

*[Text]*

Have you ever been invited to participate in a trade mission when the Canadian government organized a trade mission to foreign countries?

**Ms. Hammond:** We have been approached about it. I do not think there is anything at all negative in the Department of Industry, Trade and Commerce's attitude. They are very helpful towards us.

We have not participated in a trade mission, mainly because we offer a service rather than a product. The trade missions seem to be most effective when one can go and physically show a product. It seems the most effective way for us to do our promotion overseas is to go and talk to a potential customer, find out what the needs are; and if the need is for information, pricing, quick delivery, our best promotion is to provide the information, pricing, and quick delivery. That kind of promotion is the most effective possible.

• 1445

**Mr. Roy:** How many employees are working in Canedex?

**Ms. Hammond:** There are six people full-time and a number of consultants we use when needed.

**Mr. Roy:** Thank you.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Roy.

Mr. Deans.

**Mr. Deans:** I will be very brief.

Do you take title to the goods you are obtaining in Canada and selling elsewhere?

**Ms. Hammond:** Yes. In every contract so far this has happened. We have been asked if we would be willing to work just on an agent's fee or on a commission and we certainly would be if the situation arose and if it were needed.

**Mr. Deans:** How do you find the financing? I assume you find the market before you obtain the goods?

**Ms. Hammond:** Yes. We only purchase to fill an order. We do not stock anything.

**Mr. Deans:** How do you do that? Do you maintain a sort of glossary of everyone who is doing all the things you would want to be able to be involved in?

**Ms. Hammond:** This is our stock in trade—finding equipment. We use some very obvious and basic methods—our own knowledge, which has grown vastly over the last five or six years. The biggest asset anyone can bring to the company is a knowledge of Canadian sources. The yellow pages are very effective. Fraser's Directory is very effective. The Business Centre sometimes provides information. The BOSS system should—and with the amount of effort put in by the manufacturer to get listed, I really feel we should be able to have access to that information.

*[Translation]*

Avez-vous jamais été invité à participer à une mission commerciale organisée par le gouvernement canadien dans des pays étrangers?

**Mme Hammond:** On nous a approchés à ce sujet. Je ne crois pas qu'il y ait quoique ce soit de négatif dans l'attitude du ministère de l'Industrie et du Commerce. Ce ministère nous rend de fiers services.

Nous n'avons jamais participé à une mission commerciale, pour la bonne raison surtout que c'est un service que nous offrons, et non un produit. Il semble que les missions commerciales soient surtout efficaces lorsque quelqu'un peut se rendre sur place, physiquement, pour montrer un produit. Il semble que la meilleure façon pour nous de faire notre promotion à l'étranger soit de nous rendre sur place pour rencontrer un client potentiel et découvrir ses besoins. S'il a besoin qu'on lui fournisse des renseignements, ou qu'on établisse des prix pour lui, ou encore qu'on lui assure une livraison rapide des produits, la meilleure façon pour nous de faire notre promotion, c'est . . . c'est de répondre à ses besoins. Impossible de trouver mieux comme promotion.

**M. Roy:** Combien y a-t-il d'employés au service de Canedex?

**Mme Hammond:** Nous avons six personnes qui travaillent à temps plein et un certain nombre d'experts-conseils à qui nous faisons appel au besoin.

**M. Roy:** Merci.

**Le président:** Merci, M. Roy.

M. Deans.

**M. Deans:** Ma question sera très brève.

Vous portez-vous acquéreurs des articles obtenus au Canada et que vous revendez ailleurs?

**Mme Hammond:** Oui. C'est ce qui s'est passé jusqu'ici avec tous les contrats. On nous a demandé si nous étions disposés à travailler simplement moyennant une commission ou un courtage, ce à quoi nous répondons que nous le ferions certainement si le cas se produisait et si le besoin se faisait sentir.

**M. Deans:** Comment trouvez-vous les fonds nécessaires au financement? Je suppose que vous trouvez le marché avant d'obtenir les produits?

**Mme Hammond:** Oui. Nous achetons uniquement pour exécuter une commande. Nous ne mettons rien en stock.

**M. Deans:** Comment procédez-vous? Disposez-vous d'un genre de répertoire des fabricants de tous les articles et produits susceptibles de vous intéresser?

**Mme Hammond:** Notre spécialité consiste à trouver de l'équipement. Nous avons recours à certaines méthodes très évidentes et élémentaires, notamment nos propres connaissances qui se sont étendues de façon considérable au cours des cinq ou six dernières années. Une connaissance des sources canadiennes: voilà le meilleur atout que l'on puisse offrir à toute société. Les Pages jaunes sont à cet égard d'une très grande utilité. Le répertoire de Fraser est également très efficace. Le Centre des entreprises nous communique parfois des renseignements. Le système de repérage des débouchés