

d'entreprises au Canada et aux États-Unis" qui comprenaient dans une large mesure nos douze principes.

Plusieurs parmi vous, ou plutôt plusieurs des sociétés que vous représentez auraient déjà étudié ces principes et je n'aurais donc pas besoin d'y revenir aujourd'hui. Plusieurs d'entre vous aussi ont lu dans les journaux les commentaires assez détaillés sur les résultats de cette enquête par la Presse canadienne. Je suis sûr encore que vous aurez prêté une certaine attention au rapport de 75 pages récemment publié par le ministère du Commerce, sur 266 des plus grandes filiales de sociétés étrangères qui représentent les deux tiers de toutes les opérations non financières effectuées par les grandes sociétés au Canada.

Si vous voulez une analyse détaillée de leurs répercussions, il y aura lieu d'attendre que le Comité du Cabinet ait terminé sa tâche. Je dirais, toutefois, que ni le ministère ni aucun de ceux qui entreprennent des recherches indépendantes n'ont décelé un élément de validité à la prétention que la propriété étrangère en soi agisse contre nos intérêts nationaux. Bien entendu, l'étude ne prouve pas non plus que chacune de ces filiales de sociétés étrangères est irréprochable en tous points. Quels que soient le volume de travail produit et le nombre d'études faites, il se trouvera toujours des gens qui prétendront que les entreprises étrangères prises dans leur ensemble sont fermement opposées aux intérêts nationaux. Nous continuerons à accorder une attention soutenue au problème et à relever les domaines où une amélioration du comportement de ces entreprises est nécessaire. Mais les études que nous avons faites jusqu'à présent donnent réellement l'impression que la norme est bien meilleure que certaines personnes n'ont tendance à le croire.

Par exemple, certains ont prétendu que les filiales étrangères ne contribuent pas d'une manière équitable à l'exportation et si cette affirmation se révélait exacte et prouvée sur une grande échelle, elle aurait droit à ma plus grande inquiétude en tant que ministre du Commerce. Les politiques de vente de certaines compagnies sont établies au siège social et elles n'exportent pas à partir du Canada. Mais la majorité des filiales exportent maintenant et celles qui ne le font pas encore ont marqué leur intention de commencer. Les statistiques que nous possédons sont la meilleure preuve de leurs réalisations. Nous continuerons à stimuler les retardataires comme nous le faisons d'ailleurs pour les compagnies canadiennes.

Les grandes filiales étrangères qui interviennent pour un tiers dans les exportations totales du pays, vendent approximativement la même proportion de leurs biens et services à l'étranger que le reste de l'économie, c'est-à-dire 20 p. 100 de leur production totale. On cite de nombreux exemples où la maison mère a fourni une immense contribution au développement des possibilités d'exportation de sa filiale.

De plus, ces entreprises ont un léger surplus dans le commerce de marchandises avec l'étranger comme c'est le cas pour le reste de l'économie qui montre également un excédent. Leurs recettes courantes et du compte capital sont pratiquement en équilibre et ainsi ces filiales sont des cas d'autofinancement qui n'imposent pas une charge financière extérieure à notre économie prise dans son ensemble.