

existait une relation entre les exigences de la libéralisation du commerce international et les exigences de l'efficacité industrielle.

En d'autres termes, si nous voulons, nous, Canadiens, proclamer les avantages de la liberté du commerce international et en profiter, encore faut-il que l'industrie canadienne soit hautement concurrentielle, sans quoi notre philosophie ne rencontre pas nos intérêts. Et c'est ma préoccupation en ce moment.

Les exportations vont relativement bien, surtout dans les secteurs des produits primaires et des produits semi-œuvrés. Nous vendons actuellement nos grains, notre pétrole, notre gaz, notre charbon et nos matériaux assez facilement sur les marchés internationaux.

Mais qu'en est-il du secteur des produits manufacturés? Il progresse aussi—c'est évident—mais il est en difficulté et le sera toujours, parce que la concurrence internationale est féroce et le restera.

Monsieur le président, il faut toutefois signaler que nous faisons des progrès. Il y a dix ans, nos exportations représentaient à peu près 10 p. 100 des produits manufacturés. Aujourd'hui, elles représentent de 35 à 40 p. 100.

Je suis d'accord pour dire que l'automobile y joue un rôle très important. De toute façon, nous avons progressé, mais je répète que la concurrence reste féroce, surtout dans la situation actuelle du commerce international, laquelle est caractérisée par une baisse des tarifs, accompagnée souvent de menaces protectionnistes—particulièrement au Canada—par une réduction du budget de la défense nationale, par un dollar très fort et dans certains secteurs industriels, par le désir des ouvriers canadiens d'en arriver à la parité de salaire avec leurs homologues américains.

Monsieur le président, n'est-il pas évident que nous devons accorder à ce secteur de l'industrie secondaire, où se trouve la plus grande possibilité de créer des emplois, toute l'attention que les circonstances que je viens de décrire justifient?

Il faut donc continuellement chercher à rationaliser notre secteur manufacturier et, à ce point de vue, tous les instruments dont disposent le gouvernement et l'entreprise privée elle-même doivent être utilisés.

Je ne veux pas parler de tous les instruments dont dispose mon ministère, de même que certains autres, mais, à mon sens, le budget contient une disposition qui me semble d'intérêt particulier, c'est-à-dire l'extension du programme général d'aide à la transition au secteur de la chaussure. On sait que cette extension avait déjà été faite en ce qui a trait aux secteurs des textiles et du vêtement.

Il y a ici, me semble-t-il, une décision qui mérite qu'on s'y attarde et qu'on la porte d'une façon plus particulière à l'attention des honorables députés.

Dans la plupart des cas, monsieur le président, ce processus de rationalisation se fait par l'entreprise elle-même. Il y a également des cas où elle ne se fait pas, malheureusement, surtout lorsque des secteurs industriels sont mis en danger, deviennent vulnérables, à la suite de la politique libérale commerciale du gouvernement fédéral. Là où les profits sont moins élevés, là où l'avenir est moins certain, je pense que le gouvernement peut et doit contribuer, bref, peut et doit chercher à aider l'entreprise privée à se rationaliser, à se mettre à la page ou à y rester, comme c'est souvent le cas.

Monsieur le président, on sait qu'il existe un programme de recyclage de la main-d'œuvre auquel le gouvernement fédéral contribue quelque 300 millions de dollars par année. Il est normal, me semble-t-il, qu'il contribue aussi quelques millions de dollars par année pour s'assurer que le recyclage de l'industrie elle-même, des usines elles-mêmes, aura lieu là où se rencontrent les difficultés particulières que j'ai indiquées.

[Traduction]

Bien des députés connaissent le programme d'aide générale de transition, mais peut-être pas assez. J'aimerais consacrer cinq minutes à le décrire. Le programme GAAP fut établi en 1968 pour assurer aux fabricants canadiens l'aide financière et technique requise pour qu'ils puissent profiter des possibilités d'exportation découlant des réductions apportées par le Canada et d'autres pays-membres de la négociation Kennedy. Voilà donc son principal objectif. Le programme est administré par une commission composée d'un président et de deux membres du monde des affaires ainsi que de membres du ministère de l'Industrie et du Commerce, du ministère des Finances, et du ministère de la Main-d'œuvre et de l'Immigration. Elle comprendra aussi bientôt des membres du ministère de l'Expansion économique régionale pour assurer une coordination maximum.

La Commission est autorisée à assurer trois formes d'aide. D'abord, l'aide gouvernementale, jusqu'à concurrence de 90 p. 100 des prêts consentis par des prêteurs privés à des fabricants pour la restructuration de leurs entreprises. Il s'agit là de prêts. Les frais sont de 1 p. 100 du montant en cause. Deuxièmement, des prêts directs du gouvernement aux fabricants qui ont subi de graves dommages ou qui en sont menacés et qui sont incapables d'obtenir un prêt garanti. Un prêt direct du gouvernement est possible dans certains cas. Troisièmement, des subventions atteignant jusqu'à 50 p. 100 du coût des services indispensables de conseillers compétents pour la mise au point de bons projets de restructuration.

Jusqu'ici la Commission a autorisé l'assurance de prêts de 32,600 millions de dollars pour venir en aide à 30 fabricants. Aucun fabricant n'a rempli les conditions pour des prêts directs. On a approuvé des subventions de \$77,000 pour l'aide consultative à 10 fabricants. Je voudrais en donner quelques exemples.

Les ventes et les gains d'un petit fabricant d'appareils établi en Ontario croissaient de façon remarquable. Les ventes d'exportation surtout sont passées de \$105,000 en 1968 à \$700,000 en 1969, grâce à une politique dynamique de ventes jointe aux réductions du tarif de la négociation Kennedy. Une plus grande croissance se heurtait au manque de fonds pour financer l'accroissement nécessaire des stocks. La Commission du programme d'aide générale de transition a autorisé la garantie d'un prêt de \$300,000 de capital d'exploitation au début de l'année. Grâce à ce financement, les exportations atteindront 1.4 millions en 1970. En outre, une expansion remarquable est prévue en 1971.

Un autre exemple est fourni par un fabricant des provinces Maritimes qui a mis au point une série de produits bien accueillis sur le marché américain. Les réductions de la négociation Kennedy ont amélioré davantage le potentiel du marché, toutefois, les majorations de ventes étaient restreintes, à cause de la capacité limitée de la fabrique et d'un financement insuffisant de