

## [Text]

I assume that the objectives of a national trading corporation would be to provide an export window to those many small- and medium-sized quality Canadian manufacturers who do not either have the financial ability to research the global export opportunities and/or are so undermanned that they hesitate to direct their attentions to other areas of the marketplace considered foreign to them.

Now, there are various other reasons that deter Canadian manufacturers from developing export business, not the least of which is their lack of knowledge of the current over-all government and provincial facilities available to them to ease their path along the road to successful exports.

I then covered the topic under "Industry Needs". It would seem obvious that the combined weight and talents that could be exercised by the federal and provincial political and commercial resources, if properly directed, could within a very short space of time make substantial and major inroads into the overseas export marketplace.

First of all, and as a general observation, the majority of federal and provincial commercial officers working out of high commission offices around the world consider themselves 75 per cent diplomats and 25 per cent merchants when obviously the exact reverse is required.

We initiate our discussions at the overseas commercial sections since in a national trading company the commercial officers would be, in the initial stages, the trading company's marketing and sales representatives up to the stage when the manufacturer or his appointed agent would take over.

## • 1010

To achieve this type of emphasis at the level of the various world-wide commercial sections, a head office of a national trading corporation must be staffed by a director or a manager who is conceived first and foremost as an aggressive merchandiser with strong political support. And while of necessity, from a cost and practicality point of view, the branch offices of a national trading corporation would be housed with and come under the general jurisdiction of, say, the high commissioner offices around the world, their duties and responsibilities including the meeting of export target sales for their areas are designed, set and monitored for effect by the national trading corporation head office.

Now, the structure of a national trading corporation, including its development and manpower recruiting from the existing various sections of EDC, is a matter of organization and political expediency, and while this task cannot be minimized,

## [Translation]

développement de marchés étrangers, dans la mesure où cette possibilité les intéresse.

Je présume que les objectifs d'une société nationale du commerce consisteraient à offrir un marché extérieur aux petites et moyennes entreprises canadiennes du secteur manufacturier, qui fabriquent des produits de qualité, mais qui ne sont pas en mesure de financer une étude globale du marché des exportations ou dont l'effectif est si limité qu'elles hésitent à s'attacher à d'autres secteurs du marché qui leur sont étrangers.

En fait, diverses autres raisons contribuent à dissuader les fabricants canadiens d'exporter, et leur mauvaise connaissance de l'ensemble des services que leur offrent actuellement les autorités fédérales et provinciales pour leur faciliter la tâche et leur permettre d'exporter avec succès n'est certes pas la moins importante.

J'ai ensuite abordé ce sujet sous la rubrique «besoins de l'industrie». Il semble évident que, s'ils étaient utilisés à bon escient, les pouvoirs et les talents dont disposent les organismes politiques et commerciaux des autorités fédérales et provinciales pourraient très rapidement offrir aux entreprises canadiennes une place et des débouchés importants sur les marchés extérieurs.

Tout d'abord, je tiens à faire remarquer de façon générale que la majorité des délégués commerciaux fédéraux et provinciaux qui relèvent des hauts-commissariats disséminés dans le monde considèrent que 75 pour cent de leurs fonctions sont de nature diplomatique et que 25 pour cent sont de nature commerciale alors que, de toute évidence, ce devrait être l'inverse.

Nous commençons nos discussions dans les sections commerciales à l'étranger, étant donné que, dans le cas d'une société nationale du commerce, les délégués commerciaux seraient, au cours des premiers stades, les représentants de cette société en ce qui concerne la commercialisation et la vente, jusqu'à l'étape où le fabricant ou son agent désigné prendrait la relève.

Pour mettre l'accent sur cet aspect au niveau des diverses sections commerciales disséminées dans le monde entier, il est nécessaire qu'un directeur ou gestionnaire qui serait essentiellement un spécialiste dynamique des techniques marchandes jouissant d'un appui politique solide soit à la tête du siège social d'une société nationale du commerce. Et même si, nécessairement, pour des contraintes liées au coût et des raisons d'ordre pratique, les filiales d'une société nationale du commerce se trouveraient dans les mêmes locaux que, disons, les hauts commissariats et releveraient de cet organisme, leurs fonctions et responsabilités, notamment lorsqu'il s'agit d'atteindre les volumes d'exportation fixés pour leurs secteurs, seraient établis et contrôlés par le siège social de la société nationale du commerce.

En fait, la structure d'une société nationale du commerce, y compris sa constitution et le recrutement de la main-d'œuvre nécessaire au sein des diverses sections de la SEE est une question d'organisation et de convenance politique et, même si