

148 millions de dollars, 5 contrats seulement d'une valeur totale de 0,5 million de dollars ont été adjugés à des maisons de commerce connues. Le Groupe de travail est d'avis que l'ACDI aurait avantage à utiliser plus souvent ces maisons pour l'exécution de ses programmes.

Les résultats de notre étude ont révélé que 84 % des ventes des maisons de commerce sont destinés à des marchés autres que les États-Unis, et que nombre de ces ventes se font dans des pays admissibles à une aide au développement de l'ACDI. Les maisons de commerce pourraient faire profiter l'Agence de leur bonne connaissance de ces marchés, de leur sensibilisation aux besoins des consommateurs et des clients ainsi que de leurs compétences en matière de distribution locale et de transport international.

L'un des problèmes que rencontre l'ACDI touche le service après vente et les services de maintenance. Il faut souligner que, pour nombre de maisons de commerce, ces services font partie intégrante de leur plan international de commercialisation. La fourniture d'un service après vente est pour elles un moyen valable d'établir une présence permanente sur un marché étranger, présence qui peut à son tour entraîner l'introduction d'autres gammes de produits. Comme l'a mentionné une maison de commerce :

« La non-utilisation des maisons de commerce prive l'ACDI d'un moyen efficace de mise en application des projets . . . elle prive l'Agence d'un bon moyen d'approvisionnement continu en pièces et en articles consommables pour l'équipement fourni ».

La prescription de teneur canadienne influe grandement sur les achats de l'ACDI. Au moins 80 % de l'aide bilatérale (à l'exclusion des frais de transport) sont liés à l'achat de biens et de services dont la teneur canadienne représente au moins les deux tiers. Étant donné l'étroite base industrielle du Canada et la domination des installations détenues par des filiales d'entreprises étrangères, il est souvent difficile de recenser les fournisseurs canadiens ayant la capacité de production voulue. À cet égard, la connaissance que les maisons de commerce ont de la base industrielle du Canada pourrait aider l'ACDI. L'étude a révélé que les petites maisons canadiennes de commerce extérieur achètent au Canada la quasi-totalité des produits qu'elles exportent.

Les deux parties sont désireuses de coopérer. L'ACDI aimerait que les maisons de commerce servent davantage d'organismes d'achat pour les projets menés dans le cadre de lignes de crédit et pour les grands projets d'approvisionnement; et les maisons de commerce sont fort désireuses d'avoir accès aux marchés étrangers par l'entremise de l'Agence. La reconnaissance des avantages que pourrait entraîner une plus étroite coopération ne devrait par conséquent pas poser de problème. Les mesures prises devraient viser à développer la coopération entre les maisons de commerce et l'ACDI.

Dans cette perspective, une première mesure consisterait à permettre aux maisons de commerce de participer aux activités de l'ACDI de la même façon que peuvent déjà le faire les sociétés d'experts-conseils et d'ingénieurs. Ces dernières bénéficient d'un système d'enregistrement qui permet de tenir un répertoire d'entreprises à partir duquel l'ACDI prépare des listes pour les soumissions au titre de projets particuliers. Le Groupe de travail recommande au gouvernement :

Recommandation 24

Que l'Agence canadienne de développement international établisse un centre de liaison avec les maisons de commerce et qu'elle adopte un système d'enregistrement des maisons de commerce dis-

inct du système déjà utilisé pour les sociétés d'ingénieurs et d'experts-conseils.

Afin de faciliter la sélection des maisons de commerce qui seront appelées à soumissionner à des projets d'aide au développement, le Groupe de travail recommande au gouvernement :

Recommandation 25

Que l'Agence canadienne de développement international recherche les compétences des ministères gouvernementaux intéressés ainsi que d'un groupe représentatif des maisons de commerce afin d'établir des critères de sélection applicables à ces maisons.

Les maisons de commerce sont fort désireuses de se plier aux règles que l'ACDI applique à tous les autres fournisseurs de biens et de services. Il leur semble qu'elles ne devraient pas faire l'objet de discrimination lorsque les contrats d'approvisionnement visent de grosses quantités d'un même produit sous le prétexte que seuls les fabricants ou les sources d'approvisionnement originelles peuvent remplir de telles commandes. Le Groupe de travail recommande par conséquent au gouvernement :

Recommandation 26

Que l'Agence canadienne de développement international accorde aux maisons de commerce le même traitement qu'aux autres fournisseurs pour les marchés d'approvisionnement.

Le Groupe de travail est bien conscient de l'obligation qu'a l'ACDI d'adjuger les contrats au plus offrant. Le Groupe aimerait que l'ACDI tienne compte, lorsqu'elle évalue les soumissions, de la capacité de fournir un service après vente, de la permanence de la présence sur le marché en cause ainsi que du potentiel de ventes complémentaires. On estime que les maisons de commerce ont un avantage relatif dans ce domaine.

Les maisons canadiennes de commerce extérieur jouent un rôle essentiel dans l'exportation de produits alimentaires. Elles ne participent toutefois pas encore suffisamment au programme d'aide alimentaire de l'Agence. Le Groupe de travail recommande au gouvernement :

Recommandation 27

Que l'Agence canadienne de développement international s'assure que les maisons de commerce sont invitées à soumissionner à des projets de prestation d'aide alimentaire selon les mêmes critères qui sont appliqués aux autres fournisseurs lorsque l'approvisionnement à source unique n'est pas obligatoire.

GOUVERNEMENTS PROVINCIAUX

Les gouvernements provinciaux ont tardé à reconnaître la contribution des maisons de commerce aux échanges internationaux. Pendant longtemps, ils ont montré, à l'égard des transactions des maisons de commerce, la même méfiance que les ministères et organismes du gouvernement fédéral. Le Groupe de travail est heureux de constater que la situation s'est améliorée ces dernières années et que les programmes provinciaux de promotion des exportations sont davantage ouverts aux activités des maisons de commerce.

Toutefois, les gouvernements provinciaux doivent se familiariser davantage avec ces maisons et accorder à tous le même traitement en ce qui concerne l'accès à leurs programmes.

Le Groupe de travail est d'avis que ses recommandations aux ministères et organismes fédéraux peuvent