

[Texte]

The methods are all there for anyone to use. It is just that a trading house has to be good at doing it.

**Mr. Deans:** I take it from your brief that you believe there is an adequate nucleus of trading houses in Canada able to represent Canadian manufacturers effectively?

• 1450

**Ms. Hammond:** I believe so.

**Mr. Deans:** Why, then, do we have such a deficit in exporting of manufactured goods?

**Ms. Hammond:** Some of the problems I mentioned, I think although the trading-house sector exists, we have a very low profile. This is partly our own fault. We have to find some method of working much more effectively with the manufacturers. The manufacturers have to be more creative, maybe in their attitude towards exports. Many manufacturers feel if they do not do the export themselves, they are going to lose control; the technical aspects are not going to be handled correctly; maybe they are not going to get paid.

All those things can be dealt with. We like to work very closely with the manufacturers and if necessary make sure the manufacturer and the end-user are in contact with each other. For some products this is essential. We are not in any way trying to take away the technical aspects from the manufacturer. That is not our business.

I think we have to do a lot to increase the manufacturers' knowledge of what we can offer. I also think the government could promote our services—not the services of any one trading house, but just make the manufacturers more aware of the services offered.

**Mr. Deans:** That is probably what we are doing now.

Do you find a reluctance among Canadian manufacturers to engage in exporting at all?

**Ms. Hammond:** Oh, yes. There are times when we talk to somebody, ask for product information, and say, do you have any data sheets in Spanish; or I would like to know the weight and volume for shipping rates; and they will say, well, where is it going? And they are just outraged that anything would be leaving Canada; leaving North America is absolutely unthinkable. They think it is very funny, often.

**Mr. Deans:** All I am getting is an opinion, and I realize that. I cannot get anything else. We were talking at lunch, inciden-

[Traduction]

(S.R.D.) servir, et compte tenu des efforts déployés par le fabricant pour figurer au répertoire, je suis convaincue que nous devrions pouvoir accéder à ces renseignements.

Les méthodes peuvent toutes être utilisées par n'importe qui. Cependant, une maison de commerce se doit de bien savoir les exploiter.

**M. Deans:** Si je m'en tiens à votre mémoire, il semblerait qu'à votre avis il existe un nombre suffisant de maisons de commerce au Canada qui soient en mesure de bien représenter les fabricants canadiens?

**Mme Hammond:** C'est mon opinion.

**M. Deans:** Mais alors, pourquoi accusons-nous un tel déficit dans l'exportation de produits manufacturés?

**Mme Hammond:** Cela s'explique par certains des problèmes que j'ai évoqués. Bien qu'il existe des maisons de commerce au Canada, il me semble que celles-ci jouent un rôle très effacé. Et c'est un peu de notre faute. Nous devons trouver un moyen d'intervention plus efficace auprès des fabricants. Il importe par ailleurs que ces derniers innovent davantage, peut-être dans leur attitude à l'égard des exportations. En effet, nombre de fabricants estiment que s'ils ne s'occupent pas eux-mêmes de l'exportation, ils ne seront plus maîtres de la situation; que les questions techniques ne seront pas réglées correctement et qu'ils ne seront peut-être pas payés.

Or, il y a réponse à tous ces problèmes. Nous aimons travailler en étroite collaboration avec les fabricants, et, si nécessaire, nous veillons à ce qu'il y ait un contact entre le fabricant et l'utilisateur final. Pour certains produits, une telle mesure est indispensable. Loin de nous l'intention d'enlever au fabricant ses responsabilités d'ordre technique. Nous ne sommes pas là pour ça.

Je pense que nous avons énormément à faire pour que les fabricants soient mieux renseignés sur les services que nous sommes en mesure de leur offrir, et que le gouvernement pourrait, de son côté, assurer la promotion de nos services—non pas les services d'une maison de commerce en particulier—simplement en faisant mieux savoir aux fabricants en quoi nous pouvons leur être utiles.

**M. Deans:** C'est probablement ce que nous faisons à l'heure actuelle.

Constatez-vous parmi les fabricants canadiens une réputation à faire de l'exportation.

**Mme Hammond:** Très certainement. Il nous arrive de demander à un fabricant des précisions sur un produit donné, de lui demander s'il possède des imprimés en espagnol ou de lui poser des questions sur le poids et le volume pour les frais d'expédition. Et il répond invariablement: «Eh bien, où voulez-vous envoyer ce produit?» Et ils sont tout simplement outragés à l'idée qu'un produit quitte le Canada. Ils ne conçoivent absolument pas qu'un produit quitte l'Amérique du Nord. Et souvent, l'idée les amuse beaucoup.

**M. Deans:** Tout ce que j'obtiens c'est un point de vue, et je me rends compte que je ne peux m'attendre à rien d'autre. Je