

M. Aitken: Comme vous le savez, le ministère de la Défense nationale avait acheté des avions du type CF-5. Je crois comprendre qu'on ne les utilise pas tous et certains étaient en excédent. Le ministère de l'Industrie et du Commerce a réussi à intéresser le gouvernement du Venezuela à l'achat de ces avions. La SDE n'a pas été mise sur pied pour financer simplement diverses ventes de matériels désuets ou excédentaires. Nous sommes censés financer de nouveaux biens de production vendus à l'étranger et cela pour créer des emplois au Canada. Nous avons dit que, s'il y avait une nouvelle commande d'avions équivalant à la vente projetée, nous financerions cette vente en considérant les transactions comme le financement d'une nouvelle production, l'une compensant l'autre.

En fait, c'est précisément ce que nous avons fait. Nous avons financé la vente de ces avions au Venezuela et, grâce à ces fonds, la Corporation commerciale canadienne, agissant au nom du ministère de la Défense nationale, a passé des commandes auprès de Canadair pour une valeur équivalente ou, je crois, pour un peu plus que la valeur de ces avions. La plainte de l'Auditeur général dans son rapport annuel portait sur le fait que la CCC, la Corporation commerciale canadienne, en plaçant une telle commande, n'a pas d'abord demandé l'approbation du Parlement. Cela, bien entendu, ne nous concernait pas; nous avons financé la vente. Si je donne à une société un chèque et que ses dirigeants filent au Mexique, je ne puis rien y faire.

Le sénateur Flynn: Bien sûr, lorsqu'il y a un surplus, le gouvernement le vend à l'enchère le produit de la vente doit être déclaré, ne peut être utilisé par un ministère quelconque, ni affecté à ses besoins sans l'approbation du Parlement. Voilà probablement la plainte de l'Auditeur général, si je comprends bien.

M. Aitken: Je crois que c'était bien cela.

Le sénateur Buckwold: Pourriez-vous nous dire combien de demandes ont été rejetées et les circonstances qui ont motivé ces rejets?

M. Aitken: Il est assez difficile de dire combien de demandes ont été rejetées parce que la procédure qui est généralement suivie par un exportateur consiste à nous téléphoner en premier lieu pour nous dire: «J'envisage une vente à tel ou tel pays. Ce pays est-il admissible à vos prêts?» Nous pouvons alors répondre oui ou non. Quelquefois, un cas marginal se présente. La vente est peut-être très attrayante et, dans ce cas, nous pourrions être persuadés de prêter à un pays dont la solvabilité n'est pas hors de doute. Si le pays est admissible, l'exportateur dira sans sa demande: «Nous voulons vendre des locomotives», ou peut-être un poste satellite ou des navires, une marchandise clairement susceptible d'être financée par nous et alors nous consentirons. Si l'exportateur déclare qu'il veut vendre des écrous et des boulons, nous ne le finançons pas; nous ne finançons que les biens d'équipement.

D'abord, le pays doit être admissible, puis, la marchandise. Nous demandons alors quel est le projet, s'il est rentable, si des études de faisabilité ont été faites pour démontrer que le projet, s'il est réalisé, pourra s'autofinancer. Nous devons aussi nous informer si le pays en est un où nous avons la certitude d'être payés, si ses rentrées de devises sont telles que nous sommes raisonnablement convaincus que nous serons payés durant la période du crédit. N'importe lequel de ces points peut mettre fin aux discussions. L'affaire peut ne jamais arriver au stade où nous

recevons une demande en règle pour le financement. Il est réellement assez difficile de dire jusqu'à quel point les demandes ont été rejetées.

Le sénateur Buckwold: Lorsque ce stade est atteint, la plupart seraient acceptables?

M. Aitken: Oui, monsieur.

Le sénateur Buckwold: Outre le financement, qu'est-ce qui rendrait un pays inadmissible?

M. Aitken: Seules les considérations financières, en autant que le projet soit rentable et que le matériel soit acceptable.

Le sénateur Buckwold: Je pensais au pays. Avez-vous une liste des pays admissibles? C'est ce que j'ai compris un peu plus tôt. Qu'est ce qui rend un pays admissible?

M. Aitken: Sa solvabilité et sa capacité, de payer; je ne m'inquiète pas du tout d'idéologie.

Le sénateur Buckwold: Cela ne fait aucune différence?

M. Aitken: Aucune.

Le sénateur Lang: Est-ce le cas présentement pour l'Inde au sujet de tous les biens d'équipement?

M. Aitken: Non. Nous avons financé des projets en Inde qui totalisent 120 millions de dollars.

Le sénateur Lang: On me dit qu'il existe certaines injonctions contre l'exportation vers l'Inde de certains bien à crédit. N'est-ce pas exact?

M. Aitken: Je crois que c'est vrai, mais nous n'avons aucune responsabilité ou intérêt à ce sujet. Nous disons à l'exportateur que bien que nous soyons prêts à financer une transaction, il doit obtenir lui-même le permis d'exportation, s'il en faut. Le fait que nous consentons à financer une transaction ne signifie pas du tout que le gouvernement approuve cette exportation. Si un permis est requis, l'exportateur doit s'adresser aux autorités responsables du ministère de l'Industrie et du Commerce et au ministère des Affaires extérieures.

Je crois qu'il existe un comité interministériel chargé de surveiller la délivrance des permis d'exportation; il n'a rien à voir avec la Société pour l'expansion des exportations. Notre approbation d'une exportation donnée ne signifie pas que le gouvernement l'approuve en vertu des règlements qui régissent l'octroi, de permis d'exportation.

Le sénateur Lang: En ce qui concerne votre expérience au sujet des mauvaises créances et l'influence qu'elles peuvent avoir sur le volume de vos prêts, il doit y avoir un moyen par lequel vous rattachez les mauvaises créances et le commerce de banque au montant global de vos prêts; en outre, comment votre expérience se compare-t-elle à celle d'un prêteur ordinaire, une banque par exemple.

M. Aitken: Nous avons signé des contrats s'élevant à plus d'un milliard de dollars. Nous avons consenti à reconduire des prêts et nous n'avons pas de mauvaises créances jusqu'ici; nous n'avons rien perdu jusqu'ici. Je parle maintenant du financement à long terme. Comme je vous l'ai dit, dans le domaine de l'assurance des crédits à l'exportation, nous avons eu des réclamations de 22 millions de dollars.