

[Text]

assistance to a non-Canadian exporter competing with Canada's own exporters. How do you reply to this? I think that's of concern.

**Mr. Ross:** Our view is that the corporation's ability to support the sales of a non-Canadian company by way of insurance would have to be read as being subject to its overall mandate of exercising its powers for the purpose of promoting and assisting Canadian trade in exports and the capacity of Canadians to engage in such trade.

Therefore, if a Canadian company moved outside of Canada and its sales had no connection with Canada—did not involve any Canadian component, services, or elements—it would be difficult for the corporation to support such sales with its insurance powers because it would be very difficult to reconcile that with its overall mandate.

Of course, in carrying out its powers, as stated in the introductory paragraph of the detail powers in subsection 10.(1), it is clearly said the corporation exercises its powers for the purposes of carrying out its mandate.

**Mr. James:** The material says the customer feedback indicates there is a need that is not being met by the current private insurers. Who were these customers specifically? Who made representations to you. . . naming companies and so on?

**Mr. Van Adel:** We can provide you with the actual list of those clients who were surveyed.

We undertook an extensive survey of our existing total customer base. We put to them the questions relating to the kind of coverage that would be extended if we were able to provide the domestic insurance coverage to complement the existing coverage they receive on their foreign receivables. The results of that survey were overwhelmingly in support of the availability of the domestic receivables coverage. I think in terms of in favour, 70% of our customers said they would take the coverage if it was available. They would see this as a significant benefit enhancing their competitiveness.

• 1130

This comes back to the one-stop shopping question. EDC will limit this domestic coverage to customers who are going to be buying or have purchased our foreign receivables. It's simply adding to that overall insurance package the capacity to cover their domestic receivables. In that sense, it's really serving what would be now and in the future EDC's existing client base, rather than an incursion into something new called "domestic receivables insurance", which is, frankly, not adequately covered today by anyone. It's a new field emerging in Canada.

**Mr. James:** Who are the customers?

**Mr. Van Adel:** The customers are a range of exporters. There are some 1,500 customers of EDC who purchase our insurance products at this time. Some 70% of those are classified as small business. They run the range from the smallest companies in Canada located across the country to some of the larger companies such as MacMillan Bloedel and some of the large mining companies.

Maybe I can ask Mr. Gillespie to add something to that.

[Translation]

SEE se trouverait à apporter de l'aide à un exportateur non-canadien qui est en concurrence avec les propres exportateurs du Canada». Que répondez-vous à cela? Je pense que cela est préoccupant.

**M. Ross:** Je pense que le pouvoir de la SEE d'appuyer les ventes d'une entreprise non canadienne au moyen d'une assurance doit être interprété dans le cadre de son mandat général, qui est d'exercer ses pouvoirs dans le but de promouvoir et de soutenir les exportations canadiennes et la capacité des Canadiens de participer dans les marchés d'exportation.

Par conséquent, si une société canadienne se réinstalle à l'étranger et que ses ventes n'ont plus aucun lien avec le Canada—si elle n'a ni composante, ni service canadiens—il serait difficile pour la SEE d'utiliser ses pouvoirs en matière d'assurance pour soutenir ses ventes car il serait très difficile pour elle de concilier cela avec son mandat général.

Bien sûr, au paragraphe 10.(1) qui sert d'introduction à la liste détaillée de ces pouvoirs, il est clairement dit que la société exerce ses pouvoirs dans le but de remplir son mandat.

**M. James:** D'après les documents, la réaction des clients indique qu'il y a un besoin auquel ne répondent pas à l'heure actuelle les assureurs privés. Qui sont ces clients au juste? Qui a fait des démarches auprès de vous? Pouvez-vous nous donner le nom des entreprises?

**M. Van Adel:** Nous pouvons vous fournir la liste des clients que nous avons sondés.

Nous avons fait un vaste sondage auprès de tous nos clients actuels. Nous leur avons posé des questions quant au genre de couverture que nous pourrions leur offrir si nous étions autorisés à assurer leurs transactions intérieures pour compléter la couverture de leurs créances étrangères. D'après les résultats de ce sondage, la grande majorité de nos clients voudraient que nous puissions assurer leurs créances canadiennes. Je crois que 70 p. 100 de nos clients ont dit qu'ils prendraient cette assurance si elle était disponible. Ils estiment que cela contribuerait considérablement à renforcer leur compétitivité.

Cela me ramène à la question du comptoir unique. La SEE offrirait une couverture canadienne uniquement aux clients qui ont acheté ou qui vont acheter ces créances étrangères. Il s'agit simplement d'ajouter à nos produits d'assurance la capacité d'assurer les créances canadiennes. En ce sens, c'est un service qui sera offert à la clientèle actuelle et future de la SEE et non pas une incursion dans un nouveau secteur de «l'assurance sur les créances canadiennes» qui, en toute honnêteté, n'est adéquatement desservi par personne. C'est un nouveau secteur au Canada.

**M. James:** Quels sont vos clients?

**M. Van Adel:** Nos clients sont des exportateurs. La SEE a environ 1 500 clients qui achètent, à l'heure actuelle, nos produits d'assurance. Soixante-dix pour cent d'entre eux sont des petites entreprises. Notre clientèle est composée des plus petites entreprises de tout le Canada jusqu'aux grandes entreprises comme MacMillan Bloedel et d'importantes sociétés minières.

Monsieur Gillespie pourrait peut-être vous donner plus de détails.