

[Texte]

Ms. Hammond: Relatively small, but growing; probably just over \$2 million this year.

Mr. Thomson: I presume it is profitable, or you would not be in it?

Ms. Hammond: Right.

Mr. Thomson: Just one last question. This lack of government recognition: I wonder if you could just go over that part again for me. I can understand it would be very helpful for a Canadian trading house to be recognized by the Canadian government, but what form might this take?

Ms. Hammond: First, the willingness of DSS to send requests for tender to a trading house. We have been attempting—we trading houses; not just Canedex—to list our services with DSS for years. We get letters from DSS saying, yes, we understand you are an export trading house and we will send you inquiries that cover a variety of equipment for export. Every time we get a letter like that we are pretty confident the next dozen inquiries from DSS will be for single purchase of single-type equipment for use in Canada. There appears to be an internal problem. And this is not just Canedex; it is something discussed among the trading houses.

• 1435

So an effective way of listing with DSS would be useful—and DSS willingness to use a trading house. I do not know what the DSS costs are, but they must be high. I assume ours are lower. So it can be a saving of taxpayers' money.

CIDA project officers and recipients frequently express an interest in using trading houses. This is something that happens every time I am in Ottawa, which is about once a week. But there are situations in which CIDA must purchase through DSS, and they do not even approach a trading house; not even to receive a comparison of services or prices. So more flexibility in CIDA's purchasing methods would be welcomed; by us, by CIDA, et cetera.

Mr. Thomson: How much of your trading activity has been through CIDA?

Ms. Hammond: I guess it would be about 60 per cent, which is quite high. Once it happens with any particular project officer, the tendency is that project officer will try to get permission to use a trading house for other projects. It seems to be very effective.

Mr. Thomson: Thank you.

The Chairman: Thank you, Mr. Thomson.

[Traduction]

Mme Hammond: Relativement faible, mais il s'accroît; probablement juste un peu plus de \$2 millions cette année.

M. Thomson: Je présume que c'est rentable, sinon vous laisseriez tomber?

Mme Hammond: En effet.

M. Thomson: Une dernière question. A propos de ce manque de crédit auprès du gouvernement: je me demande si vous ne pourriez pas reprendre pour moi ce que vous avez dit à ce sujet. Si j'ai bien compris, il serait très utile pour une maison canadienne de commerce d'être reconnue par le gouvernement canadien, mais sous quelle forme cette reconnaissance pourrait-elle se présenter?

Mme Hammond: Je vous parlerai d'abord de la disposition du MAS à transmettre des appels d'offres à une maison de commerce. Les maisons de commerce, pas seulement Canedex, essaient depuis des années d'obtenir que le MAS fasse appel à leurs services. Le MAS nous envoie des lettres dans lesquelles on nous dit que oui, on comprend ce qu'est une maison de commerce spécialisée dans les exportations et qu'on va nous transmettre des demandes pour différents types de matériel à exporter. Chaque fois que nous recevons une lettre de ce genre, nous sommes pas mal sûrs que la prochaine douzaine de demandes qui nous parviendront du MAS concerneront l'achat d'un seul type de matériel pour utilisation au Canada. Il semble y avoir un problème interne. Et je ne parle pas seulement au nom de Canedex; les maisons de commerce s'entendent sur l'existence d'un tel problème.

Il conviendrait donc de trouver un moyen pour amener le MAS à faire effectivement appel aux services d'une maison de commerce et qu'il le fasse de bon gré. Je ne sais pas quels sont les coûts du MAS, mais je suppose qu'ils sont élevés. A mon avis, nos coûts à nous sont moins élevés. Il serait donc dans l'intérêt des contribuables qu'on fasse appel aux services des maisons de commerce.

Les chargés de projets de l'ACDI et les bénéficiaires de ces projets se disent souvent intéressés à faire appel aux services des maisons de commerce. J'entends des commentaires dans ce sens chaque fois que je viens à Ottawa, c'est-à-dire une fois par semaine. Mais dans certains cas, l'ACDI doit faire ses achats par l'intermédiaire du MAS, et elle ne considère même pas la possibilité de faire appel à une maison de commerce; elle refuse même de considérer une comparaison des services ou des prix. Plus de souplesse dans les méthodes utilisées par l'ACDI pour ses achats serait donc bienvenue: pour nous et pour l'ACDI entre autres.

M. Thomson: Quelle proportion de votre activité commerciale passe par le canal de l'ACDI?

Mme Hammond: Environ 60 pour cent, je suppose, ce qui est très élevé. Une fois qu'on réussit à intéresser un chargé de projets aux services que nous offrons, celui-ci a tendance à essayer d'obtenir la permission de faire de nouveau appel à nos services pour d'autres projets. Ce procédé semble très efficace.

M. Thomson: Merci.

Le président: Merci, monsieur Thomson.