

*Initiatives parlementaires*

premières provenant d'autres pays et commercialiser le produit fini sans égard à l'origine.

Il faut également savoir que des sociétés étrangères possèdent aussi des intérêts dans des mines et des installations métallurgiques canadiennes. Auparavant, ces sociétés étrangères étaient surtout américaines ou britanniques. Cependant, depuis plusieurs années, le Canada attire des sociétés françaises, allemandes, italiennes et, plus récemment, australiennes, brésiliennes, coréennes et japonaises. Comme leurs partenaires et leurs concurrents canadiens, ces sociétés étrangères paient aussi des redevances dans de nombreux pays. Elles sont extrêmement jalouses de leurs méthodes de commercialisation.

L'industrie canadienne a toujours évolué et prospéré grâce aux exportations. Certes, depuis quelques décennies, notre industrie s'est fermement établie sur le marché international. Les grandes entreprises, en particulier, ont créé des services de commercialisation complexes et sophistiqués qui peuvent déceler et exploiter des débouchés dans le monde entier. Certains s'adonnent régulièrement au commerce des marchandises ou exercent des opérations de couverture dans le cadre de leurs activités, et quelques-unes ont même des sièges à la prestigieuse Bourse des métaux de Londres.

Dans les pays où les marchés fonctionnent différemment de ceux d'Amérique du Nord, comme dans le bloc soviétique, nos sociétés demandent souvent des conseils et de l'aide aux gouvernements fédéral et provinciaux. Cette aide peut prendre la forme de renseignements, de signature de contrats entre des fonctionnaires de haut niveau, d'organisation de missions d'exploration minière et, dans de rares cas, de participation au processus de négociation.

D'autres mesures gouvernementales, comme l'aide fournie par la Société pour l'expansion des exportations en matière d'assurance, la participation à des études de marché dans le cadre d'ententes fédérales-provinciales sur l'exploitation minière et des projets pilotes tels que l'usine d'engrais financée par l'Agence canadienne de développement international dont on a fait don à la Chine, jouent un rôle important dans la promotion des exportations canadiennes.

Étant donné le grand nombre de minéraux et de métaux produits au Canada, il n'est pas étonnant qu'il y ait de nombreuses activités de commercialisation très variées. Chaque cas est différent et reflète les principes commerciaux de l'intéressé, le produit particulier, les pratiques nationales et internationales qui ont fait leurs preuves, l'organisation de chaque entreprise ainsi que les conditions du marché à un moment donné. Je m'explique.

Canpotex Limitée est un des organismes coopératifs de commercialisation les plus structurés et les plus efficaces qui aient été établis par une société minière canadienne. Il a été constitué en 1970. Il est la propriété de tous les producteurs de potasse de la Saskatchewan, à l'exception d'une petite entreprise.

En vertu de son acte constitutif, Canpotex fait le commerce de la potasse et des sous-produits associés et alliés à des fins d'exportation en direction de tous les pays, sauf le Canada et les États-Unis. La société s'occupe également du transport de la potasse. Elle possède ou loue 1 700 wagons-trémies couverts, des entrepôts et des quais. Elle expédie ses produits par navires affrétés par sa filiale, Canpotex Shipping Services.

Canpotex a récemment mis sur pied des programmes d'agronomie et de développement dans des pays étrangers. En Chine, par exemple elle s'occupe de l'organisation de projets pilotes pour les agriculteurs, de festivals de la récolte et de la télédiffusion d'émissions éducatives mettant en valeur les résultats de ces activités.

Canpotex est de loin le fournisseur de potasse le plus important au monde sur les grands marchés de l'Asie, de l'Amérique du Sud et de l'Océanie. À l'heure actuelle, elle se crée un marché important en Europe. Canpotex exporte entre 40 et 45 p. 100 de la potasse canadienne, d'une valeur estimée à 1 365 milliard de dollars en 1988.

• (1810)

Si un grand nombre de sociétés préfèrent commercialiser leurs produits de façon indépendante, d'autres se joignent à des organisations dont l'objectif peut être de stimuler la demande à l'échelle mondiale. Ces organisations sont habituellement des institutions internationales ou des groupes de travail. Parfois, seules les sociétés peuvent y adhérer comme dans le cas du soufre, du nickel, du cobalt, du tungstène, de l'or et autre métaux; parfois les gouvernements et des experts-conseils de l'industrie peuvent en faire partie comme, par exemple,