

[Texte]

been given a sufficient mandate unlikely, because if they could satisfy your needs in one area and therefore were able to provide you with good service and you went to another area expecting to get the same kind of service and did not, then it is not the policy that is to blame, it is the people. And if it is the people, then I think we have to know that because I would not like to rewrite the policy for them and discover that they could not implement it anyway, or would not.

Mr. Ings: Mr. Deans, I think that like in life everyone is not exactly the same and some people in some government offices, both provincial and federal, are qualified or are in the right slot for that particular thing and other people are just in there. Unless the provincial and federal governments monitor what is going on at those particular locations they will never find out; they will not find out from me. I do believe that maybe the direction that is given to them or their terms of reference are not . . . I mean, we are talking today about a national trading corporation and, although the comparison may not please you, I think what you should do is look at a Japanese or a Korean trading corporation to see how effective they can be.

Mr. Deans: We have.

Mr. Ings: You have, great, because they will really teach us how to go about the export business.

Now, I do not want to live under the same terms and conditions as the Japanese or the Koreans or people like that but we can certainly take a leaf out of their book as far as the direction and the terms of reference given to a trading corporation with regard to the export business.

Mr. Deans: Let me then ask you, since you have identified the model, do you believe that your own company and other companies that you are associated with would be prepared to involve themselves in the way that the Japanese companies must involve themselves with their trading corporations in order to improve exports?

Mr. Ings: Absolutely. I am completely dedicated to the Canadian export market. I believe that we are completely underrated and undersold in world markets. I feel today that I could sell Jetliner products in any market in the world because of the way we have gone about it and the assistance that is available if it is really turned on from the Canadian government and the provincial governments. It really is a shame to see so much activity taking place from far eastern countries, and even continental European countries, into Canada when it is not reciprocated. I mean, we should be really in the world markets bashing down the doors with big sledgehammers; we are capable of doing it.

In my research, there are many, many good medium to small Canadian manufacturers whose products would be very acceptable on the marketplace but they just have not gone about it in the right way or they do not know how to go about it. That is why I listed those questions which a Canadian national trading corporation could answer and could bring a lot of these people into the fold and get their products onto the world markets. It is absolutely essential.

[Traduction]

ont été satisfaits dans une région et si l'on a donc pu vous donner un bon service et si vous vous êtes rendu dans une autre région comptant sur le même service et si vous avez été déçu, il s'ensuit que ce n'est pas le système qui est fautif, mais bien les gens qui l'appliquent. Si c'est le cas, il faut que nous le sachions parce que je n'aimerais pas donner de nouvelles lignes de conduite et m'apercevoir que les gens ne peuvent pas les observer, ou qu'ils ne le veulent pas.

M. Ings: Monsieur Deans, je pense que c'est la vie, les gens sont tous différents et certains dans les bureaux du gouvernement, tant au fédéral qu'au provincial, sont compétents ou font le travail qui leur convient et d'autres ne sont pas à leur place. A moins que les gouvernements fédéral et provinciaux ne vérifient ce qui se passe à ces endroits particuliers, ils ne le sauront jamais. Ce n'est pas moi qui le leur apprendrai. Je pense bien que les instructions qu'ils reçoivent ou leur mandat ne sont pas . . . je veux dire qu'il s'agit aujourd'hui d'une société nationale du commerce et, bien que la comparaison puisse vous déplaire, je crois que vous devriez examiner les résultats d'une société du commerce japonaise ou coréenne pour voir à quel point elles sont efficaces.

M. Deans: C'est ce que nous avons fait.

M. Ings: Vraiment? Bravo, parce qu'ils vont vraiment nous apprendre comment faire pour exporter.

Évidemment, je ne voudrais pas vivre comme les Japonais ou les Coréens ou des gens comme cela, mais nous pouvons certainement suivre leur exemple en ce qui concerne l'orientation à donner à une société de commerce et ses attributions en ce qui concerne l'exportation.

M. Deans: Laissez-moi donc vous poser la question, puisque vous avez trouvé un modèle, croyez-vous que votre propre compagnie et d'autres compagnies avec lesquelles vous avez fait affaire seraient prêtes à faire tous les efforts que les compagnies japonaises doivent faire et coopérer avec leurs sociétés de commerce en vue d'améliorer les exportations?

M. Ings: Absolument. Je me consacre sans réserve au marché canadien des exportations. Je pense que nous sommes tout à fait sous-estimés et méconnus sur les marchés étrangers. J'estime aujourd'hui que je pourrais vendre des produits Jetliner sur n'importe quel marché du monde en raison de la manière dont nous nous y sommes pris et de l'aide que nous pouvons recevoir des gouvernements fédéral et provinciaux, s'ils le veulent vraiment. Il est vraiment regrettable de voir toute l'activité des pays d'Extrême-Orient et même d'Europe qui exportent au Canada alors que nous n'exportons pas dans ces pays. Nous devrions faire sentir notre présence sur les marchés mondiaux et démolir la concurrence. Nous en sommes capables.

D'après mes recherches, il existe de nombreux excellents fabricants de petite ou moyenne importance dont les produits seraient bien accueillis, mais ils ne s'y sont pas pris de la bonne manière ou ils ne savent pas comment s'y prendre. C'est la raison pour laquelle j'ai fait une liste des questions auxquelles une société nationale du commerce canadienne pourrait répondre. Elle pourrait rassembler de nombreux fabricants et lancer leurs produits sur les marchés étrangers. C'est absolument indispensable.