

[Text]

seems that when this committee hears from witnesses who have had experiences with trading corporations, whether it is provincial or in other countries, they seem very positive towards such a corporation. On behalf of the committee, I want to thank you for coming and, as a Canadian citizen, sharing with us your experiences with other trading companies in other countries and your experiences in Canada. Your input certainly will help us to come to some sort of positive conclusion, hopefully to improve export trade.

Mr. Cardozo: Thank you very much.

The Chairman: Thank you, Mr. Cardozo.

Ladies and gentlemen, this meeting is adjourned until 2 o'clock this afternoon when we will hear from the Canadian Carpet Institute.

AFTERNOON SITTING

Monday, October 6, 1980

• 1405

The Chairman: Ladies and gentlemen, we are continuing with our witnesses here in the Toronto region and we have with us Vanessa Hammond, President of Canedex Distributors Limited. Vanessa will tell us a little about her company. A brief has been distributed prior to lunch. I think each member has one. So I will give the floor to Vanessa. Following her comments, we will continue with questioning.

Miss Hammond.

Miss Vanessa Hammond (President, Canedex Distributors Limited): Thank you very much, Mr. Flis, gentlemen.

I would like also to introduce Mr. Bert Farmer, form Canedex, who is back there and who will probably help me answer any questions afterwards.

Let me tell you first a little about Canedex. The company is an export trading house. We have been in operation for five years. Our contracts range all the way from very tiny—a few hundred dollars—up to over a million dollars. The individual contracts are often very varied: a single contract may cover medical equipment, office furniture, consumables, vehicles, and installation and training for the users, when required. We have exported to more than 20 countries, and this year we have worked in four different languages and 15 different currencies.

I would like to talk a little about trading houses as they exist today in the export market. I would like to stress that they are flexible and adaptable to local conditions. I also would like to say something about ways in which I think Canadian export trading houses can be strengthened and so can increase their contribution to Canadian exports. Of course, whether this strengthening will best be carried out within the private sector or through a national trading corporation is something the committee will consider based on a number of briefs.

[Translation]

vous êtes très bien tiré d'affaire. Parmi les témoins qui ont comparu devant le présent comité, il semble bien que ceux qui connaissaient d'expérience le fonctionnement de sociétés de commerce, provinciales ou étrangères, sont tous très favorables à la création d'une telle société. Au nom du comité, je tiens à vous remercier d'avoir bien voulu, en tant que citoyen canadien, nous faire part de vos expériences avec des compagnies commerciales étrangères et canadiennes. Votre témoignage nous aidera certainement à tirer des conclusions fondées, pour le plus grand bien du marché des exportations, espérons-le.

M. Cardozo: Merci beaucoup.

Le président: Merci, monsieur Cardozo.

Mesdames et Messieurs, le comité suspend ses travaux jusqu'à deux heures cet après-midi. Nous entendrons alors des témoins de l'Institut canadien du tapis.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

Le lundi 6 octobre 1980

Le président: Mesdames et messieurs, nous allons reprendre l'audition des témoins de la région de Toronto. Nous entendrons M^{me} Vanessa Hammond, présidente de Canedex Distributors Limited, qui va nous parler un peu de sa compagnie. Un mémoire a été distribué avant le lunch. Je pense que tous les membres en ont une copie entre les mains. Je vais donc donner la parole à Vanessa. Après son exposé, il y aura une période de questions.

Mme Hammond.

Mme Vanessa Hammond (présidente, Canedex Distributors Limited): Merci beaucoup, monsieur Flis, messieurs.

J'aimerais vous présenter M. Bert Farmer, aussi de Canedex, qui est au fond de la salle et qui m'aidera probablement à répondre à vos questions.

Permettez-moi tout d'abord de vous décrire un peu Canedex. Cette compagnie est une maison commerciale d'exportation. Nous sommes en affaire depuis cinq ans. Nos contrats sont de l'infime... quelques centaines de dollars... à plus d'un million de dollars. Il s'agit souvent de contrats très variés: un seul contrat peut prévoir l'achat de matériel médical, d'ameublement de bureau, de biens de consommation et de véhicules, de même que l'installation des biens achetés et la formation des utilisateurs, au besoin. Nous avons exportés dans plus de 20 pays et, cette année, nous avons travaillé dans quatre différentes langues et avec 15 différentes devises.

J'aimerais parler un peu des maisons de commerce existantes, de la place qu'elles occupent de nos jours dans le marché des exportations. J'aimerais insister sur le fait que ces maisons ont un mode de fonctionnement souple, adaptable aux conditions locales. J'aimerais aussi dire un mot sur les moyens qui pourraient être mis en œuvre pour renforcer les compagnies canadiennes d'exportation et leur permettre en conséquence de contribuer à l'expansion du marché canadien des exportations. Bien entendu, il appartiendra au comité de déterminer, sur la base des mémoires qu'il aura reçus, s'il convient de confier cette tâche au secteur privé ou plutôt à une société nationale de commerce.