

[Text]

**Mr. B. King:** I do not think so. We have lines of credit that are available for sales of breeding livestock, for example, and we manage to sell a great deal to Mexico on this basis of an EDC direct financing facility. But most of the agricultural commodities go through our insurance program, and really, it is difficult to sell anything on the basis of availability of insurance, if you follow me. So we do not have a direct marketing role, and ours is as a facilitator, a financial intermediary, if we can put it that way. The financing is done by the Canadian banks, and we provide the guarantees to the banks to relieve the exporter of the risk.

**Mr. Boudria:** I have just one final question, if I may. At the time the Canagrex president had appeared before our parliamentary committee some time ago, he indicated that some of the things the Canagrex corporation had begun to undertake were such things as looking for export credits for selling to such countries as Cuba and other countries in Central and South America. Regarding most of those roles Canagrex was getting involved in as it pertains to export credit, do you know if they were all transferred over to you?

**Mr. B. King:** I do know that Cuban business was transferred to us. I am not sure; there was a guarantee to a bank. I am not quite certain what happened to that, but new business was transferred to us. We have provided a great deal of cover for sales of agricultural commodities to Cuba.

**Mr. Boudria:** But you do not know specifically of other customers—again, I am reading just through the notes here—Yugoslavia and others.

**Mr. B. King:** I think our pipeline has picked up most of it. By our pipeline, I mean our note of prospective transactions. I think it has picked up most of the deals contemplated by Canagrex, but I am not familiar with the specifics.

**Mr. Kittleson:** I can perhaps respond a little bit to that inasmuch as Canagrex, I think, completed one line into Cuba somewhere in the order of \$15 million, which was utilized up to around \$7.5 million. Our program has continued that same support in as great a volume.

As far as Canagrex's actual direct marketing proposals are concerned, as Mr. King mentioned, we are not in that direct marketing and do not take a hands-on approach, as Canagrex would. We only assume that whatever Canagrex had in mind was something the private sector would have followed up itself. If it was possible to do it under Canagrex, it would follow that it could be done under our program as well.

So if these were viable, I suspect we have at least discussed with exporters the majority of these Canagrex proposals, some of which we may have done and some of which may never have reached fruition. We cannot really judge, not knowing exactly what Canagrex had in their... whether it was concrete or whether it was very, very potential.

[Translation]

**M. B. King:** Je ne pense pas. Il existe des lignes de crédit, par exemple, pour les ventes de bétail d'élevage, et c'est grâce à cette possibilité de financement direct de la SEE que nous parvenons à faire de grosses ventes au Mexique. Mais la plupart de nos denrées agricoles sont assurées par notre programme, et il est vraiment difficile de vendre quoi que ce soit en n'offrant que l'assurance, si vous me comprenez bien. Nous n'intervenons donc pas directement dans la commercialisation et notre rôle se borne à faciliter les transactions, à servir en quelque sorte d'intermédiaire financier. Le financement proprement dit est assuré par les banques canadiennes et nous leur fournissons les garanties pour diminuer les risques de l'exportateur.

**M. Boudria:** Il me reste une dernière question, si vous me le permettez. À l'époque où le président de Canagrex a comparu devant notre Comité, il y a déjà quelque temps, il nous a dit que Canagrex s'était lancée, entre autres, dans la recherche de crédits à l'exportation à destination de pays de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud, dont Cuba. Est-ce que tous les rôles que remplissait Canagrex pour ce qui touche au crédit à l'exportation vous ont été dévolus?

**M. B. King:** Je sais que nous avons hérité des affaires avec Cuba et je crois savoir qu'il y avait une garantie donnée à une banque, mais je n'en suis pas certain. Je ne sais pas non plus ce qui est advenu de cela, mais les nouveaux dossiers nous ont été transmis. Nous avons accordé de nombreuses garanties pour les ventes de produits agricoles à Cuba.

**M. Boudria:** Mais vous n'êtes pas au courant d'autres clients comme la Yougoslavie, par exemple, dont j'aperçois le nom en parcourant rapidement ces notes.

**M. B. King:** Je crois que notre service de transactions futures, que j'appelle notre pipe-line, a repris la plupart de ces dossiers, la plupart des transactions envisagées par Canagrex, mais je ne suis pas au courant des détails.

**M. Kittleson:** Je pourrais peut-être préciser les choses: Canagrex avait en effet envisagé des ventes à Cuba de l'ordre de 15 millions de dollars, dont environ la moitié ont été réalisées. Nous avons assumé un appui du même ordre.

En ce qui concerne les propositions de commercialisation directe de Canagrex, nous ne faisons pas d'intervention de ce genre, comme l'a fait remarquer M. King. Nous pensons simplement que tous les projets de Canagrex peuvent être repris par le secteur privé et que, s'ils étaient réalisables avec Canagrex, ils devraient également l'être avec notre programme.

Donc, si ces projets étaient viables, je pense que nous aurons tout au moins discuté de la majorité d'entre eux avec les exportateurs. Nous nous sommes chargés d'un certain nombre d'entre eux, et d'autres n'ont probablement pas vu le jour. Nous ne pouvons pas vraiment en juger, ne sachant pas au juste où en étaient les projets de Canagrex, s'ils en étaient au stade de la concrétisation ou s'ils étaient hypothétiques.