

place des programmes et des activités visant à s'assurer que leurs membres comprennent clairement la rentabilité du recours à des maisons de commerce pour leurs activités d'exportation. Nous sommes d'avis que l'action concertée des maisons de commerce et des associations de fabricants accroîtrait nos résultats à l'exportation par la mise en commun des ressources et de l'expérience des deux groupes.

Dans nos discussions, les représentants des maisons de commerce ont constamment évoqué leurs relations avec leurs banques. La croissance des petites maisons de commerce, notamment, pourrait être favorisée si les banques s'attachaient à mieux comprendre leurs besoins, leurs méthodes de fonctionnement et les moyens de financement qui leur sont offerts. Le Groupe de travail est d'avis que les banques devraient songer à former, au sein de leurs centres de services bancaires internationaux, un personnel expérimenté et connaissant bien les opérations des maisons de commerce, et qu'elles devraient réévaluer leurs pratiques de crédit à ces maisons, reconnaissant que les critères appliqués à d'autres secteurs comme le secteur manufacturier ne sont pas adaptés à des sociétés menant principalement une fonction de commerce international.

Pour ce qui est de l'intervention du secteur public, le Groupe souligne l'existence, dans toutes les nations commerçantes, de liens étroits entre le gouvernement et les exportateurs. Pour maintenir et améliorer nos résultats à l'exportation, il faudrait les mêmes liens entre le gouvernement et les exportateurs canadiens.

Le problème le plus répandu dans les ministères et organismes avec lesquels nous avons discuté du potentiel qu'offre ce secteur était le manque de connaissance des capacités des maisons de commerce et la persistance du point de vue voulant que le recours aux maisons de commerce soit pour ainsi dire la « deuxième meilleure » approche. Nous incitons tous les ministères et organismes du gouvernement à accepter de fournir aux maisons de commerce une aide et un appui équivalant à ceux consentis aux autres exportateurs. Une partie du problème semble être le manque de moyens de recenser les maisons de commerce fiables et compétentes. Nous nous attendons à ce que le projet d'organisation de maisons de commerce, avec un mécanisme d'accréditation, contribue sensiblement à régler cette question.

Pour ce qui est de l'équivalence de traitement, nous avons proposé certains changements, par exemple que des maisons de commerce soient choisies pour participer à des missions commerciales parrainées par le gouvernement, et que des organismes comme la Corporation commerciale canadienne et l'Agence canadienne de développement international informent les maisons de commerce des possibilités d'appel d'offres et ce, de la même façon qu'ils le font pour les fabricants. Pour appuyer les efforts visant à donner aux maisons de commerce le même traitement que celui consenti aux autres exportateurs, nous recommandons que les principaux ministères et organismes intéressés par la promotion de nos exportations se dotent d'un centre de liaison avec le secteur des maisons de commerce.

Deux composantes du programme public de soutien des exportations nous semblent avoir été conçues en fonction des besoins des producteurs et des fabricants, et ne répondent par conséquent pas bien aux besoins assez différents des maisons de commerce.

La première comprend les services d'assurance de la SEE où les pratiques utilisées ne répondent pas assez ou pas assez vite aux besoins des maisons de commerce, qui doivent habituellement saisir rapidement les possi-

bilités d'exportation et s'occuper souvent d'un grand nombre de transactions relativement petites. À ce chapitre, il nous semble nécessaire que la SEE se dote de programmes pour encourager les banques à changer leurs pratiques de crédit, comme nous l'avons déjà mentionné. Le chapitre V du rapport aborde cette question.

La deuxième composante où une réévaluation s'impose concerne le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) du ministère des Affaires extérieures. À ce titre, nous recommandons l'établissement d'un volet spécial du PDME consacré aux maisons de commerce, selon le modèle des sections déjà établies pour l'agriculture et la pêche. Le Programme devrait tenir compte de la nécessité qu'ont ces maisons de se doter de pratiques de planification plus globales et leur fournir un appui permanent, jusqu'à concurrence d'un montant annuel maximal à déterminer, pour leur permettre de poursuivre le développement soutenu de marchés étrangers et de rechercher plus systématiquement que ne le permettent leurs ressources actuelles des fournisseurs canadiens concurrentiels pour d'éventuelles exportations. En ce qui touche cette dernière activité, l'encouragement des maisons de commerce à se lancer davantage dans ce type d'activités contribuerait à leur croissance, tout en appuyant les activités courantes des organismes publics de soutien des exportations visant à encourager de plus nombreuses entreprises manufacturières à se lancer sur les marchés extérieurs.

Dans le cours de notre recherche, nous avons été frappés par le nombre d'entités du gouvernement canadien qui s'occupent directement de commerce d'exportation. En plus de la Corporation commerciale canadienne, mentionnons la Commission canadienne du lait, Canagrex, la Commission canadienne du blé, l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce et l'Office canadien du poisson salé. Nous reconnaissons que, lorsque ces organismes ont été créés, ils étaient dotés de pouvoirs d'exportations pour répondre à certains objectifs de politique. Quelle qu'ait pu être la raison de leur création, nous croyons qu'il serait approprié que le gouvernement revoie les mandats de ces organismes pour décider si l'objectif initial nécessite le maintien du droit ou du monopole de mener directement des exportations. Cet examen devrait révéler si le mandat originel s'est graduellement transformé d'une façon qu n'était pas prévue et qui pourrait ne pas être nécessaire à des fins de politique. Si des services d'exportation sont toujours requis, le gouvernement devrait se demander si ces services ne pourraient pas être mieux assurés par l'entremise de maisons de commerce privées fiables et expérimentées, et si les recours à ces maisons ne constituerait pas un moyen plus efficace d'atteindre ses objectifs. À notre avis, la diversité de l'expérience des maisons de commerce extérieur pourrait être utilisée à bon escient de cette façon.

Notre recherche a fait ressortir une question importante pour tous les exportateurs canadiens et non seulement pour les maisons de commerce : il s'agit de la communication, par l'entremise des services du gouvernement, des débouchés commerciaux qui s'ouvrent ou s'ouvriront à l'étranger. Nous avons examiné les systèmes mis en place aux États-Unis et au Royaume-Uni, fondés sur une distribution informatisée de renseignements et d'autres données recueillies systématiquement par les services commerciaux extérieurs de ces deux pays. Nous recommandons que le gouvernement étudie ces systèmes en vue d'implanter un service comparable à l'intention des exportateurs canadiens. Il nous semble essentiel que le gouvernement soit en mesure d'offrir cette fonction d'information aux exportateurs canadiens et que cette