

de tenir compte de pareille recommandation, monsieur le Président.

J'ai lu la dernière des recommandations du Conseil économique du Canada. J'espère l'avoir fait avec un esprit ouvert. Je voudrais insister de nouveau sur ce qui a été dit à propos de l'échange de contrepartie. L'exemple classique qui me vient à l'esprit est celui de l'Indonésie, et c'est probablement parce que beaucoup de Canadiens en ont entendu parler. En vertu du programme d'échange de contrepartie institué en janvier 1982, comme moyen d'accroître les exportations non pétrolières de l'Indonésie, les entreprises étrangères soumissionnant pour des contrats subventionnés par le gouvernement indonésien sont tenues d'acheter des biens non pétroliers et non gaziers d'une valeur équivalente à celle du contrat, advenant qu'il leur soit adjugé.

A maintes et maintes reprises, on n'a cessé de répéter aux ministériels qu'il faudrait que le milieu des affaires et le Canada tout entier quant à cela, se lancent dans le commerce selon l'axe nord-sud, c'est-à-dire avec les pays dits du tiers monde. La situation économique de ces pays est très précaire. Les liquidités non immobilisées dont ils disposent sont loin de suffire à financer leur déficit au compte du commerce. Voilà pourquoi ils ont eu l'idée de ces échanges de contrepartie, théorie qui a pris de l'essor depuis. Tout cela nous paraît logique et nous nous devons d'y participer. Plus vite nous agirons en ce sens, mieux ce sera; mais ne nous contentons pas de confier le dossier aux seules institutions privées. Les hommes d'affaires ne doivent pas être les seuls à prendre conscience de ce phénomène; le gouvernement se doit de faire sa part aussi. Et surtout sans attendre, car le temps presse. J'espère qu'à la prochaine séance de comité, où l'on poursuivra l'étude du projet de loi C-152, les députés voudront bien interroger les ministres compétents à propos de leurs projets en ce qui concerne les échanges de contrepartie.

**M. Blais:** Monsieur le Président, je voudrais poser la question suivante à notre collègue; en ce qui a trait à la concurrence que la SEE pourrait opposer au secteur privé, pourrait-il nous dire tout d'abord si, à sa connaissance, une entreprise privée, se spécialisant dans l'assurance des exportations, s'est déjà plainte officiellement, à lui ou à d'autres, à propos de l'activité de la SEE?

**M. Lambert:** Monsieur le Président, j'ai eu vent de certaines plaintes. Quelques députés ont déjà soulevé la question. Mais personnellement, je n'ai jamais entendu de reproche concernant l'activité de la SEE dans le domaine des assurances. Je sais cependant que certaines banques collaborent à part égale mais depuis peu de temps avec la SEE; et c'est tout à leur honneur. Mais pour ce qui est du domaine de l'assurance, je dois reconnaître en toute justice que la SEE a monopolisé le secteur il y a déjà bien des années de cela. L'assurance des exportations est devenu un monopole d'État. Voilà pourquoi le Conseil économique du Canada a déclaré, sauf erreur, que cette organisation d'État, cet instrument d'intervention du gouvernement, mis sur pied depuis un certain temps déjà, doit céder la place à d'autres.

● (1620)

**M. Blais:** Monsieur le Président, le député s'y connaît très bien dans ce domaine et il sait certainement vers quels secteurs nous orientons nos exportations. Ne reconnaît-il pas qu'à cause

des risques que comporte le financement de l'exportation de n'importe quelle marchandise, il est bien difficile, surtout vu le climat financier actuel, de trouver des sociétés du secteur privé prêtes à assumer de tels risques?

**M. Lambert:** Je suis au courant du problème, monsieur le Président. D'autre part, je ne décrirais pas la situation exactement en ces termes. Je préférerais adopter une attitude positive et dire que nous faisons confiance dans une certaine mesure à nos associés commerciaux. Nous ne leur présentons pas des contrats contenant des clauses d'assurance très strictes qui indiquent immédiatement aux gens avec qui nous faisons affaire que nous sommes prêts à leur vendre, mais que nous ne leur faisons pas vraiment confiance. A mon avis, c'est la conclusion que tirent les gens s'ils apprennent que le prix d'une police d'assurance est le plus élevé possible.

Je pense qu'il y a moyen de faire mieux. Même si nous avons connu des moments difficiles, si le principal vendeur, l'homme d'affaires canadien, est resté alerte et a obtenu un contrat convenable, on sera probablement obligé de payer bien moins d'assurance qu'on aurait pu le craindre.

**M. Blais:** Monsieur le Président, en ce qui concerne les activités de financement des exportations de la SEE, le député a reconnu qu'il y a eu plus de collaboration entre les établissements de prêt conventionnels et la SEE. Les établissements traditionnels se sont-ils plaints au député du rôle de la SEE dans le domaine du financement des exportations ou ont-ils critiqué la SEE ou prétendu qu'elle les empêchait de réaliser des bénéfices à cause de ses activités de financement des exportations?

**M. Lambert:** Je dois dire, monsieur le Président, que je n'ai pas moi-même reçu de telles plaintes. J'ai lu dans les journaux certains articles rédigés, paraît-il, par des experts où l'on disait que les institutions financières du Canada avaient enfin décidé de s'adresser ailleurs parce que la concurrence de la SEE était trop forte et que les bénéfices réalisés ne valaient pas les risques et le travail nécessaires. Dans le même ordre d'idée, les sociétés d'assurance-vie se sont fait évincer du secteur des hypothèques résidentielles il y a quelques années. Quand je construisais ma première maison et que j'exerçais le droit, il n'y avait pas une banque dans ce secteur, il y avait peu de sociétés fiduciaires et la Société centrale d'hypothèques et de logement ne finançait que les gros immeubles de rapport ou les projets à dividendes limités. A part ces quelques exceptions, les hypothèques relevaient de la loi nationale sur l'habitation, des sociétés d'assurance-vie et de quelques sociétés de fiducie.

J'espère cependant, et je pense terminer sur une note positive, que les banques s'occuperont davantage de ce secteur, surtout celles qui se sont lancées sur la scène internationale depuis cinq ans et qui ont profité de l'établissement prévu de banques de la série B au Canada en retour d'arrangements réciproques. Ces banques ont beaucoup appris dans le domaine du financement international. Elles ont appris comment travailler sur ces marchés et c'est pour cela qu'elles existent. J'espère qu'elles participeront beaucoup plus qu'elles ne le font maintenant au financement des exportations du Canada et que nous ne serons plus obligés de compter uniquement sur la SEE.

Par ailleurs, monsieur le Président, mon collègue, le député de Mississauga-Sud (M. Blenkarn) a répété bien des fois que les 600 employés de la SEE ont réussi à examiner moins de 100 demandes de financement en un an. La demande ne doit