

[Texte]

had a very successful year last year and the House will be asked to consider an increase in its ceilings once again.

There have been a number of other techniques which I think have been very successful in promoting Canadian goods abroad—trade missions. There have been a number of those in the past year and a number more yet to come. More particularly, these trade missions have been directed to markets where our trade has been relatively quiet or undeveloped in the past. I think, for instance, that the Prime Minister's visit to China has had strong trade overtones. I think my visit and the visit of my predecessor to Japan have helped to stimulate an interest on the part of the Japanese, and we had something like a 70 per cent increase last year in our exports to Japan.

We are trying to cultivate a number of the emerging industrial markets such as South Korea, such as Mexico, such as the Middle East and, indeed, I will be leading a trade mission to the Middle East during the Easter break.

We have had trade missions to New Zealand and Australia led by my Deputy Minister, Mr. Grandy. As you pointed out, he has just recently returned from Cuba, which is another potential market.

• 1210

Therefore trade missions, export financing, personal visits and our PEMD program, the program for export market developments, I think has been very successful in assisting the smaller and medium-sized Canadian exporter. We can give you the figures if you are interested, but some thousands of Canadian exporters have been able to take advantage of these programs.

We have recently tried to increase the coverage by introducing consortia arrangements as well, trying to encourage a group of Canadian companies to bid on foreign sales opportunities. Instead of bidding against one another, to bid as a group against, let us say, one German, one Italian and one French consortium.

M. Clermont: Monsieur le président, monsieur le ministre, en vue d'aider à la transformation de la matière brute au Canada, que pensez-vous de la suggestion qui a été faite (je ne sais pas si elle vous a été faite directement, mais je l'ai vue dans les journaux,) d'adopter la même politique que celle qu'on a adoptée vis-à-vis la taxe à l'exportation en ce qui regarde l'amiante? Le prix de l'amiante sur les marchés internationaux a beaucoup augmenté. Est-ce que ce ne serait pas une bonne politique d'employer la même méthode que celle qu'on a employée pour l'énergie pour transformer davantage l'amiante au Canada au lieu de l'exporter?

Mr. Gillespie: Mr. Chairman, I am not at all convinced that an export tax would be the best way to obtain the

[Interprétation]

finis et les biens d'équipement. L'année dernière a été une excellente année et nous allons demander à la Chambre d'envisager une fois encore une augmentation du plafond.

Il existe également toute une gamme d'autres techniques qui à mon avis nous ont utilement permis de promouvoir nos produits à l'étranger—ce sont les missions commerciales. L'an dernier, un certain nombre de missions ont été organisées et d'autres doivent suivre. Ces missions commerciales ont tout particulièrement visé des marchés pour lesquels nos activités commerciales ont été relativement calmes, sinon sous-développées, dans le passé. Je pense par exemple à la visite effectuée en Chine par le premier ministre, visite qui avait de sérieuses connotations commerciales. Je crois que ma visite et la visite effectuée par mon prédécesseur au Japon ont contribué à stimuler l'intérêt des Japonais à l'égard de nos produits, et nous avons connu l'an dernier une augmentation de quelque 70 p. cent de nos exportations à destination de ce pays.

Nous essayons de mettre en valeur plusieurs nouveaux marchés industriels comme la Corée du Sud, le Mexique, le Moyen-Orient et bien entendu, je vous rappelle que je prendrai la tête d'une mission commerciale qui se rendra, pendant le congé de Pâques, au Moyen-Orient.

Nous avons envoyé des missions commerciales en Nouvelle-Zélande et en Australie. Elles avaient à leur tête M. Grandy, notre sous-ministre. Comme vous l'avez fait remarquer, il vient de nous revenir d'un autre

marché potentiel, Cuba. Donc, les missions commerciales, le financement des exportations, les visites personnelles et notre programme de développement du marché des exportations ont beaucoup contribué à aider les exportateurs canadiens de petite et moyenne envergure. Si cela vous intéresse, nous pouvons vous donner des chiffres, mais des milliers d'exportateurs canadiens ont profité de ces programmes.

Récemment, nous avons tenté d'en augmenter le domaine en les étendant aux dispositions sur les consortium, en encourageant un groupe de sociétés canadiennes à concurrencer les marchés étrangers de vente. Au lieu de se concurrencer l'une et l'autre, elles se groupent, par exemple, contre un consortium français, un allemand et un italien.

Mr. Clermont: Mr. Chairman, Mr. Minister, in order to help the processing of raw material in Canada, what do you think of the suggestion that was made—I do not know if it was made directly to you, but I saw it in the papers—to the effect that we developed the same policy for asbestos as the one we have on the export tax? The prices of asbestos on the international market went up considerably. Would it not be a good idea to use the same policy as the one used for energy, process more asbestos in Canada instead of exporting it?

M. Gillespie: Monsieur le président, je ne suis pas du tout convaincu qu'une taxe à l'exportation serait le