

[Text]

mentionnait qu'exporter n'est pas réservé aux grands. La société pour l'expansion des exportations mentionnait que, l'an dernier, un exportateur sur sept ayant souscrit l'assurance globale à court terme avait un volume d'exportation de moins de \$25,000, et que trois sur sept avaient un volume d'exportation inférieur à \$100,000. Un des clients avait même payé une prime d'assurance de \$10.

Mais, ceci étant dit, je trouve que vos suggestions sont vraies, mais de quelle façon croyez-vous que la Société pour l'expansion des exportations devrait financer l'industrie manufacturière? Si nos tarifs ne sont pas concurrentiels, est-ce que le gouvernement devrait financer, par le biais des impôts perçus, l'aide à l'exportation plutôt de faire provenir cette aide des institutions financières?

Ms. Johnston: If I understand that question correctly, and the translation lags a bit, you have outlined three alternatives by which government might help; one, tax credit; two, some kind of interest-rate subsidy, and the other through financial institutions.

Our bias is always to go through the private market. If we ask our members whom they rely on for advice, assistance or anything else, it comes out 75 per cent trade-dominated or professionally-dominated bankers, accountants, lawyers; and at the bottom of that list at 1 per cent is government. They never ever think of going to government when they need help, quite the contrary. If the committee is looking at various different ways of financing exports, then we would have to recommend that the first priority is to funnel it through the private system—they are used to dealing with their banker, they would like to deal with their banker in spite of some problems—and to the extent that guarantees or insurance can be applied so that it funnels through the normal financing methods that these companies use, so much the better, but to create separate agencies is less valuable.

I gather from the brief of the exporters' association that we are not competitive in terms of export subsidies. I am not an expert on export subsidies, but I would suggest that a decision to export will not be based on whether or not you get a subsidy of 2, 3, 4, 5, or 6 per cent for that effort. I think the decision to export will not be influenced by that, the decision to export will be influenced by profit margins available from the export earnings and by availability and ease of financing.

Ms. Johnston: First of all, government would have to be in a minority position because of the nature of the deals, particularly in the fastest growing markets in the Third World. Almost everyone knows that palms are greased three, four, five times in the course of the negotiation of a contract. I do not know how a government representative on a board of such an organization can agree to pay so-and-so which goes into a PLO account, or so-and-so which goes into whatever kind of account. Right off the bat, that is a problem.

[Translation]

ment Corporation said that, last year, one exporter in seven who had short term comprehensive insurance had an export volume of less than \$25,000 and three in seven had an export volume of less than \$100,000. One customer had even paid a \$10 insurance premium.

That having been said, however, I find your suggestions valid but how do you feel the Export Development Corporation should finance the manufacturing industry? If our rates are not competitive, should the government fund development assistance by levying taxes rather than having assistance provided by financial institutions?

Mme Johnston: Si je comprends bien cette question, et la traduction tarde un peu, vous avez exposé trois façons dont le gouvernement pourrait aider: tout d'abord, les crédits d'impôts, ensuite un certain remboursement d'intérêts et enfin une aide offerte par l'entremise des institutions financières.

Nous sommes toujours portés à nous adresser d'abord au secteur privé. Si nous demandons à nos membres sur qui ils comptent pour obtenir des conseils, de l'aide ou toute autre chose, dans 75 p. 100 des cas, ils disent s'adresser à des banquiers, des comptables et des avocats qui défendent les intérêts du secteur commercial ou professionnel et, à la toute fin de la liste, 1 p. 100 des membres s'adressent au gouvernement. Ils ne pensent jamais à consulter le gouvernement lorsqu'ils ont besoin d'aide, bien au contraire. Si le comité étudie différentes façons de financer les exportations, nous devrions recommander qu'il se préoccupe d'abord de fournir ce financement par l'entremise du secteur privé. Les entreprises ont l'habitude de traiter avec leur banquier, elles aimeraient le faire, malgré certaines difficultés, et dans la mesure où des garanties ou une assurance peuvent s'appliquer dans le cadre des modes de financement auxquels recourent habituellement ces sociétés, tant mieux, mais il est moins utile de créer des organismes distincts.

Selon moi, il ressort du mémoire présenté par l'association des exportateurs, que notre position n'est guère concurrentielle au titre des subsides à l'exportation. Je ne suis pas spécialiste de ces questions, mais je suis d'avis qu'une société ne décidera pas d'exporter parce qu'elle a ou non obtenu un subside de 2, 3, 4, 5 ou 6 p. 100 pour le faire. Je crois que cela n'aura aucune incidence sur sa décision, qui sera plutôt influencée par les marges de profit liées aux revenus de ses exportations, et par la possibilité d'obtenir facilement le financement nécessaire.

Mme Johnston: Tout d'abord, il faudrait que le gouvernement se trouve dans une position minoritaire en raison de la nature des marchés conclus, particulièrement sur les marchés du Tiers Monde dont la croissance est la plus rapide. Presque tous savent qu'au cours de la négociation de contrats, des commissions secrètes sont accordées trois, quatre ou cinq fois. Je ne sais pas comment un représentant du gouvernement siégeant au conseil d'une telle organisation pourrait accepter de payer à une personne une somme qui est imputée au poste

• 0955