

La volonté d'exportation des petites et moyennes entreprises dépend en grande partie d'un bon système public de renseignements sur les marchés. Dans la plupart des cas, ces entreprises n'ont ni les ressources ni les capacités suffisantes pour mettre sur pied leur propre système de renseignements. Le manque de motivation à l'exportation démontré par les compagnies de cette catégorie est imputable en partie à l'absence de bons renseignements sur les marchés étrangers et leurs bénéfices possibles.

Les renseignements dont dispose le Canada ne sont peut-être pas suffisants pour lui permettre d'atteindre les objectifs commerciaux qu'il s'est fixés. Nous disposons d'une foule de renseignements de qualité supérieure sur les marchés mondiaux et les possibilités nationales d'approvisionnement mais nous ne possédons pas un système permettant de relier nos bases de données nationales et étrangères.

Selon notre diagnostic, le Canada traverse une phase de transition entre un réseau de contacts personnels et des annuaires d'une part et la centralisation et la récupération informatisées des renseignements d'autre part. Le système de repérage des débouchés (SRD) devrait faire passer la base de renseignements commerciaux d'Industrie et Commerce à l'ère de l'informatique mais, pendant sa mise au point, les utilisateurs du système reçoivent un service inadéquat. Il est toujours difficile de faire confiance à un nouveau système et faire abandonner les vieilles méthodes aux clients mais, dans le cas du SRD, la situation a été compliquée par un départ hésitant. Même si le SRD est en cours d'élaboration depuis 1978, les restrictions budgétaires ont limité son taux de croissance à un point tel que son fichier ne comporte actuellement que 6,000 entreprises, sur une possibilité de 30,000 et plus. En outre, les renseignements figurant au fichier sont incomplets.

Les clients du SRD utilisent les répertoires commerciaux pour compléter leurs besoins de renseignements. Cependant, le dernier annuaire des maisons d'import-export a été publié en 1975 et les répertoires des produits généraux disponibles datent de la même époque. L'échec du SRD en vue d'attirer et de servir les entreprises commerciales a pour effet de faire porter l'attention sur l'insuffi-

sance des formes traditionnelles de renseignements plutôt que sur le potentiel de diffusion de l'information que présente la technologie nouvelle.

Nos concurrents recueillent systématiquement les renseignements afin de trouver des débouchés, de vendre des biens et services et de trouver des moyens de financement. Le Canada a besoin d'un système de renseignements sur les marchés conçus pour rivaliser avec ceux de ses concurrents tout en utilisant ses bases de données actuelles. Il nous faut un système qui nous renseigne sur les marchés étrangers et nationaux tout en établissant des liens efficaces entre eux. En conséquence, le Comité recommande que:

Le ministère de l'Industrie et du Commerce intensifie ses efforts pour élaborer et mettre en place rapidement un système de renseignements sur les marchés d'envergure mondiale.

Pour cela, il faut en premier lieu élaborer un plan et un budget détaillés et les faire accepter. Même si nous en avons déjà certaines parties, ce n'est pas suffisant pour établir clairement l'orientation, le calendrier et les moyens à engager que nous estimons indispensables pour mener à bien ce projet. Voici des considérations dont il faut tenir compte à cet effet:

1. *Prendre comme point de départ les opérations de collecte des données commerciales du gouvernement fédéral* Le ministère des Approvisionnements et Services dispose d'un fichier informatisé de repérage des produits pour les marchés publics qui comporte 60,000 entrées. Des mesures ont été prises provisoirement pour intégrer cette base de données au SRD et il faudrait les accélérer. Il importerait de préciser et de structurer les activités de collecte des données auxquelles se livre le Service des délégués commerciaux (SDC) pour répondre aux besoins d'une base de données. Le SDC pourrait peut-être effectuer à titre onéreux ces recherches spécialisées, du genre de celles qu'effectuent des services commerciaux analogues dans certains pays européens. Les renseignements commerciaux recueillis couramment par des organismes fédéraux comme l'ACDI pourraient en outre être envoyés à un organisme