

[Text]

Mr. Thomson: Have they identified any markets for you?

Mr. Ings: I think you identify the market and then write for assistance in that particular market. They should have a file on hand of people who may be able to help you, but I do not think that they would specifically come to you and identify a market. I mean, nobody has ever come to Dominion Luggage and said, hey, there is market for your goods in such and such a place.

Mr. Thomson: Did you ask them?

Mr. Ings: Have I asked them what?

Mr. Thomson: Have you asked them to identify a potential customer in any area?

Mr. Ings: Oh, I am sorry. Yes, they are capable of giving you the names of customers who might buy your goods. But then I can go to the yellow pages in England or Germany or Hong Kong and I can find the customers too. That is no big deal.

Mr. Thomson: What would you like them to do that they are not doing now?

Mr. Ings: I think they should assist those people who are interested and have shown an interest in the export market in a far greater way by getting more involved with that particular company on a correspondence basis, an advice basis. Most of the people who export reasonably successfully or go after the export market only want to be assisted to a certain distance. Once they understand what is going on—they are usually big boys—they can look after themselves. However there is a tremendous amount of need up to a certain point as far as getting involved in the market is concerned.

Mr. Thomson: Thank you.

The Chairman: Mr. Cardiff.

Mr. Cardiff: You have only been in the export market with this product a short time, I understand just this year, what . . .

Mr. Ings: I should qualify by saying that the previous management made stabs at it over a number of years but only now has Dominion Luggage made a priority of it.

Mr. Cardiff: Do you have any particular frustrations with government services that you have used in lack of reaction or action to your product, or are they too slow in their actions?

Mr. Ings: I have to be careful because, as I said to you before, in certain areas of our efforts we have been very, very successful and we have received a tremendous amount of co-operation, but in other areas, the impression left to us is: We really do not want to see you any more. We got you a hotel room. We have made an appointment for you with Quelle and Hadeka who are down in the south of Germany and this other guy is in the north of Germany. You can rent a car from Avis or something like that. That is about the extent of it, a type of situation with very little follow-up, apart from, as I say, a number of offices. Nobody has ever written and asked how we made out with so-and-so and so-and-so, and can I do anything else to help you in that particular area?

[Translation]

M. Thomson: Vous ont-ils signalé des marchés?

M. Ings: Je pense qu'il vous appartient de reconnaître un marché et ensuite de demander par écrit de l'aide pour ce marché en particulier. Ils devraient avoir un dossier qui contient le nom de personnes en mesure de vous aider, mais je ne pense pas qu'ils vous approcheraient d'eux-mêmes pour vous signaler un marché. En fait, personne ne s'est présenté à Dominion Luggage pour dire: «Écoutez, il y a un marché pour vos produits à tel ou tel endroit».

M. Thomson: Leur avez-vous posé la question?

M. Ings: Quelle question?

M. Thomson: Leur avez-vous demandé de vous signaler un client possible dans une région quelconque?

M. Ings: Oh, je vois. En effet. Ils sont capables de vous donner les noms de clients qui pourraient acheter vos produits. Toutefois, je peux chercher dans les «pages jaunes» d'Angleterre ou d'Allemagne ou d'Hong Kong et je peux y trouver les clients moi-même. Ce n'est vraiment pas difficile.

M. Thomson: Que voudriez-vous qu'ils fassent et qu'ils ne font pas maintenant?

M. Ings: Je pense qu'ils devraient aider les gens qui ont prouvé leur intérêt pour les marchés extérieurs et leur écrire pour leur donner des avis. La plupart des gens qui réussissent assez bien à exporter leurs produits ou qui recherchent des débouchés désirent être aidés jusqu'à un certain point seulement. Une fois qu'ils comprennent les mécanismes du marché sur lequel ils veulent exporter, ils peuvent voler de leurs propres ailes. Cependant, beaucoup ont besoin d'aide pour percer sur ces marchés.

M. Thomson: Je vous remercie.

Le président: M. Cardiff, vous avez la parole.

M. Cardiff: D'après ce que je comprends, vous n'exportez ce produit que depuis peu, seulement cette année?

M. Ings: Je dois préciser que la direction précédente a fait des tentatives pendant plusieurs années, mais c'est seulement maintenant que Dominion Luggage a mis l'exportation au premier rang de ses préoccupations.

M. Cardiff: Les services gouvernementaux ont-ils manqué d'intérêt à l'égard de vos produits ou bien sont-ils trop lents à agir?

M. Ings: Je ne peux pas trop m'avancer, comme je l'ai déjà dit, dans certains domaines, nos efforts ont été couronnés de succès et nous avons bénéficié d'une très grande coopération. Toutefois, dans d'autres domaines, nous avons eu l'impression qu'ils seraient heureux d'être débarrassés de nous. Nous vous avons réservé une chambre d'hôtel. Nous avons pris rendez-vous pour vous avec Quelle et Hadeka qui se trouvent dans le Sud de l'Allemagne et cette autre personne est dans le Nord de l'Allemagne. Vous pouvez louer une voiture chez Avis ou quelque chose comme cela. C'est à peu près ainsi que cela se passe, une situation pour laquelle on ne se soucie guère du suivi, à part, comme je l'ai déjà dit, un certain nombre de bureaux. Personne ne nous a jamais écrit pour nous demander comment nous avons trouvé un tel et un tel, et pouvons-nous