

font face à de sérieux problèmes lorsqu'ils tentent de coordonner tous les éléments susceptibles d'assurer le succès d'une transaction. Une capacité nationale de mise en marché ne permet pas nécessairement d'acquérir une expérience suffisante pour accéder aux marchés étrangers. Les questions des transports, du financement, des langues et devises étrangères et des négociations à l'étranger demandent toutes du doigté. Pour des raisons de logique et d'efficacité, il est impossible à la plupart des sociétés qui veulent exporter de réunir toutes les compétences nécessaires. Il nous faut donc améliorer la capacité du pays de rassembler tous les éléments requis pour conclure un contrat. C'est pourquoi nous recommandons que:

La Société canadienne de commerce offre une gamme complète de services commerciaux couvrant à la fois le commerce général et les projets de biens d'équipement.

Services commerciaux généraux

Chacun des services commerciaux dispensés par la SCC devrait permettre d'offrir de nouveaux avantages aux entreprises canadiennes. Nous songeons plus précisément à sept fonctions qui devront composer les services de base offerts par la société:

1. *Renseignements sur les marchés* Rares sont les entreprises canadiennes qui peuvent assumer le coût d'un réseau d'information d'envergure mondiale, alors que nous avons appris qu'une des maisons d'import-export japonaises possède un système de renseignements sur les marchés qui n'est surpassé que par celui du Pentagone. Pour mettre sur pied son propre système concurrentiel, la SCC peut avoir recours au système de renseignements sur les marchés du ministère de l'Industrie et du Commerce, mais elle devrait se consacrer principalement à la réalisation de son objectif ultime: les transactions commerciales. Pour cela, le système devrait pouvoir utiliser différentes sources d'information, et faire la synthèse et l'évaluation des possibilités de façon à pouvoir obtenir des commandes. L'accès à ce système et la connaissance plus appropriée des nouveaux marchés qu'il peut apporter, à un coût somme toute raisonnable, représenteront un avantage considérable pour la plupart des entreprises canadiennes.

2. *Commercialisation et ventes* La société doit pouvoir exploiter un solide réseau de commercialisation et de ventes. Elle doit être en mesure de mettre au point des stratégies relatives au marché et aux produits et intégrer les composantes d'approvisionnement au Canada et à l'étranger dans un tout. Elle doit avoir une parfaite connaissance des produits de façon à les représenter directement sur les marchés et à transmettre aux fournisseurs des renseignements d'ordre stratégique et opérationnel. La société doit aussi être en mesure de vendre; il lui faudra pour cela disposer de la liberté de négocier, accepter les conditions qui peuvent être respectées et être parfaitement assurée que les termes du contrat, une fois fixés, seront honorés.

3. *Approvisionnements* La Société canadienne de commerce devrait avoir la capacité d'acquérir des produits et même, le cas échéant, de prendre en charge la transaction à partir de l'entrepôt du fournisseur. En outre, elle devrait pouvoir garantir la qualité des produits expédiés et disposer des pouvoirs nécessaires pour s'assurer que les clients obtiendront satisfaction en cas de difficulté, même si cela suppose l'exigence de conditions de rendement. À l'heure actuelle, on peut dans une certaine mesure trouver ces compétences au Canada; cependant, plusieurs témoins nous ont laissé entendre que les maisons d'import-export existantes n'ont ni la capacité financière d'acquérir des produits ni la clientèle requise pour attirer et retenir de bons fournisseurs.

4. *Transports* Tout fournisseur petit ou moyen, est à la merci des entrepreneurs de transport internationaux lorsqu'il s'agit de négocier les tarifs du transport des marchandises. La Société canadienne de commerce, grâce à ses capitaux, à l'appui du gouvernement et à ses activités d'import-export, sera en bien meilleure position pour négocier des tarifs raisonnables au profit des fournisseurs canadiens. En outre, elle devrait également pouvoir obtenir de meilleurs délais; compte tenu des taux d'intérêt actuels, cela peut entraîner des économies d'argent considérables. Enfin, la Société devrait aussi être bien renseignée sur les questions commerciales, notamment en matière d'assurance, de douane et des conditions de livraison qu'il faut satisfaire dans divers pays. Dans l'ensemble, les possibili-