

[Texte]

Mr. B. King: Yes, we would. We would see the banking contract, the terms of sale and the like. For short-term business we do not necessarily look at a contract of sale. I will have to ask my colleague, Mr. Kittleson, if he does for the medium-term agricultural sales. But we do see the bank documentation.

Mr. Hovdebo: Do you base your coverage on that or . . . ?

Mr. Kittleson: The majority of our—

Mr. Hovdebo: Do you give them advice? That is really what I want to know.

Mr. B. King: We would give them advice if we were to discern a flaw, but we do not assume the responsibility for the integrity of a commercial contract. That devolves upon the exporter and his own lawyers and resources. But if we were to see something that would place him at a financial disadvantage, if there were to be a weakness, we would draw it to his attention. In fact, we probably could not underwrite it if it were to contain a clause of that character.

Mr. Hovdebo: But you do not have anything to do with credit. You do not provide credit for the—

Mr. B. King: We facilitate the availability of credit, if I can put it that way—the credit by and large comes from the exporter's bank—with an exception. We do direct financing, generally for capital goods, and we encompass in that definition breeding livestock. We will do direct financing of breeding livestock. Certainly a complete agricultural project would qualify . . . I do remember we discussed chicken breeding stations and the like. The whole complex would be financed.

Mr. Hovdebo: If I wanted to sell my honey to Iceland, and did not have the financing to do it, could I come to you for . . . ?

Mr. B. King: No, you would go to your bank, and we would be happy to go with you to your bank to explain how the policy of insurance should provide the requisite security to enable the bank to extend the necessary working capital to you.

Mr. Hovdebo: Would you also extend a certain amount of guarantee?

Mr. B. King: We would provide insurance cover, which would indemnify the bank in the event of loss. If the loss were a political circumstance, 100%; and, in the case of failure to pay by the collecting bank, 95%.

• 1605

We have something called a direction to pay. That is, we enter into an arrangement with you whereby we will pay the proceeds of any claim directly to the bank, so the bank is secured in that respect.

[Traduction]

M. B. King: Oui; nous examinons le contrat bancaire, les conditions de vente, etc. Dans le cas de transactions à court terme, nous n'examinons pas toujours le contrat de vente, et je vais devoir demander à mon collègue, M. Kittleson, s'il le fait pour les ventes agricoles à moyen terme. Mais nous examinons en tout cas la documentation bancaire.

M. Hovdebo: Est-ce là-dessus que vous basez votre couverture ou . . . ?

M. Kittleson: La majorité de nos . . .

M. Hovdebo: Est-ce que vous les conseillez? C'est ce que je voudrais vraiment savoir.

M. B. King: Nous leur donnerions un conseil si nous constatons un vice de forme, mais nous ne prenons pas la responsabilité de la validité d'un contrat commercial. C'est à l'exportateur et à ses propres conseillers juridiques qu'il appartient de s'en charger. Mais s'il se présentait une faille qui risquerait de le mettre financièrement en position de faiblesse, nous ne manquerions pas de la lui signaler, et il est d'ailleurs probable que nous ne pourrions souscrire l'assurance si elle contenait une faille de ce genre.

M. Hovdebo: Mais vous n'avez rien à voir avec le crédit. Vous n'assurez pas de crédit pour . . .

M. B. King: Nous allégeons les formalités d'obtention de crédit, si je puis m'exprimer ainsi—en effet, c'est la banque qui fournit le crédit à l'exportateur—mais à une exception près. Nous assurons généralement le financement des biens d'équipement et nous englobons dans cette définition le bétail de reproduction. Dans ce cas, nous assurons le financement direct. Un projet agricole complet répondrait certainement aux conditions . . . Je me rappelle que nous avons discuté d'exploitations d'élevage de volaille, et autres. C'est l'ensemble qui serait financé.

M. Hovdebo: Si je voulais vendre mon miel à l'Islande et que je n'avais pas les fonds à cet effet, pourrais-je m'adresser à vous . . . ?

M. B. King: Non; vous vous adresseriez à votre banque, et nous serions disposés à vous y accompagner pour expliquer comment la police d'assurance vous donnerait la garantie nécessaire pour permettre à la banque de vous prêter le fonds de roulement nécessaire.

M. Hovdebo: Est-ce que vous consentiriez également à nous fournir une garantie?

M. B. King: Nous fournirions la couverture de l'assurance qui indemniserait la banque en cas de perte, à 100 p. 100 si la perte était due à un événement politique, et à 95 p. 100 en cas de défaut de paiement par la banque de recouvrement.

Nous avons ce que nous appelons un ordre de paiement; c'est-à-dire que nous concluons une entente avec vous en vertu de laquelle nous nous engageons à rembourser les sinistres directement à la banque, de sorte que la banque soit toujours protégée.