurs-clés affectés aux opérations de départ des machines à papier aux usines où elles sont installées quittaient Beloit;
- la sous-traitance avec des affiliés de Beloit Corporation prenait de plus en plus d'importance.

Tous ces facteurs sont, à notre avis, la recette qui a permis à Beloit de passer d'une compagnie rentable à une fermeture d'usine. Rien d'étonnant non plus que la compagnie ait tenté de nous faire croire que seules des causes extérieures à elle sont à la base de ses problèmes. À l'occasion de rencontres avec le député Martel, les ministres Duhaime et Biron, des fonctionnaires du fédéral et provincial, le syndicat a soutenu que le marché de l'équipement demeure solide. Seule l'administration Duffield soutient le contraire.

Pourtant, ce ne sont pas les contrats qui vont manquer

Les statistiques et analyses de marché effectuées par l'influente revue spécialisée "Pulp and Paper Project Report" confirme notre évaluation. L'industrie canadienne du papier prévoit investir \$1.4 milliard d'ici 1986. Des machines neuves devront être construites pour les usines de Masson, Windsor et Rivière-du-Loup. Des études sont menées par Tembec et Svenska Cellulosa de Suède pour procéder à la remise en marche de l'usine de Port-Cartier.

Par ailleurs, à l'occasion de l'assemblée annuelle des actionnaires de Domtar, M. Raymond Pinard, vice-président exécutif de cette compagnie, estimait:

"qu'en dépit du fait que plus de \$1.5 milliards ont été investis pour moderniser les usines de pâtes et papier au Québec dans les dernières années, il faudra continuer et investir entre \$3 à \$4 milliards pour assurer la compétitivité de l'industrie particulièrement à l'égard des producteurs scandinaves."

(The Gazette 01.05.84)

Cela est aussi confirmé par la compagnie finlandaise Valmet qui vient s'établir ici même au Québec; il doit y avoir de bonnes perspectives pour que le principal concurrent de Beloit agisse ainsi.

Nous sommes donc en face d'une société multinationale qui a profité de la "manne" (subventions directes et indirectes), accumulant les profits durant des années et conservant tout de même une part du marché canadien de l'équipement de pâtes et papier.

Cependant, la direction locale, depuis 1979, n'a pas réussi à conserver son carnet de commandes et a perdu la confiance de certains clients importants, sans compter qu'elle a largement contribué à la détérioration des relations de travail dans l'usine.

Se peut-il, suite à ce que nous a mentionné la haute direction de Beloit Corporation, que le redéploiement des



opérations de Beloit sur une base "mondiale" ait fait en sorte que la première usine à être sacrifiée soit la nôtre, suite aux récents déboires de Beloit Canada?

Parce que tout compte fait, le syndicat a fait un bon bout de chemin.

En négociation, le syndicat a fait plus que sa part: il a recherché de bonne foi des solutions, et souhaite de réelles négociations

Le syndicat a proposé, en mars 1984, de geler la convention collective en vigueur pour un an (incluant certaines concessions de droits acquis), exception faite d'une amélioration au régime de retraite, pour permettre d'effectuer un contrat pour la compagnie McLaren, d'une valeur de \$28 millions, et qui aurait permis de faire travailler 300 travailleurs pendant un an.

À cela s'ajoutait une proposition pour instituer un processus de médiation préventive pour régler les griefs et améliorer les conditions de travail.

Réponse de la compagnie: NON, LOCK-OUT et transfert du contrat McLaren, subventionné par les gouvernements fédéral et provincial à Beloit-Walmsley, en Angleterre.

Le syndicat a proposé, le 10 avril, dans le cadre d'une convention de trois ans:

1. pour la première année, le maintien de l'offre faite en mars;
2. 6 et 5% d'augmentation en 1985 et 1986;
3. des modifications aux descriptions de tâches, en vue de permettre une plus grande flexibilité.

Réponse de la compagnie: NON.

Par la suite, la compagnie a soumis au syndicat un nouveau document de travail demandant:

1. l'abolition du système d'évaluation des tâches (C.W.S.);
2. la réduction du 10 à 5 du nombre de groupes de tâches prévus dans la convention, tout en maintenant la fusion de différentes tâches à l'intérieur des groupes;
3. un nouveau système concernant les transferts, les promotions et le réembauchage.

En réponse à cette demande, le 20 avril, le syndicat s'est dit d'accord avec le principe de réduire les groupes de tâches de 10 à 5, de fusionner différentes tâches à l'intérieur des groupes à quelques exceptions près, mais à l'intérieur du système d'évaluation des tâches (C.W.S.).

Réponse de la compagnie: FERMETURE.

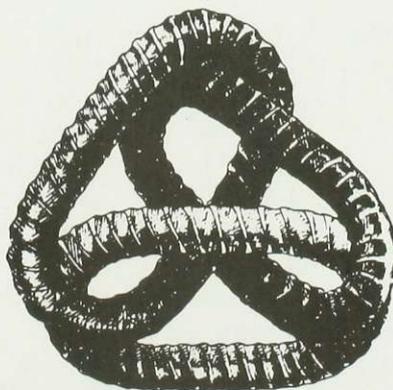
Beloit doit continuer d'opérer son usine à Sorel. Sa place, c'est au Québec, et non en Ontario. Elle peut regagner la confiance de l'industrie papetière, car elle possède la technologie, une usine moderne et une main d'oeuvre hautement qualifiée.

Beloit doit négocier de bonne foi. Et si le gouvernement du Québec doit intervenir pour empêcher Beloit de déménager en Ontario, qu'il le fasse pour empêcher l'économie sorelloise de se dégrader davantage.



BIBLIOGRAPHIE ET SOURCES

1. Statistique Canada, Commerce du Canada. Importations. Cat. no. 65-007.
2. Association canadienne des producteurs de pâtes et papiers. **Tables de statistiques 1983**. 37^e édition. Montréal 1983.
3. Pulp and Paper. **Project Report 1984. Capital Spending Listings**. Miller Freeman Publications Inc. San Francisco 1984.
4. Pulp and Paper. **Project Report. January 1984**. Miller Freeman Publications Inc. San Francisco 1984.
5. Financial Post Corporation Service (Abitibi-Price, Domtar, Consolidated-Bathurst, Donohue) Maclean Hunter Ltd. Toronto 1982-1983.
6. Beloit Canada Ltée. **Dossier sur la situation de Beloit Canada Ltée en 1984**. Direction des communications. Beloit Canada Ltée. Pointe-Claire 1984.
7. Syndicat national de l'industrie métallurgique de Sorel (CSN) et Secrétariat d'action politique de la CSN. **Les deux ans de patience des gars de Beloit-Sorel**. Montréal 1973.
8. Divers numéros de *Age, Pulp and Paper Canada* ou *Age* consultés (1982 et 1983).
9. Correspondance du Syndicat national de l'industrie métallurgique de Sorel Inc. (CSN).
10. Conclusion du tribunal anti-dumping dans l'enquête ADT-7-81.
11. Rapports présentés au conseil d'administration de Beloit Canada (Sorel) portant sur l'année fiscale 80-81, par le président Thomas E. Duffield et les cadres supérieurs de la compagnie.



CSN

Document préparé par le Syndicat national de l'industrie métallurgique de Sorel (CSN), avec l'aide de militants et de salariés des services d'information et de la recherche de la CSN.