

**Le sénateur Lang:** J'espère que ce n'est pas une échelle si réduite. Je dis cela parce qu'à mon avis au cours des prochaines années nous nous heurterons à un grave problème d'exportation, ce seront probablement les années les plus critiques que nous devrons affronter. J'espère que la Société pour l'expansion des exportations en tiendra compte dans l'application de ses lignes de conduite et qu'elle admettra qu'il lui faut actuellement encourager nos exportations même dans des proportions encore plus élevées. Il est très important sur le plan des principes que la Société pour l'expansion des exportations considère l'avenir immédiat sous ce jour.

**Le président:** Vous voulez dire jusqu'au point de ne pas réaliser suffisamment de bénéfices pour pouvoir payer les billets à ordre qu'elle donne au gouvernement?

**Le sénateur Lang:** Si c'est nécessaire.

**M. Aitken:** Je peux vous assurer, sénateur, que la Société pour l'expansion des exportations soutient la concurrence. Notre but est d'avoir des clients.

**Le sénateur Hays:** Dans votre groupe international vous avez un certain code d'éthique. Par exemple, je suis dans le secteur du bétail et nous utilisons les crédits à l'exportation. Lorsque vous accordez un prêt de trois ans à un exportateur et que vous ne reportez pas l'échéance, pensez-vous que les autres pays avec lesquels nous sommes en concurrence respectent cette période de trois ans, ou la prolongent-ils?

**M. Aitken:** En général, ils la respectent. En l'occurrence, vous voulez parler de l'accord sur le bétail?

**Le sénateur Hays:** Oui.

**M. Aitken:** Un accord international prévoit qu'on n'accordera pas d'assurance pour plus de trois ans. Les États-Unis sont le seul pays qui a déclaré son intention de ne pas respecter ce principe. Tous les autres pays y souscrivent.

**Le sénateur Hays:** Et l'Allemagne de l'Ouest?

**M. Aitken:** Elle n'exporte pas beaucoup de bétail, ce n'est pas un gros exportateur de ce produit.

**Le sénateur Hays:** Nous financions quelques marchands de bestiaux en Afrique orientale, où nous pensions avoir perdu l'affaire au bénéfice de l'Allemagne fédérale. L'importateur a déclaré qu'il obtenait un terme de quatre ou cinq ans. Y a-t-il des frictions avec les États-Unis pour ce qui est d'une prolongation jusqu'à cinq ans?

**M. Aitken:** Oui. Ils pensent que dans certaines circonstances il est avantageux pour eux d'aller au-delà de trois ans; par conséquent ils refusent de souscrire à l'accord. Toutefois, nous nous en rendons tous compte, et nous avons convenu que lorsque nous sommes en concurrence les uns avec les autres nous n'accorderons pas une échéance de plus de trois ans. Si l'un quelconque d'entre nous est en concurrence avec les États-Unis, nous agissons comme ces derniers.

**Le sénateur Hays:** Vous faites cela?

**M. Aitken:** Oui.

**Le sénateur Walker:** N'est-ce pas parfois difficile? Je me souviens que l'Inde a cessé de commercer avec nous en 1960. J'étais à Kuala Lumpur et j'ai dû m'en revenir. Notre

commerce a été interrompu. Tout commerce a été interrompu avec l'Inde, sauf celui des États-Unis qui ont offert des conditions de crédits très faciles. Ils sont sans pitié à ce sujet. La seule façon de le rétablir était de mettre l'Inde devant le fait que nous supprimerions les cadeaux que nous lui faisons en vertu du plan de Colombo, ce qui nous a permis de le rétablir ce jour-là en 10 minutes. Les Américains se sont alors montrés sans merci. Je suppose qu'ils sont ainsi partout.

**M. Aitken:** Ils sont assez durs, mais nous le sommes aussi.

**Le sénateur Connolly:** Le sénateur Walker était dur.

**Le sénateur Molson:** Il l'est toujours.

**Le sénateur Walker:** Le Premier ministre l'a été aussi.

**M. le président:** Je note sénateur Walker, que le témoin n'a pas accepté votre épithète «sans pitié». Il a dit que nous étions «durs». Il y a, je crois, une nuance.

**Le sénateur Walker:** Il n'a pas laissé entendre qu'il était sans merci.

**Le sénateur Flynn:** Il doit se montrer diplomate; il ne faut pas que l'on cite ses paroles.

**Le sénateur Hays:** Accordez-vous aussi des prêts à des conditions faciles?

**M. Aitken:** Non, monsieur. C'est l'ACDI. L'Agence canadienne de développement international accomplit trois choses. Premièrement, elle prête à des conditions qui accordent à l'acheteur sept années de grâce et 23 autres années pour payer; elle impose un taux d'intérêts d'environ 3 p. 100. Voilà pour le premier type de prêts. Le second consiste à prêter sans intérêt à 50 ans et l'acheteur n'est tenu de rembourser qu'à partir de la dixième année. Troisièmement, cette agence verse des subventions, c'est-à-dire, quelle donne de l'argent à l'acheteur, mais toujours pour acheter de l'outillage au Canada. Voilà les trois genres de prêts qu'elle consent. Mais c'est là une aide accordée par le Canada. Nous n'accordons pas d'aide; nous commerçons.

**Le sénateur Hays:** Comment fixez-vous ces périodes de trois et de cinq ans?

**M. Aitken:** Nous suivons simplement la coutume établie sur le plan international.

**Le sénateur Hays:** Il doit y avoir une formule qui vous permet de décider que vous ne prêterez que pour 3 ou 5 ans, sans dépasser ce terme. Avez-vous une formule d'amortissement quelconque?

**M. Aitken:** Nous nous conformons en réalité à la coutume qui s'est développée au cours des années sur le plan international. On pourrait peut-être prétendre que le terme ne devrait être que d'un an ou de quatre.

**Le sénateur Hays:** Qu'en est-il du blé?

**M. Aitken:** C'est une denrée échangeable contre de l'argent comptant, mais il arrive à l'occasion qu'un pays étranger demande qu'on lui fasse crédit. Si le Canada veut vendre du blé et que la concurrence internationale l'exige, nous l'accordons et nous l'assurons, mais seulement sur ordre du gouvernement. Nous ne croyons pas que ce soit une bonne opération commerciale d'assurer le blé qui fait