

nombreuses filiales américaines qui fabriquent des machines au Canada et leurs sociétés mères. La proximité de ces deux marchés est aussi, évidemment, un autre facteur déterminant.

Au cours des 18 dernières années, les taux de croissance des exportations, partis d'une base négligeable pour des produits de plusieurs catégories destinés aux États-Unis, ont pris une ampleur remarquable. Par exemple, les exportations de machines et de matériel servant à la manutention des matières et matériaux qui étaient de \$140,000 en 1960 ont atteint \$133 millions en 1977; les exportations de machines d'extraction minière, qui étaient de \$2 millions en 1961 (il n'y avait aucune exportation en 1960), ont atteint \$106 millions en 1977; enfin, les exportations de machines servant à l'industrie des matières plastiques sont passées de \$4 millions en 1962 à \$82 millions en 1977.

Toutefois, malgré ces très forts taux de croissance, les exportations ne représentent toujours qu'un faible pourcentage de la production canadienne et se comparent défavorablement aux importations. En outre, comme les dépenses en immobilisations au Canada ont été assez limitées depuis trois ans, les niveaux d'importations actuels sont relativement bas. On s'attend à ce qu'ils remontent quand se produira une reprise de l'activité économique et ils pourraient se relever fortement quand les grands travaux d'équipement, notamment le gazoduc de l'Alaska, seront entrepris, toutes choses qui pourraient par ailleurs entraîner une aggravation du déficit.

Pour les technocrates du gouvernement canadien qui ont eu à régler ce problème, le dilemme a toujours été de maintenir aussi bas que possible les coûts du matériel et des machines que doivent payer les utilisateurs canadiens tout en assurant la protection des fabricants de machines du pays. En 1968, dans le cadre du *Kennedy Round*, le tarif douanier canadien a été réduit de 22.5% à 15%. En même temps, le gouvernement a introduit le Programme de remise sur les machines, en vertu duquel les machines sont entièrement détaxées à l'importation lorsqu'on juge qu'elles entrent dans une catégorie de biens qu'on ne peut se procurer au Canada. La remise de droits a atteint plus de \$1 milliard depuis la mise en œuvre de ce programme. Compte tenu de ces remises, le droit de douane relativement élevé de 15% que le Canada perçoit sur les machines est ainsi pondéré et ramené à 7.5%. En outre, la disposition du tarif douanier canadien relative à «l'usage final» permet qu'on importe en franchise ou à tarif réduit des machines destinées à certaines industries d'exploitation des ressources naturelles comme l'extraction minière, l'exploitation du pétrole et du gaz naturel. Il va sans dire que le Programme de remise sur les machines a grandement contribué à abaisser le prix des biens d'équipement pour les utilisateurs canadiens. Il a aussi permis de découvrir de nouvelles possibilités de production en comparant les besoins nationaux pour ce qui est de certains types de machines et la capacité de fabrication des manufacturiers canadiens.

Toutefois, le Comité a recueilli un témoignage qui porte à se demander dans quelle mesure ce programme a atteint son objectif qui était de favoriser le développement et la croissance de l'ensemble de l'industrie des machines au Canada. M. J. S. Thorp a déclaré au Comité:

«... qu'en ce qui concerne l'équipement de construction, le Programme de remise sur les machines n'a pas permis de réaliser les espoirs qu'on caressait en 1968, du moins pas ceux qui ont trait à l'expansion de l'industrie manufacturière, pas plus qu'il n'a réussi à attirer de nouveaux fabricants des États-Unis ou d'ailleurs.» (II, 9:10)