

[Text]

\$500 million of Canadian content on a \$7 billion project. When you consider that whenever you get a \$10 million or a \$20 million manufacturing contract from a foreign market that is a very substantial contract. So this one would be \$400 to \$500 million, if we are successful, and we are down to the last two or three countries in the bidding process. The Bombardier contract for Mexico City, which is a quarter of billion dollar contract plus—over \$150 million of that is Canadian content. This would represent, perhaps, the second or third largest manufacturing contract ever obtained by a Canadian company in a foreign market. There is a substantial number of these major capital projects, Mr. Chairman, and we are working very closely with our Canadian business community in trying to maximize our Canadian potential. So, from Industry, Trade and Commerce's point of view, this is a real priority market for us.

The Chairman: Thank you, that is very encouraging.

Miss MacDonald.

Miss MacDonald: I will just ask a few very brief questions, Mr. Chairman. I would hazard a guess that the Department of Industry, Trade and Commerce has traditionally paid more attention to the countries of Latin and South America than have other departments of government. For instance, it seems to me that the political diplomatic development of ties with these countries has been much slower than that of Industry, Trade and Commerce; that there has been more of a thrust on the commercial front, than on the diplomatic front.

• 1130

I would like you to comment on that, and I would particularly like you to perhaps give us an idea of where the countries of Latin and South America fit as a region in this scale of importance, as far as Industry, Trade and Commerce is concerned, where they sit vis-à-vis other regions of the world.

Mr. Lumley: With regard to the first part of Miss MacDonald's question, Mr. Chairman, I guess I will revert back to my private sector experience, and I would think that you are accurate, the fact that IT&C has probably been more concerned with the markets of Latin America than have other departments, because the private sector in essence has set the pace. A lot of the companies such as we have discussed—just take Brazil where the Brazil Light and Power Company started almost prior to Confederation. We had the Governor of Sao Paulo here the other day for a luncheon. I never knew until the briefing that outside of the United States of America the largest single concentration of Canadian foreign investment is in the State of Sao Paulo. So I think that gives some kind of an indication of the priority the private sector has attached to that part of the world and, of course, Industry, Trade and Commerce because of its close liaison with the private sector, I think in essence has followed the commercial ties to greater degrees than some other departments.

[Translation]

représenter, si le Canada réussit, environ 400 à 500 millions de dollars d'apport canadien pour un projet de 7 milliards de dollars. Si vous tenez compte du fait qu'un contrat de 10 à 20 millions de dollars sur un marché étranger représente une transaction considérable, vous jugerez de l'importance d'un contrat qui nous rapporterait 400 à 500 millions de dollars; or nous nous trouvons parmi les deux ou trois derniers candidats en lice. Le contrat Bombardier pour la ville de Mexico représente un quart de milliard de dollars; le Canada pourrait obtenir un contrat pour plus de 150 millions de dollars. Ceci représenterait peut-être, en importance, le deuxième ou troisième contrat industriel qu'une société canadienne ait jamais obtenu sur un marché étranger. Il existe un grand nombre de projets importants de cet ordre, et nous collaborons étroitement avec la communauté d'affaires canadienne afin d'exploiter pleinement toute nos chances. Pour le ministère de l'Industrie et du Commerce, ceci représente réellement un marché prioritaire.

Le président: Merci, tout ce que vous nous dites est très encourageant.

Mademoiselle MacDonald.

Mlle MacDonald: Je voudrais poser quelques brèves questions, monsieur le président. Est-ce que je me trompe, ou est-ce que le ministère de l'Industrie et du Commerce ne s'est pas, par tradition, davantage intéressé aux pays d'Amérique latine et d'Amérique du Sud que les autres ministères gouvernementaux? Il me paraît ainsi que l'évolution de nos liens diplomatiques et politiques avec ces pays a été considérablement plus lente que celle de nos liens commerciaux, que sur le front commercial notre option a eu un impact considérablement plus puissant que sur le front diplomatique.

J'aimerais entendre vos commentaires à ce sujet, et j'aimerais peut-être, en particulier, que vous nous donniez une notion de l'importance respective des pays d'Amérique latine et d'Amérique du Sud, en ce qui concerne l'industrie et le commerce, et la place qu'ils occupent par rapport à d'autres régions du monde.

M. Lumley: En ce qui concerne la première partie de la question de M^{lle} MacDonald, monsieur le président, je crois que je me cantonnerais à mon expérience personnelle de ce secteur. Je crois que vous avez raison, et que le ministère de l'Industrie et du Commerce s'est davantage intéressé aux marchés d'Amérique latine que les autres ministères, parce que le secteur privé lui a, en fait, frayé la voie. C'est ainsi que de nombreuses sociétés se sont intéressées au Brésil, une société comme la Brazil Light and Power Company remonte presque aussi loin que la Confédération. Il y a peu de temps nous avons reçu à déjeuner le gouverneur de Sao Paulo. J'ignorais, avant la séance d'information qui a précédé sa venue, que la plus grande concentration en un endroit de capitaux d'investissement canadiens se trouve dans l'État de Sao Paulo. Ceci nous donne une idée de l'intérêt que le secteur privé porte à cette partie du monde et le ministère de l'Industrie et du Commerce, en raison des liens étroits qu'il entretient avec le secteur privé, a davantage resserré les liens commerciaux avec ces pays que certains des autres ministères.