



CANADA

DÉCLARATIONS ET DISCOURS

DIVISION DE L'INFORMATION

MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTÉRIEURES

OTTAWA - CANADA

N° 67/26

L'EXPANSION ÉCONOMIQUE DU CANADA

Texte d'une allocution prononcée par le ministre du Commerce, Mr. Robert Winters, devant les Étudiants du 20e Cours d'été international sur le régime bancaire, à Kingston (Ontario), le 24 août.

...Au cours de la centième année de leur existence nationale, les Canadiens ont accédé à une nouvelle étape trépidante d'expansion économique. Les changements qui s'effectuent maintenant exerceront une influence profonde sur la structure de notre industrie, l'envergure et la composition de notre commerce et notre bien-être économique en général.

Deux des influences remarquables qui ont déterminé le caractère de notre économie sont la richesse de notre patrimoine en ressources naturelles et la proximité des États-Unis. Notre développement national dépend en partie de notre aptitude à circonscrire l'écart entre notre niveau de vie et celui des États-Unis. Autrement, les Canadiens ne sauront résister aux attraits de ce grand et dynamique pays.

L'échelle de production des industries canadiennes fondées sur les ressources naturelles a dû dépasser de beaucoup nos besoins intérieurs pour nous permettre de réaliser le niveau de productivité qu'il faut pour nous placer sur un pied de concurrence. La plupart des excédents qui en ont résulté ont été absorbés d'emblée par les marchés étrangers. Ainsi, l'économie canadienne est depuis ses débuts fortement tributaire du commerce extérieur, de l'échange des matières premières et ouvrées et des denrées alimentaires contre les biens que nous ne pouvons produire rentablement au Canada.

Même avant le premier établissement européen permanent, le Canada était reconnu à l'étranger comme source de poisson et de fourrures. Plus tard, le bois d'oeuvre, le blé, le papier journal, les métaux communs ont dominé tour à tour notre économie. Aujourd'hui, une part considérable de notre production et de nos exportations se compose de produits tels que le minerai de fer, le pétrole, le gaz naturel, l'uranium et la potasse, qui ont tous pris de l'ampleur depuis dix ou vingt ans seulement. Maintenant, de nouvelles et importantes industries fondées sur les ressources se dessinent à l'horizon.

La "politique nationale" du Canada en 1879 faisait de la protection tarifaire un des principaux instruments de l'expansion de nos manufactures secondaires. La protection assurée par les droits douaniers et ultérieurement par les préférences au sein du Commonwealth ont contribué à l'établissement

d'usines de fabrication, non seulement par des sociétés canadiennes, mais aussi par des fournisseurs étrangers qui ont constaté qu'il était à leur avantage d'établir des filiales au Canada au lieu de vendre des marchandises produites à l'étranger en surmontant les barrières tarifaires. Les deux guerres mondiales ont donné un nouvel élan au développement des manufactures.

Mais malgré sa position bien établie dans notre économie, la fabrication secondaire a tendu jusqu'ici à suivre l'expansion au lieu de la devancer et à se borner surtout au marché intérieur, qui en général n'a pas été assez vaste pour permettre la mesure de spécialisation et l'échelle de production qu'il faut assurer pour porter à leur maximum le rendement et l'aptitude à la concurrence. Ainsi, tandis que les politiques traditionnelles ont contribué fortement à la création des industries canadiennes, une bonne part de ces industries ont coûté relativement cher.

Il y a à peine quelques années, 94 p. 100 de la valeur des produits fabriqués dans nos industries secondaires étaient représentés par les ventes intérieures. Il y a eu bien entendu des exceptions notables telles que les machines agricoles, certains produits électroniques et autres qui ont connu beaucoup de succès à l'exportation; sur une gamme étendue de produits, l'insularité de nos industries secondaires change prodigieusement. Depuis quelques années, de plus en plus de fabricants de produits secondaires se sont tournés vers les marchés étrangers. Cette nouvelle orientation vers l'extérieur se voit dans la composition changeante de nos exportations. Au cours des cinq dernières années, nos ventes à l'étranger de "produits finals" ont quadruplé et comprennent maintenant bien au-delà du quart de nos exportations globales. En d'autres mots, les "produits ouvrés" qui, il y a une décennie, représentaient à peine plus de 10 p. 100 de toutes nos exportations, se placent aujourd'hui avant l'agriculture; ils sont sur le même pied à peu près que les produits forestiers et juste au-dessous des métaux et des minéraux dans la gamme de nos exportations.

Cette nouvelle impulsion sera bientôt renforcée par une amélioration considérable de l'accès de nos produits sur les principaux marchés industriels du monde résultant de la signature des négociations Kennedy qui, dans l'ensemble, ont été fructueuses.

Il devrait éventuellement en résulter une structure industrielle beaucoup plus forte au Canada, qui donnera à l'industrie secondaire un rôle beaucoup plus productif, de nouvelles dimensions à notre commerce extérieur et un niveau de vie plus élevé pour les Canadiens en général.

TENIR LA DEMANDE DANS DES PROPORTIONS RAISONNABLES

Le Canada semble en voie de réaliser des progrès industriels importants. Mais pour bénéficier entièrement de toutes les occasions qui s'offrent à nous, Canadiens, nous devons consentir à consacrer l'énergie et les ressources nécessaires pour ériger notre industrie, et nous devons être prêts à maintenir dans de justes proportions nos exigences par rapport à notre économie.

Même si les avantages d'une telle façon d'aborder la question vous semblent évidents, il y a des "si" importants. Sous la pression de la demande publique, les dépenses à tous les échelons du gouvernement sont trop élevées.

Dans un discours que j'ai prononcé en septembre dernier, j'ai donné l'avertissement suivant: "Une de nos difficultés provient du fait que les gouvernements canadiens à tous les niveaux, suivant en cela la pratique générale, ont trop dépensé, - non pas par rapport à nos besoins en services de tous genres, puisque nous reconnaissons que ces besoins sont encore plus grands, - mais à la lumière de ce que nous pouvons nous permettre de dépenser à l'heure actuelle."

Les choses n'ont pas tellement changé depuis lors. Le gouvernement fédéral s'emploie actuellement à exercer un contrôle rigoureux des dépenses et des revenus et à les maintenir dans des bornes raisonnables durant l'année qui vient. Mais nous devons tendre vers l'objectif à long terme d'un équilibre raisonnable entre nos dépenses et nos revenus de façon à enlever une partie des fortes pressions qui s'exercent sur notre économie et afin de reprendre la marche ascendante et réaliser les objectifs qui seraient à l'avantage de tous les Canadiens dans une économie progressive.

Mais à l'heure actuelle, les prix de revient montent alors que la productivité tire de l'arrière et que les marges bénéficiaires s'amenuisent. Je crois qu'on ne se rend pas suffisamment compte du fait que les profits des sociétés et l'épargne des particuliers constituent les fondements de l'entreprise privée. C'est à même de telles sources que sont développées les grandes entreprises et que les anciennes sont agrandies et rajeunies.

En même temps, alors que notre économie s'efforce de répondre à nos exigences et que les Canadiens cherchent à tirer le plus grand parti possible de toutes les installations de production, il y a une ressource particulière dont je voudrais vous entretenir brièvement, à savoir les capitaux étrangers.

CAPITAUX ÉTRANGERS

Les capitaux étrangers ont toujours joué un rôle concret dans le développement économique du Canada et doivent continuer à jouer ce rôle. Cela entraîne de nombreux problèmes, mais amène aussi de grands avantages et, lorsque les capitaux sont bien administrés, ils peuvent apporter une participation continue et importante à notre stabilité économique et à notre niveau de vie essentiel.

Le mois dernier à Montréal, j'ai annoncé les résultats d'une étude sur l'appartenance étrangère de sociétés canadiennes faite par le ministère du Commerce, mais, toujours conscient du caractère international de cette réunion, j'ai cru que ceux d'entre vous qui viennent de pays étrangers seraient intéressés à connaître les principes généraux et les résultats de ces enquêtes et aussi mes vues sur la question.

Une des principales raisons pour lesquelles les capitaux étrangers ont été avancés si volontiers au cours des dernières années a été la confiance avec laquelle on pouvait considérer la conjoncture des investissements au Canada. La confiance est une chose fragile qu'il est facile de perdre. Par conséquent, il faut répondre à ceux qui cherchent à créer un climat d'hostilité irraisonnée envers les investissements étrangers au Canada, et étudier les problèmes avec réalisme et objectivité si l'on veut éviter de commettre des erreurs économiques sérieuses et coûteuses pour le Canada.

Je voudrais profiter de cette occasion pour vous communiquer certains renseignements sur les façons dont, je crois, le Canada doit répondre aux défis et aux problèmes des placements étrangers. Tout d'abord, permettez-moi d'insister sur deux points. On dit souvent qu'il ne faut pas généraliser. Cette idée s'applique certainement au débat actuel sur l'appartenance étrangère. Premièrement, les accusations générales voulant que l'appartenance étrangère est par définition contraire aux intérêts du Canada, sont tout simplement sans fondement. Deuxièmement, il serait bien entendu tout aussi erroné de prétendre que toutes les filiales de sociétés étrangères sont irréprochables et qu'aucune d'entre elles ne pourrait améliorer son rendement d'une façon quelconque. La vérité se situe entre ces deux points.

Les capitaux étrangers ont apporté et continueront d'apporter une contribution positive à la stabilité économique du Canada. Mais sous certains aspects, certaines filiales de sociétés étrangères pourraient et doivent faire mieux. Ce même principe s'applique également aux firmes d'appartenance totalement canadienne. Et dans les deux cas, la politique du gouvernement est de stimuler ceux qui accusent un retard.

Mais il y a une grande différence, et c'est la raison pour laquelle il nous faut suivre de plus près l'exploitation au Canada de nos filiales de sociétés étrangères. C'est le simple fait que ces filiales peuvent être influencées, à des degrés variés par des décisions qui émanent de politiques adoptées à l'étranger et peuvent par là forcer dans une certaine mesure les sociétés canadiennes à suivre une ligne de conduite qui ne serait pas dans leur plus grand intérêt ou celui du Canada. La vulnérabilité de ces sociétés aux influences étrangères est évidemment plus grande lorsqu'il s'agit de filiales dont la liberté d'action est relativement restreinte. Dans ces cas, il est possible que la filiale soit reléguée à jouer un rôle inutilement limité au sein de l'organisation internationale dont elle fait partie, ce qui peut entraver son développement et l'expansion de ses activités au Canada.

Il reste un autre point que d'emblée je voudrais également soulever ici: bien que notre premier souci soit évidemment la productivité économique des établissements à direction étrangère, nous devons néanmoins rester également attentifs à certaines considérations qui ne relèvent pas du secteur économique.

Des problèmes d'une autre nature, culturels et sociaux, plus difficiles à mettre en relief ou à contrôler, surgissent tout naturellement. Certains de ces problèmes résultent simplement du fait de la présence du géant américain à nos frontières. Cependant, les possibilités offertes dans les secteurs de la formation, de la recherche et de l'administration nous appartiennent en propre. Il conviendrait donc que les filiales de sociétés étrangères prévoient l'exécution de la majeure partie de leurs programmes de recherche au Canada. De même, il faudrait que toute société établie au Canada, qu'elle soit strictement nationale ou à direction étrangère, soit en mesure d'offrir des postes comportant des responsabilités, aux Canadiens qui désirent les assumer et qui en sont capables. La facilité d'échanges de compétences dans le domaine administratif de part et d'autre de la frontière est favorable à la pleine expansion du potentiel que constitue le capital étranger. Ce sont des considérations d'ordre général.

PRINCIPES DIRECTEURS

Étudions maintenant certains points particuliers concernant les activités des filiales des sociétés étrangères au Canada. Il y a environ un an, j'ai établi

certaines principes qui devaient dicter la ligne de conduite des sociétés étrangères au Canada et je me suis renseigné sur la façon dont ces principes étaient appliqués.

La première phase de ce programme a consisté à énoncer les "Douze principes directeurs d'une bonne conduite de la part des sociétés au Canada" qui ont été transmis par lettre en date du 31 mars 1966 aux sociétés étrangères établies au Canada. Ces principes insistaient avant tout sur le fait que les sociétés étrangères devaient chercher à s'identifier avec la communauté canadienne. Ils insistaient sur le besoin de jouer un rôle dynamique dans le développement du Canada en apportant une attention appropriée aux occasions d'exportation, à la transformation plus poussée des matières premières canadiennes, à la recherche de sources économiques d'approvisionnement au Canada, au développement des installations de recherche canadiennes, au maintien de fonds suffisants pour soutenir les occasions de croissance ainsi que sur d'autres objectifs semblables.

Environ 2,500 sociétés ont répondu, bien qu'elles n'étaient pas obligées de le faire, ce qui représente un fort pourcentage si l'on considère que nous avons 3,300 filiales de sociétés étrangères inscrites sur nos listes. Un grand nombre de celles qui n'ont pas répondu sont indifférentes, ne sont que des prête-noms, ont été fusionnées à d'autres sociétés ou sont d'un genre qui ne peut contribuer à notre analyse. Dans l'ensemble, les réponses ont été aussi constructives qu'instructives. De façon générale, les sociétés ont très bien accueilli l'énoncé des principes de bonne conduite, d'abord parce qu'ils constituaient une norme leur permettant d'apprécier leurs propres pratiques, ensuite parce qu'ils leur permettaient d'élucider la question du rôle pertinent que doivent jouer les filiales des sociétés étrangères au Canada. La plupart des sociétés ont fait savoir qu'elles étaient parfaitement d'accord avec les buts des principes ou qu'elles étaient prêtes à les appliquer. Elles ont également mentionné qu'elles se proposent de prendre de nouvelles dispositions afin d'atteindre les objectifs proposés et d'y travailler sans relâche.

Les principes directeurs ne peuvent s'appliquer de la même façon à toutes les sociétés parce qu'elles n'ont pas le même genre d'opérations ou pour d'autres raisons. A titre d'exemple, le principe directeur concernant la transformation plus poussée des matières s'applique beaucoup plus à une société de traitement des matières premières qu'à celle qui ne s'occupe que de fabrication secondaire. A ce sujet, plusieurs sociétés se sont donné beaucoup de peine pour décrire leur évolution historique au Canada et expliquer leur exploitation, leurs pratiques et leurs projets pour l'avenir en fonction des divers principes directeurs. Je n'apporterai pas de détails sur la réaction à chacun des douze "principes directeurs", mais je pense qu'il serait utile, à titre d'illustration, de donner une idée du ton général des réponses par rapport à certains principes en particulier.

Quelque 450 sociétés ont mentionné le principe directeur exhortant à "l'exploitation au maximum des possibilités d'exportation et du marché canadien". Sur ce nombre, 350 sociétés ont déclaré qu'elles s'y conformaient, c'est-à-dire, qu'elles exportaient alors que les autres 100 sociétés de services avaient très peu de chances, sinon aucune, de vendre à l'étranger. Les raisons invoquées par les sociétés productrices de biens pour ne pas s'adonner à l'exportation comprenaient entre autres:

(1) le coût élevé qui résulterait d'une production relativement restreinte; (2) les usines de sociétés situées dans d'autres pays étaient géographiquement mieux en mesure de desservir les marchés étrangers; (3) les produits de l'usine n'étaient pas appropriés à l'exportation, par exemple, trop encombrantes ou périssables, et (4) la société avait été établie pour satisfaire la demande du marché intérieur et elle était totalement occupée à le faire.

Un certain nombre de sociétés ont déclaré que leurs possibilités d'exportation étaient limitées à cause des accords de commercialisation conclus par leur société mère ou par suite de cessions de licences. D'autre part, une proportion considérable des réponses ont déclaré que la société filiale jouissait sinon d'une liberté entière, au moins d'une très grande liberté dans sa conquête des marchés d'exportation parfois même en concurrence avec la société mère ou les sociétés affiliées établies dans d'autres parties du monde. Plusieurs cas ont été mentionnés dans lesquels les sociétés mères ont apporté une aide considérable à l'expansion des exportations de la filiale.

Certaines remarques ont souligné le rôle important de la spécialisation des usines dans la conquête et la préservation des marchés d'exportation. Les filiales, étonnamment nombreuses, produisant des articles non manufacturés par la société mère jouissent d'habitude de la liberté de vendre à l'étranger leurs produits spécialisés non concurrentiels. Souvent même les produits spécialisés de la filiale pour le marché canadien se révèlent assez faciles à vendre ailleurs dans le monde.

Ainsi, bien que dans certains cas exposés les relations entre la société mère et la filiale avaient tendance à empêcher les efforts d'exportation, on a constaté que les réponses à ce point, prises dans leur ensemble, indiquaient une participation de plus en plus grande de la part des filiales de sociétés étrangères aux exportations. Plusieurs sociétés nous ont fait part de leurs projets visant à donner une plus grande attention aux possibilités du marché étranger, certaines de ces sociétés se lançant pour la première fois dans le domaine de l'exportation. Environ 60 sociétés prévoient un accroissement de leurs exportations pour 1967 et les années suivantes tandis que le nombre de celles qui prévoient une diminution est relativement faible.

Bien que les réponses à cette question soient encourageantes, il existe un besoin persistant de déployer des efforts supplémentaires pour réaliser le degré de participation aux marchés étrangers susceptible de nous faire profiter des possibilités offertes.

Un autre des "principes directeurs" d'une importance particulière à la croissance et la puissance financière de l'économie exhorte les filiales canadiennes à "la recherche et la mise en valeur de sources d'approvisionnement rentables au Canada". Presque toutes les 440 sociétés ayant répondu spécifiquement à ce principe directeur manifestent une conformité générale et donnent l'impression d'un effort concerté et général vers l'approvisionnement aux sources locales. Plusieurs sociétés ont déclaré des augmentations substantielles et progressives de la teneur canadienne au cours de leur évolution. Cette tendance a été accentuée au cours des dernières années par une amélioration de la disponibilité du matériel et des produits secondaires fabriqués sur le marché local.

La nécessité de mettre sans cesse l'accent sur l'exploitation des sources économiques d'approvisionnement du Canada tant par les sociétés étrangères que

d'une façon générale, est illustrée par les dernières statistiques en matière de commerce qui démontrent que pendant les premiers six mois de 1967, en comparaison de la même période l'année précédente, l'augmentation des exportations à raison de 17 p. 100 a été suivie de près par une augmentation de plus de 14 p. 100 des importations.

Comme je l'ai indiqué en d'autres occasions, et il est utile de le répéter, cette tendance de notre balance commerciale n'est pas acceptable sur une base permanente. Si le Canada doit faire face à ses obligations croissantes sous forme de service de sa dette, d'aide aux pays en voie de développement et autres engagements de ce genre, tout en essayant d'atteindre un équilibre général de la balance extérieure, nos exportations de marchandises doivent augmenter à un rythme beaucoup plus rapide que nos importations. Fondamentalement, cela exige une meilleure performance à la fois sur les marchés extérieurs et intérieurs.

En ce qui concerne la recherche et le développement, les sociétés ont été incitées à suivre un autre principe directeur à savoir: "la mise en valeur, comme partie intégrante de l'entreprise, des possibilités de recherche et de mise au point technologiques". Sur 326 sociétés ayant donné leurs commentaires à ce sujet, 230 ont indiqué leur conformité à cet objectif, tandis que 96 ont déclaré ne pas disposer de services de ce genre.

La plupart des sociétés de ce dernier groupe ont expliqué qu'elles n'étaient pas assez importantes pour entreprendre des recherches efficaces ou que, dans les circonstances particulières relatives à leur organisation, il n'était tout simplement pas économique de décentraliser ce genre d'activité.

D'autres réponses se rapportant à cet objectif ont abouti à la conclusion que, bien que les filiales des sociétés étrangères n'effectuent pas à l'heure actuelle beaucoup de recherche pure ou fondamentale, on travaille beaucoup sur la mise au point, la modification et l'adaptation des produits pour répondre aux besoins spécialisés du marché canadien. Dans un certain nombre de cas, le produit "canadianisé" a trouvé des débouchés outre-mer et il est arrivé fréquemment que les améliorations et les changements apportés par la filiale aient été aussi apportés aux produits de la société mère. Un bon nombre de réponses ont révélé que les sociétés en cause s'occupaient de la mise au point de leurs propres produits et méthodes, avec ou sans l'aide de la société mère et qu'il était à prévoir que ce genre d'activité s'accroîtrait à l'avenir à mesure que le volume des affaires intérieures augmenterait. Plusieurs sociétés ont déclaré que leur société mère leur avait demandé d'entreprendre des programmes spéciaux de recherche à ses propres frais. Un grand nombre de répondants ont dit qu'on leur avait assigné des domaines bien déterminés et qu'ils étaient responsables de l'activité de la société dans ces secteurs.

De façon générale, les réponses à ce sujet ont indiqué une participation croissante des filiales des sociétés étrangères à la recherche et au développement. Un nombre considérable de répondants ont rapporté qu'ils avaient des projets bien définis ou qu'ils songeaient à prendre des dispositions en vue d'amorcer ou d'accroître à l'avenir les programmes de recherche et de développement au Canada.

Le niveau de recherche au Canada, quel que soit le critère qui sert à son évaluation, n'est pas aussi élevé que celui des États-Unis ou du Royaume-Uni

par exemple. Comme l'indique le récent rapport du Conseil des sciences "Les dépenses relatives à la recherche et au développement au Canada, en termes du produit national brut, représentaient environ un tiers de celles des États-Unis et la moitié de celles du Royaume-Uni". Cette situation a été améliorée et certaines filiales accomplissent un travail vraiment efficace. C'est cependant un domaine où un plus grand nombre de sociétés mères pourraient à juste titre lancer des programmes de recherche et de développement pour leurs filiales au Canada, ce qui serait à leur avantage réciproque.

La plupart des autres objectifs établis dans les "Principes directeurs" ont été assez bien accueillis par les filiales. Les principales objections concernent les points où il est recommandé que soient prévus le droit de participation du public canadien et la publication régulière des renseignements sur le fonctionnement des sociétés. La plupart des filiales auxquelles j'ai écrit appartiennent entièrement à des sociétés étrangères et si l'on veut qu'elles respectent les principes de la participation sous forme d'actions elles devraient envisager une modification de l'organisation de la société.

Relativement au principe selon lequel "on viserait à organiser une structure financière qui donne la possibilité d'une participation des intérêts canadiens dans les sociétés canadiennes", 85 p. 100 des 750 sociétés qui ont fait des observations à ce sujet ont soulevé des objections de tout genre. Certaines petites entreprises ont déclaré que l'offre d'actions au public n'était pas pratique à cause des moyens limités dont elles disposent. Un grand nombre de sociétés ont indiqué qu'en raison de la rentabilité restreinte ou de la nécessité d'un autofinancement pour des raisons de croissance, elles ont très rarement pu payer des dividendes et par conséquent une offre publique de participation n'est ni faisable pour eux-mêmes ni attrayante pour le public canadien. Les filiales de sociétés étrangères ont souvent tendance à faire remarquer qu'une participation juste dans leur organisation peut être réalisée moyennant l'achat d'actions de la société mère et ces actions seraient un investissement bien plus sûr qu'une offre séparée de la part de la filiale canadienne. On a également fait remarquer qu'une offre publique d'actions pourrait mener à d'importants conflits d'intérêts entre les actionnaires minoritaires et la société mère et provoquer des effets néfastes sur le rendement de la société. Personnellement, je n'attache pas beaucoup d'importance à cette vue mais pour toutes les raisons citées, y compris la dernière, la plupart des sociétés appartenant à des groupes étrangers sont d'avis que ce principe relatif à une participation du public ne devrait pas être appliqué d'une manière uniforme.

Dans mes observations au sujet de la réaction à ce principe, je dois tout d'abord faire remarquer que les "Principes directeurs" ne sont pas des règles rigides ou obligatoires mais plutôt une ligne de conduite souhaitable élaborée afin d'aider les filiales de sociétés étrangères à réaliser une conformité avec les intérêts et objectifs de base de la communauté canadienne. Les filiales de sociétés étrangères qui régulièrement réalisent des bénéfices et distribuent des dividendes devraient envisager l'offre d'actions au public comme moyen d'arriver à une plus grande identité d'intérêt avec la communauté locale. On ne devrait pas s'attendre à ce qu'une société qui n'a pas atteint le statut lui permettant de fournir un prospectus propre à satisfaire ses investisseurs éventuels, offre des actions au public.

Quelques sociétés ont déjà indiqué leur intention de travailler dans le but d'offrir des titres au public, tandis que d'autres étudient déjà la

possibilité d'un tel projet. Renseigner le public est synonyme de meilleure gestion.

RAPPORTS PÉRIODIQUES

Le principe directeur proposant la publication périodique de renseignements sur les opérations des sociétés a donné naissance à de nombreuses réserves de la part des filiales étrangères. La plupart des sociétés ont été d'avis que, à ce point de vue, elles sont responsables de leurs actionnaires et de plus, à moins que leurs concurrents ne publient également un rapport, on pourrait considérer qu'elles fournissent des renseignements susceptibles de nuire à leur position respective. Au même moment, dans le but d'acquérir une meilleure compréhension des rouages de notre économie, ce qui signifierait un compromis à la fois dans les domaines privé et public, il existe un besoin croissant et une tendance à acquérir des renseignements supplémentaires sur les réalisations des diverses sociétés.

Et je crois personnellement que la disponibilité du capital social et (ou) la divulgation de renseignements influent sur l'efficacité de l'administration. Un des problèmes d'une société qui ne publie pas de rapports, c'est que la direction n'a pas l'occasion d'être jugée ou reconnue par les milieux financiers d'après les résultats obtenus. Une bonne administration est fière de ses réalisations et profite de l'occasion de les divulguer. Le président d'une société à propriété exclusive m'a confié il y a quelque temps que s'il était à l'abri du regard critique du grand public, il aurait l'impression de vivre dans le vide. Au temps où j'étais moi-même en affaires, je croyais fermement au bien-fondé de la publication périodique des résultats de notre administration.

Il me fait donc plaisir de vous signaler qu'après la publication des principes directeurs, un certain nombre de filiales de sociétés étrangères se sont mises à publier des bilans périodiques de leur exploitation. J'espère que cette pratique exemplaire et prévoyante encouragera d'autres sociétés à les imiter.

En examinant toute la gamme des données fournies par les filiales des sociétés étrangères sous forme de réponses aux lettres exposant les principes directeurs et de questionnaires remplis, on est surtout impressionné par l'envergure et la diversité inouïes de la participation des entreprises étrangères à l'économie canadienne. Ces sociétés couvrent tout l'éventail de l'activité économique, des industries primaires aux complexes de fabrication hautement intégrés et des organismes de distribution aux sociétés de gestion d'investissements. Les sociétés mêmes appartiennent à bien des catégories diverses: nouvelles et anciennes, grandes et petites, d'aucunes ayant à leur actif de longues années d'exploitation fructueuse et d'autres essuyant des pertes; d'autres produisant des revenus qui dépassent de beaucoup leurs propres besoins et d'autres fortement tributaires du capital des sociétés-mères; d'aucunes très férues d'exportation et d'autres n'écoulant leurs produits que sur le marché intérieur; plusieurs fortement intégrées sur le plan international et d'autres ayant une ligne de conduite distincte et indépendante.

Étant donné la grande diversité de sociétés étrangères et les diverses circonstances qui jouent sur leur exploitation, il est difficile d'établir des règles ou des objectifs qui s'appliquent également à toutes. Malgré tout, un des aspects les plus encourageants de la réaction générale au programme des

principes directeurs est la mesure d'acceptation sincère manifestée un peu partout par ces sociétés qui ont épousé le sens et le but fondamentaux de ces principes.

Étant donné l'attitude coopérative et constructive des sociétés étrangères et notamment de leur direction, le caractère de la propriété étrangère ne comporte rien de nature à miner l'énorme contribution à la saine expansion du Canada que représente la participation étrangère au développement du pays. En effet, nous sommes portés à réfléchir lorsque nous nous demandons quel serait notre niveau de vie, voire le caractère de notre nation, n'eût été le climat de bon accueil ménagé aux investissements étrangers. Voilà l'autre côté de cette médaille.

Nous devons reconnaître l'énorme contribution des entreprises étrangères à l'expansion du Canada. En plus de fournir le capital requis, cette forme directe d'investissement apporte au Canada un savoir-faire administratif et technique qui autrement ne serait pas si aisément disponible. Bon nombre des filiales de sociétés étrangères dans le domaine des ressources ont été mises sur pied pour approvisionner leurs sociétés-mères, ce qui assure une plus grande mesure de stabilité sur le marché qu'on ne saurait normalement réaliser dans l'écoulement des matières premières. De plus, dans notre monde marqué par une interdépendance croissante, la société internationale est la voie d'accès tout indiquée à la spécialisation internationale souvent essentielle à l'accroissement de la productivité et à l'expansion des possibilités d'échange. Le programme de l'automobile est une preuve éloquent de la possibilité d'adapter l'affiliation aux sociétés étrangères pour qu'elle contribue à la formation d'industries plus efficaces et plus productives grâce à la rationalisation des opérations sur le plan international.

Les avantages concrets de la participation des firmes internationales à l'expansion canadienne pourraient être même plus grands à l'avenir que dans le passé. Cependant, plus l'apport potentiel de ces sociétés augmente, plus l'on ressent le besoin d'affronter de façon réaliste et constructive toute difficulté provenant de l'appartenance étrangère de certaines industries canadiennes. Dans de telles circonstances, il me semble que la formule la plus judicieuse soit une orientation qui utilisera pleinement les qualités concrètes et constructives des sociétés internationales tout en réduisant au minimum le risque des tendances restrictives qui pourraient découler des décisions extérieures influant sur les sociétés canadiennes.

Cependant, comme je le soulignais à Montréal le mois dernier, la reconnaissance de l'apport du capital étranger au développement économique du Canada n'est nullement incompatible avec le besoin d'accroître la participation des intérêts canadiens. Les Canadiens récolteront une plus grande part du bénéfice de l'expansion industrielle dans la mesure où ils participeront plus intégralement à la création et à la propriété des industries. Le fait le plus important dont il faut pourtant se rendre compte est qu'une participation canadienne accrue ne pourra être réalisée en imposant des restrictions aux investissements en provenance de l'étranger. La proportion de notre nouvelle expansion pouvant être réalisée avec des ressources internes dépend tout d'abord du rythme de croissance de cette expansion puis de la façon dont nous, les Canadiens, voulons utiliser nos ressources et nos énergies et de la proportion que nous voulons consacrer à des objectifs de promotion industrielle. Les ressources affectées par les Canadiens à de telles initiatives ne seront

probablement pas augmentées si nous écartons les capitaux d'origine étrangère. Au contraire, elles auront tendance à diminuer. Le moyen le plus sûr d'accroître l'appartenance des sociétés à des intérêts canadiens est de donner une impulsion à notre développement économique, de donner la possibilité au capital de s'accumuler puis d'en consacrer le produit à l'expansion de nos propres ressources en capitaux et au développement accru des aptitudes à l'administration et à la recherche et autres facteurs nécessaires à l'épanouissement de nouvelles entreprises.

Un mouvement interne plus important des investissements est un principe de base non seulement pour accroître la propriété canadienne d'industries nationales mais également pour promouvoir la participation canadienne dans des entreprises à l'étranger. Cette activité s'accroîtra au fur à mesure que le Canada grandira. Nous devons donc essayer de réaliser un équilibre entre les différents objectifs.

Notre économie est très largement tributaire d'un important volume d'échanges commerciaux avec le monde entier. Afin de recueillir tous les profits qu'offre ce marché international, il faut vivre dans un monde international et surtout nous attacher aux avantages que nous pouvons en tirer malgré l'existence de nombreux dangers. C'est le rôle du gouvernement de créer un climat où les avantages seront portés au maximum et les risques réduits au minimum. Voilà, au fond, les objectifs du programme des "Principes directeurs".

S/A