

En effectuant ces changements, on devra tenir compte d'une considération majeure qui est de s'assurer qu'ils n'affectent pas la compétitivité des exportations de céréales canadiennes. Pour ce faire, on pourrait par exemple envisager d'imposer des droits aussi élevés que ceux prévus par le programme américain.

F) CORPORATION COMMERCIALE CANADIENNE

Le défi

La réduction du mandat de la Corporation commerciale canadienne (CCC) aurait-elle une incidence positive sur les initiatives du secteur privé, si elle élargissait le rôle de certains groupes, comme les maisons de commerce privées, et les encourageait?

Contexte

La CCC est une société d'État en propriété exclusive qui a été établie en 1946 en vertu d'une loi du Parlement afin de «aider à l'expansion du commerce entre le Canada et d'autres pays».

Sa principale fonction consiste à prendre part à des ventes à l'exportation où sa participation est requise ou considérée comme avantageuse par les fournisseurs canadiens et les acheteurs étrangers. Pour ce faire, elle conclut des contrats «back to back» avec l'acheteur étranger et le ou les fournisseurs canadiens lorsqu'elle agit à titre de «négociateur commun». Ces activités portent sur l'achat de produits de défense par les États-Unis, dans le cadre de l'entente canado-américaine de partage de la production de défense, et par d'autres pays, soit en vertu d'un accord déterminé ou de contrats individuels, ainsi que sur la vente de produits commerciaux aux États-Unis et à d'autres pays. Dans ces secteurs, elle garantit généralement l'exécution du contrat et son règlement aux fournisseurs canadiens. Dans le cadre de son mandat, la CCC a reçu du gouvernement l'instruction d'éviter de concurrencer le secteur privé et de contrarier les plans de commercialisation et de mise en marché des entreprises et des groupes commerciaux canadiens à l'exportation. Par conséquent, son rôle se limite à répondre aux besoins.

La CCC a effectué \$629 millions de ventes en 1983-84. La plupart de celles-ci ont été faites aux États-Unis (\$529 millions, soit 80 pour cent de l'ensemble) et portaient principalement sur les produits de défense vendus dans le cadre de l'entente canado-américaine de partage de la production de défense en vertu de laquelle un mandataire du gouvernement canadien doit signer les