

Expansion des exportations—Loi

M. le vice-président: J'hésite à interrompre le député, mais j'attire son attention sur le bill à l'étude, le projet de loi C-110. Le débat a donné lieu à des observations d'ordre général, mais le député semble s'écarter assez nettement du sujet.

M. McKenzie: J'espère qu'il n'y aura pas discrimination, monsieur le Président. On a beaucoup parlé des investissements et de l'exode des capitaux, et je voudrais faire certaines observations à ce sujet. J'ai en main des chiffres qui remontent à l'époque de l'ancien gouvernement du Manitoba, de 1969 à 1977, et qui portent sur les capitaux qui ont été chassés de cette province pour être investis en Alberta ou aux États-Unis. J'ai également assisté à l'exode des investissements que nos vis-à-vis ont provoqué au Canada; les pertes se chiffrent par milliards de dollars. Cette fuite de capitaux ralentit actuellement parce qu'il ne reste plus d'argent au pays.

Récemment, au cours d'un voyage à Winnipeg, j'ai eu une conversation avec un entrepreneur. C'est un homme d'affaires de Winnipeg qui travaille à Toronto. Tous ses chantiers se trouvent au Texas, en Louisiane et en Floride. Voilà où s'en vont les capitaux. Il n'y aura aucune reprise économique au Canada tant que cette bande de libéraux sera au pouvoir, je vous le garantis, parce qu'ils sont incapables d'attirer les capitaux. Tout ce qu'ils savent faire, c'est chasser les capitaux hors du pays. D'ailleurs, j'ai constaté récemment en lisant un magazine d'affaires que le Kentucky se proclame la onzième province dans sa publicité. On lit dans cette réclame: «Venez au Kentucky, où le profit n'est pas un vilain mot». Voilà ce que nos vis-à-vis ont fait de notre pays. J'en ai vu d'autres exemples au Manitoba; le Nouveau parti démocratique de cette province s'est lancé dans la restauration chinoise ou je ne sais quelle autre entreprise et tout cela a également fait faillite.

La Société pour l'expansion des exportations est l'une des nombreuses sociétés de la Couronne dont l'administration est lamentablement inefficace. Par exemple, en 1982, la Société, qui compte 613 employés, a accordé des prêts à 62 entreprises et souscrit un peu plus de 900 polices d'assurance. Combien de banques comptent dix employés pour chaque client? Combien de compagnies d'assurance privées émettent des polices d'assurance au rythme annuel d'une police et demie par employé?

Le régime d'assurance des exportations exploité par le gouvernement est rentable, mais la publicité laisse à désirer. Une poignée d'entreprises seulement ont bénéficié des subventions aux exportations accordées par la Société. On ne fait à peu près rien pour agrandir le cercle de ses activités. L'année dernière, la Société pour l'expansion des exportations a réalisé des bénéfices de 1 million de dollars sur un capital de 691 millions, ce qui représente un taux de rendement d'environ 0.1 p. 100.

Comme le fait remarquer le Conseil économique du Canada dans son rapport «Intervention et efficacité», l'aide gouvernementale devrait être temporaire. Mais, au fil des ans, les noms des entreprises bénéficiant de l'aide de la Société pour l'expansion des exportations deviennent de plus en plus familiers. Seize sociétés ont reçu la moitié des 415 prêts accordés aux 138 entreprises nommées par la SEE entre 1969 et 1980. L'une de ces entreprises a reçu 40 prêts. Une société de la Couronne, l'Énergie atomique du Canada, Ltée, qui a dirigé des groupes d'exportateurs aux négociations de projets clés dont dépendait la vente de réacteurs nucléaires CANDU, a obtenu 25 p. 100 du financement total autorisé par la SEE durant cette période. Au total, six entreprises ont reçu la moitié des fonds autorisés par la Société pendant ces années. Et

même si l'on fait abstraction de l'Énergie atomique du Canada, Ltée, le nombre des sociétés qui ont reçu la moitié du montant total des prêts autorisés pendant cette période a été de 19, ce qui est encore très faible. Le rapport du Conseil économique pose donc la question suivante: «Se peut-il que ces exportateurs n'aient pas encore atteint leur pleine maturité commerciale? On serait plutôt tenté de penser que, pour ces récipiendaires, la subvention est devenue une aide permanente.»

L'an dernier, la SEE a elle-même consentie des prêts, ou facilité des transactions de prêts bancaires, pour la somme de 2.5 milliards de dollars. Sur ce montant, Bombardier a reçu 1 milliard, de Havilland, \$200,000, Spar Aerospace, \$100,000. Ainsi, trois des 62 entreprises à avoir bénéficié des subventions de la SEE l'année dernière ont empoché plus la moitié des crédits affectés à cette fin.

Les transactions menées par la SEE n'ont pas toujours été à l'avantage des Canadiens, petits et grands. La Société a subventionné l'Inco Developments en Indonésie et au Guatemala, mettant ainsi en jeu l'existence de nombre d'emplois à Sudbury et au Manitoba.

La SEE a financé des projets de développement forestier au Mexique, en Pologne et au Pérou, dont la production fera concurrence à celle de notre pays. Elle a subventionné la construction d'un monument érigé pour commémorer la révolution algérienne. N'était-ce pas là une de nos grandes priorités?

À l'époque où le loyer de l'argent emprunté par le gouvernement s'élevait à 16 p. 100, la SEE a consenti un prêt de 563 millions de dollars US au taux de 9.7 p. 100 à Bombardier qui voulait vendre des voitures de métro à la ville de New York. Or 40 p. 100 des retombées en matière d'emplois créés, grâce à la conclusion de ce marché, ont bénéficié aux États-Unis.

Il arrive souvent aussi que la SEE fasse preuve d'indécision ou qu'elle refuse de proposer une contrepartie à l'offre d'un gouvernement étranger. Dans un article paru dans le numéro du 29 mars 1983 du *Globe and Mail*, on peut lire qu'une entreprise canadienne a perdu un contrat de 70 millions de dollars pour la construction d'une fonderie en Arabie Saoudite, car la Société pour l'expansion des exportations, que subventionne l'État, n'a pas été en mesure de faire une offre en contrepartie des modalités de financement proposés par des sociétés européennes.

La SEE est censée venir en aide à tous les exportateurs canadiens, et ce en subventionnant le financement des exportations. Toutefois, les exigences en matière de garanties de financement qu'elle impose à l'acheteur étaient si rigoureuses, qu'avec de telles garanties, la Steel Technology Limited de Burlington, en Ontario, aurait pu emprunter à n'importe quelle banque commerciale l'argent nécessaire à un taux plus avantageux.

M. le vice-président: À l'ordre. Comme il est 17 h 59, en conformité de l'ordre adopté le vendredi 23 septembre 1983, il est de mon devoir d'interrompre les délibérations de la Chambre et de mettre toutes les questions aux voix avant de disposer de la motion dont nous sommes saisis.

Que tous ceux qui sont en faveur de la motion veuillent bien dire oui.

Des voix: Oui.