

# DÉCLARATIONS ET DISCOURS



DIVISION DE L'INFORMATION  
MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTÉRIEURES

OTTAWA - CANADA

N° 70/7

## LE COMMERCE CANADIEN DANS UN MONDE EN ÉVOLUTION

Discours du ministre de l'Industrie et du Commerce,  
M. Jean-Luc Pepin, à la Chambre de Commerce régionale  
de Brantford, Brantford, Ontario, le 16 avril 1970.

A notre époque tout change et à une allure toujours plus rapide. Il n'y a pas si longtemps, la stabilité était la règle et le changement constituait l'exception. Aujourd'hui, c'est l'opposé et tout particulièrement en matière de commerce.

Si nous jetons un coup d'oeil sur la dernière décennie, le tableau est néanmoins rassurant. En effet, nous avons beaucoup accompli sur le plan commercial durant ces "années d'agitation":

- 1) La valeur du commerce mondial a plus que doublé et atteint près de 250 milliards de dollars (É.-U.).
- 2) De nouveaux blocs commerciaux se sont formés. Nous avons vu la Communauté économique européenne s'établir et devenir un puissant groupe économique et commercial. L'Association européenne de libre-échange a été créée par les principaux pays européens qui restaient pour contrebalancer la force de la CEE. Maintenant, l'expansion de la CEE grâce à l'adhésion éventuelle de la Grande-Bretagne et de certains autres pays du continent pourrait aboutir à un marché commun qui engloberait presque toute l'Europe occidentale et qui serait, de loin, le plus grand marché d'importation au monde. Des blocs d'échange moins importants, tels que L'ALALE (Association latino-américaine de libre-échange) ont également pris naissance. Sur le plan des échanges, la répartition du monde en blocs est un des principaux événements de notre époque.
- 3) Couronnant 20 ans de libéralisation du commerce mondial, les négociations tarifaires du *Kennedy Round* ont déterminé une réduction générale et spectaculaire des droits douaniers visant la majeure partie des échanges mondiaux.

Pendant tout ce temps, le Canada n'est pas demeuré inactif; tant s'en faut. En fait, nos exportations ont évolué beaucoup en valeur, en orientation et en composition.

1. - La valeur de nos exportations a presque triplé au cours de la période, passant de 5.4 à 14.9 milliards de dollars, ce qui représente une hausse annuelle moyenne de plus de 10 p. cent, rythme d'expansion des plus soutenus des temps modernes. Peu de gens, même dans notre propre pays, se rendent compte qu'avec une population de 20 millions d'âmes, nous sommes au sixième rang des pays commerçants du monde.

2. - L'orientation de notre commerce a évolué sensiblement et continue d'évoluer. Les exportations vers les États-Unis, de loin notre plus gros client, ont plus que triplé au cours de la dernière décennie (passant de 3.03 milliards à 10.6 milliards de dollars). En 1960, elles représentaient 57 pour cent du total de nos exportations; le chiffre correspondant de l'an dernier atteignait 71 pour cent du total.

Ces résultats s'accompagnent de quelques effets secondaires atténuants. Notre économie est de plus en plus tributaire du marché des États-Unis et devient par conséquent plus vulnérable à ses fluctuations.

Les automobiles et pièces connexes, grâce à l'accord canado-américain, représentent maintenant près du tiers de nos exportations globales vers les États-Unis. Le papier journal intervient pour quelque 8 ou 9 pour cent. Le tassement de la croissance de l'économie américaine, alliée à la régression des ventes d'automobiles du début de l'année, sont des facteurs qui nous incitent à estimer, avec circonspection le taux de croissance en 1970. On s'attend qu'il sera inférieur à celui de l'an dernier, lequel s'établissait entre 8 et 9 pour cent. En fait, le taux de croissance n'a atteint que 6.4 pour cent dans les trois premiers mois de l'année 1970.

La valeur relative des ventes à la Grande-Bretagne, qui constitue notre deuxième client, a sensiblement diminué. En 1960, la Grande-Bretagne s'attribuait 17 pour cent de nos exportations totales tandis que l'an dernier, cette part ne s'établissait qu'à 7.5 pour cent. Ce recul est attribuable en partie aux récentes mesures économiques visant à stabiliser la monnaie et à redresser l'économie, et aussi au fait que ce pays se prépare graduellement à l'intégration économique avec le continent européen.

La CEE qui compte 321 millions d'habitants et dont le PNB s'établit à 530 milliards de dollars (au regard du PNB des États-Unis qui est de 756 milliards) constitue pour le Canada un vaste marché, sans cesse croissant. Nos exportations vers la Communauté ont presque doublé au cours des dix dernières années, passant de 438 à 851 millions de dollars. D'après l'opinion générale, nous devons accroître nos ventes car nous sommes en mesure de le faire. A l'heure actuelle, notre part du marché de la CEE n'est pas seulement relativement faible mais la proportion des importations globales, entre 1961 et 1967, a effectivement marqué un recul (1.9 et 1.22 respectivement).

Le Japon est un autre marché dont le développement est extrêmement rapide et qui présente pour nous une importance croissante. En 1969, nos exportations vers ce pays, qui atteignaient 624.8 millions de dollars, ont été trois fois et demie supérieures à celles de 1960. Mais la part des produits

manufacturés est faible. L'année dernière nos importations du Japon ont atteint près d'un demi-milliard de dollars et 95 pour cent d'entre elles étaient constituées de produits semi-finis et finis. Ce pourcentage peut être comparé à celui de nos propres exportations qui est de 35 pour cent. Là encore, nous devrions pouvoir faire mieux.

La croissance générale de nos exportations vers l'Amérique latine n'a pas suivi exactement le même rythme que celle de nos exportations globales mais, si l'on compare les 185 millions de dollars en 1960 aux 443 millions de 1969, l'Amérique latine représente cependant pour nous un marché important. Nous pouvons nous attendre à des modifications de la composition de nos exportations vers cette région. Bien qu'ils continuent de se développer régulièrement, nos traditionnels marchés du papier journal dans cette région refléteront la concurrence croissante de l'industrie chilienne du papier journal qui se développe. Il se peut aussi que nos exportations d'aluminium viennent à baisser par suite de la construction d'une fonderie d'aluminium en Argentine. De nombreuses possibilités intéressantes existent cependant pour la technique et le matériel canadiens dans des projets d'infrastructure tels que les aéroports, les centrales thermiques et hydro-électriques et les télécommunications. L'avion STOL (à atterrissage et décollage courts) semble également offrir de bonnes perspectives.

Nos exportations vers les pays dont le commerce est étatisé (notamment la Chine) figurent également en assez bonne place lorsque l'on compare les 47 millions de dollars réalisés en 1960 aux 161 millions de 1969, et il importe de noter que nos ventes de blé ont été faibles alors, en comparaison de ce qu'elles seront en 1970. L'année record de notre commerce avec ces pays a été 1964, année au cours de laquelle nos importations ont atteint 619 millions de dollars. En 1968, elles se sont élevées à 308 millions. Les pays de l'Europe de l'Est nous promettent de grandes possibilités en ce qui concerne la vente de matières premières, de bétail, de céréales, de produits chimiques industriels, de fibres synthétiques, de matériel électrique et électronique, de service de conseillers, etc.

3. - Composition. Et si nous envisageons la variété de produits fabriqués parmi nos exportations, là aussi la situation a considérablement changé au cours de la dernière décennie. Aux fins de données statistiques, le Bureau fédéral de la statistique classifie nos produits d'exportations en trois grandes catégories, suivant leur degré de fabrication: les matières premières brutes, les matériaux fabriqués et les produits finis. La valeur relative de chaque catégorie de produits dans l'ensemble des exportations a beaucoup changé.

	<u>Milliers de dollars</u>		<u>Pourcentage du total des exp.</u>	
	1960	1969	1960	1969
Matières premières brutes	\$ 1,771,795	\$ 3,330,453	33.7	23.0
Matériaux fabriqués	2,874,262	5,344,902	54.7	37.0
Produits finis	609,518	5,766,201	11.6	39.9
Valeur totale des exportations du Canada	<u>5,255,575</u>	<u>14,441,556</u>		

Au point de vue du Ministère, ces statistiques sur le commerce sont de la plus haute importance parce qu'elles indiquent la transformation de notre économie.

### Le rôle du Gouvernement dans le milieu commercial en évolution

J'ai tenté d'illustrer brièvement les principaux faits survenus sur la scène du commerce mondial durant la dernière décennie; l'accroissement remarquable du volume du commerce mondial, les succès que le Canada a remportés sur ce plan, le changement d'orientation de notre commerce et aussi la proportion grandissante des produits manufacturés dans le total de nos exportations.

Le Gouvernement canadien a déployé une grande activité durant toute cette période. En fait, nous nous flattons parfois de dire que nous avons eu une influence sur certains de ces changements, par exemple, grâce à notre participation aux négociations du *Kennedy Round*, grâce à l'Accord sur l'automobile, à nos programmes d'expansion commerciale et d'aide au financement des exportations, à nos programmes pour l'expansion industrielle etc.

J'aimerais vous exposer quelques-uns des principaux problèmes auxquels le Canada a actuellement à faire face et comment il entend les résoudre.

### QUESTIONS MULTILATÉRALES

#### Élargissement de la CEE

La dernière tentative de la Grande-Bretagne pour entrer dans le Marché commun a été mieux accueillie que les précédentes. Naturellement, les conditions de son entrée nous intéressent et elles peuvent avoir des répercussions sur nos débouchés sur le marché de ce pays.

A peu près les deux tiers de nos exportations vers la Grande-Bretagne ne jouiraient plus des mêmes conditions favorables d'accès si cette dernière adoptait le régime actuel d'importation de la CEE. Ne connaissant pas les conditions exactes d'entrée que la Grande-Bretagne pourrait éventuellement négocier avec la CEE, il nous est difficile de préciser l'effet qu'elles auraient sur chaque produit. Dans le cas des produits manufacturés, le choc serait toutefois compensé par la mise en application des concessions accordées par le *Kennedy Round*. Nous avons néanmoins demandé aux Britanniques des consultations avant, durant et après leurs négociations avec la Communauté.

Nous craignons également que l'entrée de la Grande-Bretagne dans la CEE ouvre la voie à un plus grand élargissement de la Communauté. Cela pourrait avoir pour conséquence de faire dévier le commerce mondial vers une plus grande régionalisation. A notre avis, les négociations "Grande-Bretagne-CEE" devraient donc s'accompagner de négociations multilatérales, parallèles ou consécutives, pour veiller à ce qu'une CEE agrandie se traduise en un élargissement du commerce plutôt qu'en sa diversion.

#### Financement des exportations par les gouvernements étrangers

Les fabricants canadiens de machines et d'outillage subissent le contre-coup du financement par les gouvernements étrangers. Nous avons reçu de nombreuses protestations à ce sujet.

Depuis plusieurs années, dans les principaux pays développés, on peut obtenir des subventions gouvernementales destinées au financement de produits d'exportation. Jusqu'à tout récemment cependant, les taux d'intérêt sur les montants ainsi obtenus étaient la plupart du temps les mêmes, sinon plus élevés, que les taux de prêt à l'intérieur du pays. On utilisait donc ces subventions presque exclusivement afin d'aider à la vente vers les pays en voie de développement, qui étaient dépourvus de capitaux et de la capacité de se les procurer de sources habituelles à l'échelle désirée.

Avec l'augmentation des taux conventionnels d'intérêt survenue au cours des deux dernières années, la situation a été transformée du tout au tout. Les taux conventionnels se sont accrus considérablement alors que la plupart des gouvernements maintenaient à leurs premiers niveaux les taux sur les montants destinés à l'exportation, créant ainsi un écart assez prononcé. Le problème a surgi lorsque certains gouvernements ont étendu leurs facilités de prêts destinés à l'exportation aux pays développés. Les manufacturiers canadiens se sont plaints de l'impossibilité où ils se trouvent parfois de faire des soumissions sur des projets canadiens contrôlés ou financés de l'extérieur, parce que les ententes financières stipulent qu'on doit se procurer tout l'équipement dans le pays d'où provient le capital.

La Grande-Bretagne a été la principale source de ce genre de financement au Canada. Si on laisse cette pratique se continuer, d'autres pays seront entraînés dans une course aux crédits, et ceci aurait une influence néfaste sérieuse sur les intérêts canadiens.

Le Canada, à lui seul, est le plus grand importateur de matériel industriel au monde. En 1968, nos importations atteignaient les 24 milliards de dollars, environ 45 pour cent de notre consommation domestique. Alors que notre industrie de fabrication de machines a fait montre de puissance concurrentielle sur les marchés étrangers, le marché intérieur est, malgré tout, d'une très grande importance pour son progrès à venir.

Étant un importateur net de capital, le Canada n'est pas dans une situation pour user de représailles en se lançant dans une course concurrentielle aux crédits. D'autre part, nous dépendons énormément des capitaux étrangers pour atteindre le niveau de production requis pour un fonctionnement rentable au point de vue international.

Aussi fait-on remarquer qu'un certain nombre de projets qui bénéficient de ce financement à intérêt modique, notamment dans les régions retardataires du pays, ne seraient pas viables sans une telle aide. Voilà donc la situation difficile que nous devons affronter à l'heure actuelle.

### Textiles

...Les textiles sont une des principales exceptions à la tendance générale vers la libéralisation du commerce qui s'est affirmée depuis la guerre sur le plan multinational. Depuis dix ans, un Accord international sur les textiles encadre la négociation des restrictions aux entrées de cotonnades. Si cette formule nous a bien servis jusqu'ici, elle n'est plus apte à résoudre les problèmes actuels au Canada.

La difficulté est surtout attribuable aux importations provenant des pays à faible coût de revient. La plupart des pays développés continuent de

limiter rigoureusement ces importations. Le Canada cependant a épousé une politique plus libérale, de sorte que la fermeture des grands marchés industriels nous a soumis à une pression beaucoup plus grande. Le système de négociation des restrictions devient de plus en plus difficile à administrer étant donné que nombre de pays à faible coût de revient hésitent à se limiter d'eux-mêmes. Les délais requis pour la négociation des accords de limitation, le manque de moyens convenables au Canada pour prévenir les envois excessifs, et les problèmes associés aux mesures unilatérales compliquent d'autant plus la difficulté. Il y a aussi les importants marchés d'exportation que nous tenons à conserver dans certains des pays exportateurs de textiles, par exemple le Japon et le Mexique, et le bilan favorable de notre commerce avec eux. Il importe de tenir compte dans cette analyse des intérêts particuliers de nos propres ouvriers en textiles et de ceux des sociétés canadiennes de textiles. Nous commençons alors à nous faire une meilleure idée des sérieuses complications auxquelles nous faisons face.

### QUESTIONS BILATÉRALES

#### L'Accord sur l'automobile

Certains d'entre vous sont sans doute associés aux compagnies qu'intéressent les négociations actuelles avec les États-Unis pour l'Accord sur les produits automobiles.

Comme vous le savez bien, il s'agit d'un accord avec les États-Unis qui institue le libre-échange à une échelle restreinte. Aux termes de l'Accord, nous avons entrepris l'automne dernier à la demande des États-Unis un relevé conjoint. Ces consultations se poursuivent avec le Gouvernement des États-Unis ainsi qu'avec l'industrie et la main-d'oeuvre du Canada et d'autres groupes. Nos discussions ont trait non seulement aux divers problèmes qui ont surgi au cours des six ans depuis la signature de l'Accord, mais aussi à plusieurs changements et améliorations proposés par les deux pays. Ces pourparlers continuent et je prévois qu'ils auront une issue fructueuse.

#### Pétrole

Le pétrole joue un rôle important dans le commerce extérieur du pays. L'an dernier, les provinces de l'Ouest ont exporté vers les États-Unis du pétrole brut et des produits pétroliers pour 570 millions de dollars. Ce commerce fait un apport appréciable à la solidité générale de notre balance des paiements et il est essentiel à la prospérité des provinces de l'Ouest.

Depuis quelques mois, un certain nombre d'événements marquants ont transformé la situation. Ils posent pour l'instant de graves problèmes de réadaptation, mais annoncent pour l'avenir des bénéfices importants. Prenons par exemple la grande découverte de pétrole dans le nord de l'Alaska. Comme l'a signalé la presse un peu partout, cette découverte a conduit aux périples expérimentaux du superpétrolier *Manhattan* à travers le passage du Nord-Ouest, en vue d'éprouver cette voie maritime comme nouveau mode de faire parvenir les ressources du Nord aux marchés de l'Est. On considère actuellement la possibilité de la construction d'un pipeline à travers le Canada le long du fleuve Mackenzie. La découverte de l'Alaska offre également des perspectives excellentes pour l'exploration de ressources pétrolières actuellement entreprise dans l'Arctique canadien et à cet égard, il existe déjà de bons indices. Cette

découverte bénéficierait également de l'établissement de ces nouvelles voies de transport.

Entre-temps, les Gouvernements du Canada et des États-Unis se sont activement préoccupés de revoir entièrement leur politique pétrolière respective et notamment le commerce du pétrole traversant la frontière. Bien qu'un rapport sur la nouvelle politique proposée par les États-Unis ait été publié, un certain temps devra s'écouler avant qu'une décision définitive ne soit prise par l'un ou l'autre des gouvernements; ceci est dû aux grandes incertitudes qui viennent troubler les perspectives pétrolières de l'Amérique du Nord. Le Président Nixon a proposé de discuter de la possibilité de s'orienter vers une plus grande liberté d'accès aux marchés américains en ce qui concerne les exportations de pétrole canadien et éventuellement d'autres ressources énergétiques. De tels accords pourraient, selon moi, être bénéfiques aux deux pays.

Cependant et comme mesure immédiate, le Président a récemment introduit un système de restrictions obligatoires sur les importations de pétrole brut canadien sur le marché américain. Cette mesure se heurte au libre accès dont notre pétrole a toujours bénéficié et est considérée par Ottawa comme une manifestation bien étrange de libéralisation du commerce. Le Gouvernement a manifesté son opposition à ces mesures et a demandé aux États-Unis de les reconsidérer. J'espère que ces restrictions ne seront que temporaires et que les États-Unis sauront reconnaître les avantages réciproques qui découleraient d'un commerce libéralisé du pétrole entre nos deux nations. Vous pouvez être assurés que le Gouvernement canadien continuera d'oeuvrer dans cette direction.

Voilà en ce qui concerne certains problèmes commerciaux particuliers. Maintenant, qu'en est-il de nos services commerciaux, instruments par lesquels nous aidons les exportateurs canadiens à développer leurs marchés étrangers?

#### Le Service des délégués commerciaux

Outre les négociations commerciales très complexes que le Gouvernement poursuit pour nous faciliter encore davantage l'accès aux marchés extérieurs, vous savez aussi que le Ministère est très engagé actuellement dans le domaine de la promotion du commerce extérieur. Dans cet ordre d'idées, le Service des délégués commerciaux, qui est l'instrument du Ministère dans les pays étrangers, a été récemment réorganisé afin de pouvoir mieux servir l'homme d'affaires canadien.

Ce Service travaille actuellement selon la "méthode de gestion par objectif"; le but du Ministère est d'obtenir le maximum de résultats pour les dépenses que nous effectuons. Il est difficile d'évaluer les résultats de cette méthode mais, en général, on peut discerner si une transaction commerciale qui réussit n'aurait pas été conclue sans l'intervention du Service des délégués commerciaux. Chaque bureau à l'étranger fixe ses objectifs individuellement par rapport aux conditions du marché et des ressources qui sont à sa disposition, comme le font les succursales étrangères de certaines sociétés commerciales privées.

Guidés par un système économique de gestion appelé "Programmation, planification, budgétisation", nos bureaux de délégués commerciaux à l'étranger ont pour instructions d'élargir les perspectives de leur programme d'ensemble en analysant les possibilités de vente et les tendances de leurs marchés respectifs pour une période de cinq ans.

Désormais, on a rendu les directeurs de ces bureaux responsables de l'utilisation efficace et productive des fonds et du personnel dont ils disposent. En fait, le résultat final est la mise en pratique d'une nouvelle méthode servant à exploiter toute perspective valable pour le Canada dans un territoire donné. Bien entendu, l'initiative des agents n'est pas facteur négligeable puisqu'il constitue précisément un aspect du "service" exigé d'eux mais il n'est toutefois qu'une partie de leurs fonctions.

Pour l'instant le délégué commercial doit se concentrer sur beaucoup plus qu'uniquement sur l'aspect de commercialisation. Son travail porte de plus en plus sur l'étude du cycle de production tout entier, soit la recherche et le développement, la pré-production et la production.

L'industrie canadienne doit être éveillée aux innovations nécessaires pour marcher de pair avec les tendances à l'étranger et les nouveaux progrès de la technologie étrangère. La commercialisation est seulement l'étape finale.

Nous sommes à redéployer nos forces. Nos postes subissent continuellement un examen minutieux pour s'assurer que les résultats de leurs efforts de promotion commerciale compensent le coût de leur entretien. Sinon, ils seront réduits en personnel ou fermés. D'autres postes pourront être ouverts ou développés. Pendant la dernière année, des délégués commerciaux canadiens ont commencé à oeuvrer dans six nouvelles localités (en comptant les postes de Buffalo et Minneapolis qui doivent ouvrir d'ici une semaine) et se sont retirés de quatre endroits où les avantages commerciaux ne valaient pas les dépenses encourues.

Le poste de Buffalo sera ouvert officiellement la semaine prochaine. C'est le poste de délégués commerciaux le plus proche de Brantford, et j'espère que les hommes d'affaires de cette région tireront avantage de celui-ci pour augmenter leurs ventes sur ce marché opulent et en plein essor du nord de l'État de New York.

Pour couvrir de façon plus étendue les marchés mondiaux, un nombre croissant d'hommes d'affaires respectables sont nommés agents commerciaux honoraires du Canada dans des régions où il n'y a pas de postes. Des spécialistes de l'extérieur sont invités au besoin pour des affectations à court terme.

De plus, la limite de 100 agents commerciaux dans des postes à l'étranger est en train d'être dépassée. Il s'agit de résidents permanents ayant une expérience considérable du monde des affaires de la ville où le poste est situé, et qui parlent couramment la langue du pays. Ils assurent une certaine continuité et ont une connaissance plus étendue des contacts locaux à établir que le délégué commercial de passage. L'idée est d'avoir presque autant d'agents commerciaux que de délégués commerciaux d'ici quelques années.

#### Autres services de promotion commerciale

Outre le Service des délégués commerciaux, le Ministère a conçu une vaste gamme de programmes en vue d'aider l'exportateur canadien.

Nous avons, par exemple, un programme de foires et un programme de missions commerciales. Au cours de 1970, le Ministère a patronné la participation d'entreprises canadiennes à 28 foires internationales et a, de plus, organisé 17 missions commerciales, tant au Canada qu'à l'étranger.

Nous avons également un programme à l'intention des hommes d'affaires étrangers en visite au Canada. L'an dernier, 250 hommes d'affaires et représentants de gouvernements étrangers ont pu, grâce à ce programme, se rendre au Canada afin d'obtenir des renseignements de première main sur nos possibilités dans des domaines aussi variés que les vêtements féminins, les télécommunications, les produits agricoles, les articles de sport et les jouets, les systèmes pour aéroports, les petits appareils, l'équipement éducatif et médical, les machines agricoles et les locomotives à moteur diesel.

Le Ministère utilise également d'autres moyens en vue de promouvoir les exportations, comme les "campagnes publicitaires dans les magasins", et en particulier, dans les grands magasins des États-Unis. Mentionnons aussi le Programme de formation en matière d'exportation en vertu duquel le Ministère aide à payer les frais de voyage des stagiaires étrangers qui se rendent au Canada afin de se renseigner sur les services après vente que nécessite l'équipement canadien.

Nous disposons également d'un fonds spécial qui permet de payer une partie des frais de voyage de spécialistes qui se rendent à l'étranger en vue de donner des conseils aux agents agricoles sur l'élevage du bétail et la productivité. Ils essaient, bien entendu, de persuader ces experts d'acheter du bétail canadien.

### Conclusion

Je me suis efforcé de vous exposer les transformations considérables qui se sont produites sur la scène du commerce mondial ces quelques dernières années, et comment le Canada s'en est tiré. Le processus de transformation se continue. J'ai illustré certains des problèmes auxquels nous avons à faire face, leur complexité, et comment le Ministère et le Gouvernement tâchent de les résoudre tout en s'adaptant à une situation en pleine évolution.

Les hommes d'affaires doivent poursuivre les initiatives du Ministère avec force et détermination s'ils veulent profiter des nouvelles possibilités. Votre comportement a été remarquable jusqu'ici mais il ne faut jamais se complaire dans des succès déjà accomplis. La concurrence internationale augmente. Il nous sera plus difficile de maintenir notre rythme. Si nous ne le faisons pas nous n'atteindrons pas l'objectif de 25 milliards d'exportations prévus dans le dernier rapport du Conseil économique du Canada.

---

S/A