

[Text]

Mr. Roy.

Miss Hammond.

Ms. Hammond: We do not wait for orders in any sense at all. Orders that come through CIDA do not come to us; we obtain the orders by approaching CIDA, by approaching the recipient countries. We also very actively attempt to find markets overseas. We spend an enormous amount of time outside Canada. I have just come back from a week in the Caribbean. I had a week at home previous to that. Before that I was away. We spend months out of the country every year. We do study the market. We are increasing our contacts outside Canada and we are increasing the percentage of orders, for instance, from the World Bank and the Inter-American Development Bank. We are very actively seeking that type of business.

The funding is international. The competition is international. Canada might as well receive its share of contracts. We are very active in seeking non-Canadian government-funded contracts.

It is obviously influenced both by personnel and by financing available. Some of the projects are just too large for us to attempt.

M. Roy: Merci, monsieur le président. Avec l'expérience que vous avez et qui se reflète dans le mémoire que vous nous présentez aujourd'hui, votre maison de commerce Canedex Distributors Limited procède-t-elle à une étude du marché ou répond-elle simplement aux commandes sur demande? Vous avez mentionné tout à l'heure que 60 p. 100 de vos commandes actuellement venaient de l'ACDI. Reconnaissez-vous qu'il est important de procéder à une étude du marché afin de connaître le potentiel ou si vous continuez à préférer attendre les commandes?

Dans l'étude du marché après cette expérience, quel est le facteur limite de l'expansion de votre compagnie?

Ms. Hammond: Some of these projects which could be handled by a trading house are billions of dollars, which is financially beyond our limit.

• 1440

We are gradually increasing our personnel. We are gradually increasing our sales.

Mr. Roy: When you refer to financing, could you make some other comment? Do you use the EDC or some other government tool to help with the financing?

Ms. Hammond: We have approached EDC on occasion, but most of the requests for tender on which we work allow maybe four weeks between the date of receipt and the tender closing date. Within four weeks, getting any information from EDC is very difficult.

Mr. Roy: Is the price in competition, or is it only difficult to reach on the timing?

[Translation]

Monsieur Roy.

Madame Hammond.

Mme Hammond: Nous n'attendons pas que des contrats nous soient offerts. Les contrats disponibles par le truchement de l'ACDI ne nous sont pas offerts; nous obtenons des contrats en entrant en contact avec l'ACDI, de même qu'avec les pays bénéficiaires. Nous sommes aussi activement à l'affût de marchés à l'étranger. Nous passons une grande partie de notre temps à travailler à l'extérieur du Canada. Je reviens tout juste d'une semaine dans les Caraïbes. La semaine précédente j'étais au Canada. La semaine d'avant j'étais à l'étranger. Nous passons des mois à l'étranger chaque année. Nous étudions les marchés. Nous intensifions nos contacts à l'étranger et nous accroissons le pourcentage des contrats qui nous viennent, par exemple, de la Banque mondiale et de la Banque interaméricaine de développement. Nous sommes vraiment très à l'affût de ce genre de contrats.

Le financement est international. La concurrence est internationale. Et il ne serait que juste que le Canada reçoive sa part de contrat. Nous cherchons très activement des contrats non financés par le gouvernement canadien.

Il est évident que le personnel et les fonds disponibles jouent un rôle. Certains projets sont tout simplement trop importants pour nous.

Mr. Roy: Thank you, Mr. Chairman. With your experience, which comes out in the brief you are submitting to us today, does your company, Canedex Distributors Limited, make a market study or does it simply fill orders on demand? You said just now that 60 per cent of your orders were presently coming from CIDA. Do you think it is important to carry out a market study or do you continue to prefer to wait for orders?

In the market study after that experience, what is the factor limiting your company's expansion?

Mme Hammond: Dans le cas de certains de ces projets, qui pourraient être confiés à une maison de commerce, les sommes en jeu se chiffrent par milliards de dollars, ce qui est financièrement au-delà de nos possibilités.

Nous augmentons graduellement notre personnel. Nous augmentons graduellement nos ventes.

M. Roy: Pour ce qui du financement, pourriez-vous être plus explicite? Avez-vous recours à la SEE ou à un autre organe gouvernemental pour obtenir de l'aide financière?

Mme Hammond: Nous avons à l'occasion fait appel à la SEE, mais pour la plupart des appels d'offres sur lesquels nous travaillons, une période de quatre semaines environ s'écoule entre le premier et le dernier jours prévus pour la réception des soumissions. Or, en quatre semaines, il est très difficile d'obtenir des informations de la SEE.

M. Roy: Est-ce une question de prix, ou seulement une question de temps?