

Le sénateur Flynn: Nous également.

Le sénateur Laing: Mais de quels moyens disposons-nous afin de pouvoir faire face à une telle situation, c'est-à-dire si cela devait avoir une influence primordiale dans le monde et accroître de façon appréciable le commerce que font actuellement les nations? Car, à mon avis, cela pourrait avoir une très forte influence.

M. Aitken: Simplement pour vous montrer ce que nous avons fait, je prendrai l'exemple d'un pays, la Yougoslavie. Ce pays a des entreprises d'État. Nous avons financé un nombre de ventes dans ce pays au cours des années. Globalement, nous avons financé pour \$77 millions, si on se reporte à notre premier investissement fait en juin 1969, lorsque nous avons assuré une vente de locomotives aux chemins de fer d'État de la Yougoslavie évaluée à \$9 millions. Nous avons également assuré un simulateur de vol pour un DC-9, par la CAE de Montréal, à la compagnie aérienne yougoslave. Nous avons financé des locomotives de la Montreal Locomotive Works, une provenait de la General Motors Diesel à London et la seconde provenait de Montreal Locomotive Works. Nous avons financé cinq usines de produits chimiques pour une organisation appelée la Soda-So de la Chemetics International Limited à Vancouver. Cette dernière est une filiale de la CIL. Ils ont vendu à cinq entreprises gouvernementales en Yougoslavie cinq usines évaluées à \$21 millions. Je crois que nous sommes très bien pourvus afin d'aider les exportateurs canadiens qui font du commerce avec des entreprises d'État.

Il est vrai qu'il faut qu'il y ait un quiproquo. Lorsque la *General Motors* a vendu des locomotives à la Yougoslavie elle a accepté d'acheter du jambon de la Yougoslavie. Mais cela n'a aucun rapport avec la Société pour l'expansion des exportations; nous ne sommes là que pour aider les exportations. Si, d'autre part, l'exportateur doit faire quelque chose afin d'aider à conclure cette vente, nous sommes d'accord. Cependant, nous ne participons pas à aucune entente de commerce d'échange; nous faisons tout ce que nous pouvons afin de faciliter cette entente, mais nous n'y prenons pas part.

Le sénateur Laing: Vous attendez-vous à ce que ce genre de commerce prenne une grande expansion?

M. Aitken: Étant donné que si vous voulez vendre, vous devez acheter, j'espère que nos importations augmenteront et contribueront ainsi à la hausse de nos exportations. Si notre commerce nécessite des relations avec des pays à commerce d'État, je ne vois aucune objection à ce que les pays communistes aient des entités de commerce d'État qui entretiennent des relations commerciales avec nos importateurs et exportateurs privés. Notre tâche est de favoriser l'exportation et je sais que le ministère de l'Industrie et du Commerce est tout à fait disposé à venir en aide à nos importateurs éventuels.

Le sénateur Laing: Si les États-Unis et l'U.R.S.S. en arrivent à conclure un accord massif, pensez-vous que le gouvernement des États-Unis accordera une garantie au sujet de toutes ces expéditions?

M. Aitken: Dans la mesure où elles se feront à crédit, oui; mais elles peuvent être réglées comptant. Vous vous rappellerez que les Russes voulaient acheter pour 500 millions de dollars de blé, il y a six ou sept ans, et demandaient du crédit. Le Canada a consenti du crédit sur une

partie de la vente. On nous a donné instruction d'accorder l'assurance sur cette base afin que les banques fournissent le financement. En fait, les Russes ont payé en or. Ils ont payé en espèces. Ils ont acheté à Londres du sterling en retour d'or et nous ont payés en sterling. Notre situation ne comportait donc aucun crédit parce qu'ils avaient payé au comptant. Dans la mesure où ces entretiens entre MM. Brezhnev et Nixon aboutiront à des ventes à crédit, je pense que le gouvernement des États-Unis sera entraîné à garantir les crédits.

Le sénateur Laing: La loi renferme-t-elle des dispositions nous permettant de faire concurrence dans une certaine mesure aux États-Unis?

M. Aitken: Oui, monsieur le sénateur.

Le sénateur Connolly: Pour assurer les exportations américaines?

M. Aitken: Non, pour assurer les exportations canadiennes. Le sénateur Laing faisait allusion aux prochains pourparlers entre M. Brezhnev et le président Nixon, grâce auxquels le président Nixon espère augmenter considérablement le chiffre d'affaires entre les deux pays, et le sénateur Laing demandait si notre loi contenait des dispositions nous permettant de soutenir cette concurrence. J'ai répondu par l'affirmative.

Le président: Mais cette réponse est-elle complète? Pensez-vous que les États-Unis et la Russie, lorsqu'ils concluront cet important accord commercial, ne définiront pas l'origine des produits?

M. Aitken: Je pense qu'il pourrait y avoir une sorte de protocole omnibus global; mais j'imagine que les détails seraient mis au point entre les fonctionnaires plutôt qu'au niveau politique. Exactement comme dans le cas de la transaction algérienne que j'ai citée, il devait y avoir échange de lettres et un aide-mémoire, signé par les deux gouvernements, exposant la base des futures dispositions financières, mais les détails de ces dispositions sont négociés par nous avec nos homologues algériens.

Le président: La question alors serait de savoir si vous seriez capables au Canada d'obtenir le chiffre d'affaires qui peut être réalisé entre les États-Unis et l'U.R.S.S. Vous pouvez être en mesure de le faire, mais la possibilité vous en sera-t-elle offerte?

M. Aitken: Je le pense. Je crois que nos exportations sont très dynamiques. La délégation commerciale du Canada à l'étranger est sans doute la meilleure au monde. Nous avons un service des affaires extérieures supérieur à celui de tout autre pays.

Je voyage à l'étranger pour rencontrer mes collègues qui se trouvent dans d'autres pays. Nous appartenons tous à un organisme qui se nomme l'Union d'assureurs des crédits internationaux, connu également sous le nom de l'Union de Berne. Notre réunion annuelle a lieu dans divers pays d'Europe et j'y représente la Société pour l'expansion des exportations. L'Union de Berne est un organisme technique où nous discutons principes, pratiques, procédures, primes, réclamations, recouvrements, etc., et lorsque j'explique de quelle façon nous nous y prenons pour obtenir des recouvrements et comment nous pouvons, par l'intermédiaire de notre délégation commerciale, nous procurer des renseignements économiques concernant le crédit des acheteurs à l'étranger, on me dit: «Aitken, taisez-vous, vous