

## Subsides

que représentent les matières premières dans les exportations canadiennes.

Le premier ministre essayait, lors de ce voyage il y a un an, d'établir un lien contractuel avec l'Europe. En réalité, les négociations diplomatiques à ce sujet ont commencé par un aide-mémoire en novembre 1972. Ce dernier, suivi d'un autre en avril 1974, a réussi à susciter chez les Européens de l'intérêt pour ce lien contractuel. Selon l'aide-mémoire de 1974, le Canada recherchait un accord qui permettrait le développement à long terme de relations commerciales et économiques entre le Canada et le Marché Commun.

Le premier ministre désirait que les Européens reconnaissent le Canada comme une entité distincte des États-Unis; selon ce qu'il a lui-même dit le 5 mars 1975, il voulait que les Européens nous reconnaissent comme étant une société industrielle, avancée et distincte. Je souligne les adjectifs «avancée» et «industrielle» choisis par le premier ministre. Il est évident, d'après cette déclaration, qu'il veut que le Canada soit moins dépendant des États-Unis et considéré par la communauté européenne comme un pays qui ne se borne pas à exporter ses ressources naturelles, mais qui exporte aussi des produits manufacturés. Ces objectifs peuvent sembler dignes d'éloges couchés sur le papier ou mentionnés au fil d'un discours, mais comment le gouvernement se propose-t-il de les atteindre?

Chose plus importante, que pensent les Européens de la manière dont le Canada envisage le lien contractuel? Sir Christopher Soames, vice-président de la Communauté économique européenne, a dit qu'il se tournait vers le Canada pour les matières premières. Pour commencer, le Marché commun cherche de l'uranium, des produits forestiers et des métaux non ferreux. L'Europe ne s'intéresse pas aux produits manufacturés canadiens; elle s'intéresse à ses matières premières. La France aimerait participer à la construction de l'usine d'uranium enrichi près de la Baie James. Cela représenterait un important investissement étranger provenant d'un autre pays que les États-Unis. Il est vrai que notre dépendance vis-à-vis des États-Unis s'en trouverait réduite, mais le Canada conserverait une économie essentiellement basée sur les matières premières.

Ce lien contractuel est loin d'être chose faite. D'après moi, tant que l'accord n'englobe pas les biens manufacturés et les matières premières, il sera bien moins profitable pour le Canada que ne l'a promis le premier ministre. Si le Canada continue à avoir des déficits de 10 milliards de dollars ou même de 7 milliards de dollars et plus sur les biens manufacturés, la provenance de ces déficits importe peu en ce qui concerne les emplois, la croissance et les revenus.

Je passe maintenant à la question du libre-échange. On rapporte aujourd'hui que le ministre de l'Industrie et du Commerce aurait dit que le Canada doit engager une longue lutte pour réduire ses énormes déficits de balance des paiements. Je note qu'il a préféré annoncer la mauvaise nouvelle de Hong Kong. Il essaie de conclure des marchés à l'étranger. Bien que j'applaudisse à ses efforts en vue d'encourager les exportations, je me demande si quelques marchés conclus à l'étranger peuvent réduire de façon appréciable l'ampleur de notre déficit commercial. C'est assurément un début, mais un problème si vaste appelle des solutions à sa mesure. Nous devons certes changer notre attitude face au commerce, et la changer considéra-

blement. Nous devons repenser nos produits, nos méthodes de vente et nos prix. Il s'agit plus que de simplement rafistoler le système actuel.

Le Conseil économique du Canada a proposé une façon de régler nos difficultés commerciales, notamment l'idée du libre-échange. D'après le Conseil économique, nos fabricants produisent une trop grande variété de biens. A cause de l'insuffisance de spécialisation, nos coûts unitaires sont plus élevés et beaucoup de nos produits fabriqués ne seraient pas concurrentiels, que nos barèmes de traitements le soient ou non, sur le plan international. De l'avis du Conseil, la suppression des barrières tarifaires protégeant les produits de l'industrie canadienne obligerait l'industrie canadienne à procéder à une restructuration radicale. Notre production serait moins variée, mais de qualité supérieure. Nos coûts unitaires diminueraient et nos produits seraient plus compétitifs à l'étranger. C'est ce que pense le Conseil. Ce n'est manifestement pas aussi simple, et le Conseil économique n'essaie pas de nous leurrer. Il analyse le problème en profondeur dans son rapport sur le libre-échange et propose une solution. Les députés peuvent être d'accord ou non avec son analyse ou sa solution, mais son rapport vaut la peine d'être étudié et débattu sérieusement, ne serait-ce que parce que le Conseil, qui a été créé pour conseiller le gouvernement fédéral, l'a présenté avec sérieux.

Le rapport a été présenté au Parlement il y a près de neuf mois. Le gouvernement a eu le temps de l'étudier, mais n'a pas dit jusqu'ici s'il trouve l'idée acceptable ou s'il entend faire une autre déclaration de principe sur la question. Il s'agit d'une proposition sérieuse que l'administration actuelle a traité à la légère. Elle ne réussit pas à trouver de nouvelles solutions à un vieux problème. Si c'est la politique du ministre que de faire de temps à autre des voyages à l'étranger, pour vendre ce qu'il peut—si c'est sa façon d'accroître notre commerce—nous pouvons nous attendre à voir péricliter nos exportations et se multiplier nos déficits commerciaux à l'avenir.

● (1550)

Comme Votre Honneur s'en souviendra, c'est mercredi dernier seulement que j'ai interrogé le ministre de l'Industrie et du Commerce au sujet de certaines activités de la Société pour l'expansion des exportations. La Chambre n'ignore pas que notre parti est d'accord pour financer l'expansion des exportations. Toutefois, nous avons toujours protesté contre certaines activités de la SEE, qui semble favoriser certaines compagnies au détriment des petites entreprises.

Il est très regrettable qu'en 1975, 52 p. 100 des prêts totaux accordés par la SEE aient été octroyés à trois compagnies, à savoir la Marine Industries Limited de Québec, la Babcock and Wilcox, compagnie newyorkaise, et la Hawker-Siddeley, compagnie anglaise. A elles trois, elles ont reçu respectivement \$129.5 millions, \$126 millions et \$109 millions pour les contrats signés cette même année. Le ministre nous répondra sans doute: peu importe qui obtient l'argent puisque cela crée des emplois! Que peut-on vouloir de plus? Mais cela ne suffit pas, nous voulons que ces sommes soient réparties équitablement afin que tous les hommes d'affaire du Canada puissent en bénéficier, surtout les petites entreprises.

**Des voix: Bravo!**