

[Text]

Mr. Deans: I do not know how John Thomson got on the left side of the panel!

• 0930

The Chairman: Mr. Deans.

Mr. Deans: I have just a couple of things. First of all, one of the things that has always struck me about the manufacturing sector is that we have to deal with it in two ways. We have to deal with those who can export and do not and those who do not and cannot. I wonder if you have at any point in your deliberations taken a look at what proportion of our total manufacturing sector that you come into contact with are in the position of not being able to export even though they have the capacity but are specifically excluded from export marketing because they are simply a branch plant established for the purpose of meeting the domestic needs?

Ms. Johnston: I might try to tackle that. We all hear stories . . .

Mr. Deans: We have never talked about this before!

Ms. Johnston: No, of course not.

We all hear stories about Westinghouse, Black and Decker and several other prominent multinationals that have engaged in a significant, careful and thorough publicity campaign around how much they export independently to Third World countries. But we also know from the trade statistics that 55 per cent of our exports are interfirm transfers between corporate parent and subsidiary and that by far the majority of those subsidiaries do not and cannot export to Third World markets, and certainly that is a huge part of our problem.

But importantly I think, the orientation of this committee is toward the Canadian-owned sector. I do not think that creating a national trading corporation will influence a multinational branch to export, the forces are much larger than that.

We have not had any companies call us and say that they want to export but cannot find a market, that what they need is a national trading corporation. However, we have had many companies call us and say: I have this order, I cannot finance it, it is an American government order, the banks will not lend anything against an American government foreign receivable, where am I going to get the money? How can I export? I have got lots of contacts, lots of prospects, but I cannot finance it.

And if I might just on this point, Ian, pass around this sheet on the financing issue which I will walk you through. I do not think I have enough for the whole committee but perhaps you can share.

[Translation]

M. Deans: Je ne sais comment il se fait que John Thomson se trouve dans le groupe de gauche.

Le président: Monsieur Deans.

M. Deans: Je n'ai que quelques observations. Tout d'abord, l'une des choses qui m'ont toujours frappé en ce qui concerne le secteur manufacturier est que nous devons l'envisager de deux façons. Nous devons nous attacher à ceux qui sont en mesure d'exporter et qui ne le font pas et ceux qui ne sont pas en mesure et ne le font pas. Je me demande si, au cours de vos délibérations, vous vous êtes attachés à la proportion des sociétés, dans l'ensemble du secteur manufacturier, qui ne sont pas en mesure d'exporter, même si elles disposent des installations voulues, du fait qu'elles ne sont pas autorisées à exporter, n'étant qu'une filiale créée précisément pour répondre aux besoins nationaux?

Mme Johnston: J'aimerais essayer de répondre. Nous entendons tous parler . . .

M. Deans: Nous n'avons encore jamais abordé cette question!

Mme Johnston: Non, évidemment pas.

Nous entendons tous parler de Westinghouse, de Black and Decker et de plusieurs autres multinationales notoires qui est lancé une campagne publicitaire importante, prudente et approfondie axée sur la quantité de produits que chacune d'elles exporte vers les pays du Tiers Monde. Toutefois, les statistiques relatives aux échanges commerciaux révèlent que 55 pour cent de nos exportations correspondent à des transferts entre société mère et filiales et que la vaste majorité de ces filiales n'exportent pas vers les pays du Tiers Monde, parce qu'elles ne sont pas en mesure de le faire. Cela, certainement, représente une part considérable du problème.

Toutefois, selon moi, il importe de souligner que le présent Comité est principalement axé sur les entreprises proprement canadiennes. Je ne crois pas que le fait de créer une société nationale du commerce incitera la filiale d'une multinationale à exporter, car les forces en présence sont beaucoup plus importantes que cela.

Aucune société n'a communiqué avec nous pour dire qu'elle désirait exporter mais ne pouvait trouver de marché, qu'elle avait besoin pour cela d'une société nationale du commerce. Il n'en reste pas moins que nombre de sociétés nous disent: le gouvernement américain a passé une commande avec notre société, nous ne pouvons la financer, les banques ne consentiront aucun prêt si ce dernier est garanti par une créance du gouvernement américain. Où allons-nous trouver l'argent? Comment pouvons-nous exporter? Nous avons beaucoup de contacts, beaucoup de possibilités, mais nous ne pouvons financer cette commande.

A cet égard, j'aimerais, Ian, distribuer ce feuillet relatif à la question du financement dont je vous entretiendrai. Je ne crois pas en avoir une quantité suffisante pour en remettre à tous les membres du Comité, mais peut-être certains d'entre vous peuvent-ils partager un exemplaire.