

*[Text]*

relating to the fact that the planet is certainly not getting much bigger in terms of potential customers and a large number of our customers no longer are there, either by becoming self-sufficient or because some other countries are taking them away; and there, of course, I am thinking of the U.S. Farm Bill.

I guess I am not going to ask you if you can deal with the U.S. Farm Bill. I do not think the world can deal with the U.S. Farm Bill. But I am going to ask you how you think some of the programs you have are going to be able to provide some small form of competition to some of the similar programs in the U.S. Farm Bill, recognizing that theirs are so generous that they are almost outrageous in some cases. How do you deal with that in trying to match some of the export-financing schemes or otherwise they have? And I would like to ask you the probably rhetorical question, which probably should not be asked of you, but I still cannot help but think it, is this not the time to increase agencies of marketing rather than cut some of them out? However, obviously that is not one you probably would want to answer.

• 1545

**Mr. B. King:** I do not think I am competent to answer that particular question. Our area of interest, as you know, relates to credit—sales on credit—and how we can assist the Canadian exporter and support his export sales in the knowledge that he is competing with exporters from abroad who have export financing facilities of one kind or another.

The various subsidy programs do not enter into this equation, from our standpoint. That must come from another source. But we do monitor what is available from abroad, and indeed the programs I just described really developed as a consequence of our studies of what was available from other agencies, including the United States.

I think I can answer you that so far as we know, we are in a matching position. That is a generalization, because the prices will vary; the structures, the premium rates, and so on will vary. In any given transaction the Canadian exporter may be at a slight advantage or the American exporter may be at a slight advantage. But as far as exports to third countries are concerned, generally we are comparable.

Maybe Mr. Kittleson has something to add to that.

**Mr. Grady Kittleson (Manager, Agricultural Insurance Service, Export Development Corporation):** Not really. I would have to agree that because of the make-up of the Export Development Corporation we are limited in responding to the various subsidies and programs the rest of the world is offering. But as for matching commercial programs which are in existence, I feel the program that has been developed is matching and meeting this competition quite well.

*[Translation]*

pas, nous n'avons pas accès à d'autres clients, nous en avons même perdu certains, qui sont devenus autosuffisants ou qui achètent autre part. Il y a cette loi américaine sur les produits agricoles.

Je ne vous demanderai pas de nous parler de cette loi, je crois que personne ne peut le faire, je vous demanderai simplement comment à votre avis certains de vos programmes permettront aux exportateurs canadiens de faire concurrence à des programmes semblables des États-Unis, qui avantagent tellement les gens de ce pays que cela en devient pratiquement ridicule. Comment peut-on offrir à nos exportateurs des régimes financiers comme ceux des États-Unis? Et je vous poserai la question hypothétique, que je ne devrais peut-être pas vous poser, mais que je ne peux m'empêcher de vous poser: ne conviendrait-il pas plutôt d'augmenter le nombre d'organismes de commercialisation plutôt que de le diminuer? Cependant, vous n'aimeriez sans doute pas répondre à cette question.

**M. B. King:** Je ne crois pas avoir la compétence voulue pour répondre à cette question. Comme vous le savez, nous nous occupons de la question du crédit, de ventes à crédit et de l'aide que nous pouvons fournir aux exportateurs canadiens pour qu'ils puissent faire concurrence aux exportateurs de l'étranger qui disposent d'un financement d'une sorte ou de l'autre.

Les différents programmes de subvention n'entrent pas en ligne de compte en ce qui nous concerne, ceux-ci relevant d'autres instances. Cependant, nous tenons compte des différents avantages dont bénéficient les exportateurs étrangers et les programmes que je viens de décrire ont été conçus après étude des avantages offerts par d'autres organismes, y compris par les États-Unis.

De façon générale, je puis vous dire que le Canada se trouve dans une situation de contrepartie. C'est une généralisation, c'est vrai, étant donné que les prix peuvent varier de même que les structures et le taux de primes, etc. Dans une transaction donnée, un exportateur canadien peut très bien connaître un léger désavantage par rapport à un exportateur d'un autre pays, mais il en va de même pour l'exportateur américain, par exemple, qui pourrait être dans une situation un peu désavantageuse dans un certain cas. En ce qui concerne les exportations vers des pays tiers, nous nous trouvons dans une situation comparable à celle des États-Unis.

M. Kittleson pourrait peut-être ajouter quelque chose.

**M. Grady Kittleson (directeur, Service de l'assurance agricole, Société d'expansion des exportations):** Pas vraiment. Je serais d'accord pour dire qu'étant donné la façon dont notre Société est constituée, nous sommes limités pour réagir aux différentes subventions et programmes que les autres pays du monde offrent. En ce qui concerne la contrepartie aux programmes commerciaux existants, j'estime que le programme est tout à fait au point et permet de très bien soutenir la concurrence.