

certains principes qui devaient dicter la ligne de conduite des sociétés étrangères au Canada et je me suis renseigné sur la façon dont ces principes étaient appliqués.

La première phase de ce programme a consisté à énoncer les "Douze principes directeurs d'une bonne conduite de la part des sociétés au Canada" qui ont été transmis par lettre en date du 31 mars 1966 aux sociétés étrangères établies au Canada. Ces principes insistaient avant tout sur le fait que les sociétés étrangères devaient chercher à s'identifier avec la communauté canadienne. Ils insistaient sur le besoin de jouer un rôle dynamique dans le développement du Canada en apportant une attention appropriée aux occasions d'exportation, à la transformation plus poussée des matières premières canadiennes, à la recherche de sources économiques d'approvisionnement au Canada, au développement des installations de recherche canadiennes, au maintien de fonds suffisants pour soutenir les occasions de croissance ainsi que sur d'autres objectifs semblables.

Environ 2,500 sociétés ont répondu, bien qu'elles n'étaient pas obligées de le faire, ce qui représente un fort pourcentage si l'on considère que nous avons 3,300 filiales de sociétés étrangères inscrites sur nos listes. Un grand nombre de celles qui n'ont pas répondu sont indifférentes, ne sont que des prête-noms, ont été fusionnées à d'autres sociétés ou sont d'un genre qui ne peut contribuer à notre analyse. Dans l'ensemble, les réponses ont été aussi constructives qu'instructives. De façon générale, les sociétés ont très bien accueilli l'énoncé des principes de bonne conduite, d'abord parce qu'ils constituaient une norme leur permettant d'apprécier leurs propres pratiques, ensuite parce qu'ils leur permettaient d'élucider la question du rôle pertinent que doivent jouer les filiales des sociétés étrangères au Canada. La plupart des sociétés ont fait savoir qu'elles étaient parfaitement d'accord avec les buts des principes ou qu'elles étaient prêtes à les appliquer. Elles ont également mentionné qu'elles se proposent de prendre de nouvelles dispositions afin d'atteindre les objectifs proposés et d'y travailler sans relâche.

Les principes directeurs ne peuvent s'appliquer de la même façon à toutes les sociétés parce qu'elles n'ont pas le même genre d'opérations ou pour d'autres raisons. A titre d'exemple, le principe directeur concernant la transformation plus poussée des matières s'applique beaucoup plus à une société de traitement des matières premières qu'à celle qui ne s'occupe que de fabrication secondaire. A ce sujet, plusieurs sociétés se sont donné beaucoup de peine pour décrire leur évolution historique au Canada et expliquer leur exploitation, leurs pratiques et leurs projets pour l'avenir en fonction des divers principes directeurs. Je n'apporterai pas de détails sur la réaction à chacun des douze "principes directeurs", mais je pense qu'il serait utile, à titre d'illustration, de donner une idée du ton général des réponses par rapport à certains principes en particulier.

Quelque 450 sociétés ont mentionné le principe directeur exhortant à "l'exploitation au maximum des possibilités d'exportation et du marché canadien". Sur ce nombre, 350 sociétés ont déclaré qu'elles s'y conformaient, c'est-à-dire, qu'elles exportaient alors que les autres 100 sociétés de services avaient très peu de chances, sinon aucune, de vendre à l'étranger. Les raisons invoquées par les sociétés productrices de biens pour ne pas s'adonner à l'exportation comprenaient entre autres: