

[Texte]

Mr. Deans: You deal in business, why is it that something as obviously beneficial to an economy such as ours, as the co-ordination of export effort, would be running into so many stumbling blocks in the manufacturing and business sector?

• 1125

Mr. Cardozo: I could be wrong, but I think the majority of small business is the result of enterprise by families who started a small industry 20 years ago which has grown and grown and grown, and without wanting to detract from their achievement, but has not become corporate-minded, it is still a family thing that resents government interference and views it as another form to fill, another return to make. All these companies are very happy to sell to the government if the provincial government or the federal government puts out a tender; there is no hesitancy to quote because the government is the customer. I look upon the trading corporation as their customer, somebody who is going to buy from them, and they are going to pay a lot of attention to that customer once he starts giving out a few orders.

The Chairman: Do you have any further questions, Mr. Deans?

Mr. Deans: No. Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Mr. Thomson.

Mr. Thomson: In bartering, sir, how much experience have you had? You mentioned a couple of instances. For example, regarding the Candu reactors, do you know what the Romanians have in mind to sell us?

Mr. Cardozo: What they want to sell?

Mr. Thomson: Yes.

Mr. Cardozo: They want to sell their products.

Mr. Thomson: Specifically what nature of product?

Mr. Cardozo: I presume they would want to sell carpets, wine, textiles, and some of the things that are brought in here are going to hurt the country. If they bring in textiles it is going to hurt the textile industry. They would probably want to include some clothing, Mr. Thomson, and that will hit the needle trade in Montreal mainly.

Mr. Thomson: What other experiences have you had in successful bartering arrangements? I tell you, sir, I am very sceptical of bartering. I think there may be instances where it might work on a triangular or a multilateral basis such as the deal you mentioned with Greece and so forth. It is my view

[Traduction]

livrer la marchandise conformément aux indications du contrat.

M. Deans: Les affaires sont les affaires, comment se fait-il qu'une initiative aussi évidemment bénéfique pour une économie comme la nôtre que la coordination de nos efforts sur le marché des exportations doive se heurter à autant de pierres d'achoppement dans les secteurs manufacturier et commercial?

M. Cardozo: Il se peut que je me trompe, mais je crois que la majorité des petites entreprises sont le résultat des efforts faits par une famille pour partir une affaire, il y a de cela 20 ans, affaire qui n'a cessé de prendre de l'expansion par la suite, mais qui, malgré tout le mérite que je leur reconnais, ont continué d'être gérées, non comme des sociétés commerciales, mais comme des affaires de famille qui s'opposent aux ingérences du gouvernement et qui voient dans les initiatives du gouvernement de nouvelles formules à remplir, de nouveaux comptes à rendre. Toutes ces entreprises sont très heureuses lorsqu'elles ont le gouvernement comme client. Si le gouvernement provincial ou le gouvernement fédéral fait un appel d'offres, elles n'hésitent pas un instant à présenter une offre, parce qu'elles voient le gouvernement comme un client. Pour ma part, je vois la société de commerce comme un client pour ces entreprises, un organisme qui achèterait pour elles, et je crois qu'elles vont accorder beaucoup d'importance à ce client, dès qu'il leur aura obtenu quelques contrats.

Le président: Avez-vous d'autres questions à poser, monsieur Deans?

M. Deans: Non. Merci, monsieur le président.

Le président: Monsieur Thomson.

M. Thomson: Pour ce qui est du troc entre pays qui font des affaires ensemble, monsieur, pouvez-vous nous dire comment, selon votre expérience, les choses se passent? Vous nous avez donné quelques exemples. Ainsi, relativement à l'affaire des réacteurs Candu, savez-vous ce que les Roumains ont l'intention de nous vendre en échange?

M. Cardozo: Ce qu'ils veulent nous vendre?

M. Thomson: Oui.

M. Cardozo: Ils veulent nous vendre leurs produits.

M. Thomson: Mais quoi précisément?

M. Cardozo: Je présume qu'ils veulent nous vendre des tapis, du vin, des produits textiles, et que certains des produits qu'ils vont nous vendre créeront des remous chez nous. S'ils nous vendent des produits textiles, l'industrie textile canadienne va en souffrir. Ils voudront probablement aussi exporter chez nous des vêtements, monsieur Thomson, ce qui va causer des problèmes aux fabricants de vêtements, à Montréal surtout.

M. Thomson: Avez-vous été témoin d'autres expériences fructueuses de troc? Je vous le dis, monsieur, ce type d'expériences me laisse très sceptique. Je crois que de telles expériences peuvent être des réussites lorsqu'elles se font sur une base triangulaire ou multilatérale, comme ce fut le cas dans l'expé-