

L'Agence a obtenu par la négociation des engagements de la part des investisseurs à procéder à des activités de recherche et de développement au Canada et à exploiter les résultats de cette recherche au pays. Jusqu'ici, ces engagements représentent plus de 130 millions de dollars en dépenses consacrées à la recherche et au développement. Des avantages concrets découlant de l'Agence s'étendent à d'autres secteurs importants, comme les exportations, et un plus grand recours aux fournisseurs canadiens de biens et de services. Ainsi, ce que l'on a le plus souvent reproché à la mainmise ou au contrôle étrangers, ce sont les restrictions souvent imposées aux filiales canadiennes en matière d'exportation. Le travail de l'AEIE a amené les candidats à se fixer des objectifs d'exportation. Il a permis aux filiales canadiennes de jouir de droits exclusifs pour exporter ou bien tous leurs produits dans certains pays, ou certains produits dans le monde entier. Certains requérants en dehors de l'Amérique du Nord ont accordé à des filiales canadiennes le droit exclusif de desservir tout le marché nord-américain. Dans les cas où les perspectives d'exportation sont trop hypothétiques pour que les investisseurs prennent des engagements précis, l'Agence obtient des garanties pour que les entreprises canadiennes ne soient pas limitées dans leurs tentatives visant à découvrir et exploiter tout nouveau débouché à l'exportation.

● (1740)

Quant aux achats au Canada, l'Agence exige souvent qu'on se procure ici au pays un pourcentage minimal de tous les approvisionnements en matériaux, en pièces détachées, en marchandises et en services. Quand l'investissement comprend l'achat de machinerie et d'équipement, l'Agence exige qu'on offre aux fabricants canadiens l'occasion de soumissionner. Ces négociations ont donné de nets avantages, y compris de nouveaux emplois, l'agrandissement des entreprises existantes et, dans certains cas, l'établissement de nouveaux fournisseurs au Canada.

M. Ian Deans (Hamilton Mountain): Monsieur l'Orateur, je n'ai pas l'intention de parler longuement, mais j'ai été intéressé par les propos des deux collègues qui m'ont précédé, surtout pour défendre l'Agence. En général, nous savons tous que l'Agence n'a pas la tâche facile. La plupart du temps, nous posons des questions parce qu'on ne peut pas nous donner les renseignements dont nous avons besoin pour porter un jugement équitable sur la façon dont l'Agence prend une décision dans un cas donné. C'est le principal objectif de la motion présentée aujourd'hui. Il est très difficile de formuler un jugement éclairé sur la justesse des décisions de l'Agence à cause de la nature de la loi qui la gouverne et de la discrétion dont ses délibérations doivent être empreintes.

Le cas de Redpath mentionné dans la motion n'est qu'un seul parmi tant d'autres sur lesquels on se pose de sérieuses questions. J'aimerais verser au dossier d'autres exemples qui font que je me demande s'il n'y aurait pas lieu d'élargir la loi de façon à permettre la divulgation. Très peu de gens ne sont pas d'accord que la divulgation est nécessaire. Ceux qui sont contre la divulgation ignorent que dans bien des régions du monde elle fait partie du cours normal des choses à moins, bien sûr, qu'il ne s'agisse d'opérations de transformation, ce qui mettrait alors les intérêts de la compagnie en jeu. Mais pour ce qui est des engagements pris par la compagnie qui demande l'autorisation d'acquérir une société, la divulgation rendrait l'opération beaucoup plus simple et beaucoup plus acceptable.

Agence d'examen de l'investissement étranger

Voici certains exemples à propos desquels je me pose des questions. En 1978, la Skyline Steel Corporation a obtenu l'autorisation d'acquérir la Skyline Steel Industries Ltd. Il lui était demandé en retour d'embaucher davantage de personnel, de faire de nouveaux investissements, de donner de l'expansion aux opérations de traitement, d'exporter davantage, de mettre un plus grand nombre d'actions aux mains des Canadiens, d'améliorer la productivité et l'efficacité industrielle, d'attacher plus d'importance au développement technologique, d'offrir une gamme plus étendue de produits et d'innovations, de donner du fil à retordre aux concurrents, et de se conformer à notre politique industrielle et économique. Or, de toutes ces conditions, elle a réussi à en respecter trois. Soit, un traitement accru de nos ressources, un effet bénéfique sur les concurrents, et l'aptitude à se conformer à notre politique industrielle et économique.

Permettez-moi de donner une description aux députés des avantages importants de cette transaction que l'Agence a notés dans un communiqué le 13 juillet 1978:

La Skyline Steel Corporation de Port Kearny, New Jersey (É.U.A.), qui appartient intégralement à Trade ARBEND, Inc. des É.U.A., laquelle est à son tour la propriété de l'ARBEND, S.A. du Luxembourg, avait proposé de faire l'acquisition de la Skyline Steel Industries Ltd., de Burlington (en Ontario), qui est une succursale de Engelhard Minerals and Chemicals Corporation of the U.S.A. dont la majorité des actionnaires sont Sud-Africains et qui se livre principalement à la vente de revêtement en feuilles d'acier, matériau qui n'est pas produit au Canada.

Étant donné que la société n'a obtenu qu'une note de trois et que les renseignements ne permettent pas de conclure qu'elle va fabriquer quoi que ce soit d'important, on peut se demander comment elle a pu obtenir une approbation. Si je posais cette question, je ne recevrais d'ailleurs pas de réponse car la loi ne le permet pas. Et pourtant j'ai toutes les raisons de me demander pourquoi cette société a été approuvée par l'Agence pour l'examen de l'investissement étranger. De temps à autre on peut se demander à juste titre si les mesures de divulgation sont bien suffisantes.

Voici un autre exemple. En 1978, une société appelée Tomorrow's Heritage Inc., de Beverley Hills—quel nom sexy!—a répondu à quatre critères dans toutes ces catégories. En effet, elle a créé des emplois, a suscité de nouveaux investissements, a accru le traitement des ressources et l'utilisation de pièces canadiennes et, comme toutes les autres, évidemment, elle respecte la politique industrielle et économique. En voici une description tirée du même communiqué:

Une proposition de la société Tomorrow's Heritage Inc., de Beverley Hills, Californie, États-Unis, d'établir une nouvelle entreprise à Burnaby, Colombie-Britannique, qui ferait de la commercialisation de photos de famille.

En quoi est-ce vraiment avantageux pour le Canada, je vous le demande? J'aimerais bien qu'on me dise à la Chambre pourquoi l'AEIE a accepté la proposition de cette société. Le ministre ne peut évidemment pas me le dire, parce que la loi ne le lui permet pas. En conséquence, je dois en prendre mon parti et passer ma vie à ronger mon frein parce que je ne peux savoir si ces sociétés procuraient un avantage appréciable pour le Canada, quels sont leurs engagements et si elles les respectent.

J'ai un autre exemple à proposer aux députés. Je les ai choisis au hasard et ils s'échelonnent sur plusieurs années. En voici un qui remonte à 1976 et qui a reçu l'aval du ministre de la Justice (M. Chrétien), lequel était alors chargé de l'administration de l'Agence d'examen de l'investissement étranger. A