

[Texte]

Mr. Friesen: Yes, please do that.

My second question deals with another area that has been a concern of mine, and I suspect others, and that is the whole area of concessional financing. I imagine your people have had barrels of experience in that. Dealing with a lot of Third World countries where competition is very tight in such things as telecommunications, medical research, things like that where you are competing, let us say, with Japan or France or Italy, concessional financing is a way of life. How in the world can Canadian business compete with the kind of concessions made, let us say, by Japan—who simply wants to get in there and do threshold business so they can expand later on? How do we handle that?

Mr. Seitz: I think there are a couple of things. First of all, frankly, if we are not prepared to provide the kind of financing our major competitors provide, we are simply not going to be in the game. It is as simple as that. We recognize the fact that Canada does not exactly have the kind of treasury the United States and Britain and France have. We have to therefore be quite selective in terms of where we put our funding.

There are several areas we think we have to look at quite closely when making those kinds of decisions. The first one, and particularly as it relates to developing countries and the blending of concessional financing from CIDA with commercial financing from EDC, we think we have to look very closely at whether the project concerned meets the development objectives of the particular country concerned. That to us is one of the primary, key objectives to be addressed.

The second one we have to look at is—

Mr. Friesen: May I just interrupt. If we conclude it meets the development objectives, should we go for broke?

Mr. Seitz: The second thing is that we believe the Canadian companies need to be competitive outside of the financing package. We do not believe Canada should buy projects. We do not believe we should be using concessional financing to subsidize Canadian companies which otherwise would not be competitive. When you ask if we should do we go for broke, I guess our answer is if the Canadian company is not competitive, you do not go for broke. The fact is, we should not be in it.

The third element is what is going to be the longer-term impact on Canada's own economic objectives as a result of this particular project.

We really see three elements. One, does it meet the development objectives of the country concerned, the recipient country? Two, to what extent is the Canadian company competitive, excluding the financing package? And the third one is what are the longer-term objectives, Canadian economic and commercial objectives, that can be served by this particular packaging?

That is why generally we have said in this submission and other submissions that we believe we need to look at blending

[Traduction]

M. Friesen: Je vous en prie.

Ma deuxième question concerne un point qui ne laisse de m'inquiéter, et je ne dois pas être le seul, celui du financement à un taux préférentiel. J'imagine que vous ne devez pas manquer d'exemples à nous citer. Dans nombre de pays du Tiers monde, où la concurrence est féroce dans des domaines tels que les télécommunications, la recherche médicale, etc., où vos concurrents, disons, sont le Japon, la France ou l'Italie, le financement à un taux préférentiel est chose tout à fait courante. Comment les entreprises canadiennes peuvent-elles concurrencer le genre de taux offerts, disons, par le Japon qui n'a qu'un seul objectif, mettre à n'importe quel prix un pied dans la porte pour pouvoir l'ouvrir toute grande plus tard? Que pouvons-nous faire?

M. Seitz: Il y a plusieurs choses. Premièrement, il ne faut pas se faire d'illusions, si nous ne sommes pas disposés à offrir le genre de financement offert par nos principaux concurrents, autant plier bagage tout de suite. C'est aussi simple que cela. Il est vrai que le Canada n'a pas exactement les mêmes ressources financières que les États-Unis, la Grande-Bretagne et la France. Il nous faut donc être assez sélectifs.

Lorsque nous prenons ce genre de décision il y a plusieurs points à ne pas négliger. Premièrement, et surtout quand il s'agit de pays en voie de développement et qu'il y a combinaison du financement à un taux préférentiel de l'ACDI avec le financement commercial de la SEE, il faut sérieusement se demander si le projet correspond aux objectifs de développement du pays concerné. À nos yeux, c'est une des premières questions à se poser.

Deuxièmement, il faut...

M. Friesen: Permettez-moi de vous interrompre. Si nous concluons qu'il correspond aux objectifs de développement, cela justifie-t-il que nous y perdions notre chemise?

M. Seitz: Deuxièmement, il faut que les compagnies canadiennes soient compétitives en dehors de toutes considérations financières. Le Canada ne devrait pas acheter de projets. Il ne faut pas utiliser le financement à un taux préférentiel pour subventionner des compagnies canadiennes qui autrement ne seraient pas compétitives. Devrions-nous y risquer notre chemise, comme vous dites? Si la compagnie canadienne n'est pas compétitive, cela ne présente aucun intérêt. Dans un tel cas, il est préférable de s'abstenir.

Troisièmement, il faut se demander quel sera l'impact à plus long terme de ce projet particulier sur les propres objectifs économiques du Canada.

Il y a donc en réalité trois points. Premièrement, ce projet correspond-il aux objectifs de développement du pays concerné, du pays bénéficiaire? Deuxièmement, dans quelle mesure la compagnie canadienne est-elle compétitive en dehors de toutes considérations financières? Et troisièmement, quels sont les objectifs à plus long terme, les objectifs économiques et commerciaux du Canada qui peuvent être servis par ce projet particulier?

C'est la raison pour laquelle, d'une manière générale, nous disons dans ce mémoire et dans d'autres mémoires qu'à notre