

[Texte]

So you do mention that the entire country should be sharing that cost. What's the mechanism for doing this? I'm thinking of the poor grain farmers. Every time there are sanctions on cutting our wheat sales, farmers are the ones who are hit the hardest. How do we do this? How do we levy the other taxpayers across the country to compensate the exporters who are hurt?

Mr. Taylor: In a way, I don't know how to reply to that except to say that it's through the normal compensatory mechanisms. There are many occasions and different ways in which, through regional development programs, there is a redistribution of income either through the tax system or through grant programs or whatever.

So I would say that one would look, first of all, to these tried and trusted tools to do just that type of thing. There isn't a question of new or innovative mechanisms involved here. Indeed, I'd be small "c" conservative and say that we should look at the methods and means that have proven successful in any redistribution or reallocation of burdens or costs that have been used in differing types of situations here in Canada.

Mr. Flis: You've talked about the business person who has invested a lot as a successful business. Because of sanctions, he gets up the next morning and finds himself out of business almost. That's not fair either. There has to be longer notice to these people.

Can you think of industries where, from past experience, we could have given them a longer warning time that these sanctions might come, might be imposed? Would that help the industries re-tool, move to another one or find new markets?

I think the shock is when you get up the next morning and all of a sudden you don't have a market out there that you had the day before.

• 1600

Mr. Taylor: Let me go back and pick up on an initial point you made. Yes, private business is obviously in business to grow and to make a profit and achieve all of those goals. But there's a particular coming together of national goals and individual goals with respect to international business. All governments of whatever party have run very strong export promotion support programs and exhortation programs.

Indeed, the current program called Going Global is effectively saying to Canadian companies to get out there and penetrate as many new markets as deeply as they can and sustain and expand their position in old ones.

There is a partnership dimension here that brings me back again to the question of compensation and consultation. It isn't as if Canadian companies have been acting independently or indeed that national interests are indifferent.

With a balance of payments deficit of \$26 billion, the amount of money we now have to borrow from foreigners every year to balance our books means in four years we would have the current debt of Brazil.

[Traduction]

Vous dites que le pays entier devrait se répartir le coût. À quel mécanisme pouvons-nous recourir? Je songe aux pauvres producteurs de céréales. Chaque fois qu'on impose des sanctions visant à réduire nos ventes de blé, les agriculteurs sont les plus durement touchés. Comment devrions-nous procéder? Comment faire financer par les autres contribuables du pays l'indemnisation des exportateurs lésés?

M. Taylor: D'une certaine façon, je ne sais pas comment vous répondre, sauf en disant qu'il faut recourir aux mécanismes habituels d'indemnisation. Il y a de multiples façons, grâce aux programmes d'expansion régionale, de faire une redistribution économique, soit par le régime fiscal soit par des programmes de subventions, ou que sais-je encore.

Il faut d'abord avoir recours aux outils qui ont déjà fait leurs preuves. Il ne s'agit pas de réinventer la roue. Soyons circonspects et utilisons les méthodes de réaffectation des coûts qui ont fait leurs preuves ici au Canada.

M. Flis: Vous nous avez parlé de l'homme d'affaires qui a investi beaucoup dans une entreprise qui a réussi. À cause de sanctions, il se réveille un beau jour au bord de la faillite. Ce n'est pas juste. Il faut le prévenir à l'avance.

Vous vient-il à l'idée le nom de secteurs où, par le passé, nous aurions pu annoncer plus longtemps à l'avance le recours à des sanctions? Est-ce que cela permettrait à des industries de se ré-outiller, de déménager ou de trouver de nouveaux marchés?

Le choc, c'est de se retrouver un beau jour coupé du marché qu'on avait encore la veille.

M. Taylor: Permettez-moi de revenir à quelque chose que vous avez fait valoir au début. Oui, l'entreprise privée a manifestement pour objectif la croissance, les bénéfices et tous ce dont vous avez parlé. Toutefois, dans le monde du commerce international, il y a des objectifs nationaux et individuels qui se recourent. Tous les gouvernements, de quelque parti que ce soit ont mis en place des programmes très solides de promotion et d'appui à l'exportation.

De fait, le programme Horizon le monde encourage les entreprises canadiennes à partir à la conquête du plus grand nombre possible de nouveaux marchés et à maintenir et à consolider leur position dans les autres.

Il s'agit d'un partenariat qui me ramène à la question de l'indemnisation et des consultations. Les entreprises canadiennes n'ont pas agi indépendamment et elles ne sont pas indifférentes aux intérêts nationaux.

Notre balance des paiements accuse un déficit de 26 milliards de dollars et les emprunts que nous devons contracter tous les ans à l'étranger pour équilibrer notre budget signifie que dans quatre ans, nous aurons la dette actuelle du Brésil.