

[Text]

that the only reason for bartering is usually because nobody wants to buy your product.

Mr. Cardozo: Or we want to sell a product and the host country cannot pay for it in cash.

Mr. Thomson: Well, that reason is really because they usually cannot sell their product.

Mr. Cardozo: Correct.

Mr. Thomson: And cash may not be the reason that they cannot sell them, it is just that nobody wants the product, it is not competitive on the world marketplace.

Mr. Cardozo: Then that deal will not get off the ground. I will give you a case, Mr. Thomson, where the company I worked for lost a deal to Ciba-Geigy. Ciba-Geigy introduced into Pakistan \$6 million worth of a certain insecticide; it was Dimecron, I think. This was a Swiss company and the only way they could achieve it was to promise to buy rice to an equal value at certain agreed prices and certain qualities. Well, the Swiss do not eat much rice but they bought this rice and then they sold it in the Middle East. In order to accomplish this trading deal, they had to get in contact with an expert rice broker who for a 1 per cent or 2 per cent cut will sell you his expertise. This is a fact. They made money on their rice, not much, but they made a profit, because when you buy such products, you always buy them below the market rate. You mentioned, Mr. Thomson, the goods that nobody wanted, but if you take 20 per cent off those goods then people want them, and that 20 per cent can be built into your selling price.

• 1130

The consequence for Ciba-Geigy and Switzerland was that once millions of farmers had used Dimecron, in future the host country used their foreign exchange to buy it because their farmers wanted this product, it became a normal thing for them to use, it became a commodity, and they did not have to buy rice in subsequent deals. This is how bartering is used sometimes, to get a product in.

So you do not have to buy junk and you do not have to sell it in Canada, you can sell it abroad if this corporation has representatives in other countries who keep in contact with each other. I do not suggest this as an early operation because it takes quite a lot of expertise and experience, I just throw it in as possibilities that exist for the development of such an organization.

[Translation]

rience dont nous vous avez parlé avec la Grèce et d'autres partenaires. A mon avis, quand un pays veut conclure un marché de ce genre, c'est habituellement que personne ne veut acheter ses produits.

M. Cardozo: C'est le cas aussi lorsqu'un pays veut vendre un produit et que le pays acheteur ne peut payer en argent comptant.

M. Thomson: La vraie raison habituellement, c'est qu'ils ne sont pas capables de vendre leurs produits.

M. Cardozo: En effet.

M. Thomson: Et il se peut que le comptant n'ait rien à voir avec la raison pour laquelle ils ne peuvent vendre leurs produits. Il se peut que leurs produits ne se vendent pas parce qu'ils ne sont pas compétitifs sur le marché, parce que personne n'en veut tout simplement.

M. Cardozo: En pareil cas, le marché ne serait pas conclu. Je vais vous donner un exemple, monsieur Thomson. Une société, pour laquelle j'ai travaillé, a perdu un contrat avec Ciba-Geigy. Ciba-Geigy a vendu au Pakistan pour 6 millions de dollars d'un certain insecticide, le Dimecron, je crois. Pour vendre cette quantité d'insecticide, la compagnie suisse a dû promettre d'acheter du riz pour une valeur égale, à un prix convenu pour une certaine qualité de riz. Les Suisses ne sont pas de gros mangeurs de riz, mais la compagnie suisse a tout de même acheté le riz, qu'elle a revendu au Moyen-Orient. Pour parvenir à ses fins, la compagnie a dû engager un négociant en valeur spécialisé dans le riz qui, pour une commission de 1 ou 2 p. 100, a mis son expérience à la disposition de la compagnie. Je n'invente rien. La compagnie suisse a fait de l'argent avec le riz. Pas beaucoup, mais elle a réalisé un profit, parce que les produits achetés dans de telles conditions sont toujours achetés à un prix inférieur au prix du marché. Vous avez parlé, monsieur Thomson, de produits dont personne ne veut, mais si vous abaissez de 20 p. 100 le prix de ces produits, alors les gens veulent les acheter, et ce rabais de 20 p. 100 peut se répercuter sur votre prix de vente.

Le résultat final pour Ciba-Geigy et la Suisse? Eh bien! les millions de cultivateurs qui avaient utilisé le Dimecron ont voulu continuer d'utiliser cet insecticide et le pays client a été contraint d'utiliser son change étranger pour continuer d'acheter du Dimecron, insecticide que ses cultivateurs avaient pris l'habitude d'utiliser, qui était devenu un produit de consommation, sans que Ciba-Geigy et la Suisse n'aient à continuer d'acheter du riz en contrepartie. C'est ainsi quelquefois que le troc peut servir à ouvrir un marché pour un produit.

Vous n'êtes donc pas obligés d'acheter de la camelote et de la vendre au Canada, vous pouvez la vendre à l'étranger si la société de commerce a des représentants dans d'autres pays et que ceux-ci demeurent en contact les uns avec les autres. Je ne prétends pas que la société pourrait se lancer dans des opérations de ce genre dès le début, parce qu'il faut beaucoup de connaissances et d'expérience pour prendre de telles initiatives. Je ne fais que lancer une idée, comme ça. Ce que je propose n'est qu'un scénario parmi d'autres pour montrer le rôle que