

## [Text]

Also, there are a couple of other strictly federal initiatives that seem to be in a bit of trouble which I think is really unfortunate. One of the ones that we are most concerned about is the Business Opportunity Sourcing System, also known as BOSS. What it is is a low-cost method of finding out who makes what in Canada. Each of the regional offices of IT&C have a microfiche printout listing which Canadian companies make which products, which of them in Canada sell it in provinces outside their own province of residence, also which ones currently export. This system has been under negotiation, federally and provincially, for well over two years now. We understand there are still less than 15,000 firms listed with it and that some provinces are only now agreeing to list their own internal list of manufacturers with this nationwide one. It has taken two years for the Department of Supply and Services to agree to integrate their sourcing list with the one that the government uses in their regional offices. Also, this sourcing list is the one that the Trade Commissioner Service uses, so that when a foreign country asks our Trade Commissioner Service abroad who in Canada makes such and such that we can approach about selling, they use this BOSS system as well. The Canadian Commercial Corporation uses the DSS list. So now that we have finally got that one integrated with the BOSS system, hopefully that will let anybody who happens to deal with CCC already know that, yes, there are firms in Canada that make certain things, that there is a firm in Ontario that is already marketing gears in Alberta, that there is a firm in Quebec that is already marketing in Newfoundland through such and such a representative.

## • 0925

With this type of information, it is going to remain easier for Canadian firms and for the major resource developers to source their needs in the States, in Japan, in Korea, or wherever. As we say, it has been bad enough that it has taken well over two years before the majority of provinces agreed to get involved in this system but, to make matters worse, our understanding is that the federal government has just cut the budget for this program, which is moving exactly in the wrong direction at the wrong time.

Another useful tool in import substitution is the import analysis program. This is a section in Industry, Trade and Commerce which has been in existence I think approximately 20 years and has the ability to let businesses know the degree of import penetration and the current import price on any given item coming into Canada. This information is invaluable if a Canadian decides whether he wants to start manufacturing this product.

The import analysis data that this unit has produced has been given away to any user who happened to stumble upon

## [Translation]

d'expansion des échanges commerciaux et des voyages de commercialisation ici-même au Canada.

En outre, quelques autres initiatives strictement fédérales semblent connaître certaines difficultés, ce qui, selon moi, est vraiment malheureux. L'une des initiatives qui nous préoccupe le plus est le système de repérage des débouchés. Il correspond à une façon économique de déterminer qui fabrique quoi au Canada. Chacun des bureaux régionaux de I & C possède un répertoire sur microfiches des sociétés canadiennes et des produits qu'elles fabriquent, des sociétés canadiennes qui vendent dans d'autres provinces et des sociétés qui exportent à l'heure actuelle. Ce système fait, depuis plus de deux ans, l'objet de négociations, aux échelles fédérale et provinciale. Nous croyons savoir que moins de 15 000 sociétés y sont répertoriées à ce jour, et que certaines provinces n'ont accepté que très récemment d'intégrer leur propre répertoire de fournisseurs à ce répertoire national. Il a fallu deux ans au ministère des Approvisionnement et Services pour accepter d'intégrer sa propre liste de fournisseurs à celle qu'utilisent les bureaux régionaux du gouvernement. En outre, le Service des délégués commerciaux utilise lui aussi cette liste des fournisseurs, de sorte que lorsqu'un représentant étranger s'adresse au Service des délégués commerciaux pour déterminer qui, au Canada, fabrique tel et tel produit et serait disposé à faire affaire avec l'étranger, c'est ce système de repérage de débouchés qui est utilisé. La Corporation commerciale canadienne utilise elle aussi le répertoire du MAS. Ainsi, maintenant que ce dernier est finalement intégré au système de repérage des débouchés, nous sommes en droit d'espérer que quiconque fait déjà affaire avec la CCC sait qu'effectivement il y a au Canada des sociétés qui fabriquent certains produits, qu'une société ontarienne vend déjà des engrenages en Alberta, qu'une société québécoise commercialise déjà ses produits à Terre-Neuve par l'entremise de tel et tel représentant.

Avec ce genre de renseignements, il sera toujours facile pour les sociétés canadiennes et les principales sociétés d'exploitation des ressources de trouver des débouchés sur les marchés américains, japonais, coréens ou autres. Comme nous le disions, il est bien assez regrettable qu'il ait fallu bien plus de deux ans pour que la majorité des provinces convienne de participer à ce système, mais ce qui est pire, nous croyons savoir que le gouvernement fédéral vient de réduire les crédits consacrés à ce programme, de sorte qu'il adopte exactement la mauvaise orientation au mauvais moment.

Le programme de l'analyse des importations constitue un autre outil précieux en ce qui concerne le remplacement des importations. Ce programme est administré par une sous-section du ministère de l'Industrie et du Commerce qui existe, je crois, depuis environ 20 ans et qui est en mesure de communiquer aux entreprises la part du marché comblée par les importations ainsi que le prix de tout bien qui entre sur le marché canadien. Ces renseignements ont une valeur inestimable pour un Canadien qui essaie de déterminer s'il commencera à fabriquer le produit en question.

Les données produites par la sous-section de l'analyse des importations ont été fournies à toute personne qui en connais-