

## [Texte]

it is, once the concept of a national trading corporation has been approved, strictly an administrative operation.

But the possible function of a national trading corporation as viewed by Canadian manufacturers may be best described by asking a series of what might be assumed as typical questions by a prospective exporter; for example: Who do I talk to discuss export possibilities for my company? Can I get concrete and practical information on how I should go about researching the world market for my products? Is there any one at the national trading corporation who can give me a clear picture of what my potential financial exposure will be and what assistance I can get from the national trading corporation in financial terms? Is someone well enough acquainted with world markets at national trading corporation who could tell me what might be a competitive price for my product or, more importantly, is there a potential market for my product? Does the national trading corporation have a file of agents in foreign countries or in Canada who can give me expert opinions on the salability of my products, recognizing that the national trading corporation may not have experts in all phases of consumer product world marketing? Is someone at national trading corporation capable of guiding me step by step through the process of exporting my goods, including currency conversions, duty rates, traditional avenues of distribution in the foreign countries, commission payments and/or profit margins required so that I can assess the price that will be asked the eventual consumer for my product, export documentation information, export receivable insurance and financing. Is there such a thing as work-in-process and/or raw-material financing by the government? How much is this information and assistance going to cost me? Do I have to be a registered and paid-up member of the national trading corporation organization to qualify for this assistance and information? If a mutual decision between the national trading corporation and my company is taken to go into the territory offering potential for final market research, will there be someone there who can help me in arranging my appointments, interpreting and helping to sell my products? Will the national trading corporation branch offices monitor the results of the sales efforts by my agent or distributor if I ask them for this help or if I am not satisfied with the communication between my customer or agent and my company? What is the relationship between the provincial departments of industry and commerce offices in foreign countries and the commercial sections of the Canadian High Commission offices?

Now, as I said, those are some of the questions that a prospective exporter or manufacturer may ask and has asked himself when he has considered going into the export business.

And I went on to say that the content of the preceding questions might be indicative of the type of information and

## [Traduction]

on ne peut minimiser cette tâche, une fois que l'on aura approuvé le principe d'une société nationale du commerce, il s'agira strictement d'une opération administrative.

Pourtant, la meilleure façon de déterminer le rôle éventuel d'une société nationale du commerce, dans l'optique des manufacturiers canadiens, consistera peut-être à poser une série de questions que se poserait probablement un exportateur éventuel. Par exemple: À qui dois-je m'adresser pour discuter des possibilités d'exportation de mon entreprise? Puis-je obtenir des renseignements concrets et pratiques sur la façon de procéder à une étude du marché mondial en ce qui concerne mes produits? Y a-t-il quelqu'un, au sein de la société nationale du commerce, qui puisse m'indiquer clairement quelles seront les sommes à engager et les risques, et quelle aide financière puis-je obtenir de la société nationale du commerce? Y a-t-il, à la SNC, quelqu'un qui connaisse suffisamment les marchés mondiaux pour me dire quel serait un prix concurrentiel pour mes produits ou, ce qui est plus important, s'il existe un marché pour mes produits? La société nationale du commerce connaît-elle des agents à l'étranger ou au Canada qui soient des spécialistes et puissent me dire si, à leur avis, mes produits seront vendables, tout en tenant compte du fait que la SNC peut ne pas disposer de services de spécialistes dans tous les secteurs de la commercialisation mondiale de biens de consommation. Y a-t-il, à la SNC, quelqu'un qu'y soit en mesure de m'aider à franchir les différentes étapes conduisant à l'exportation de mes produits en ce qui concerne, entre autres, la conversion monétaire, les droits de douanes, les voies habituelles de distribution à l'étranger, les commissions à verser ou les marges de profits nécessaires (de façon à me permettre d'évaluer le prix que devra payer un consommateur éventuel pour mes produits) les renseignements concernant les documents nécessaires aux exportations, l'assurance et le financement des créances étrangères? Est-ce que le gouvernement offre une certaine forme de financement pour couvrir l'achat des matières premières et les frais d'exploitation? Combien me coûteront ces renseignements et cette aide? est-il nécessaire que je sois membre inscrit de la SNC et que j'aie versé mes cotisations pour avoir le droit d'obtenir cette aide et ces renseignements? Si la SNC et mon entreprise décident ensemble d'essayer de percer sur le territoire qui offre certaines possibilités pour y faire des études finales de marché, y aura-t-il quelqu'un qui puisse m'aider à organiser mes rendez-vous, qui me servira d'interprète et qui m'aidera à vendre mes produits? Les filiales de la SNC contrôleront-elles les résultats des démarches effectuées par mon représentant ou distributeur si je leur demande leur aide à cet égard, ou si je ne suis pas satisfait des communications entre mon client ou représentant et ma société? Quelles relations existe-t-il entre les bureaux provinciaux de l'Industrie et du Commerce à l'étranger et les délégations commerciales des hauts-commissariats canadiens?

Comme je le disais, voilà certaines des questions qu'un exportateur éventuel ou un fabricant peut se poser et s'est effectivement posé lorsqu'il a envisagé de commencer à exporter.

En outre, je poursuivais en disant que les questions qui précèdent peuvent donner une indication du genre de rensei-