

voulons vendre. C'est pourquoi nous recommandons que:

La Société canadienne de commerce soit en définitive en mesure de vendre n'importe quel produit commercialement rentable.

En autorisant la SCC à s'occuper d'une vaste quantité de séries de produits, on peut réaliser de véritables économies d'échelle et se gagner de sérieux avantages concurrentiels. Plusieurs des fonctions fondamentales d'une société de commerce sont applicables à toutes les lignes de produits. Par exemple, les systèmes de renseignements sur les marchés sont coûteux à mettre en place mais, moyennant un supplément relativement modeste, ils peuvent être adaptés afin de recueillir plus d'information et rejoindre un plus grand nombre d'utilisateurs. De même, les compétences dans les domaines des approvisionnements, de la négociation de contrats, du contrôle de la qualité, des transports, des assurances et du financement peuvent être mises à profit dans toutes les activités de la société. Au chapitre des exportations, la société s'engagera dans l'achat et la vente à l'exportation de biens d'équipement. Cette compétence viendra à son tour aider le groupe responsable des projets de biens d'équipement à remplir son rôle, sachant que les possibilités d'approvisionnement continueront d'assurer le succès du projet bien après le départ de l'équipe de construction. En outre, le test ultime de ce que la société peut vendre se fera sur les marchés sur lesquels elle pénétrera et non ici, au Canada. Il lui faut donc la plus grande envergure et la plus grande souplesse possibles pour déterminer quels sont les produits les plus populaires et sur quels marchés ils ont du succès.

Nous avons examiné des sociétés engagées dans la réalisation de projets de biens d'équipement en République fédérale d'Allemagne, au Japon et aux États-Unis, afin d'en comprendre les structures.

En République fédérale d'Allemagne, les établissements engagés dans les projets de biens d'équipement sont devenus des excroissances concurrentielles des grosses entreprises. Étant donné le volume décroissant des ventes dans leurs activités principales, les sociétés ont misé sur le secteur

des projets de biens d'équipement pour activer leur croissance et améliorer leur performance. Au Japon, l'activité commerciale générale et l'exploitation des projets de biens d'équipement se retrouvent au sein d'une même société. Aux États-Unis, lorsque l'activité porte essentiellement sur les projets de biens d'équipement, comme dans le cas des sociétés Bechtel ou Fluor, la gestion du projet, les services d'ingénierie, d'approvisionnement et de construction sont tous assurés par la même société. En matière d'ingénierie et de construction, la Société canadienne de commerce devra miser sur des compétences qu'elle ne détient pas, mais qu'elle peut trouver au sein d'entreprises canadiennes et d'organismes internationaux. La solution que nous proposons est beaucoup plus conforme au modèle selon lequel les activités d'exportation en général et de réalisation des projets de biens d'équipement relèvent d'une seule société.

On nous a souvent répété au comité qu'une société nationale de commerce était superflue eu égard aux structures d'exportation adéquates surtout pour les matières brutes et les demi-produits. Si tel est le cas, il est peu probable que la Société canadienne de commerce intervienne de façon déterminante dans ces secteurs. Par ailleurs, si on interdisait à la société ces domaines, on risquerait de lui imposer des restrictions qui finalement éroderaient sa position concurrentielle à l'étranger. Si la Société canadienne de commerce peut vendre davantage de demi-produits ou agricoles, ou même de matières brutes, il serait bon qu'elle le fasse. Nous avons intérêt à exporter davantage. Si elle peut améliorer notre balance commerciale, pourquoi imposer de l'intérieur des obstacles à l'exportation qui peuvent être préjudiciables à notre économie? Nous avons insisté sur la nécessité d'augmenter nos exportations de produits manufacturés; s'il faut pour cela élargir notre portefeuille commercial, nous devons encourager la société à jouer un rôle plus étendu en matière d'exportation.

UN SERVICE COMPLET

La Société canadienne de commerce doit se doter des capacités et des compétences nécessaires pour offrir une gamme complète de services. Nous avons remarqué que les exportateurs canadiens