

[Texte]

trading company, would soon convince the world markets to look to Canada first.

In the letter to Mr. Stewart, after I had received the questionnaire, I did say there are other pieces to this question that the government could assist in, such as government awards for export, cash awards for export, and tax incentive rewards for exports, et cetera, all of which could be designed and distributed by the national trading corporation to continually boost export sales.

As a final aside, with all the money spent on media advertising for "buy Canadian", et cetera, I have yet to see or receive across my desk a federal or provincial announcement which would really encourage a businessman to begin to think about exports.

Anything we have found out has been the hard way, by digging and going from one government department to another to get the results. Fortunately, it paid off because we have met some fine, helpful people in the federal and provincial offices who have assisted us greatly.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Ings.

I would ask the members to keep their preambles brief which will give us more time for questions. I think I will start with the members who did not get an opportunity to ask questions the last time around.

Mr. Thomson.

Mr. Thomson: Is your company involved currently in export sales?

Mr. Ings: Yes, we very aggressively made a decision at the beginning of 1980 to go after the export business for a number of reasons. We chose the United Kingdom, again for a number of reasons, and we are very heavily committed in the United Kingdom; in fact, one of our associates, who is our sales manager in the United Kingdom, has joined us at this meeting. We are also involved in Hong Kong, Argentina, Saudi Arabia, the Bahamas, West Germany, and Norway.

• 1020

Mr. Thomson: What prompted you to enter the export market?

Mr. Ings: We felt there was no time like the present, that with the current Canadian exchange rates and the high value of the Deutsche mark and the pound sterling, and some of the European currency, we had at least a 14 or 15 per cent edge which might in some way pay either duties or freight charges into some of these countries, on top of which we feel that our own company has some exclusive and unique products which we could be successful in. And, of course, the prime reason was that we want to boost our production capacity of our factory from the 60 per cent that it is today to 100 per cent.

[Traduction]

ploi, et, par voie de conséquence, une réduction du chômage. La création d'une société nationale du commerce convaincrat rapidement les marchés étrangers de s'adresser tout d'abord au Canada.

Dans la lettre adressée à M. Stewart, après avoir reçu le questionnaire, j'ai fait remarquer que le gouvernement pourrait apporter son aide de bien d'autres façons, par exemple, des primes à l'exportation, et des adoucissements fiscaux pour encourager les exportations, etc. Toutes ces mesures pourraient être conçues et les primes distribuées par la société nationale du commerce, en vue d'accroître les exportations.

Enfin, et soit dit entre parenthèses, malgré toutes les sommes consacrées à la publicité en faveur de l'achat des produits fabriqués au Canada, etc. je n'ai pas encore vu une annonce émanant des gouvernements fédéral ou provinciaux qui encourage réellement les hommes d'affaires à penser à exporter.

Il nous a fallu travailler dur pour découvrir ce qui se passe et nous adresser à plusieurs ministères. Heureusement, nos efforts n'ont pas été vains car nous avons rencontré des personnes prêtes à collaborer, dans les bureaux fédéraux et provinciaux et elles nous ont grandement facilité la tâche.

Le président: Je vous remercie infiniment, M. Ings.

Je demanderai aux membres de ne pas trop s'étendre sur leur introduction, ce qui nous laissera davantage de temps pour les questions. Je pense que je vais commencer par les membres qui n'ont pas eu l'occasion de poser des questions la dernière fois.

Mr. Thomson.

Mr. Thomson: Votre société exporte-t-elle actuellement?

M. Ings: Certainement, nous étions fermement décidés, au début de 1980, à chercher des débouchés sur les marchés extérieurs, pour plusieurs raisons. Nous avons choisi le Royaume-Uni, là encore pour plusieurs raisons, et nous avons eu de bons résultats dans ce pays. En fait, l'un de nos associés, qui est notre directeur des ventes au Royaume-Uni, s'est joint à nous ici. Nous faisons également affaire avec Hong Kong, l'Argentine, l'Arabie Saoudite, les Bahamas, l'Allemagne de l'Ouest et la Norvège.

M. Thomson: Qu'est-ce qui vous a poussés à vous lancer dans l'exportation?

M. Ings: Nous avons pensé que le moment était venu, et qu'avec le taux de chômage actuel et la valeur élevée du mark allemand et de la livre sterling, sans oublier certaines monnaies européennes, nous avions au moins une marge de 14 à 15 p. 100 qui pourrait d'une certaine manière payer les droits de douane ou les frais de transport dans certains de ces pays. En plus, nous estimons que notre société a des produits exclusifs qui connaîtraient un grand succès sur les marchés étrangers. Naturellement, la raison décisive est que nous voulons accroître notre capacité de production, qui est actuellement de 60 p. 100, et la porter à 100 p. 100.