

En ce moment, je m'intéresse vivement à une autre méthode d'exportation dont il est question dans le projet de loi C-155 et qui exige beaucoup de temps. Nous reconnaissons de ce côté-ci la valeur des exportations et nous nous rendons compte que le Canada doit en arriver à exporter davantage. Nous devons rattraper le temps perdu depuis deux ou trois ans dans nos relations avec notre principal associé commercial, les États-Unis. En général, on croit que 70 p.100 de nos exportations sont acheminées vers les États-Unis alors qu'en fait, c'est environ 65 à 66 p. 100 de nos échanges qui s'effectuent avec nos amis et voisins du Sud.

● (1125)

C'est avec plaisir que nous allons collaborer à l'adoption du projet de loi. C'est avec plaisir que nous accorderons notre appui à des modificatifs, si nous pouvons avoir l'assurance que les Canadiens, par l'intermédiaire du Parlement, ont réussi à obtenir que la Société pour l'expansion des exportations rende des comptes sur son action, sur les fonds dont elle dispose et sur ses engagements; et si mon parti n'a pas à craindre qu'il se passe des choses dont on entendra parler seulement plus tard. Si nous pouvions compter là-dessus, monsieur le Président, et c'est pour cela que mon collègue, le député de Mississauga-Sud (M. Blenkarn), a présenté ses sept amendements, nous ne serons que trop heureux de prêter notre concours à l'adoption rapide de ce projet de loi par la Chambre.

J'espère intervenir dans le débat plus tard, monsieur le Président. En tout cas, je tiens à féliciter les collègues de mon parti qui ont siégé au comité pendant les nombreuses heures de discussion au terme desquelles le projet de loi nous est arrivé à l'étape du rapport. Je tiens à les remercier de leur effort.

**L'hon. Sinclair Stevens (York-Peel):** Monsieur le Président, dans la discussion de cet amendement que j'ai eu l'honneur d'appuyer il y a quelques instants, je relève avec plaisir que le ministre d'État (Commerce international) (M. Regan) est à la Chambre. Ce dont il s'agit ici, c'est du rattachement en dernier ressort au secrétaire d'État aux Affaires extérieures (M. MacEachen), et je constate avec plaisir que le ministre d'État (Commerce international), responsable en premier ressort, est avec nous. Je voudrais faire valoir que lorsque nous abordons les questions commerciales, il faut penser également à l'aide au tiers monde. Car, à mon avis, nous n'avons peut-être pas suffisamment tenu compte qu'un des plus grands services à rendre à beaucoup de pays en voie de développement, ce n'est pas tellement de leur accorder de l'aide mais de commercer avec eux.

Plus vous visitez de pays dits pauvres, plus vous vous entendez dire: «Au lieu de nous faire l'aumône, il est beaucoup plus utile que vous commerciez vraiment avec nous. Achetez nos produits, et ensuite nous ne serons que trop heureux d'acheter ce que vous aimeriez nous vendre.» Si je précise cela, c'est qu'à mon avis cela a un rapport direct avec l'activité de la Société pour l'expansion des exportations. Je ne pense pas qu'il y ait ici quelqu'un—il n'y en a certainement pas beaucoup en tout cas—qui soit contre le financement des exportations dans les cas où c'est nécessaire.

### *Expansion des exportations—Loi*

On répète souvent que le financement des exportations est absolument nécessaire pour soutenir la concurrence de nos principaux rivaux commerciaux, que ce soient le Royaume-Uni, la France, les États-Unis ou d'autres, et je veux bien reconnaître la concurrence déloyale qui se pratique souvent de façon sinon systématique, du moins anarchique, chez certains autres pays industriels cherchant à décrocher des marchés. Depuis que je siége à la Chambre j'entends les ministres de l'Industrie et du Commerce qui sont comptables de la Société pour l'expansion des exportations nous dire que le Canada fait pression auprès des autres pays pour qu'ils évitent d'accorder à tout prix et en dépit du bon sens des concessions financières.

Ceci dit, il y a deux points sur lesquels je voudrais insister. Tout d'abord, si cette affirmation est vraie, il ne faut pas renoncer à obtenir de nos concurrents industriels une meilleure harmonisation des pratiques, pour éviter que l'aide financière accordée par les organismes comme la Société pour l'expansion des exportations ne devienne des concessions financières. Car si notre pays, au lieu de vendre des produits ou des services compétitifs, se trouve en réalité à vendre du crédit à d'autres régions du monde, je dis qu'il fait un marché de dupe, car à la longue l'énormité de la dette qui fera boule de neige au nom du Canada va devenir extrêmement difficile à manier.

● (1130)

**Le président suppléant (M. Corbin):** A l'ordre. La présidence hésite à interrompre le député, mais ce qui est en discussion présentement c'est un amendement à l'étape du rapport, et la présidence se voit obligée de rappeler à tous les députés que leurs propos doivent porter uniquement sur l'amendement à l'étude. Je suis attentivement les observations du député de York Peel (M. Stevens), et depuis trois ou quatre minutes ses propos constituent à mon avis des observations de portée générale sur les pratiques commerciales du Canada. Je l'invite à traiter de l'amendement actuellement à l'étude.

**M. Stevens:** Merci, monsieur le Président. Ayant appuyé l'amendement proposé, j'ai oublié que les députés n'avaient peut-être pas tous lu cet amendement qui traite de l'augmentation du nombre d'administrateurs de la SEE rattachés au secteur privé.

Pour situer un peu la question, le plus utile serait probablement de dire pourquoi nous souhaitons une plus forte représentation du secteur privé au conseil d'administration, et c'est précisément ce que je voudrais faire. J'essaie de montrer, si vous me permettez de continuer, monsieur le Président, que dans de nombreux cas, les pays en voie de développement cherchent davantage à commercer qu'à obtenir de l'aide, même si, comme je l'ai dit plus tôt, nous admettons tous qu'il est probablement nécessaire, pour favoriser le commerce, de prévoir un organisme public qui faciliterait le financement. Toutefois, il ne faut pas que ce financement se transforme en simples concessions, c'est-à-dire que nous devons éviter de vendre du financement plutôt que des relations commerciales sous forme de biens et services concurrentiels.