

[Texte]

our own account and sell for our own account except after a loss or in the case of recoveries for a loss.

[Interprétation]

pas habilités à acheter ni à vendre pour notre propre compte, sauf en cas de perte ou de recouvrement pour une perte.

• 1240

**Mr. Peters:** Let me use an example. I was in Cuba not long ago and I asked them about the number of new Falcon cars I saw on the street—Falcon or Comet, a little Ford anyway—and they said no, they had not bought them in Canada, although they are identical to the cars we have in Canada, they would have liked to have bought from Canada, but Ford would not sell to them. They bought these 25,000, in a block, from Argentina. There is no damn reason why we should not have sold them there. If we had an agency, it could buy those 20,000 tires and sell them to another country, country-to-country. That still would have been permissive in Canada. Certainly our law allows that. The Ford company is under American restrictions which do not allow the subsidiary, here, to sell tires to Cuba. Argentina on the other hand has a different trade arrangement and it does allow those sales to be made to Cuba. We deal with Cuba. There are individuals who deal with Cuba. We ship them a very large number of cattle and a number of other things. We are lending them a lot of money to build dock facilities and port facilities. If your agency was expanded into a trading-block agency, you could buy those tires and sell them to Cuba and to hell with the Americans. The American law would not affect you but it does effect Ford of Canada.

**The Vice-Chairman:** Mr. Burns?

**Mr. Burns:** Mr. Chairman, if I might just make two comments on what Mr. Peters has said. There are alternatives, or complementary things, that can be done in this area. I think it is important to make the point that there are a growing number of companies in Canada, in the private sector, who are developing a capacity to package goods of different varieties and sell them in export markets. I can think of a half dozen companies. Indeed, to take one particular example, a consulting engineering company, in Montreal, has sold, successfully, a cement plant, in Ecuador, which required them to do the design-development work and then, also, to act as the procurer, the buyer for all the equipment and materials that went into the construction of that plant in Ecuador. You mentioned the port question in Cuba. That will lead, in due time, I am sure, to the engineering companies, particularly concerned with the development of the design ideas, into a procurement contract for equipment. So, there are, in Canada, a growing number of companies that can do this kind of international trading, if you like, buying in Canada, packaging and reselling abroad.

**Mr. Peters:** You do put together the money for that?

**Mr. Burns:** The Export Development Corporation has a key role in all of this area because one of the elements in selling capital goods abroad, now, because of the competition we face from countries like the United States, the Western European countries and Japan is to supply long-term financing at internationally competitive rates. Without that capacity none of

**M. Peters:** Je vais vous donner un exemple. Lors d'un séjour récent à Cuba, j'ai interrogé des gens concernant les nouvelles voitures Falcon qu'on voit dans les rues, ou peut-être était-ce des Comet, en tout cas des petites Ford; on m'a répondu que les voitures n'avaient pas été achetées au Canada bien qu'elles soient identiques à celles que nous avons chez nous et qu'ils auraient été heureux de nous les acheter, mais que Ford avait refusé de les leur vendre. Ils ont acheté les 25,000 pneus en vrac en Argentine. Il n'y a aucune raison pour que nous ne les vendions pas là. Si nous avons une agence, elle pourrait acheter les 20,000 pneus et les vendre à un autre pays. Notre loi permet d'agir ainsi. La Compagnie Ford est restreinte par les règlements américains qui ne permettent pas à la filiale ici de vendre des pneus à Cuba. Mais en Argentine, l'accord commercial est différent et permet que ces ventes soient faites à Cuba. Nous traitons avec Cuba. Nous leur envoyons énormément de bétail et autres choses; nous leur prêtons beaucoup d'argent pour construire des installations portuaires. Si votre agence devenait une agence commerciale vous pourriez acheter ces pneus et vendre à Cuba sans vous occuper des Américains. Car vous ne tomberiez pas sous la loi américaine comme c'est le cas pour Ford du Canada.

**Le vice-président:** Monsieur Burns?

**M. Burns:** Monsieur le président, permettez que j'apporte deux remarques à ce que M. Peters vient de dire. A ce sujet, il pourrait y avoir d'autres possibilités ou des possibilités complémentaires. Je crois qu'il est important de souligner qu'au Canada nous avons dans le secteur privé un nombre de plus en plus important de sociétés qui sont en mesure d'emballer des produits de différentes sortes et de les vendre sur les marchés d'exportation. Je crois que nous avons une demi-douzaine de ces sociétés. Pour prendre un exemple bien précis, une société de consultation technique à Montréal a vendu une fabrique de ciment en Équateur. Ce pays lui avait demandé d'en assurer la conception, le perfectionnement, et aussi de s'occuper de l'achat de tout le matériel nécessaire pour cette construction en Équateur. Vous avez fait allusion à la question des ports à Cuba. Il n'y a pas de doute que dans ce domaine, en temps et lieu, des sociétés techniques, et qui s'occupent particulièrement de la conception, obtiendront des contrats pour fournir du matériel. Or, il n'y a pas de doute qu'au Canada il y a de plus en plus de sociétés qui sont en mesure de faire ce commerce international, soit d'acheter au Canada, d'emballer et de revendre à l'étranger.

**M. Peters:** Est-ce que vous fournissez l'argent à cette fin?

**M. Burns:** La Société pour l'expansion de l'exportation joue un rôle clé dans ce domaine car un des facteurs qui entrent dans la vente des immobilisations à l'étranger est celui, de nos jours, vu la concurrence qui vient des États-Unis et de l'Europe occidentale et du Japon, de fournir du financement à longue échéance à des taux concurrentiels sur le marché international.