

[Texte]

Mr. Doyle: I certainly can't impute any motive to EDC in this. Probably the plan of action they put forward was to go out at the consultation stage, but the point I'm trying to make is that strong private-sector support is of very real advantage to Canadian exporters, in that it gives them a choice of where to buy their insurance, what products are available, what countries are on cover.

One would have thought more effort would have been put into identifying, as my colleague Mr. Labelle indicated, areas in which there were holes and whether there were options other than having the government step into those holes to fill them—with the cooperation of the Canadian banks and insurance industry.

Mr. James: That being the case, has there been an effort on your part to consult with either the government or EDC as to this gap? You must know where the gaps were, as well as they did.

Mr. Doyle: We did indicate that after our presentation we provided a letter to EDC, thanking them for the excellent presentation they made and putting forward some suggestions where we had concerns. That was our major point.

One of the problems we've had is that this legislation is moving so quickly it's very hard to keep up with and run a private-sector business at the same time.

Mr. McCreath: That's why you have an association, isn't it?

Mr. James: It was indicated in some material sent to us—where it came from I'm not sure—that the domestic credit insurance business is estimated to be a business of \$100 billion, yet a very small percentage of that market is currently being insured. What does that all mean?

Mr. Doyle: That is probably correct. It probably exceeds \$100 billion, in our estimate. In Canada there has been a traditional position of self-insurance, and credit insurance is definitely a very hard product to sell. One, you have to sell it conceptually, and two, you have to sell it on price—that they see a definite cost benefit.

As we've said, in three years, our operation now insures itself. . . as a company, over \$4 billion in insured sales in Canada. That means that in the three years we've been in operation, basically our volume of sales covered is very close to that of EDC, which has been in business for 45 years.

We're operating on a very fixed-cost, tight cost basis, coming through a recession. We pay millions of dollars to Canadian companies, some of which were prevented from going bankrupt by the payment of our claims. It's a very tough market to sell in during a recession, when companies are cutting back on cost, but we feel we've been very successful. We are on a business plan, and the market is definitely growing.

When I left EDC in 1989, I believe there was maybe \$5 billion in total sales insured in Canada at that time. Now, among EDC, the other companies operating in the industry, and ourselves, I think there's in the area of \$10 billion to \$15 billion in insured sales. I think this is a very distinct advantage for Canada, in that these companies are protected on their receivables and can obtain better financing.

[Traduction]

M. Doyle: Je ne peux certainement pas prêter des intentions à la SEE à ce sujet. Il est probable que le plan d'action présenté devait sortir au moment des consultations, mais ce que j'essaie de dire c'est que les exportateurs canadiens ont tout à fait intérêt à être fortement appuyés par le secteur privé puisqu'il leur offre un choix de compagnies d'assurance, de produits, de pays.

On aurait pensé, comme l'a dit mon collègue M. Labelle, que l'on aurait pu s'efforcer un peu plus de voir là où il y avait des lacunes et s'il était possible d'y remédier autrement qu'en demandant au gouvernement d'intervenir pour les combler avec la coopération des banques canadiennes et du secteur des assurances.

M. James: Cela étant, avez-vous essayé vous-même de consulter le gouvernement ou la SEE à ce sujet? Vous devez savoir où se trouvaient ces lacunes tout autant qu'eux.

M. Doyle: Nous avons indiqué qu'après l'exposé, nous avons remis une lettre à la SEE pour remercier de son exposé et faire certaines suggestions sur des points qui nous préoccupaient. C'était là l'essentiel.

Un des problèmes que nous avons rencontré est que tout cela va tellement vite qu'il est très difficile de suivre la situation tout en dirigeant une entreprise privée.

M. McCreath: C'est la raison pour laquelle vous avez une association, n'est-ce pas?

M. James: Nous avons appris dans un document qui nous a été envoyé—je ne sais pas exactement d'où il venait—que le marché de l'assurance-crédit pour les ventes nationales était estimé à environ 100 milliards de dollars, alors qu'un très faible pourcentage de ce marché est actuellement assuré. Qu'est-ce que cela signifie?

M. Doyle: C'est probablement exact. Cela dépasse probablement 100 milliards de dollars. Au Canada, on a toujours préféré l'auto-assurance et l'assurance-crédit est un produit très difficile à vendre. D'une part, il faut vendre l'idée, et d'autre part, il faut jouer serré sur le prix afin que le client juge que cela peut être rentable.

Comme nous l'avons dit, en trois ans, notre compagnie a assuré elle-même plus de 4 milliards de dollars de vente au Canada. Cela signifie qu'après trois ans, notre volume de vente assuré se rapproche beaucoup de celui de la SEE, qui est en activité depuis 45 ans.

Étant donné la récession, nous faisons cela pour un coût fixe, pour un coût très serré. Nous payons des millions de dollars à des entreprises canadiennes dont certaines ont évité la faillite grâce à cela. C'est un marché très difficile en période de récession lorsque les entreprises essaient de diminuer au maximum leurs frais mais nous estimons avoir réussi. Nous avons un plan et le marché se développe certainement.

Lorsque j'ai quitté la SEE en 1989, je crois qu'il y avait au total 5 milliards de dollars de ventes assurés au Canada. Aujourd'hui, si l'on prend la SEE, les autres compagnies et nous-mêmes, je crois que nous assurons de 10 à 15 milliards de ventes. C'est un gros avantage pour le Canada en ce sens que ces sociétés sont protégées sur leurs comptes à recevoir et peuvent obtenir un meilleur financement.