

Le sénateur Molson: Merci.

Le président: Y a-t-il d'autres questions? Selon nos directives, nous devons étudier les opérations. Avez-vous l'impression de nous en avoir donné une idée assez complète?

M. Aitken: Monsieur le président, je crois que les questions ont fait jaillir la lumière sur beaucoup de détails de l'ensemble.

Le président: Vous m'avez dit quelque chose plus tôt, à savoir que dans divers endroits, on vous avait posé des questions au sujet de vos opérations. Les avons-nous repesées aujourd'hui?

M. Aitken: D'une façon générale, oui, monsieur.

Le sénateur Molson: Qu'avons-nous oublié?

M. Aitken: Vous n'avez pas posé de questions au sujet des critiques qui ont été formulées, je crois, à l'autre endroit, à savoir qu'apparemment nous traitions avec les grandes entreprises multinationales. On a laissé entendre que nous n'aurions pas dû prêter à un acheteur brésilien dont, en retour, était propriétaire. Nous avons répondu que notre but était de promouvoir les exportations canadiennes, dans la mesure où l'emprunteur brésilien était solvable—dans ce cas particulier nous avons la garantie du gouvernement du Brésil,—et nous avons prêté à cet acheteur, je crois, 28 millions qu'il dépensera au Canada en biens d'équipement en vue d'étendre son système de distribution d'électricité. Le fait qu'il appartienne en grande partie à une société canadienne ne doit pas nous préoccuper, selon moi, et selon notre conseil, lequel a donné son approbation à ce crédit particulier tout en sachant qu'il s'adressait à une filiale d'une entreprise canadienne. En fait, je crois que c'est là un arrangement de première classe puisque l'acheteur dépensera au Canada pour des biens d'équipement canadiens, et que nous serons payés.

Le sénateur Cook: C'est un genre d'investissement intéressant.

M. Aitken: Oui.

Le sénateur Connolly: Y a-t-il un moyen de savoir quel pourcentage de votre commerce se fait afin de faciliter l'achat de biens d'équipement au Canada, par opposition à l'achat de denrées au Canada?

M. Aitken: Sénateurs, nous fournissons les fonds, mais seulement quand il s'agit de biens d'équipement.

Le sénateur Connolly: Vous ne financez que les biens d'équipement?

M. Aitken: Oui, sénateur, mais l'assurance peut porter sur toutes sortes de produits.

Le sénateur Connolly: Bon, parlons de l'assurance. 1 est le pourcentage des ventes garanties dans les diverses catégories de biens d'équipement par rapport à celui des ventes d'autres produits?

M. Aitken: 10 p. 100.

Le sénateur Connolly: J'aimerais savoir si, en général, vous n'avez pas l'impression qu'en facilitant l'exportation

de biens d'équipement, vous favorisez en fin de compte celle d'emplois canadiens? Je pense par exemple aux concurrents qui fabriquent, avec nos biens d'équipement, des denrées qui pourraient être produites ici. Cela présente-t-il un problème?

M. Aitken: Je ne crois pas, sénateur. A propos de l'exportation de biens d'équipement, j'aimerais citer un exemple précis que j'ai déjà mentionné, à savoir la vente de notre fabrique de pâte à papier au Chili.

Le sénateur Connolly: C'est justement ce à quoi je pensais.

M. Aitken: Nous l'avons vendu en 1961. Les fabricants de pâte à papier du Canada nous l'ont reproché. Nous avons répondu que premièrement, si nous ne l'avions pas fait, d'autres s'en seraient chargés à notre place.

Ensuite, cela dépend de l'endroit de la vente, car celle-ci amène souvent des contrats aux fabricants canadiens de ces machines et leur permet de mieux soutenir la concurrence puisqu'ils brassent plus d'affaires et qu'ils vendent du matériel à l'étranger. Alors, peut-être pourront-ils baisser leurs prix ou améliorer leurs installations au point que les fabricants de pâte à papier pourront se procurer des machines plus perfectionnées et de meilleure qualité à des prix plus bas; de ce fait, ils deviendront eux-mêmes plus concurrentiels.

Le sénateur Connolly: Cela aide le fabricant des machines, mais pas les sociétés de pâte à papier.

M. Aitken: Pas directement, mais indirectement, si; car finalement, si ce n'est pas le Canada qui exporte des machines servant à la fabrication de la pâte à papier, ce sont l'Allemagne et la Finlande qui le font. Il vaut mieux que nous en profitions. Si les fabricants de pâte à papier se plaignent, ils n'ont alors qu'à devenir plus concurrentiels.

C'est curieux, mais dans l'industrie de la pâte à papier, comme vous le savez sans doute mieux que moi, ou l'on s'enrichit rapidement ou l'on se ruine complètement. En septembre dernier, les acheteurs avaient beau jeu; il était impossible de vendre. Aujourd'hui, c'est le contraire, ce sont les fabricants de pâte à papier qui se réjouissent.

Le sénateur Laing: On peut en acheter si on veut y mettre le prix.

M. Aitken: C'est entendu, tout s'achète.

Le président: S'il n'y a pas d'autres questions, je vais remercier M. Aitken au nom du comité.

Le comité va faire un rapport, monsieur Aitken et nous déciderons de sa forme. Il se pourrait qu'il dise simplement: «Vous trouverez ci-joint une copie de l'étude». Nous ferions simplement consigner cela au hansard du jour. Ce serait peut-être la meilleure façon de procéder au lieu de paraphraser ce qui a été dit aujourd'hui, car les questions étaient très directes et les réponses de M. Aitken très précises.

M. Aitken: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup, M. Aitken.