

[Texte]

on a case-by-case basis of \$5 million. Therefore, this means that the corporation would be insuring the domestic receivables of an exporter through a policy of insurance that is designed to cover export receivables.

This is the overall framework, Mr. Chairman. I'll be pleased to answer any questions, of course.

Mr. LeBlanc: I'll start the questions. I don't know how far I'll get. It's complicated stuff for the uninitiated.

In the financing in the insurance regulations you're proposing, are you limiting the activities to transactions that are of an export nature? Are those to be defined in the regulations? You talk about the possibility of an exporter to export. It's possible that a Canadian company would be engaged in domestic production and then if it expanded, once it got set up, it would be looking down the road to exporting. Does that mean that the Export Development Corporation waits until the company is ready to export before it is allowed to insure or finance the transaction, or is every Canadian company assumed to be potentially an exporter under your mandate?

Mr. Ross: In the case of financing that is unrelated to an existing export arrangement, the Canadian borrower would have to be limited to \$5 million. On the other hand, if the financing is not related to an export transaction, in order for the corporation to undertake such financing with the approval of the appropriate ministers, it would have to be demonstrated so as to be within the powers of the corporation that the financing in question would enhance the capacity of that borrower to engage in international business.

Mr. LeBlanc: I see. Potentially, the borrower would have to be able to justify that to the minister or be subject to a challenge, let's say from the insurance companies, that this transaction was outside the mandate of the corporation.

Mr. Ross: That is correct.

Mr. LeBlanc: Therefore, they would be subject to protestations of one form or another from the insurance company or from the banking community that the Export Development Corporation was outside its mandate.

Mr. Ross: That's correct, yes.

Mr. LeBlanc: I'll think about that.

Mr. Moore (Pontiac—Gatineau—Labelle): You mentioned an active exporter. How do you define an active exporter? Does it mean you have to be in exporting? If I were a hockey stick manufacturer and I got a contract, would that mean I would be out of the picture?

Mr. Ross: We're still in the process of developing the regulations, but at the present time our thinking is that we will have to define active exporter in relation to a percentage of the overall business of the company being foreign business, being export business, so as to qualify as an active exporter.

Mr. Moore: If I were a small-business man and I suddenly got a contract to export hockey sticks, could I not get the accounts receivable backing and so on? Does it have to be a percentage of the sales of my business?

[Traduction]

à l'exportation ou qui font l'objet auprès de la SEE d'une responsabilité maximale inférieure à 5 millions de dollars. Par conséquent, cela signifie que la SEE assurerait les créances sur le marché intérieur de l'exportateur au moyen d'une police conçue pour protéger les créances à l'exportation.

Voilà le cadre général, monsieur le président, je serais bien sûr heureux de répondre à vos questions.

M. LeBlanc: Permettez-moi de poser les premières questions. Je ne sais pas jusqu'où je pourrai aller, compte tenu du degré de complexité de ce domaine pour les profanes.

Dans la proposition relative au financement de l'assurance, limitez-vous cette activité aux transactions d'exportation? Est-ce que ces activités seront définies dans le règlement? Vous parlez de possibilités d'exportation pour l'exportateur. Une société canadienne pourrait s'engager dans la production sur le marché intérieur puis, grâce à son expansion, se tourner vers l'exportation. Est-ce que cela signifie que la Société pour l'expansion des exportations attend que la société soit prête à exporter avant de pouvoir assurer ou financer la transaction, ou suppose-t-on, dans le mandat de la SEE, que toute société canadienne est un exportateur potentiel?

M. Ross: L'emprunteur canadien peut recevoir une aide maximale de 5 millions de dollars si la transaction n'est pas liée à un contrat existant d'exportation. Par contre, si l'aide financière n'est pas liée à une transaction d'exportation, pour que la SEE puisse apporter cette aide avec l'approbation des ministres compétents, il faudra démontrer que, conformément au mandat de la SEE, l'aide financière en cause améliorera la capacité de l'emprunteur à s'engager dans le commerce international.

M. LeBlanc: D'accord. Il est donc possible que l'emprunteur doive être en mesure de prouver cela au ministre sous peine de voir les sociétés d'assurance contester l'aide financière pour le motif que la transaction ne relèverait pas du mandat de la SEE.

M. Ross: C'est exact.

M. LeBlanc: Par conséquent, les banquiers ou la société d'assurance pourraient s'opposer à l'aide financière en alléguant que la Société pour l'expansion des exportations a outrepassé son mandat.

M. Ross: C'est exact, oui.

M. LeBlanc: Je vais réfléchir à cela.

M. Moore (Pontiac—Gatineau—Labelle): Vous avez parlé d'exportateur actif. Comment définissez-vous ce terme? S'applique-t-il seulement aux sociétés d'exportation? Par exemple, un fabriquant de bâtons de hockey qui obtient un contrat serait-il exclu de la définition?

M. Ross: Nous en sommes encore à élaborer le règlement, mais à l'heure actuelle, nous pensons qu'il faudra définir l'exportateur actif en fonction d'un pourcentage du chiffre d'affaires de l'entreprise. Une partie du chiffre d'affaires de la société devra provenir de transactions d'exportation pour que la société soit considérée exportateur actif.

M. Moore: Dans le cas d'une petite entreprise qui obtiendrait tout à coup un contrat pour exporter des bâtons de hockey, celle-ci ne pourrait pas recevoir d'assurance sur ses créances, etc? Doit-il s'agir d'un pourcentage des ventes de l'entreprise?