

## [Text]

services performed by a national trading corporation. In other words, all those questions, if answered and satisfied, would be the prime objective, or some of the prime objectives, of a national trading corporation.

## • 1015

The corporation must be charged with the responsibility of accomplishing specific dollar sales targets broken down by world regions and commodities. Each regional commodity marketing manager would be in the position to visit his region periodically to monitor and encourage his branch representatives to meet their over-all general sales quotas and to assist in the development in market penetration of particularly promising Canadian products and aggressive Canadian manufacturers.

The Canadian manufacturer must feel that he has the weight and support of the Canadian national trading corporation at his disposal to match his own efforts in an all-out export drive.

Conversely, those manufacturers whose initial responses indicate a lack of interest or dedication to the export process should be discouraged from taking up the corporation's time and effort. In this regard and as a general principle, for obvious reasons, only those companies who agree to some kind of initial financial commitment and investment should be encouraged to work with a national trading corporation.

And finally, there are a number of points that were asked in a questionnaire that came to me on June 30. One of them happened to be the means of financing a national trading corporation. I would assume that utilizing the financing currently supporting the Department of Industry, Trade and Commerce Ottawa office and the commercial offices around the world, combined with the offices of EDC and funding the private section through an annual subscription for membership in the national trading corporation, plus a percentage commission on all export sales successfully concluded and nurtured for on behalf of Canadian manufacturer—in other words, it is not a free ride—the Canadian manufacturer would have to commit a percentage of his successful export sales to funding a national trading corporation.

There was one question here about staff requirements that I did not understand.

There was a question concerning over-all costs. I mentioned that costs would take time to assess. Benefits in addition to meeting balance of payments and trade deficits is to bring Canadian industry technology and know-how into the world marketplace so that eventually the world marketplace will look closer at Canada for much of the consumer product requirements because of our quality expertise and reliability, and because private industry is backed by the government, the additional most important payoff, of course, is greater productivity requiring increased manpower and the reduction of unemployment. This itself, through the formation of a national

## [Translation]

gnements et de services que devrait offrir une société nationale du commerce. En d'autres termes, l'objectif primordial, ou, du moins, certains des objectifs primordiaux d'une société nationale du commerce devraient consister à répondre à toutes ces questions, à tous ces besoins.

C'est à la SNC qu'il incombe d'atteindre des objectifs chiffrés spécifiques, décomposés selon divers pays et produits. Chaque directeur régional de la mise en marché des produits serait à même de visiter sa région périodiquement en vue de surveiller le travail des représentants de sa succursale et de les encourager à atteindre leurs objectifs de ventes généraux. Il les aiderait également à mettre sur le marché des produits canadiens particulièrement prometteurs et à stimuler les initiatives des fabricants canadiens dynamiques.

Le fabricant canadien doit sentir qu'il est appuyé par la Société nationale de commerce afin de fournir un effort concerté en vue d'accroître les exportations.

Inversement, les fabricants qui manifestent un manque d'intérêt ou de dynamisme à l'égard de l'exportation ne devraient plus faire perdre de temps à la corporation. A cet égard, et en général, pour des raisons évidentes, seules les compagnies qui consentent dès le départ à engager des fonds devraient être admises à travailler avec une société nationale du commerce.

Finalement, plusieurs questions figurent dans un questionnaire qui m'est parvenu le 30 juin. L'une d'elles porte sur les moyens de financer une société nationale du commerce. Je suppose qu'on pourrait utiliser le mode de financement dont bénéficient actuellement le ministère de l'Industrie et du Commerce, les bureaux commerciaux d'Ottawa et des diverses parties du monde, ainsi que les bureaux de la SEE. Le secteur privé pourrait être financé au moyen d'une souscription annuelle demandée aux membres de la corporation commerciale nationale, plus une commission prélevée sur toutes les ventes fermes sur les marchés extérieurs négociées et conclues pour le compte des fabricants canadiens. Autrement dit, ces services ne seraient pas gratuits. Le fabricant canadien devrait consacrer un pourcentage de ses ventes fermes à l'exportation au financement d'une société nationale du commerce au Canada.

Là, je n'ai pas compris une question sur les besoins en personnel.

Cette question portait sur les coûts en général. J'ai déjà souligné qu'il faudrait un certain temps pour les évaluer. Le bénéfice consisterait, en plus de combler le déficit de la balance des paiements et le déficit commercial, à faire connaître au monde entier l'industrie et le savoir-faire technique canadiens. Il faut faire en sorte que le marché mondial s'adresse au Canada pour une grande partie des produits de consommation, en raison de la qualité et de la fiabilité de nos fabrications. De plus, étant donné que l'industrie privée est soutenue par le gouvernement, il est évident que l'avantage primordial serait l'accroissement de la productivité et de l'em-