

[Texte]

Ms. Hammond: The timing is the main factor with us, because we have never been able to get far enough in a discussion with EDC that we have really got into a negotiation about interest rates. When we have contacted EDC we have always had to say we have to have an answer by such-and-such a date; will you be able to do it? And the answer on each occasion has been no, we need to get a written analysis of the project and we need to allow two weeks—or whatever it is—to analyse it. If we wait two weeks to work on a tender, we will have automatically lost the tender. That amount of time is just not available.

The usefulness of EDC depends partly on the type of tender involved. If it is a very large project which is going to be negotiated over many months, then obviously there is time to go to EDC and to find out about the other EDC problems. But we just are not working on that type of project.

Mr. Roy: On your research on the world market, do you have any difficulties supplying the demand, filling the order or co-ordinating the product?

Ms. Hammond: In some situations we look at a request for tender and obviously we cannot cope with it. When this is the case, we try to forward the inquiry to a Canadian manufacturer who might be interested. I think one of the things for which Canada has a bad reputation is receiving inquiries and not replying either with a yes, we can quote, or a no, we cannot quote. We hate to do that. We like at least to get back to the potential purchaser and say even though we cannot provide the equipment, we have passed your inquiry on to whoever it is. I think a negative can be turned into a positive by providing some information, and we try to do that.

Mr. Roy: You referred to the simplification of PEMD grants. Could you make some comment on this?

Ms. Hammond: Gradually the paper-work is becoming easier, and the easier it is the more likely we are to use it. One of the facts about trading-house principles is that we spend very little time in Canada. We like to spend our time getting information for customers, tendering, doing all the business side of things—everything that can be done to simplify the work with government is appreciated.

The grants are very useful. We wish to continue receiving them. The easier it is for us to apply, the easier it is to get the grant.

Mr. Roy: My last question, Mr. Chairman, deals with this government department attitude towards the trading houses.

[Traduction]

Mme Hammond: C'est le temps qui est le principal facteur en cause pour nous, parce que nous n'avons jamais pu aller suffisamment loin dans nos discussions avec la SEE pour en arriver vraiment à négocier les taux d'intérêt. Dans nos contacts avec la SEE, il nous a toujours fallu dire que nous voulions une réponse pour telle date; demander si on pouvait nous répondre à temps. On nous a toujours répondu par la négative, qu'il fallait disposer d'une analyse du projet et qu'il faudrait deux semaines... ou que sais-je... pour rédiger un tel rapport. Attendre deux semaines avant de présenter une soumission, c'est automatiquement se condamner à perdre le contrat. Nous ne pouvons tout simplement pas perdre deux semaines.

L'utilité de la SEE dépend en partie du type de soumission dont il est question. S'il s'agit d'un très gros projet, qui nécessitera de nombreux mois de négociation, il est évident alors que nous avons le temps de faire appel à la SEE et de prendre en considération les autres problèmes de la SEE. Mais nous ne nous occupons tout simplement pas de projets de ce genre.

M. Roy: Dans votre activité sur le marché mondial, éprouvez-vous des difficultés à répondre à la demande, à faire respecter les contrats et à coordonner l'ensemble des opérations?

Mme Hammond: Il arrive que nous considérons un appel d'offres et que nous constatons qu'il nous est évidemment impossible de nous en occuper. En pareil cas, nous essayons de transmettre l'appel à un fabricant canadien susceptible d'être intéressé. Je crois que l'une des raisons pour lesquelles le Canada s'est acquis une mauvaise réputation vient de ce que nous ne répondons ni par un oui franc, ni par un non franc aux demandes qui nous sont adressées. Nous avons ça en horreur. Nous aimons pouvoir au moins entrer en contact avec l'acheteur potentiel et lui dire que, bien que nous ne puissions pas lui fournir le matériel, nous avons transmis sa demande à quelqu'un. Nous croyons pouvoir rendre positif ce qui est négatif en transmettant l'information, et c'est ce que nous essayons de faire.

M. Roy: Vous avez parlé de la simplification des méthodes utilisées dans le cadre du PDME pour l'attribution de subventions. Pourriez-vous être plus explicite?

Mme Hammond: Les formalités deviennent de plus en plus simples, et plus elles sont simples moins elles nous rebutent. Il importe de se rappeler que les maisons de commerce consacrent très peu de temps à leurs opérations au Canada. Nous consacrons plus volontiers notre temps à recueillir des informations pour les clients, à nous occuper des soumissions, de même que de toutes les questions d'ordre commercial... tout ce qui peut simplifier le travail avec le gouvernement est bienvenu.

Les subventions sont très utiles. Nous espérons continuer d'en recevoir. Plus il est facile pour nous de présenter une demande, plus il est facile pour nous d'obtenir une subvention.

M. Roy: Une dernière question, monsieur le président, à propos de l'attitude de ce ministère gouvernemental à l'égard des maisons de commerce.