

(1) le coût élevé qui résulterait d'une production relativement restreinte; (2) les usines de sociétés situées dans d'autres pays étaient géographiquement mieux en mesure de desservir les marchés étrangers; (3) les produits de l'usine n'étaient pas appropriés à l'exportation, par exemple, trop encombrantes ou périssables, et (4) la société avait été établie pour satisfaire la demande du marché intérieur et elle était totalement occupée à le faire.

Un certain nombre de sociétés ont déclaré que leurs possibilités d'exportation étaient limitées à cause des accords de commercialisation conclus par leur société mère ou par suite de cessions de licences. D'autre part, une proportion considérable des réponses ont déclaré que la société filiale jouissait sinon d'une liberté entière, au moins d'une très grande liberté dans sa conquête des marchés d'exportation parfois même en concurrence avec la société mère ou les sociétés affiliées établies dans d'autres parties du monde. Plusieurs cas ont été mentionnés dans lesquels les sociétés mères ont apporté une aide considérable à l'expansion des exportations de la filiale.

Certaines remarques ont souligné le rôle important de la spécialisation des usines dans la conquête et la préservation des marchés d'exportation. Les filiales, étonnamment nombreuses, produisant des articles non manufacturés par la société mère jouissent d'habitude de la liberté de vendre à l'étranger leurs produits spécialisés non concurrentiels. Souvent même les produits spécialisés de la filiale pour le marché canadien se révèlent assez faciles à vendre ailleurs dans le monde.

Ainsi, bien que dans certains cas exposés les relations entre la société mère et la filiale avaient tendance à empêcher les efforts d'exportation, on a constaté que les réponses à ce point, prises dans leur ensemble, indiquaient une participation de plus en plus grande de la part des filiales de sociétés étrangères aux exportations. Plusieurs sociétés nous ont fait part de leurs projets visant à donner une plus grande attention aux possibilités du marché étranger, certaines de ces sociétés se lançant pour la première fois dans le domaine de l'exportation. Environ 60 sociétés prévoient un accroissement de leurs exportations pour 1967 et les années suivantes tandis que le nombre de celles qui prévoient une diminution est relativement faible.

Bien que les réponses à cette question soient encourageantes, il existe un besoin persistant de déployer des efforts supplémentaires pour réaliser le degré de participation aux marchés étrangers susceptible de nous faire profiter des possibilités offertes.

Un autre des "principes directeurs" d'une importance particulière à la croissance et la puissance financière de l'économie exhorte les filiales canadiennes à "la recherche et la mise en valeur de sources d'approvisionnement rentables au Canada". Presque toutes les 440 sociétés ayant répondu spécifiquement à ce principe directeur manifestent une conformité générale et donnent l'impression d'un effort concerté et général vers l'approvisionnement aux sources locales. Plusieurs sociétés ont déclaré des augmentations substantielles et progressives de la teneur canadienne au cours de leur évolution. Cette tendance a été accentuée au cours des dernières années par une amélioration de la disponibilité du matériel et des produits secondaires fabriqués sur le marché local.

La nécessité de mettre sans cesse l'accent sur l'exploitation des sources économiques d'approvisionnement du Canada tant par les sociétés étrangères que