

[Text]

• 1040

Mr. Deans: So other than from your own perspective, do you believe that the people you deal with on a day-to-day basis in other companies other than your own share your concern and enthusiasm and that they would be prepared to embark on developing an export market? I am asking you to second-hand . . . obviously I am asking you for your . . .

Mr. Ings: I cannot see how anybody who is interested in expansion of their business from a volume of profitability would not be interested in it, because in actual fact the export business can probably be the cleanest business that you can get into. If you have a product that is acceptable somewhere and you can load it on your trailer at your back door and be paid for it the day it leaves on a letter-of-credit basis or some draft basis and get it into the world marketplace and then spend a few dollars over in that market to make sure it is sold, I cannot see a better business. It is better than having to tramp 6,000 miles or 4,000 miles across Canada, from Winnipeg to Regina it is 360 miles to find a population of 150,000 people where I can go from Birmingham to London and find 8,000,000 people.

Mr. Deans: I would tend to hope that you are right. Does your company belong to the Canadian Federation of Independent Business?

Mr. Ings: I do not know whether we do. We belong to practically every organization there is. So that . . .

Mr. Deans: I am going to send you a copy of their questionnaire and their results. I prefer your position but I think they are not likely to agree with it, and that is what worries me.

Mr. Ings: It is possible. But I can tell you, Mr. Deans, that I speak from practical experience; trudging and carrying samples from Cologne to Frankfurt to Munich to Offenbach, all over the United Kingdom, to Hong Kong and to South America, we can talk from a little bit of experience.

Mr. Deans: I am pleased to hear you say that.

The Chairman: Are there any further questions?

Mr. Ings: On behalf of the committee, thank you very much for sharing your personal experience. You said at the outset you had to do some hard digging to get assistance from both the provincial and the federal governments. We can see that you did some hard thinking in putting this brief together and sharing it with us. Hopefully, when our conclusions come out, some of your input today will be reflected in our report and you will certainly get a copy of that report.

Thank you for having me.

[Translation]

M. Deans: Mettant à part votre point de vue, pensez-vous que les gens avec lesquels vous faites affaire quotidiennement dans d'autres compagnies que la vôtre partagent vos soucis et votre enthousiasme, et qu'ils seraient prêts à coopérer en vue de trouver des débouchés pour les exportations?

M. Ings: Je ne peux pas m'expliquer comment quelqu'un qui s'intéresse à l'expansion de ses affaires au point de vue des profits ne s'intéresserait pas au développement d'un tel marché parce que c'est un fait que l'exportation est probablement la branche du commerce la plus simple dans laquelle vous puissiez vous engager. Si vous avez un produit qu'on veut quelque part, si vous pouvez le charger sur votre remorque par la porte de derrière et si vous pouvez être payé le jour de l'expédition par lettre de crédit ou traite, s'il arrive sur un marché étranger et si vous dépensez encore un peu pour être sûr qu'il sera vendu, je ne peux rien trouver de mieux. C'est certainement mieux que d'avoir à parcourir 4 000 ou 6 000 milles pour aller d'un tout à l'autre du Canada, de Winnipeg à Regina, par exemple, c'est-à-dire 360 milles, pour trouver une population de 150 000 habitants, alors que je peux aller de Birmingham à Londres et en trouver 8 millions.

M. Deans: J'espère que vous avez raison. Votre compagnie est-elle membre de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante?

M. Ings: Je ne sais pas. Nous appartenons pratiquement à toutes les organisations qui existent.

M. Deans: Je vais vous envoyer un exemplaire de leur questionnaire et des réponses. Je préfère votre position, mais je pense qu'ils ne sont pas susceptibles de tomber d'accord avec vous à ce sujet, et c'est ce qui me préoccupe.

M. Ings: C'est bien possible. Je peux vous assurer, M. Deans, que je parle d'expérience, après avoir traîné des échantillons de Cologne à Francfort, Munich et Offenbach, dans tout le Royaume-Uni, à Hong Kong et en Amérique du Sud.

M. Deans: J'ai plaisir à vous l'entendre dire.

Le président: Y a-t-il d'autres questions?

M. Ings: Au nom du comité, je vous remercie infiniment de nous avoir fait connaître votre expérience personnelle. Vous avez dit au début que vous aviez dû travailler dur pour obtenir l'aide des gouvernements fédéral et provinciaux. Nous pouvons voir que vous vous êtes donné beaucoup de mal pour mettre au point cet exposé et nous le présenter. Il est à espérer que, lorsque nos conclusions seront rédigées, vos contributions à la question d'aujourd'hui se reflèteront dans notre rapport et nous vous en ferons certainement parvenir un exemplaire.

Je vous remercie de votre attention.