

doc  
CA1  
EA  
96G56  
FRE

DOCS  
CA1 EA 96G56 FRE  
Reponse du gouvernement au Rapport  
du Comite permanent des affaires  
etrangeres et du commerce  
international intitule les PME  
58454394

.b 7407993 (F)



Ministère des Affaires étrangères  
et du Commerce international

Department of Foreign Affairs  
and International Trade

# RÉPONSE DU GOUVERNEMENT AU RAPPORT DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL INTITULÉ LES PME CANADIENNES DANS L'ÉCONOMIE MONDIALE : OPTIMISER LE PARTENARIAT ENTREPRISES-SECTEUR PUBLIC POUR RÉUSSIR SUR LES MARCHÉS INTERNATIONAUX

Novembre, 1996

MAR 22 2000

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY

Voici la réponse du gouvernement aux recommandations contenues dans le rapport que le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international a déposé à la Chambre des communes le 19 juin 1996. Ces recommandations résultent de l'examen des témoignages que le Comité permanent a entendus pendant la première session de la trente-cinquième législature.

## 1. Le gouvernement fédéral doit mieux définir son rôle en matière de développement du commerce international. Le Comité recommande que l'examen du rôle du gouvernement s'inspire des principes suivants :

En octobre 1995, le ministre du Commerce international, Roy MacLaren, parlant également au nom du ministre de l'Industrie, John Manley, annonçait la stratégie du gouvernement pour le développement du commerce international (DCI). Cette stratégie esquissait les initiatives du gouvernement fédéral pour définir son rôle en matière de développement du commerce international. Le gouvernement a reconnu que, pour améliorer sa performance sur ce plan et pour accroître le nombre des firmes qui réussissent à l'étranger, il doit continuer à :

- aider les compagnies à acquérir les compétences et les connaissances nécessaires pour faire des affaires sur les marchés étrangers;
- recueillir et diffuser les renseignements commerciaux;
- assumer une part de risque par des initiatives à frais partagés de développement des affaires;
- faire fonction de courtier, principalement dans les rapports avec les gouvernements étrangers;
- financer des activités d'exportation;
- se faire l'avocat ou le défenseur des intérêts des entreprises et industries canadiennes à l'étranger;
- négocier et maintenir l'accès aux marchés;
- faciliter les partenariats, tels les alliances stratégiques et les coentreprises, au pays et à l'étranger;
- faciliter l'échange de connaissances et de techniques entre organisations canadiennes et étrangères;
- aider à développer la coopération entre organisations canadiennes et étrangères en matière de R-D;
- faire la promotion de l'investissement au Canada;
- faire la promotion du tourisme au Canada;
- encourager les entreprises canadiennes à jouer un rôle dans le développement durable des pays du tiers monde; et
- faire la promotion de la culture et des établissements d'enseignement canadiens sur les marchés étrangers.

La stratégie de DCI du gouvernement reconnaît que chaque ministère a un rôle à jouer. Elle se fonde essentiellement sur une approche Équipe Canada qui vise à renforcer l'effort global du gouvernement en matière de DCI par l'établissement d'un partenariat avec les provinces et le secteur privé. Il en résulte un meilleur service à la clientèle et un acheminement plus stratégique des ressources là où elles peuvent véritablement « faire la différence ». Des progrès très substantiels ont été réalisés au plan de la mise en oeuvre de la nouvelle stratégie. Diverses mesures y sont prévues pour intégrer les ressources de DCI et

pour améliorer le service à la clientèle. Ce sont, entre autres :

- la Stratégie canadienne pour le commerce international (SCCI), qui permet d'articuler et de coordonner une stratégie nationale de DCI, y compris une liste d'activités internationales prévues pour chacun des secteurs;
- les Équipes sectorielles nationales (ESN), qui guident maintenant l'élaboration et l'application de stratégies commerciales dans 23 secteurs;
- les Réseaux commerciaux régionaux (RCR), qui coordonnent la prestation locale des services et programmes commerciaux aux clients, surtout les PME, en association avec les provinces;
- le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI), qui recherche des firmes canadiennes, surtout des PME, pouvant exploiter des débouchés identifiés par les délégués commerciaux;
- l'offre de meilleurs services d'information commerciale et de renseignements sur les marchés.

Les missions Équipe Canada que le premier ministre dirige à l'étranger nous donnent un exemple de ce qui peut être réalisé lorsque les Canadiens unissent leurs efforts. Ce partenariat est particulièrement important pour l'exécution des éléments commerce et investissement de la stratégie du gouvernement pour l'emploi et la croissance. Ces nouvelles initiatives, qui visent à préparer de nouveaux exportateurs, viennent renforcer les efforts du gouvernement en matière de DCI.

Cette approche donne au gouvernement fédéral un rôle de leader et de partenaire face aux provinces. Des mémorandums d'accord ou des lettres d'entente sur le DCI ont été signés avec neuf provinces et deux territoires. Les provinces ont une participation importante aux Réseaux commerciaux régionaux, au sein desquels les gouvernements fédéral et provinciaux collaborent au niveau régional en mettant en commun leurs compétences et leurs ressources afin de fournir plus efficacement des services et des renseignements à leurs clients commerciaux. Les provinces, les ministères sectoriels fédéraux, les organismes de développement régional et les organismes du secteur privé sont associés aux Équipes sectorielles nationales qui établissent les priorités à inscrire dans la Stratégie canadienne pour le commerce international (SCCI). Dans le secteur agroalimentaire, le Conseil fédéral-provincial de développement des marchés appuie la prestation de services complémentaires de développement du commerce aux exportateurs. C'est une initiative qui concrétise la relation de travail spéciale qui a été établie entre le fédéral et les provinces.

Le Nouveau-Brunswick nous donne un modèle de partenariat régional actif et réussi. Dans ce cas, une stratégie commerciale concertée entre quatre ministères fédéraux et six ministères provinciaux a déjà permis de planifier des initiatives concrètes à prendre, au cours de l'année, dans des marchés et secteurs prioritaires; la stratégie a aussi permis de rationaliser l'accès aux services et la prestation du service à la clientèle.

Dans son allocution de juin 1996 lors de l'Assemblée générale annuelle de la Fédération canadienne des municipalités à Calgary, le ministre du Commerce international, Arthur Eggleton, invitait clairement les membres de la Fédération à s'associer à l'Équipe Canada à titre de partenaires à part entière. Depuis juin, des municipalités, et plus particulièrement leurs services de développement économique, travaillent avec le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international pour accroître le nombre des PME qui exportent leurs biens et leurs services vers les marchés étrangers.

**- Les programmes et services doivent cibler principalement les PME, notamment les nouvelles qui arrivent sur les marchés internationaux.**

Les PME sont manifestement une priorité pour le gouvernement, et ont été reconnues comme une priorité dans la stratégie de DCI. Lorsqu'il a présenté cette stratégie à l'occasion de la 52e assemblée annuelle de l'Association des exportateurs canadiens en octobre 1995, le ministre Roy MacLaren a déclaré : « Nous devons aussi travailler plus dur pour amener plus d'entreprises à s'impliquer dans le commerce international... Nous devons amener un plus grand nombre de petites et moyennes entreprises à se lancer sur les marchés étrangers... À cette fin, nous devons mieux préparer et former les sociétés de toutes les régions du pays pour les aider à réussir à l'étranger. Nous devons aussi continuer à fournir des renseignements sur les marchés, des pistes sur les acheteurs potentiels, des contacts d'affaires ainsi que des analyses par pays et par secteur. ». Le ministre MacLaren en a aussi profité pour défier l'Équipe

Canada de doubler le nombre des exportateurs actifs d'ici l'an 2000.

Le partenariat Équipe Canada intensifiera les contacts personnels avec le secteur privé en assignant des « chargés de comptes » à certaines firmes. Ces agents proviendront d'organismes fédéraux et provinciaux (comme Industrie Canada, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, le Bureau fédéral de développement régional - Québec, Diversification de l'économie de l'Ouest, Agriculture et Agroalimentaire Canada, le Conseil national de recherches et la Banque de développement du Canada), de ministères provinciaux du commerce, d'administrations municipales ainsi que d'offices de développement économique régional.

Les chargés de comptes offriront un meilleur niveau de service à leur portefeuille de sociétés et établiront des contacts personnels avec les clients ciblés. Ils fourniront activement un encouragement et des conseils en matière d'exportation. Ils aideront aussi leurs clients à se prévaloir de tous les services commerciaux offerts, y compris les programmes de préparation à l'exportation et les sources d'information commerciale et de renseignements sur les marchés.

Dans le cadre de cette stratégie, les délégués commerciaux intensifient leur réseautage avec les PME. Leur tâche est de fournir des noms de représentants de PME à contacter lors de salons industriels (VisionExport), et de communiquer aux PME, lors de rencontres individuelles, des renseignements sur les marchés qui les inciteront fortement à explorer et à exploiter des occasions d'affaires identifiées à l'étranger. Les délégués commerciaux, qui reviennent tout juste de l'étranger, jouissent d'une grande crédibilité auprès des firmes canadiennes et peuvent influencer grandement leur décision de pénétrer un marché étranger.

Depuis mai 1996, 57 délégués commerciaux ont visité près de 300 PME dans 25 villes canadiennes. Suite à l'effort de promotion mené à Montréal en juillet, les délégués commerciaux de l'ambassade du Canada à Sao Paulo dirigeront par exemple une mission de 45 acheteurs brésiliens à un salon forestier qui se tiendra à Québec, en octobre.

De plus, les services de DCI qu'offre présentement le gouvernement sont déjà axés sur les besoins des PME et aident les « exportateurs novices » à franchir les étapes requises pour réussir à l'étranger. À titre d'exemple, le programme NEXPRO (Programme de formation et d'orientation des nouveaux exportateurs) qu'exécute la Banque de développement du Canada prépare avec succès de nouveaux exportateurs. NEXPRO est conçu pour les dirigeants et administrateurs des petites et moyennes entreprises qui ont une capacité potentielle d'exportation mais qui n'ont ni les connaissances ni l'expérience requises pour se lancer avec assurance sur les marchés étrangers. NEXPRO aide les entrepreneurs à accroître leur connaissance du processus d'exportation, à développer un plan d'exportation réaliste et à appliquer leur propre stratégie d'exportation. En plus d'organiser des ateliers et discussions de groupe, NEXPRO offre aux PME participantes plus de 40 heures de séances d'orientation personnalisées. Le Programme d'emploi en commerce international de Diversification de l'économie de l'Ouest soutient par ailleurs les PME qui sont prêtes à se lancer dans l'exportation en les aidant à défrayer les coûts d'embauche de nouveaux diplômés de niveau postsecondaire pour développer leurs exportations.

Les programmes NEEF (Nouveaux exportateurs vers les États frontaliers) et NEXOS (Nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers) ont été conçus pour permettre aux PME d'acquérir une expérience pratique de la vente à l'étranger. NEEF n'exige aucune expérience précédente de l'exportation, et est conçu comme premier pas pour les PME ayant un potentiel d'exportation. La participation n'est pas restreinte par un chiffre d'affaires spécifique ou par d'autres critères financiers. NEXOS, qui est aussi un programme de préparation à l'exportation, est toutefois axé sur les PME qui en sont à une étape ultérieure de leur développement. Ce sont des PME qui auront probablement déployé un effort de marketing soutenu et réussi aux États-Unis ou dans d'autres pays sur un certain nombre d'années, et qui voudront se lancer sur les marchés outremer ciblés.

Lorsque les PME ont développé les compétences et les connaissances nécessaires pour mener des affaires avec l'étranger, d'autres programmes et services gouvernementaux de DCI aident les firmes ayant une capacité immédiate d'exporter à obtenir un financement à l'exportation, à recueillir de

l'information commerciale et des renseignements sur les marchés, à former des alliances stratégiques et à acquérir des techniques et des capitaux d'investissement.

**- Le rôle principal du gouvernement est d'encourager et de faciliter, et non pas de subventionner.**

Les rôles gouvernementaux précédemment esquissés montrent clairement que ces mesures sont prises pour stimuler et faciliter les initiatives de DCI prises par le secteur privé. Le gouvernement ne subventionne pas; mais il partagera les risques avec les PME afin de stimuler davantage leurs activités. Ce principe a été reconnu dans les Lignes directrices communes à tous les programmes, que le gouvernement fédéral applique à tous ses ministères dans le cadre de son initiative de DCI. Les Lignes directrices communes à tous les programmes tiennent compte du fait que le secteur privé avait recommandé que les ressources gouvernementales disponibles pour appuyer les entreprises soient concentrées, avant tout, sur les plus petites qui sont les mieux en mesure de tirer parti du soutien public, et que les entreprises assument une part plus importante des coûts engagés par le gouvernement pour les foires et les missions commerciales. Selon les Lignes directrices, l'aide au commerce international est maintenant réservée aux petites entreprises dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 10 millions de dollars ou aux entreprises qui comptent moins de 100 employés (secteur manufacturier) ou moins de 50 employés (secteur des services). Pour stimuler l'exploration de nouvelles possibilités de DCI ainsi que la collecte de nouveaux renseignements sur les marchés, une aide financière remboursable est offerte aux petites entreprises pour leur première participation à une foire commerciale sur un marché cible, le montant de l'aide diminuant avec les participations subséquentes. Toutes les sociétés qui participent à des missions commerciales organisées par le gouvernement doivent assumer leurs propres coûts directs et partager les frais communs avec le gouvernement.

Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a aussi été refocalisé pour ne fournir un soutien financier direct qu'aux petites entreprises; ce soutien financier est remboursable en cas de succès. Pendant la dernière année financière, les 998 petites entreprises qui ont tiré avantage du PDME ont déclaré 233,3 millions \$ en ventes et en contrats - pour un soutien financier public de 10,5 millions de dollars. Le PDME stimule les sociétés qui ont une capacité immédiate d'exporter (la préférence étant donnée aux petites entreprises qui ont un chiffre d'affaires supérieur à 250 000 \$) et qui ont des moyens financiers et un chiffre d'affaires pouvant leur donner une chance raisonnable de succès, cela pour garantir que le PDME ne devient pas un programme de subventions.

Pour les PME bien établies à la recherche d'un financement additionnel qui leur permettrait d'exporter, la Banque de développement du Canada offre divers programmes, dont celui des capitaux pour financer la croissance (ou Fonds de croissance). Ce type de prêt est offert pour un large éventail d'initiatives liées à la croissance, y compris le financement de stocks et de comptes recevables plus importants, la mise au point de produits, la mise en marché de nouveaux produits ainsi que le développement et l'exploitation de marchés étrangers.

**- Les programmes et services du gouvernement doivent compléter ceux du secteur privé et ne doivent pas concurrencer ou remplacer ce que les provinces, les municipalités ou le secteur privé offrent déjà.**

Depuis 1894 et la nomination du premier délégué commercial, le gouvernement se concentre sur les programmes et services de DCI qui ne sont pas facilement obtenables de sources publiques ou commerciales. Les programmes et services gouvernementaux de DCI offerts dans les cent dernières années ont continuellement évolué afin d'inclure la plus haute valeur ajoutée possible et ce, en réponse aux besoins des sociétés canadiennes. L'actuelle stratégie de DCI vise à garantir que le gouvernement continue à fournir des services à valeur ajoutée. Le gouvernement refocalisera ses programmes et services au fur et à mesure que de nouveaux programmes et services seront offerts par le secteur privé ou par d'autres sources publiques et qu'ils seront accessibles à toutes les sociétés canadiennes.

En plus de veiller à fournir des services contenant la plus haute valeur ajoutée possible, le gouvernement collabore activement avec le secteur privé. Des organismes du secteur privé sont d'ailleurs associés aux Équipes sectorielles nationales et orientent la préparation de la SCCI. Dans le cas du secteur

agroalimentaire, les initiatives de développement de marchés prises par tous les ministères fédéraux sont coordonnées par le biais du processus de la Stratégie de commercialisation des produits agroalimentaires (SCPAA). Selon ce processus, les associations industrielles, agissant au nom de leurs secteurs respectifs, élaborent leur propre stratégie de DCI et permettent ainsi au gouvernement de répondre aux demandes d'aide. D'autres exemples de coopération entre les secteurs public et privé seront donnés avec nos réponses aux diverses recommandations du rapport.

**- Les programmes et services du gouvernement doivent s'adapter aux particularités de chaque province, région ou secteur économique. (page 18)**

Le gouvernement accepte pleinement la recommandation voulant que les programmes et services gouvernementaux soient adaptés à chaque région. Les organismes de développement régional, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, le Bureau fédéral de développement régional - Québec, FedNor et Diversification de l'économie de l'Ouest de par leurs mandats d'aide aux PME et leurs responsabilités à l'égard des centres de services aux entreprises du Canada et des sociétés d'aide au développement des collectivités collaborent étroitement avec les sociétés canadiennes, dans leur propre collectivité, et leur fournissent des services de sensibilisation et d'éducation à l'exportation ainsi que d'autres services d'appui pour encourager les exportations. Ils fournissent un point de contact unique permettant aux PME d'accéder à d'autres services commerciaux fédéraux. De plus, comme il a déjà été mentionné, le gouvernement a incorporé les objectifs régionaux par le biais des Réseaux commerciaux régionaux (RCR), qui sont aussi chargés des Plans commerciaux régionaux - y compris le Répertoire des activités au pays.

**2. Le Comité applaudit la récente décision du gouvernement fédéral de fournir à la SEE des fonds supplémentaires de 50 millions de dollars. Le Comité recommande que cette somme soit consacrée aux PME. (page 28)**

Dans le Discours du budget de mars 1996, le gouvernement a déclaré que les 50 millions \$ ajoutés aux capitaux propres de la SEE seraient utilisés pour établir des mécanismes de financement à l'exportation et des partenariats à risques partagés. La SEE examine conséquemment une nouvelle initiative selon laquelle une partie de ce capital serait utilisée pour appuyer une approche de portefeuille du cautionnement et de l'assurance-investissement à l'étranger (AIE) qui réduirait le temps requis pour offrir ces produits aux PME exportatrices en abaissant le niveau de diligence raisonnable requis.

La SEE offre déjà un appui substantiel aux PME, et cet appui n'a cessé de s'accroître depuis 1990 en termes de volume d'affaires supportées et de nombre de clients servis. La SEE a pris diverses initiatives pour combler les lacunes de financement rencontrées par les PME exportatrices, y compris l'établissement de l'Équipe des exportateurs en essor, l'appui de Northstar Trade Finance (dont la marge de crédit a été plus que doublée en juillet 1996) ainsi que l'élaboration et l'introduction du Programme de la garantie générale sur les créances (PGGC) - dont l'exécution a été confiée aux institutions financières. Toutes ces initiatives ont été fort bien reçues par les PME exportatrices et semblent avoir comblé de véritables lacunes au plan du financement et de l'assurance à l'exportation.

**3. Le Comité a été fort impressionné par les nouveaux programmes et services de la SEE destinés aux PME, notamment l'Équipe des exportateurs en essor et le Programme de la garantie générale sur les créances (PGGC). Le Comité recommande que ces programmes fassent l'objet d'un suivi en vue de leur renforcement éventuel. (page 28)**

L'Équipe des exportateurs en essor s'est avérée une initiative fort réussie, un plus grand nombre de PME exportatrices étant servies chaque mois et le niveau des exportations appuyées continuant à s'accroître. La SEE a maintenant complété l'Équipe des exportateurs en essor avec sa nouvelle Équipe des transactions des PME, qui a pour mandat de trouver des moyens de financer ou de garantir les transactions à moyen terme des PME. La SEE poursuit aussi son travail sur le développement de nouveaux produits pour les PME.

Les exportateurs de toutes les régions du pays sont vivement intéressés par le PGGC, et les huit institutions financières qui exécutent le programme ont déjà accepté des souscripteurs. Afin d'aider les institutions financières à commercialiser le produit par le biais de leurs réseaux de services de détail, la SEE le fait connaître activement et directement aux exportateurs.

Tel que recommandé par le Comité, les administrateurs de la SEE continueront régulièrement à examiner les résultats de l'Équipe des exportateurs en essor et du PGGC en vue de les renforcer et d'accroître le nombre des exportateurs qu'ils desservent. À cet égard, la SEE poursuivra ses efforts pour commercialiser directement ces programmes auprès des exportateurs. La SEE fait aussi régulièrement rapport à son conseil d'administration et au ministre du Commerce international sur son programme d'appui aux PME exportatrices.

**4. Reconnaissant que le service de financement des exportations des PME pourrait ne pas s'autofinancer à court terme, le Comité recommande que l'Équipe des exportateurs en essor dispose d'un budget défini et distinct au sein de la Société pour l'expansion des exportations (SEE). Ce budget devrait comporter des objectifs précis pour une période de cinq ans, après quoi l'Équipe devrait pouvoir s'autofinancer. Le Comité constate les efforts déployés actuellement en ce sens. (page 28)**

La SEE est déterminée à fournir le financement permanent dont l'Équipe des exportateurs en essor a besoin pour élargir ses efforts à l'appui des PME exportatrices. Dans ce contexte, la SEE a toujours ajouté aux ressources humaines et financières requises par l'Équipe au fur et à mesure que le nombre des PME exportatrices appuyées par la SEE s'accroissait et que leurs besoins se diversifiaient.

Le financement de l'Équipe des exportateurs en essor est assuré à même les recettes que la Société tire de ses activités d'assurance et de prêt et qui lui ont toujours permis d'opérer sur une base financière autonome. L'un des objectifs à moyen terme de l'Équipe est de réduire les frais généraux de la Société. Tant que cet objectif ne sera pas atteint, la SEE fera en sorte que l'Équipe est adéquatement financée à même le budget de la Société.

**5. Pour contraindre les établissements financiers à se montrer plus ouverts aux besoins des PME, le Comité recommande que lors des examens périodiques de la Loi sur les banques, le gouvernement fédéral évalue le rendement et les intentions de ces établissements à l'égard des PME. Si cet effort est insuffisant, le gouvernement devrait en tenir compte dans ses décisions. (page 29)**

Le gouvernement note avec plaisir que les institutions financières ont quelque peu amélioré le soutien qu'elles accordent aux PME exportatrices. Mentionnons par exemple la valeur de la garantie qu'elles accordent aux créances sur l'étranger; mentionnons aussi que certaines banques ont relevé leurs plafonds de crédit et qu'elles explorent des formules novatrices de financement du commerce sur un certain nombre de marchés étrangers, et aussi que les institutions financières exécutent le Programme de la garantie générale sur les créances (PGGC) et le Programme de paiements progressifs (PPP) en coopération avec la SEE et la CCC, respectivement. Northstar Trade Finance est un très bon exemple de partenariat entre les secteurs privé et public qui permet de mieux financer les exportations des PME.

Nonobstant ces améliorations, le gouvernement s'attend à ce que les institutions financières continuent à développer leur appui aux PME exportatrices tout comme aux PME en général, et il suit constamment leurs activités en ce sens. Le gouvernement reconnaît que le processus d'examen des changements à apporter à la réglementation des institutions financières, comme la Loi sur les banques, devrait permettre de vérifier si des obstacles empêchent les institutions financières de prêter aux PME exportatrices et, si tel est le cas, de déterminer précisément les mesures de politique qui permettraient d'éliminer ces obstacles. Le gouvernement reconnaît que le suivi des activités de prêt des banques pourrait être amélioré si le Comité de l'industrie de la Chambre des communes leur demandait de développer davantage leurs rapports statistiques trimestriels sur les petites entreprises pour y inclure des données et

des rapports généraux sur le financement à l'exportation qu'elles offrent aux PME.

**6. Le Comité recommande que le gouvernement encourage aussi d'autres institutions financières que les banques de l'annexe I, comme les compagnies d'assurance, les caisses de retraite, les coopératives de crédit et les caisses populaires à fournir aux PME les fonds dont elles ont besoin dans leurs activités d'exportation. Il devrait se pencher avec une attention toute particulière sur les institutions qui jouissent d'avantages fiscaux. (page 29)**

Les coopératives de crédit et les caisses populaires sont réglementées au niveau des gouvernements provinciaux, ce qui limite la capacité qu'a le gouvernement fédéral de les inciter à fournir un financement aux PME exportatrices; de plus, la Loi sur les banques limite les types d'activités que les compagnies d'assurance et les caisses de retraite peuvent mener. Toutefois, le gouvernement a donné instruction aux sociétés financières de l'État de bâtir des partenariats avec les institutions financières du secteur privé afin d'améliorer l'appui fourni aux PME exportatrices. Dans ce contexte, le Programme de la garantie générale sur les créances (PGGC) de la SEE et le Programme de paiements progressifs (PPP) de la CCC sont exécutés non seulement par les banques de l'annexe I, mais aussi par l'entremise du réseau de caisses populaires de la Caisse centrale Desjardins. La SEE songe par ailleurs activement à exécuter le PGGC par le biais des petites coopératives de crédit et institutions bancaires régionales. Le gouvernement considère le recours à ces autres voies de prestation privées comme un développement positif.

**7. Le Comité recommande que les corporations à capital de risque de travailleurs et les sociétés de gestion des titres de placement admissibles aux RÉER soient encouragées à former des alliances stratégiques en vue de partager les risques dans le cadre de programmes d'exportation pour les petites et les moyennes entreprises. (page 29)**

Les sociétés à capital de risque de travailleurs (SCRT) ont pu recueillir plus de 3 milliards \$ d'actifs dans les dernières années, largement à cause des incitations fiscales que les gouvernements fédéral et provinciaux accordent aux investisseurs individuels. La création de ces sociétés devrait faciliter considérablement l'accès au capital pour les PME qui ont un fort potentiel de croissance, et dont plusieurs deviendront probablement des exportateurs.

L'industrie canadienne du capital de risque n'a donc pas tant pour défi de mobiliser des fonds que d'identifier les possibilités d'investissements dans le capital de sociétés canadiennes et de prendre les bonnes décisions d'investissement. À cet égard, les gouvernements fédéral et provinciaux ont établi certaines exigences d'investissement dans les entreprises, que les SCRT doivent respecter.

**8. Le Comité recommande que le gouvernement s'inspire de ce qui se fait sur le marché et amenuise les obstacles administratifs qui entravent la création ou l'importation de nouvelles sources de capitaux. (page 29)**

La croissance rapide, appuyée par les gouvernements fédéral et provinciaux, d'une industrie canadienne du capital de risque géré par le secteur privé a quelque peu réduit la nécessité d'importer du capital de risque initial. Les bourses canadiennes axées sur les actions de deuxième rang et favorisant la croissance des fonds mutuels à petite capitalisation ont aussi facilité l'accès au capital pour la petite entreprise. Les besoins en financement par actions des PME canadiennes restent toutefois assez diversifiés, et le gouvernement, par le biais du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, continue à faciliter le financement par des sources étrangères dans des créneaux spécifiques, surtout pour les PME exportatrices du secteur de la technologie.

Dans le cadre de sa stratégie pour le développement du commerce international, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, en collaboration avec certaines firmes canadiennes de placement, a lancé un projet visant à aider les PME canadiennes à trouver des souscriptions privées sur

les marchés internationaux. Le projet a aussi pour but de faire connaître le marché canadien à des groupes corporatifs et institutionnels et à des groupements de capital de risque étrangers afin d'intéresser les sociétés de leur portefeuille à investir au Canada.

**9. Le Comité salue la décision annoncée le 25 janvier dernier de transférer la responsabilité de la Corporation commerciale canadienne des Travaux publics et Services gouvernementaux au ministre du Commerce international. (page 30)**

Tel que mentionné par le Comité, le transfert de la responsabilité pour la Corporation commerciale canadienne (CCC) va davantage consolider et rationaliser les programmes gouvernementaux de développement du commerce international. Le fait d'amener la CCC à faire rapport au Parlement par l'entremise du ministre du Commerce international permettra de mieux coordonner l'examen des politiques sur les produits de financement offerts aux PME exportatrices. Le transfert de responsabilité ministérielle en janvier 1996 a été bien accueilli par l'Alliance des manufacturiers et exportateurs et ses 2 500 membres. L'Alliance appuie publiquement la CCC et la SEE, ainsi que leurs nouveaux programmes innovateurs pour les PME exportatrices. Il faut aussi noter que, en réponse au récent rapport du Comité permanent des banques et du commerce sur les institutions financières de l'État, le gouvernement créera un Conseil des institutions financières de l'État auquel participeront la SEE, la CCC (par le biais du ministre du Commerce international) et la Banque de développement du Canada. Le Conseil, qui sera composé des sous-ministres responsables et des directeurs généraux de ces institutions, a reçu clairement pour mandat de recenser des possibilités de collaboration et de réduire au minimum le dédoublement des services offerts aux exportateurs.

**10. Le Comité recommande que les activités du Programme de coopération industrielle (PCI) qui favorisent l'investissement dans les pays en développement et le transfert de technologies vers ces États demeurent au sein de l'Agence canadienne de développement international (ACDI). (page 32)**

**11. Le Comité recommande en outre que les programmes, les services et les activités de l'ACDI visant l'expansion et la promotion commerciales relèvent du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, et que les ministres compétents examinent le mandat et les opérations de l'ACDI en tenant compte de cette recommandation. (page 33)**

(pour 10 et 11)

Le gouvernement croit que la croissance économique est une responsabilité de chaque ministre du Cabinet. Le ministre de la Coopération internationale a conséquemment pour responsabilité d'appuyer les objectifs commerciaux contenus dans le mandat du Programme de coopération industrielle (PCI) de l'Agence, soit de favoriser le développement durable par l'établissement de liens avec le secteur privé. Ces deux objectifs ne peuvent être dissociés. Chaque ministre du Cabinet est responsable envers le Parlement pour ce qui concerne la bonne gestion des affaires gouvernementales. On peut donc s'attendre à ce que les deux ministres et leurs organisations respectives s'efforcent d'améliorer le processus de consultation en vue d'élaborer un programme d'action commune visant à améliorer l'efficacité de la présence canadienne sur les marchés naissants.

**12. Le Comité recommande donc :**

**a) Que le gouvernement signe et présente au Parlement pour ratification la convention de l'Organisation des États américains (OEA) et qu'il continue de travailler en collaboration avec les pays d'Amérique latine;**

Le Canada entend vraiment signer la Convention. On examine actuellement la question de savoir si des modifications devront être apportées à la législation canadienne pour nous conformer à la Convention.

**b) Que le Canada participe pleinement aux travaux de l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) et encourage l'élaboration d'un code de conduite de l'OCDE dans ce domaine;**

Le Canada a toujours participé activement aux travaux de l'OCDE, auxquels il accorde un solide appui. Cette pleine participation, autorisée au niveau ministériel, sera poursuivie. L'élaboration d'un code de conduite est une idée nouvelle et intéressante qui mérite d'être explorée.

**c) Que le gouvernement favorise la mise sur pied d'une section canadienne de Transparence internationale;**

Les représentants du gouvernement appuient la mise sur pied d'une section canadienne de Transparence internationale, et ils continueront à répondre favorablement à toutes les demandes liées à ce projet.

**d) Que le gouvernement envisage la possibilité d'adopter des mesures législatives visant les manoeuvres frauduleuses dans le commerce international;**

Le droit criminel canadien interdit déjà toute conspiration en vue d'enfreindre une loi étrangère; par conséquent, une conspiration au Canada visant à corrompre un officiel étranger serait considérée comme une infraction, même si la corruption se faisait à l'extérieur du Canada. Les ministres Ouellet et MacLaren ont appuyé globalement les initiatives de l'OCDE en vue d'empêcher les pratiques de corruption au niveau du commerce international.

**e) Que le gouvernement du Canada prenne l'initiative pour faire avancer ce dossier au sein de l'Organisation mondiale du commerce. (page 38)**

Le Canada appuie pleinement le lancement de négociations, à la réunion ministérielle de l'OMC à Singapour, sur un accord multilatéral visant à enchâsser les obligations d'application régulière de la loi et de transparence liées aux marchés publics. Le Canada s'est joint aux autres membres de la Quadrilatérale (États-Unis, Japon et UE) pour promouvoir cette initiative à l'OMC, et nous poursuivrons les efforts pour faire progresser le dossier. Le Canada est d'avis que de telles négociations devraient contribuer à favoriser la confiance dans la réglementation des marchés publics, et qu'elles devraient ultimement permettre un élargissement du nombre des parties à l'Accord OMC sur les marchés publics.

**13. Étant donné ces divergences d'opinion sur le rôle du gouvernement comme fournisseur de renseignements commerciaux, et compte tenu du nombre croissant de fournisseurs dans le secteur privé, le gouvernement fédéral doit mieux définir son rôle comme fournisseur de ces services, notamment pour les PME. Pour aider le gouvernement à mieux définir son rôle, le Comité recommande :**

En matière de développement du commerce international, le gouvernement a essentiellement pour rôle de fournir aux sociétés canadiennes l'information dont elles ont besoin pour élaborer leurs stratégies d'exportation. Le gouvernement doit fournir aux sociétés de l'information qu'elles ne peuvent ignorer; de l'information stratégique et ciblée; de l'information qui modifie le comportement corporatif. Cette information déborde les occasions d'exportations et englobe l'accès aux marchés, l'investissement à l'étranger, les alliances stratégiques, le transfert de technologie et la compétitivité.

Les PME ne cessent de mentionner que la communication d'informations commerciales et de renseignements sur les marchés (IC/RM) est peut-être le service DCI le plus utile que leur fournit le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Ce service englobe les études de marché offertes par le biais de l'InfoCentre, du service de télécopie interactive ou du babillard électronique, les conseils personnalisés offerts par les centres de commerce international, et les renseignements personnalisés sur des marchés spécifiques communiqués par les délégués commerciaux.

L'importance de l'information commerciale (IC) et des renseignements sur les marchés (RM) pour la stratégie gouvernementale de DCI n'a rien de nouveau. Lorsque le premier délégué commercial du

Canada, John Larke, a été affecté en Australie, en 1894, on reconnaissait déjà que l'information commerciale et les renseignements sur les marchés étaient cruciaux pour le succès des entreprises canadiennes. Dans les quelque cent dernières années, le type d'IC/RM non autrement disponibles a changé, mais le gouvernement n'a jamais perdu de vue l'importance de l'IC/RM. L'Internet et d'autres nouvelles sources d'information modifieront encore le type d'IC/RM mis à la disposition du public. Le gouvernement continuera à s'efforcer de trouver des sources d'IC/RM inédites.

La communication de renseignements sur des transactions possibles continue à motiver les entreprises à explorer de nouvelles occasions d'affaires. C'est pourquoi la stratégie de DCI du gouvernement prévoyait de nouvelles initiatives comme la création du Centre des études de marché et du Centre des occasions d'affaires internationales (COAI). Le Centre des études de marché fournit des rapports plus nombreux, plus fréquents et davantage spécialisés sur les marchés et sous-secteurs identifiés comme étant les plus utiles au secteur privé par les Équipes sectorielles nationales. Le COAI a été établi de sorte que les occasions d'affaires décelées par les délégués commerciaux du Canada à l'étranger puissent être communiquées rapidement aux firmes canadiennes qui pourraient les exploiter.

**a) Que le MAECI et les autres ministères qui ont des programmes dans le domaine du développement du commerce international établissent la liste des services de renseignements commerciaux qui sont à la disposition des PME;**

Tel que mentionné en réponse à la Recommandation 1, les centres de services aux entreprises du Canada et les organismes de développement régional fournissent aux PME un point d'accès unique à l'information sur les services et programmes gouvernementaux offerts dans n'importe quelle région du pays, notamment en matière de développement du commerce international (DCI).

Avec l'aide de ses délégués commerciaux et des représentants d'autres ministères, dont Agriculture et Agroalimentaire Canada, affectés aux divisions commerciales des missions du Canada à l'étranger, et avec l'appui du nouveau Centre des études de marché, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international produit des rapports détaillés qui sont offerts au public par le biais du numéro 1-800 de l'InfoCentre, du système Faxlink et du Babillard électronique de l'InfoCentre. Ces sources d'informations commerciales et de renseignements sur les marchés (IC/RM) sont aussi listées dans Le Guide de l'exportateur, une publication conçue pour les PME.

L'Inforoute offre de nouvelles possibilités d'atteindre un plus grand nombre de firmes canadiennes innovatrices. Le site web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, le système STRATEGIS d'Industrie Canada (qui comprend Contact! The Canadian Management Network -- un réseau en ligne et un répertoire de ressources publiques et privées), les services du Réseau canadien de technologie offerts sur Internet et Info Agro-Export d'Agriculture et Agroalimentaire Canada ne sont que quatre exemples des efforts du gouvernement pour atteindre plus de firmes.

On comprend de mieux en mieux l'importance de fournir aux PME plus qu'une liste des services d'IC/RM offerts. Le réseautage, qui englobe les contrats du secteur privé, est un élément important de l'Inforoute. À titre d'exemple, le Réseau canadien de technologie (RCT), qui est conjointement géré par le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) du Conseil national de recherches (CNR) et par Industrie Canada (IC), a été conçu comme réseau dynamique de conseillers qui peuvent analyser les besoins des PME faisant appel à la technologie, diagnostiquer leurs problèmes, puis les orienter vers les sources d'information, les services et les programmes dont elles ont besoin pour innover, pour se développer et pour réussir sur les marchés du monde. Le RCT n'est pas uniquement axé sur le DCI, mais le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international s'efforce de garantir que l'élément DCI y est prédominant; il tente aussi d'internationaliser les sources d'information et de service qui y sont mentionnées. Le RCT est aussi un réseau de sites web sur Internet qui décrit ce que les conseillers du Réseau, les membres associés (300 membres du secteur public) et d'autres fournisseurs d'informations et de services peuvent offrir pour appuyer les PME canadiennes. Ayant récemment formé un partenariat avec l'Association canadienne de technologie de pointe, le RCT se concentrera maintenant davantage sur le recrutement de membres du secteur privé, dont certains pourraient offrir de l'information ou des services contre rémunération.

**b) Qu'on fournisse aux PME canadiennes qui ont besoin de services qui ne sont pas normalement fournis par le gouvernement, une liste des fournisseurs du secteur privé, avec la description des services qu'ils fournissent. Pour faciliter l'accès à cette liste, le MAECI devrait recourir aux voies existantes de communication et de diffusion de l'information;**

Tel que mentionné précédemment, il est fait référence à d'autres fournisseurs publics et privés sur plusieurs des réseaux en ligne, dont STRATEGIS, Contact! The Canadian Management Network et le Réseau canadien de technologie. Il n'est pas toujours possible de faire référence à des sources internationales pour ce qui concerne les fournisseurs du secteur privé, mais des efforts sont faits pour développer ces listes de sources sur les réseaux.

Les délégués commerciaux répondent individuellement aux demandes d'informations commerciales et de renseignements sur les marchés présentées par chaque société. La société canadienne qui demande des services fournis par d'autres sources, et donc non offerts par le gouvernement, est orientée vers ces autres sources. Il s'agit souvent d'avocats, de comptables et d'agences de crédit. Comme ces sources, tant privées que publiques, peuvent varier selon le marché et qu'elles évoluent constamment, il n'est pas pratique de tenir une liste centrale des autres fournisseurs de services.

**c) Le gouvernement devrait, sur demande et à partir de critères préétablis, mettre des fonds à la disposition des PME pour les aider à obtenir des informations concernant le financement, le développement des marchés et les services de renseignements commerciaux, lorsqu'il leur faut payer pour les obtenir du secteur privé. (page 45)**

Le gouvernement consacre déjà des ressources considérables à la fourniture d'IC/RM aux PME. Ces prestations englobent notamment les réponses individuelles des délégués commerciaux aux demandes de chaque société; les rapports d'information commerciale intéressant plusieurs firmes ou un sous-secteur donné, selon les priorités identifiées par les Équipes sectorielles nationales; ou la communication, par les délégués commerciaux, de renseignements sur les marchés à des exportateurs canadiens qui peuvent en tirer profit. Le gouvernement a établi le Centre des occasions d'affaires internationales et le Centre des études de marché. Il a aussi donné accès, surtout en ligne, à ces centres et aux autres services d'IC/RM précédemment mentionnés.

Le gouvernement croit que l'information obtenue avec des fonds publics, que ce soit de sources privées canadiennes ou étrangères, devrait être mise à la disposition de toutes les sociétés canadiennes et que les décisions sur la nature de l'information à obtenir devraient être prises par les Équipes sectorielles nationales. Les programmes actuels du gouvernement, comme le PDME, fournissent des incitations financières pour permettre aux petites entreprises de vérifier des renseignements sur les marchés et de développer davantage leurs marchés en visitant des marchés cibles sélectionnés.

**14. Le Comité recommande que le gouvernement cherche à profiter pleinement des avantages linguistiques, multiculturels et géographiques du Canada, c'est-à-dire qu'il fasse en sorte que :**

**a) les gens d'affaires canadiens apprennent à tirer pleinement parti, sur les marchés internationaux, du fait que les deux langues officielles du Canada sont parmi les grandes langues du commerce international;**

Le gouvernement endosse pleinement la recommandation du Comité.

**b) les PME à la recherche de marchés internationaux tirent pleinement parti des liens linguistiques et culturels que les membres des communautés ethnoculturelles du Canada entretiennent avec leur pays d'origine, car ces liens avec des pays aux quatre coins de la planète représentent pour les entreprises canadiennes une importante valeur d'exportation, souvent mal exploitée, qui pourrait contribuer de façon appréciable à la création d'emplois au Canada;**

**c) pour bien mettre à profit l'« avantage multiculturel » du Canada, les PME connaissent l'expertise commerciale des diverses associations de gens d'affaires et des associations**

**professionnelles et communautaires des groupes ethnoculturels; ces associations sont d'importantes sources d'information, elles peuvent aider à établir des contacts d'affaires et donner des conseils judicieux sur les caractéristiques culturelles des marchés étrangers;**

(pour b et c) Le gouvernement endosse les recommandations citant les avantages que les PME peuvent tirer des ressources des milieux d'affaires ethnoculturels; Patrimoine Canada a d'ailleurs récemment compilé un répertoire de ces ressources. Agriculture et Agroalimentaire Canada a préparé une étude pour faire mieux connaître le marché canadien des mets ethniques qui pourrait servir de « marché-test » pour les PME qui songent à exporter un produit.

**d) les PME canadiennes à la recherche de marchés internationaux tirent pleinement parti de la position géographique du Canada qui est bordé au sud par un des plus riches marchés du monde, qui est proche des marchés en pleine expansion de l'Asie-Pacifique et qui a des liens transatlantiques avec les marchés de l'Union européenne, ainsi que le marché grandissant de l'Arctique. (page 47)**

Le gouvernement accepte ces recommandations du Comité. C'est pourquoi le précédent ministre du Commerce international, Roy MacLaren, a mentionné dans son allocution d'octobre 1995 devant l'Association des exportateurs canadiens que le gouvernement appuiera davantage certains domaines clés. Compte tenu des consultations avec le secteur privé et des possibilités offertes aux PME, la priorité sera notamment mise sur les débouchés commerciaux au sud de la frontière, sur les marchés à croissance rapide de l'Asie-Pacifique et sur les marchés de l'Union européenne. De plus, comme le Canada accueillera les réunions du mécanisme de Coopération économique Asie- Pacifique en 1997 et que le gouvernement a décidé de faire de 1997 l'Année canadienne de l'Asie- Pacifique, des efforts particuliers seront faits pour aider les PME canadiennes à tirer avantage des possibilités qui nous sont ainsi données d'exploiter les marchés de l'Asie-Pacifique.

Pour la première fois, un chapitre de la Stratégie canadienne pour le commerce international (SCCI) est consacré aux produits, aux services et aux technologies autochtones, grâce au travail d'une nouvelle Équipe sectorielle nationale des autochtones. En 1994, Entreprise autochtone Canada (EAC), un programme d'Industrie Canada ayant pour mandat d'appuyer l'essor des entreprises autochtones, a tenu une table ronde à laquelle ont participé 40 dirigeants d'entreprises autochtones dans le but de faire connaître leur point de vue sur l'élaboration d'approches visant à appuyer l'expansion des marchés et le commerce d'exportation. Les discussions ont fait ressortir la nécessité d'encourager tout particulièrement les entreprises autochtones prospères à accéder aux débouchés qu'offrent les marchés internationaux. En 1995, EAC a lancé l'Initiative d'expansion du commerce et des marchés autochtones en vue d'aider les entreprises autochtones florissantes à élargir leurs marchés au pays et à l'étranger. Dans la foulée de la table ronde initiale, une étude a été réalisée dans le but de répertorier les entreprises autochtones exportatrices, celles qui sont prêtes à exporter et celles qui sont en mesure d'exporter. Cette étude a permis de cerner les besoins des exportateurs autochtones et les lacunes au niveau des efforts de promotion du commerce. Pendant la deuxième moitié de 1995 et au début de 1996, Entreprise autochtone Canada, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien, Patrimoine Canada et d'autres ministères et organismes fédéraux, provinciaux et territoriaux ont travaillé avec plusieurs entreprises prêtes à exporter dans le cadre de leur participation à des missions commerciales, de leurs activités de promotion et de leur formation dans le domaine.

L'Équipe du « nord du 60e parallèle » formée au sein de l'Équipe sectorielle nationale des autochtones concentrera ses efforts sur les exportations provenant de la région située au nord du 60e degré de latitude. L'Équipe s'occupera du commerce dans divers secteurs, cernera les besoins des exportateurs et élaborera des stratégies visant à promouvoir les exportations autochtones depuis la région. La création du Conseil de l'Arctique, cet été, offrira des possibilités de valoriser le commerce circumpolaire. Le Canada participe activement à l'Initiative de développement durable de l'Arctique, et il accueillera la Conférence sur le développement durable à l'hiver 1996-1997.

**15. Le Comité recommande que le gouvernement fédéral continue à exploiter tous les moyens dont il dispose, y compris la possibilité de suspendre l'aide bilatérale,**

**pour protéger les citoyens canadiens qui sont impliqués dans des différends commerciaux à l'étranger, et même conclure des accords consulaires à cette fin lorsque cela est possible. (page 48)**

Le gouvernement partage pleinement les préoccupations du Comité quant à la nécessité de protéger les citoyens canadiens impliqués dans des différends commerciaux à l'extérieur du Canada. C'est là un élément important des services consulaires offerts par le Ministère, et c'est une question qui continuera à retenir sérieusement l'attention dans les mois à venir.

Dans les différends de ce type, il est important de distinguer ceux qui pourraient impliquer une transgression des lois nationales et ceux qui sont créés pour obtenir un avantage commercial. Tous les pays entourent leurs activités commerciales d'un ensemble de lois, de réglementations, de procédures et de coutumes. Il est important que les Canadiens comprennent bien l'environnement juridique dans lequel ils prévoient mener des affaires, et qu'ils obtiennent au besoin des conseils de professionnels compétents.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international gère un large éventail de programmes et d'activités visant à informer et à aider les Canadiens impliqués dans des activités commerciales à l'étranger. Par ailleurs, et peu importe la nature du différend, le Ministère fournit aux Canadiens de l'aide, un soutien et des conseils liés aux différends commerciaux. Selon la complexité du différend, ce soutien peut prendre diverses formes comme la prestation d'avis et de conseils, l'intervention auprès des autorités locales ou des démarches auprès des autorités réglementaires, judiciaires et politiques.

Dans les cas complexes, le gouvernement examine toutes les options, y compris la suspension de l'aide bilatérale, pour prêter assistance aux Canadiens. Lorsqu'il décide des mesures à prendre, le Ministère se laisse guider par les considérations suivantes : a) choisir des mesures qui sont susceptibles de mener à un règlement satisfaisant; b) veiller à éviter les mesures qui vont probablement aggraver les choses; c) s'assurer que les mesures prises sont appropriées au problème à régler; et d) jauger la mesure dans laquelle le différend reflète un comportement généralement discriminatoire à l'encontre des Canadiens ou des étrangers.

Le gouvernement ne croit pas en la nécessité de conclure de nouveaux accords consulaires ou autres pour régler ces différends. La Convention de Vienne sur les relations consulaires ainsi que les régimes et mécanismes commerciaux internationaux qui ne cessent de se multiplier fournissent déjà suffisamment de motifs juridiques et politiques pour la prise de mesures.

**16. Pour remédier à la situation, le Comité recommande que le gouvernement du Canada poursuive activement, par la voie d'ententes internationales, l'harmonisation des normes et règlements qui touchent le commerce international. (page 50)**

Le gouvernement le fait déjà par divers moyens. Quelques exemples : a) le chapitre 9 de l'ALENA sur les mesures normatives établit des sous-comités intergouvernementaux chargés de rechercher la compatibilité des règlements techniques et des procédures d'évaluation de la conformité dans les domaines suivants - étiquetage des produits textiles, normes automobiles, transports terrestres et matériel de télécommunication. Un nouveau groupe de travail de l'ALENA a également été établi pour s'occuper de la question de l'homologation des pesticides. De plus, les groupes de travail canado-américains sur diverses réglementations visant l'agriculture et les aliments sont élargis pour inclure le Mexique.

Les ministères réglementants participent aussi activement aux activités internationales en vue d'harmoniser les normes et les procédures d'évaluation de la conformité dans le contexte de la Commission du Codex Alimentarius (salubrité des aliments), de l'Organisation internationale des épizooties (quarantaine des animaux), de la Commission internationale pour la protection des végétaux (quarantaine des végétaux), de l'OCDE (produits chimiques) et du Groupe de l'harmonisation internationale (instruments médicaux).

Un certain nombre d'initiatives facilitent le commerce des produits réglementés par la reconnaissance

mutuelle des procédures d'évaluation de la conformité un système selon lequel les pays importateurs reconnaissent que l'essai, l'inspection et la certification des produits dans certains pays exportateurs satisfont aux normes du pays importateur. Des négociations ont été engagées avec l'Union européenne sur le matériel de télécommunication et de technologie de l'information, les produits pharmaceutiques, les instruments médicaux, les installations électriques et les exigences vétérinaires, avec les États-Unis sur l'inspection du poisson, les produits pharmaceutiques et les instruments médicaux, avec le Japon sur les matériaux de construction et les produits pharmaceutiques, et avec la Corée sur le matériel de télécommunication.

Enfin, des initiatives prises au sein du Conseil économique de l'Asie et du Pacifique et dans le contexte de la Zone de libre-échange des Amériques visent à éliminer les obstacles non nécessaires dans le domaine des normes et des réglementations. De plus, la politique adoptée pour le Système de normes nationales consiste maintenant à examiner les normes internationales pour déterminer leur pertinence avant d'établir des normes proprement canadiennes.

**17. Afin d'aider le gouvernement fédéral à regrouper et à rationaliser davantage les programmes gouvernementaux de promotion du commerce international, le Comité recommande ce qui suit :**

**a) Le Comité salue la décision du gouvernement d'établir des centres de services aux entreprises du Canada. Pour en améliorer le service, le Comité recommande que l'information existante sur les programmes et services soit synthétisée dans un répertoire exhaustif, afin d'aider les PME à trouver rapidement l'information et les services dont elles ont besoin. Ce répertoire devra comporter les programmes et les services offerts par le gouvernement fédéral et les gouvernements des provinces. Le Comité a été impressionné par le guide que les autorités québécoises ont préparé à l'intention des PME du Québec;**

Les centres de services aux entreprises du Canada sont conçus pour améliorer l'accès des entreprises à un large éventail de données sur les services et programmes du gouvernement et sur certains règlements. Les CSEC sont un effort de collaboration entre les gouvernements fédéral et provinciaux et les organismes du secteur privé; ils offrent de l'information sous divers formats pour répondre aux besoins divers des clients. Les CSEC synthétisent actuellement les programmes et services aidant les PME à trouver l'information requise. Leurs clients ont accès aux services suivants : un service d'information et de consultation téléphoniques sans frais dans chaque province/territoire; un système de réponse automatique par télécopieur qui offre, 24 heures sur 24, de l'information structurée par industrie, par secteur et par type de besoin, comme le financement; des info-guides - soit des documents à pages multiples qui groupent les programmes et les services par thème, comme l'exportation; et un site web entièrement consultable.

Afin d'offrir aux PME un guide détaillé des programmes offerts, Industrie Canada publiera à l'automne une version révisée et détaillée de son guide de la petite entreprise répertoriant le service et le soutien fédéraux à la PME (Small Business Handbook: A Guide to Federal Government Service and Support). Le Guide sera diffusé par les centres de services aux entreprises du Canada et pourra être consulté sur Internet. Le répertoire est axé sur les PME et couvre un large éventail de services.

Le gouvernement complète actuellement son projet de répertoire entrepris en 1995 afin de regrouper et de rationaliser la documentation sur les programmes et services de DCI offerts par les gouvernements fédéral et provinciaux. Compilé en consultation avec 22 ministères et organismes fédéraux, le répertoire englobera aussi les programmes et services provinciaux. Il sera remis, à la fin de l'automne, à tous les fournisseurs de services de DCI au Canada, et il sera publié sous forme de guide destiné aux clients commerciaux des centres de services aux entreprises du Canada, des centres de commerce international et de l'InfoCentre du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

**b) Le Comité recommande que le gouvernement fédéral indique clairement dans ce document le rôle et les responsabilités de chacun de ses ministères et organismes en matière de promotion du commerce international. Le document devrait également préciser le genre de services auxquels les PME peuvent s'attendre de ces ministères et organismes, et comment ces services sont liés entre**

eux;

Le répertoire DCI en préparation esquisse les types de services fournis par chaque ministère ou organisme, et comment ces services sont liés entre eux.

En juin 1995, le Cabinet a approuvé l'initiative des services de qualité, par laquelle le gouvernement veut améliorer de façon mesurable la qualité des services offerts aux Canadiens. Le gouvernement a pour but de sensibiliser davantage les Canadiens à ses services et aux coûts qui y sont associés. Les ministères impliqués dans le DCI élaborent actuellement des normes de service et des mesures de rendement communes qui leur permettront de définir les types de services opportuns, fiables et accessibles que les PME devraient attendre.

**c) Ce répertoire devrait indiquer les rôles de chaque gouvernement et expliquer comment chaque programme et service se rattache au suivant. Il devrait aussi contenir à l'intention des PME une liste des firmes du secteur privé offrant des services qui complètent ceux des gouvernements fédéral, provinciaux ou municipaux;**

Le répertoire DCI en préparation identifie les liens entre les services et les ministères et organismes. Tel que mentionné en réponse à la Recommandation 13 c), on fait référence à d'autres fournisseurs des secteurs public et privé sur plusieurs réseaux en ligne, dont STRATEGIS, Contact! The Canadian Management Network et le Réseau canadien de technologie. Les noms de contacts locaux offrant des services privés pourront aussi être obtenus des Réseaux commerciaux régionaux qui englobent les centres de services aux entreprises du Canada, les centres de commerce international, d'autres ministères et organismes gouvernementaux et les provinces.

**d) Il faudrait fournir aux PME une liste de critères leur permettant d'évaluer leur degré de préparation à l'exportation. Si elles ont besoin de formation ou d'autres services spécialisés, on les leur fournirait ou on leur indiquerait à qui s'adresser. De cette façon, les PME participeraient aux programmes et obtiendraient les services lorsqu'elles sont en mesure d'en profiter. (page 58)**

« Une approche mondiale », un produit électronique à l'intention des firmes de services, comprenait déjà un module de diagnostic qui a été élargi aux fabricants de produits. Les modules de diagnostic de la capacité immédiate d'exporter des firmes de services et des fabricants de produits (« Export Readiness Diagnostic for Product Sector Firms » et « Export Readiness Diagnostic for Services Sector Firms ») sont préparés dans un format électronique facilement utilisable. Les deux documents seront diffusés à l'ensemble du pays, à la fin de l'automne, par les fournisseurs de services de DCI; ils seront offerts gratuitement aux clients commerciaux.

Les PME sont dirigées vers des sources de formation à l'exportation ou d'autres services spécialisés; cette orientation est assurée par tous les contacts gouvernementaux activement impliqués dans le DCI, soit entre autres les chargés de comptes, les agents des centres de services aux entreprises du Canada et des centres de commerce international et les conseillers du PARI; elle s'appuie aussi sur l'information contenue dans Le Guide de l'exportateur.

**18. Le Comité recommande que l'on établisse un carnet de route complet pouvant orienter les PME vers l'information et l'aide dont elles ont besoin, qui étofferait les renseignements contenus dans le « Carnet de route pour l'exportation et le financement des exportations » du carnet existant du MAECI. Ce « Carnet de route » amélioré servira à aider les nouveaux exportateurs à se préparer à exporter, tout en permettant aux exportateurs expérimentés d'accéder plus rapidement aux conseils et aux renseignements spécialisés. (page 63)**

Le Carnet de route pour l'exportation et le financement des exportations a été remplacé par deux publications : a) Le Guide de l'exportateur révisé, et b) un guide de tous les programmes et services de DCI des gouvernements fédéral et provinciaux, qui sera offert à la fin de l'automne à l'ensemble du pays et par l'entremise de l'InfoCentre du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

Le répertoire DCI en préparation sera utilisé pour modifier Le Guide de l'exportateur, qui aide les entreprises à se préparer à l'exportation et identifie les programmes, services et sources d'information offerts par le gouvernement. Ce guide est offert, en ligne (via Internet) et sur papier, par l'InfoCentre du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. La version révisée du Guide qui sera distribuée d'ici la fin de l'AF 1996-1997 sera modifiée pour inclure une section listant les services offerts et les personnes à contacter.

**19. Le Comité prend acte de l'étude entreprise par le Vérificateur général et souhaite qu'elle soit complétée dans les délais prévus. (page 64)**

Le gouvernement endosse cette recommandation du Comité.

**20. Le Comité recommande qu'un examen indépendant soit fait des programmes du gouvernement fédéral qui influent sur la capacité concurrentielle des PME exportatrices sur les marchés internationaux particulièrement afin de déterminer, surtout, l'ampleur des cas de chevauchement et de double emploi entre les programmes et les services offerts par le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux, les municipalités et le secteur privé. On chercherait par là à définir exactement les services que le secteur privé n'est pas en mesure de fournir et qu'il attend des divers paliers de gouvernement. Cet examen devrait être mené par un groupe de travail composé de membres d'institutions financières, d'associations professionnelles et de gens d'affaires, d'entrepreneurs et de spécialistes du commerce, qui seraient nommés par le gouvernement fédéral en concertation avec les provinces et après consultation des municipalités et du secteur privé. Les trois paliers de gouvernement seraient représentés par des membres d'office agissant comme observateurs. Les travaux du groupe de travail seraient financés par les principaux intervenants. (page 64)**

Le gouvernement appuie l'examen permanent des programmes et services de DCI pour garantir qu'ils restent adaptés aux besoins des exportateurs canadiens.

Le gouvernement reconnaît que le monde évolue constamment, et que ses rôles sont aussi appelés à changer - pour répondre aux nouveaux besoins des exportateurs canadiens et pour éviter le double emploi et le chevauchement. La stratégie de DCI du gouvernement vise des programmes et services parfaits - soit une cible mouvante dont les coordonnées changent constamment.

Le gouvernement s'est efforcé d'identifier toute lacune non comblée au plan des besoins des PME exportatrices, et plus précisément toute lacune non comblée par le secteur privé ou par ses propres services. Depuis 1991, au moins treize sondages ont été menés pour cerner les besoins des exportateurs canadiens, sans compter celui mené par le Comité d'examen de la promotion du commerce international (ou Comité Red Wilson) dirigé par le secteur privé. Nombre des initiatives mentionnées dans cette réponse ont été introduites dans le prolongement de ces sondages.

Le secteur privé conseille déjà abondamment le ministre du Commerce international par le biais d'un certain nombre de comités consultatifs présidés par le secteur privé et composés uniquement de membres du secteur privé représentant des PME, des institutions financières, des associations de gens d'affaires et des établissements d'enseignement. Pour refléter les domaines qui intéressent le secteur privé, la structure des comités consultatifs englobe seize groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE).

Le gouvernement ne propose pas d'établir un groupe de travail, comme le recommande le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international. Il donne plutôt l'assurance que les GCSCE examineront les questions soulevées par la Recommandation 20 du Comité.

Ces groupes consultatifs examinent en permanence les stratégies gouvernementales de développement des affaires et du commerce internationaux. Ils ont déjà traité de questions comme la compétitivité internationale, la rationalisation des programmes et des services offerts au secteur privé, l'impact des réglementations nationales sur la compétitivité internationale, l'harmonisation des normes internationales et des normes techniques, et les lacunes dans les services destinés à certains groupes d'entreprises comme les PME. Leurs recommandations ont contribué à la formulation de la stratégie de DCI du gouvernement, à l'élaboration de l'approche Équipe Canada au pays et à l'examen, par la SEE, du financement accordé aux PME - dont nous avons précédemment fait état. De plus, le GCS sur les services commerciaux et professionnels réexamine actuellement la question de la concurrence entre les services offerts par les secteurs public et privé. Ces groupes consultatifs continueront à examiner ces questions, ainsi que les préoccupations exprimées par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international.

Afin de permettre la pleine participation du plus grand nombre possible de dirigeants d'entreprises canadiennes, le tiers des membres des groupes consultatifs sont remplacés chaque année. Les nouveaux membres sont choisis après consultations avec divers contacts au sein du fédéral, des provinces et du secteur privé. Les critères de sélection des membres mettent notamment l'accent sur les PME (dont proviennent la majorité des membres) et sur la représentation régionale. Ces critères seront réexaminés dans le sens des critères suggérés par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international.

Mécanisme d'examen indépendant bien établi, les groupes consultatifs sont en outre avantagés par le fait qu'un système de financement de leurs activités a déjà été mis en place.

**21. Le Comité recommande que l'examen s'appuie sur les objectifs suivants : compétitivité internationale; flexibilité; rentabilité; consolidation et rationalisation des programmes et services; accent sur les PME. (page 64)**

Le gouvernement endosse la proposition de concentrer l'attention sur les PME puisqu'il s'agit là d'un élément clé de l'examen. Outre les objectifs mentionnés par le Comité permanent, tout examen devrait aussi tenir compte des critères établis lors du deuxième Examen des programmes c.-à-d. les questions de savoir si le programme est dans l'intérêt public, s'il s'agit d'un rôle approprié pour le gouvernement, quel palier de gouvernement devrait y participer, si le service pourrait être fourni par le secteur privé et à quel coût, si son efficacité pourrait être améliorée, et quels changements pourraient y être apportés pour fournir un service de qualité égale ou supérieure à moindre coût.

**22. Le Comité recommande en outre que l'examen porte sur les points suivants :**

**a) les pratiques contractuelles des missions canadiennes afin de déterminer s'il s'agit là d'une façon économique et efficace de répondre aux demandes adressées aux délégués commerciaux à l'étranger;**

Les contrats passés par les missions servent surtout à la préparation de rapports sur les marchés et à l'organisation de foires et de missions commerciales. On reconnaît qu'il coûte moins cher de faire faire le plus possible ces travaux à contrat au Canada puisque le délégué commercial peut ainsi se concentrer sur les activités qui comportent une plus forte valeur ajoutée pour les sociétés canadiennes.

Comme il a déjà été mentionné, la stratégie de DCI du gouvernement englobait la création du Centre des études de marché. Le Centre produit des rapports plus nombreux, plus fréquents et davantage focalisés sur les marchés et sous-secteurs que les Équipes sectorielles nationales ont identifiés comme intéressant le plus le secteur privé. Il a été établi parce que les gens d'affaires demandaient au MAECI de concentrer ses études sur des créneaux donnés. Le Centre a été notamment établi pour laisser aux délégués commerciaux le temps de répondre aux autres demandes qui leur étaient faites, pour libérer les agents commerciaux afin de leur permettre de recenser de nouvelles occasions d'affaires, et pour maintenir les contacts avec les sociétés canadiennes.

**b) l'utilité pratique et la rentabilité des incitatifs fiscaux pour encourager les PME à se lancer sur les marchés étrangers;**

L'aide fiscale fédérale à la petite entreprise, y compris la déduction accordée aux petites entreprises et le crédit d'impôt à la recherche scientifique et au développement expérimental, constitue une forme d'aide indirecte importante pour les petites entreprises qui souhaitent développer leurs marchés d'exportation. Le Comité permanent est d'avis que des incitatifs fiscaux devraient être utilisés pour encourager les PME à se lancer sur les marchés étrangers. Toutefois, certains problèmes doivent être d'abord examinés, outre le coût et la complexité d'une telle solution.

C'est ainsi, par exemple, que la création d'un tel programme semblerait incompatible avec nos obligations commerciales internationales (par exemple, le GATT de 1994). De plus, un tel programme ne servirait pas efficacement la promotion des exportations de nombreux facteurs non fiscaux tels que les taux de change et l'avantage comparatif sont des facteurs plus déterminants en matière de commerce. De surcroît, ce crédit permettrait aux entreprises concernées d'obtenir un allègement fiscal même lorsqu'elles n'accroissent pas leurs exportations. Enfin, un tel programme, s'il était mis en oeuvre par l'intermédiaire du système fiscal, exigerait la mise en place d'une législation et d'une administration complexes pour prévenir les abus. Sans règles très précises et restrictives, toute une gamme de dépenses d'affaires et de dépenses personnelles pourraient être considérées comme de nature à promouvoir les exportations.

**c) les façons dont les PME pourraient faire davantage appel aux établissements postsecondaires dans l'élaboration de leurs stratégies de promotion commerciale au niveau international. L'examen devra tenir compte de la compétence exclusive des provinces en matière d'éducation;**

Le gouvernement appuie déjà les efforts pour aider les PME à tirer davantage parti des établissements post-secondaires du pays, et aucun examen additionnel de la question n'est justifié. Tous les efforts devraient plutôt être faits pour garantir le succès du Forum pour la formation en commerce international (FITT) et des initiatives déjà lancées, et pour faire connaître ces possibilités à toutes les entreprises canadiennes.

Reconnaissant que les gens d'affaires avaient besoin de cours brefs et focalisés, le gouvernement a financièrement appuyé la création du Forum pour la formation en commerce international (FITT). Le MAECI est membre du conseil consultatif du FITT, avec l'Association des exportateurs canadiens et la Chambre de commerce du Canada. Le FITT est conçu pour tous les Canadiens, et le personnel des entreprises est encouragé à tirer avantage de ce programme en choisissant parmi les cours personnalisés qu'il offre. Le programme FITT est actuellement exécuté dans 32 collèges communautaires et universités, qui offrent les huit cours de 45 heures. Un neuvième cours est en préparation. Le Collège Algonquin envisage maintenant un programme de 2 ans menant à un diplôme FITT. De plus, le module AgFITT a été adapté aux besoins particuliers des PME du secteur agroalimentaire.

Les PME ont un certain nombre d'autres façons de tirer parti des établissements post-secondaires. Les petites entreprises peuvent par exemple embaucher des diplômés d'établissements d'enseignement post-secondaire, consulter des professeurs et des étudiants de collèges et d'universités, suivre des cours de langues donnés par les départements de l'enseignement postsecondaire, et tirer avantage de programmes de formation incluant des voyages à l'étranger à des fins de prospection de marchés.

Le gouvernement canadien, par le biais du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, finance depuis 1974 les centres d'études en administration internationale. Le financement pour l'AF 1995-1996 totalisait 760 000 \$. Les centres d'études en administration internationale collaborent avec les entreprises pour élaborer des cours en administration des affaires internationales à intégrer aux programmes d'études commerciales des universités canadiennes. De par leur popularité, ces cours se sont transformés en véritables programmes. L'Université Carleton offre par exemple un baccalauréat en commerce international; l'Université d'Ottawa, une maîtrise en administration des affaires internationales; et l'Université de l'Alberta, un baccalauréat en communications en combinaison avec ses programmes d'études japonaises, coréennes, chinoises et hispano-américaines.

**d) l'élaboration de critères clairs permettant de définir ce qu'est une « entreprise de pointe », critères qui peuvent varier d'un secteur à l'autre, afin que le gouvernement fédéral puisse déterminer, en concertation avec chaque province et après consultation des municipalités et du secteur privé, l'opportunité d'offrir de l'aide financière aux PME des secteurs de pointe et, le cas échéant, le type d'aide financière approprié;**

Le succès au plan de l'innovation est crucial pour la croissance du Canada puisque les secteurs de pointe avaient un chiffre d'affaires estimatif de 47 milliards \$ et employaient près de 300 000 Canadiens en 1994. Ce sont là les secteurs de la nouvelle économie qui généreront les emplois et la croissance dont le Canada a besoin. Ces industries font fortement appel à la R-D et doivent risquer leur survie en investissant lourdement dans de nouveaux projets. Pour nombre de ces technologies, les cycles des produits sont très courts, et les fournisseurs ainsi que les utilisateurs doivent réagir rapidement aux nouveaux développements. Le gouvernement a pris en compte les besoins financiers de ces entreprises en établissant Partenariat technologique Canada, en prêtant des capitaux patients et des capitaux de risque, et en bâtissant des partenariats financiers internationaux.

Le 11 mars 1996, le gouvernement annonçait, dans le cadre de sa stratégie pour la science et la technologie, la formation de Partenariat technologique Canada (PTC) pour valoriser la création de richesse en aidant nos firmes innovatrices à développer des produits technologiquement avancés pour les marchés du monde. PTC innove en adoptant une approche de la technologie axée sur l'investissement selon laquelle les risques et les profits sont véritablement partagés entre le gouvernement et le secteur privé. Le but est de faire en sorte que les projets à l'étape du quasi- marché génèrent des produits pouvant être effectivement mis en marché.

Plutôt que de se concentrer sur l'élaboration de critères caractérisant l'« entreprise de pointe » dans chaque secteur, comme le recommande le Comité permanent, PTC adopte une approche multisectorielle de l'investissement dans la technologie. PTC s'intéresse aux projets susceptibles de générer des emplois et des exportations, de transformer et de renforcer la compétitivité de secteurs entiers, et de créer de nouvelles industries. Cette approche évite d'exclure de nouvelles technologies et garantit que les projets ayant le plus grand impact potentiel seront appuyés.

Tout en travaillant en partenariat avec le secteur privé canadien, PTC comble un besoin non satisfait par ce dernier puisqu'il fournit les 25 à 30 % d'apports financiers additionnels requis pour assurer le succès de ces projets. PTC s'efforcera aussi de nous protéger contre toute future lacune technologique : un conseil consultatif composé de représentants du secteur privé conseillera le ministre de l'Industrie sur l'évolution des technologies et des marchés et évaluera les performances des entreprises canadiennes par rapport à celles de leurs compétiteurs étrangers.

Le gouvernement prend une décision stratégique de réaffectation de fonds en faveur de la science et de la technologie. Lorsqu'il sera pleinement financé, en 1998-1999, PTC pourra investir 250 millions \$ par année. PTC est financé par la réaffectation de fonds de programmes existants (110 millions \$ provenant d'Industrie Canada et 140 millions \$, d'autres organismes fédéraux). Ce financement ne nécessite pas de nouveaux crédits. Les sommes investies étant pleinement remboursables à même une part des recettes tirées des projets menés à bien, PTC réinvestira tous les remboursements dans le fonds en prévision d'investissements futurs, incitant ainsi tous les participants à viser la réussite.

La Banque de développement du Canada (BDC) offre, même aux entreprises plus petites à la recherche de capital initial pour des projets technologiques, des capitaux patients pour appuyer le démarrage de sociétés à forte intensité de connaissances; ces capitaux s'ajoutent à ses programmes de prêts à redevances et de capitaux de risque. La BDC poursuit un but lucratif, mais ces prêts répondent à un besoin non comblé par les banques commerciales ou par les sociétés privées d'investissement en capital de risque. Étant donné le coût élevé de l'analyse du risque par rapport à la valeur du prêt, l'appui de la BDC peut encourager des investissements privés additionnels.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international aide les PME canadiennes à bâtir des partenariats financiers internationaux afin de leur donner les capitaux, les technologies, les compétences

en gestion et l'accès aux marchés dont elles ont besoin. Toutes les firmes peuvent bénéficier d'alliances axées sur l'investissement, mais l'approche est plus particulièrement utile aux PME qui oeuvrent dans des domaines de pointe. Les PME canadiennes offrant des technologies, des produits et des services innovateurs dans treize secteurs sont identifiées - avec leurs besoins en capitaux d'investissement - et présentées sous forme de profils. Ces profils sont portés à l'attention d'investisseurs étrangers potentiels, tout comme les avantages à mener des affaires au Canada dans ce secteur particulier. On trouve ensuite des partenaires étrangers qui peuvent aider les PME canadiennes à pénétrer de nouveaux marchés, à obtenir des capitaux d'investissement, à échanger de la technologie, à développer de nouveaux produits ou à acquérir un savoir-faire en gestion. L'intérêt des firmes étrangères est porté à l'attention des sociétés canadiennes, et celles-ci financent ensuite elles-mêmes leurs visites de suivi.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international collabore en outre avec le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) du Conseil national de recherches afin d'appuyer l'acquisition de technologies étrangères et la diffusion de l'information internationale sur la technologie en vue d'améliorer la compétitivité des firmes canadiennes par l'acquisition, le développement et l'exploitation de technologie appropriée. Le PARI offre aux firmes innovatrices des conseils, des services de diagnostic, des références et des contributions financières au titre de projets pertinents de recherche appliquée.

#### **e) l'impact de la réglementation - tant fédérale que provinciale et municipale - sur la compétitivité internationale des entreprises canadiennes;**

Le gouvernement fédéral s'attache à rationaliser les réglementations entre juridictions qui nuisent aux PME. On a identifié, pour le début de 1997, des questions réglementaires hautement prioritaires à régler et des objectifs spécifiques à atteindre. À la fin de 1996, 250 règlements auront été révoqués, et 370 autres auront été révisés.

Le Secrétariat du Conseil du Trésor a produit, avec ses contreparties provinciales - une publication intitulée Gérer la réglementation au Canada, qui met en relief la réforme et le processus réglementaires aux niveaux fédéral et provincial. Le président du Conseil du Trésor, à titre de ministre responsable des Affaires réglementaires, a invité ses homologues provinciaux à participer à l'établissement d'un comité directeur qui serait chargé de veiller à ce que le Canada respecte ses obligations envers l'OCDE en matière de gestion de son cadre réglementaire.

Le président du Conseil du Trésor s'est engagé à collaborer étroitement avec ses collègues pour réduire sensiblement la paperasserie d'ici 1998 -- soit plus précisément le temps que les petites entreprises doivent consacrer à répondre aux demandes d'information transmises par le gouvernement fédéral. Pour l'aider à honorer cet engagement, le président a établi un forum conjoint composé de cadres supérieurs des secteurs public et privé. Depuis son établissement, le forum conjoint a travaillé avec la petite entreprise pour réduire le volume des demandes d'information présentées par le fédéral. Son travail a jusqu'à maintenant permis :

- de corriger plus de la moitié de la centaine de problèmes identifiés par la petite entreprise;
- de simplifier le système des relevés d'emploi dans le contexte de la nouvelle Loi sur l'assurance-emploi, et d'épargner ainsi temps et argent aux employeurs;
- d'introduire une nouvelle politique de paiement dans les 30 jours qui remplace le délai de grâce précédemment appliqué et qui encourage le gouvernement à payer ses factures à temps;
- de réduire de 8 % les enquêtes statistiques imposées à la petite entreprise;
- de réexaminer la possibilité d'utiliser l'information rapportée dans les déclarations de revenus des sociétés pour satisfaire aux exigences de dépôt annuel prévues dans la Loi sur les sociétés par actions; et
- de consulter les petites entreprises sur l'utilité de simplifier le bordereau T4 et de réduire la fréquence des versements sur la paye dans le cas des petits employeurs.

Le forum conjoint a aussi parrainé une étude qui établissait une mesure de base du fardeau d'information imposé aux petites entreprises, et il a publié le rapport annuel du président sur les progrès réalisés pendant sa première année d'activité. Le gouvernement continuera à corriger les problèmes identifiés par

les petites entreprises, à suivre les progrès accomplis au moyen d'une mesure complémentaire du fardeau, à appliquer des mesures permanentes pour réduire au minimum le fardeau futur, et à améliorer les communications avec le monde de la petite entreprise. On a déjà réussi à améliorer l'efficacité de la réglementation dans six secteurs - biotechnologie, santé, mines, automobile, produits forestiers et aquaculture -, et une trentaine d'améliorations à la réglementation auront été apportées au printemps de 1997. Des plans d'action ont été élaborés pour améliorer d'ici 1997 la réglementation dans trois autres domaines clés -- à savoir les pesticides, la simplification de l'impôt et les visas d'étudiant. Ces améliorations prouvent que le Canada a un cadre réglementaire stable et rationnel que le gouvernement s'efforce constamment de perfectionner avec l'apport de l'entreprise.

**f) l'impact de l'harmonisation des standards techniques internationaux sur la capacité des entreprises canadiennes de soutenir la concurrence sur les marchés internationaux et de s'implanter à l'étranger. (page 65)**

Nous avons traité ce point dans notre réponse à la Recommandation 16. L'impact de l'harmonisation des normes a déjà été examiné plusieurs fois, et le gouvernement s'efforce, dans toute la mesure du possible, d'utiliser les normes internationales afin de faciliter l'accès aux marchés étrangers et d'éviter d'imposer aux firmes canadiennes des coûts non nécessaires découlant de normes et de procédures d'évaluation de la conformité différentes.

**23. Afin que les conclusions et recommandations du groupe de travail soient à la disposition du public, le Comité recommande que celui-ci fasse rapport au Parlement. (page 65)**

Les GCSCE font directement rapport au ministre du Commerce international, qui est à son tour responsable devant le Cabinet et le Parlement.

**24. Le Comité recommande :**

**a) Que, dans le contexte actuel de la mondialisation, le Canada continue d'exercer son leadership pour promouvoir le respect des droits de la personne, des droits et intérêts fondamentaux des travailleurs, et des normes environnementales globales;**

**b) Que le gouvernement s'associe au secteur privé dans l'élaboration d'un code de conduite librement consenti qui régirait l'ensemble des activités commerciales menées à l'étranger de manière à ce qu'elles reflètent les valeurs canadiennes et en fassent la promotion. (page 68)**

La mondialisation croissante de l'activité commerciale pose un défi commun et impose une responsabilité partagée aux gouvernements, aux entreprises et aux mouvements syndicaux et ce, tant au niveau national qu'international. Le défi est d'édifier un tel partenariat; la responsabilité est d'utiliser la force de persuasion d'une telle coalition pour assurer une approche concertée et cohérente du développement de bonnes pratiques commerciales nationales et internationales qui protègent effectivement les droits et intérêts fondamentaux des travailleurs. Le gouvernement est pleinement attaché à ce programme d'action, notamment lorsqu'il s'agit d'encourager et d'appuyer les efforts du secteur privé pour développer de bonnes pratiques commerciales reflétant la haute priorité que le gouvernement attache à la valorisation des droits fondamentaux des travailleurs.

---

© *Ministère des Affaires Étrangères et du Commerce international 1996*

Canada

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



3 5036 01001119 8

DOCS

CA1 EA 96G56 FRE

Reponse du gouvernement au rapport  
du Comite permanent des affaires  
etrangeres et du commerce  
international intitule les PME  
58454394