

[Text]

Perhaps if it could start small and start dishing out orders fairly soon it will win people over. There would be few who would object to an organization that is going to bring business to them. And you do not have to be a member of the trading corporation, they will just look out for each industry. Say, you want to sell carpets to Tibet . . .

Mr. Deans: Who in the carpet industry then will we place the order with?

Mr. Cardozo: With one of the manufacturers.

Mr. Deans: But how will we decide which manufacturer?

Mr. Cardozo: If the trading corporation is to be a commercial organization, it will deal exactly the same with all companies. They would tell the manufacturers that the Tibetans want such and such a design, it is a cold country, this is this specification, would you like to offer?—you would tell them all.

Mr. Deans: I see. Is that process not rather lengthy in terms of going through the bidding process and having to select or determine who should get the order in the final analysis, and does it not leave the trading corporation open to all kinds of accusations of political patronage and preferential treatment?

Mr. Cardozo: It could, it could, but there is no reason why the tendering process should be long. In commerce today we settle most deals over the telephone. We have dealt with the customer for some time, he knows the products, there is no reason why tendering should not be completed in a week. If there are manufacturers who are interested, they can present a quotation within a week.

Mr. Deans: You are looking at the trading corporation as being a buy-and-sell operation, you are not looking at it as being an agent-oriented operation?

Mr. Cardozo: That is my feeling. If it is purely an advisory capacity and for research, then it is not going to have much punch. We already have bodies who are doing this, or should be doing it.

There is really no shortage of information. You can get the yellow pages of any country and find out. If I want to export coffee cups, let us say, to Somalia, and I presume there is a trade commissioner here in Ottawa, I could write to him and ask him who imports coffee cups and he will tell me, then I can go from there. I do not need a research body to tell me how to find a market for coffee cups.

But if I am a maker of these cups and somebody buys them from me, in order to sell them to somebody else, I have got to give a guarantee of quality and I have got to deliver according to the contract.

[Translation]

avoir la possibilité de déléguer des représentants au conseil d'administration, mais je crois que l'idée sera difficile à vendre. La société pourrait connaître des débuts modestes et commencer très vite à trouver des contrats, ce qui lui permettrait de vaincre les résistances. Très peu d'entreprises, en effet, s'opposeraient à un organisme qui leur apporteraient des contrats. Les entreprises ne seraient pas tenues d'être membres de la société commerciale, et chacune ferait l'objet d'une attention particulière. Voici un exemple: mettons que vous voulez vendre des tapis au Tibet . . .

M. Deans: A quelle fabrique de tapis allons-nous nous adresser pour les commandes?

M. Cardozo: A l'une d'elles.

M. Deans: Mais comment allons-nous arrêter notre choix?

M. Cardozo: Pour bien porter son nom, la société de commerce devra traiter sur un pied d'égalité toutes les compagnies. Elle devra informer les fabricants de ce que les Tibétains veulent comme tapis, leur dira que le Tibet est un pays froid, et elle enjoindra les fabricants intéressés à présenter une offre. Tous les fabricants seraient informés.

M. Deans: Je vois. Avec une telle façon de procéder, par appel d'offres, pour en arriver à choisir ou à déterminer qui devrait en dernier analyse obtenir le contrat, ne risque-t-on pas que les choses traînent en longueur et que la société de commerce prête ainsi le flanc à toutes sortes d'accusations de favoritisme politique et de partialité?

M. Cardozo: Bien sûr, bien sûr, mais il n'y a pas de raison pour que le procédé par appel d'offres fasse traîner les choses en longueur. Dans le monde des affaires, de nos jours, la plupart des transactions se règlent au téléphone. Nous connaissons le client depuis un certain temps, celui-ci connaît les produits, il n'y a donc pas de raison pour que le contrat ne soit pas adjugé en une semaine. Les fabricants intéressés ont assez d'une semaine pour présenter une offre.

M. Deans: Vous parlez de la société de commerce comme s'il s'agissait d'un organisme d'achat et de vente, et non d'un intermédiaire?

M. Cardozo: C'est bien ma façon de voir les choses. Si la société de commerce ne peut agir qu'en qualité d'organisme consultatif et d'organisme de recherche, elle n'aura pas beaucoup de succès. Nous avons déjà des organismes qui s'occupent de ce genre de choses, ou qui devraient s'en occuper.

Nous ne manquons pas d'informations. Nous pouvons prendre les pages jaunes de n'importe quel pays et trouver les informations que nous cherchons. Mettons que je veuille exporter des tasses de café à la Somalie et que ce pays ait un attaché commercial ici, à Ottawa. Je peux alors écrire à ce dernier et lui demander qui dans son pays importe des tasses de café, et il me le dira. Ces informations seront mon point de départ. Je n'ai pas besoin d'un organisme de recherche pour me dire comment trouver des débouchés pour mes tasses de café.

En revanche, si c'est moi qui fabrique des tasses de café et que quelqu'un veuille m'en acheter pour les revendre à quelqu'un d'autre, il va me falloir fournir une garantie de qualité et