

[Text]

Thank you.

The Chairman: Thank you, Miss Hammond, for your testimony. Usually after a brief like this there are many questions.

Ms. Hammond: I would be happy to answer any.

The Chairman: The first questioner, Mr. Thomson.

Mr. Thomson: How did you get involved in trading-house activity, Miss Hammond?

Ms. Hammond: I became aware of an opportunity. One particular manufacturer was involved. The market was too small for his direct interest, so it was a case of either a trading house being interested or the sale being lost. And that just led to more and more opportunities.

Mr. Thomson: How did this sale come to your attention?

Ms. Hammond: Really through a casual conversation. I just happened to be aware of it. I had been involved in imports and exports previously and I saw this as a good opportunity that was going to be thrown away.

Mr. Thomson: How do you seek out your markets now? How do you go about identifying potential sales?

Ms. Hammond: We do that in a number of different ways. We do get inquiries from the Department of Industry, Trade and Commerce, and these do, on occasion, head to contracts. Whenever we are involved in a contract, we try to make sure that we visit the project officer in the country, the purchaser in the country. We visit the Canadian trade commission, and are often made aware of possibilities both through existing buyers and through the trade commissions. We very actively seek situations. We now know the kind of people to go to, who may have inquiries suitable for a trading house-people who want to purchase a variety of equipment from a variety of different manufacturers and who do not have sufficient sourcing and purchasing facilities of their own outside their own country.

Mr. Thomson: How long have you been in the trading-house business?

Ms. Hammond: Canedex is five years old.

Another method by which we find projects is we use the United Nations Development Program which issues information about World Bank projects, Inter-American Development Bank, Asian Development Bank, African Development Bank. These development projects involve a great range of equipment which is suitable for trading houses.

Mr. Thomson: Would you give me some idea of the sales volume of your ...

[Translation]

Merci

Le président: Merci, madame Hammond, de votre témoignage. Après un exposé comme celui que vous venez de nous donner, il y a généralement beaucoup de questions.

Mme Hammond: Je me ferai un plaisir d'y répondre.

Le président: La parole est d'abord à vous, Monsieur Thomson.

M. Thomson: Comment en êtes-vous venue à travailler dans le secteur des maisons de commerce, madame Hammond?

Mme Hammond: Une occasion s'est présentée à moi. Un fabricant était placé devant une situation difficile. Le marché était trop petit pour qu'il s'y lance directement. La situation se présentait donc ainsi: ou une maison de commerce s'intéressait à l'affaire ou la vente était perdue. Puis, de fil en aiguille, d'autres occasions se sont ainsi offertes à moi.

M. Thomson: Comment cette affaire a-t-elle été portée à votre attention?

Mme Hammond: Au cours d'une conversation, comme ça, tout simplement. J'ai tout simplement eu vent de l'affaire. J'avais déjà travaillé dans le domaine des importations et des exportations auparavant et j'ai vu là une bonne occasion qui allait être perdue.

M. Thomson: Comment fonctionnez-vous maintenant? Comment décelez-vous des débouchés éventuels?

Mme Hammond: Nous nous y prenons de différentes façons. Le ministère de l'Industrie et du Commerce nous transmet des demandes qui lui sont adressées, et il arrive que nous puissions ainsi décrocher un contrat. Lorsque nous agissons en qualité d'intermédiaire dans un contrat, nous prenons bien soin d'aller rencontrer le chargé de projet du pays concerné, l'acheteur étranger. Nous rencontrons des représentants de la délégation commerciale canadienne et il arrive souvent que des occasions d'affaires nous soient communiquées par des acheteurs et par la délégation commerciale. Nous sommes vraiment à l'affût des occasions d'affaires. Nous savons maintenant qui aller voir, qui est susceptible de nous adresser des demandes qui nous conviennent... des gens qui veulent acheter une variété de biens produits par différents fabricants et qui n'ont pas les ressources voulues, à l'extérieur de leur propre pays, pour eux-mêmes repérer des fournisseurs et réaliser des achats.

M. Thomson: Depuis combien de temps travaillez-vous dans ce secteur d'activité?

Mme Hammond: Canedex a cinq ans maintenant.

Pour dénicher des projets, nous avons aussi recours au programme de développement des Nations-Unies, grâce auquel nous obtenons des renseignements sur les projets de la Banque mondiale, de la Banque interaméricaine de développement, de la Banque asiatique de développement, de même que de la Banque africaine de développement. Ces projets de développement nécessitent la fourniture d'un grand éventail de matériel, ce qui intéresse au premier chef les maisons de commerce.

M. Thomson: Pourriez-vous me donner une idée du volume des ventes de votre ...