

[Texte]

• 1030

I believe there is not enough emphasis placed at the local levels in the high commission offices on the importance of assisting manufacturers to get their goods on the marketplace in that area. Now, I realize that the work load for an individual can be very, very great who has a certain section of commodities to handle. He may get twenty-five letters and to follow those up on a close basis may be somewhat difficult, but at the same time I believe it should not be difficult for any individual to recognize those people who are very interested in the export market and to give them all the assistance possible.

As an example, I ended up in a country where I was promised by Telex by a high commission office that somebody would interpret for me. When I got there, somebody was away on holiday and everybody else was too busy, and his boss would not let the person who was to interpret for me out of the building. A cab was called for me and someone came down and told the cab driver the factory that I wanted to visit. After that I was on my own. If nobody in that factory had been able to speak English, I would have been in a sorry state and would have blown \$2,000 of expense money. That is a type of thing which is not isolated, let me put it that way.

On the other hand, there are areas, and we happen to have placed emphasis on the United Kingdom where the Canadian High Commission office has been extremely good to us. But in return we have shown them that we are very, very dedicated to that particular market in our export business, and recognizing that, they have said they would do whatever they could to help us.

Mr. Cardiff: With your particular product, do you use, attend or show at trade shows, or do you use a particular distributor in Europe?

Mr. Ings: Yes. As a specific example, we have taken a booth for shows at the Offenbach West German Luggage and Leather Goods Show for the whole of 1980. In the United Kingdom we worked through a distributor, but have decided now to more or less finance that operation ourselves. We now have warehouse facilities in the United Kingdom and a sales manager for the United Kingdom who happens to be sitting in the audience right now. Even though the cost is a lot more than just arbitrarily selling on an f.o.b. basis to a distributor, we believe the eventual rewards will be much greater by the time we get through with the thing. In other words, we have really stuck our neck out on this one, and I guess my neck is stuck out because if it does not work, I will be in trouble.

The Chairman: Mr. Ings, do you want to introduce your associates in the audience in case our members want to ask questions after we break up?

Mr. Ings: Mr. Alan Coles from London, England, who has been in the luggage business for some 18 years and was kind enough to accept an invitation from us to act as our sales manager for the United Kingdom.

[Traduction]

faire quelque chose d'autre pour vous aider dans ce domaine particulier?

Je pense qu'on ne met pas assez l'accent, aux paliers locaux des Haut-Commissariats, sur le fait qu'il est important d'aider les fabricants à trouver des débouchés pour leurs produits sur le marché de telle ou telle région. Je comprends très bien que la charge de travail pour une seule personne puisse être très, très lourde, si elle doit s'occuper de certaines catégories de produits. Elle peut recevoir vingt-cinq lettres, et il peut être assez difficile de suivre les affaires de près. Cependant, je ne peux m'empêcher de penser qu'il ne doit pas être difficile de reconnaître les gens qui sont très intéressés à percer sur les marchés étrangers et de leur fournir toute l'aide possible.

Par exemple, je suis arrivé dans un pays où un bureau du Haut-Commissariat m'avait promis par télex que quelqu'un me servirait d'interprète. Lorsque je suis arrivé, quelqu'un était parti en vacances et quelqu'un d'autre était trop occupé et son chef ne voulait pas laisser sortir la personne qui devait me servir d'interprète. On m'appela un taxi et quelqu'un est sorti donner au chauffeur de taxi l'adresse de l'usine que je désirais visiter. Après cela, je fus livré à moi-même. Si personne dans cette usine n'avait su l'anglais, j'aurais été bien embarrassé et j'aurais perdu \$2,000 en frais divers. Cet exemple n'est pas unique, croyez-moi.

Par contre, dans certains pays, et surtout au Royaume-Uni, le bureau du Haut-Commissariat du Canada nous a beaucoup aidés. Cependant, à notre tour, nous leur avons montré que nous étions extrêmement intéressés par ce marché en particulier, à la suite de quoi, ils ont promis de faire tout ce qu'ils pourraient pour nous aider.

M. Cardiff: En ce qui concerne votre produit, faites-vous usage de foires commerciales, exposez-vous à ces foires ou les visitez-vous, ou bien avez-vous un distributeur particulier en Europe?

M. Ings: Certainement; par exemple, nous avons loué un stand à l'exposition de bagages et d'articles de cuir d'Offenbach en Allemagne de l'Ouest pour toute l'année 1980. Au Royaume-Uni, nous avons eu recours à un distributeur, mais nous avons décidé maintenant de financer plus ou moins cette opération nous-mêmes. Nous avons maintenant des entrepôts au Royaume-Uni et un directeur des ventes pour ce pays, qui se trouve parmi l'auditoire en ce moment. Même si cela revient moins cher que la vente f.o.b. à un distributeur, nous pensons que nous obtiendrons de bien meilleurs résultats à la longue. Autrement dit, nous nous sommes réellement pris des risques pour ce débouché, et je pense en avoir pris beaucoup personnellement, car si cela n'aboutit pas, j'aurai de sérieux ennuis.

Le président: M. Ings, voulez-vous présenter vos associés qui se trouvent ici au cas où nos membres désireraient leur poser des questions lorsque la séance sera levée?

M. Ings: Voici M. Alan Coles, de Londres, qui travaille dans les bagages depuis environ 18 ans et qui a été assez aimable pour accepter notre invitation et nous servir de directeur des ventes au Royaume-Uni.