

M. McIlraith: Y a-t-il eu des bureaux de fermés?

L'hon. M. Churchill: Non, aucun bureau de fermé.

M. McIlraith: Le ministre étudierait-il la possibilité d'accroître le service aux États-Unis, afin d'y augmenter nos ventes de produits fabriqués?

L'hon. M. Churchill: C'est une bonne idée, et qui vaut vraiment la peine d'être envisagée. Nous avons actuellement sept bureaux dans ce pays. J'ai eu le plaisir de visiter ceux de New York, de Chicago et de Boston depuis un an environ, et j'ai été grandement impressionné devant l'œuvre accomplie en ces endroits par notre service des délégués commerciaux. J'ai parlé aussi aux autres délégués commerciaux qui sont en poste ailleurs aux États-Unis. Ils font beaucoup pour intéresser les Américains à notre pays et pour les amener à acheter au Canada.

Tout récemment, je suis allé à l'exposition commerciale que nous avons organisée à Boston. C'était une excellente exposition, bien achalandée, et les produits exposés par les hommes d'affaires canadiens étaient d'excellente qualité. L'an dernier, j'ai assisté, à Chicago, à une réunion organisée par le comité canado-américain de la Chambre de commerce de cette ville. Il y avait foule, et les gens manifestaient un vif intérêt envers les problèmes que soulève le commerce entre nos deux pays. Il est bon de rappeler que cette région des États-Unis est la plus grande importatrice de denrées canadiennes, et que c'est la région américaine qui exporte le plus au Canada. Les capitains américains qui entrent au Canada viennent en grande partie de cette région, et c'est de là que de nombreuses filiales sont venues s'établir dans notre pays. J'ai trouvé l'expérience extrêmement stimulante et intéressante. Cette initiative et le travail accompli par nos fonctionnaires à Chicago pour intéresser les Américains à notre pays m'ont encouragé. On peut constater les résultats de ce travail dans un endroit comme Chicago, où les échanges entre nos deux pays jouent un rôle considérable.

L'exposition commerciale de Boston et l'autre travail à accomplir là-bas aideront aussi. D'autres régions des États-Unis qui sont moins près du Canada n'ont pas été atteintes au même point.

Mon honorable ami dit que nous pourrions peut-être étendre aux États-Unis notre service de délégués commerciaux. C'est une idée qui mérite d'être étudiée, parce que le commerce entre nos deux pays s'intensifie et que nous voulons tout mettre en œuvre pour favoriser l'exportation aux États-Unis des

[L'hon. M. Churchill.]

produits manufacturés canadiens tout autant que les matières premières que nous y exportons maintenant. Je remercie l'honorable député d'avoir attiré l'attention du comité sur ce point particulier.

M. McIlraith: Du fait que de nombreuses fabriques canadiennes sont relativement petites, elles ne sont pas au courant des marchés d'exportation auxquels elles pourraient avoir accès et qui, en leur permettant d'exporter des produits en plus de ceux qu'elles écoulent sur le marché canadien actuel, les aideraient à abaisser leurs frais de production. J'estime que c'est vrai surtout en ce qui concerne les exportations aux États-Unis, car pour ce qui est d'exporter à d'autres pays étrangers, beaucoup de sociétés canadiennes ne sont pas assez importantes pour avoir les services qu'exige le commerce normal d'exportation, mais pourraient exporter au États-Unis à la faveur de pratiques commerciales analogues. Ces petits établissements n'ont simplement pas les facilités et ne songent pas aux exportations, et le service des délégués commerciaux pourrait être en mesure de les aider à accroître nos exportations aux États-Unis si nous songions davantage en ce moment à élargir le champ de leur activité en ouvrant de nouveaux bureaux dans d'autres régions des États-Unis ou en appuyant les présents bureaux par l'extension de leurs services et l'augmentation de leur personnel.

Il vaut bien la peine de surveiller la chose d'assez près car nos exportations ont constamment à faire face, il me semble, au problème que pose une économie à prix de revient relativement élevé. Le problème va continuer d'exister et toutes mesures qu'on pourra prendre en vue de trouver des marchés d'exportation pour ces entreprises manufacturières ne contribueront pas seulement à relever leurs chiffres d'affaires, mais seront avantageuses en ce qu'elles permettront aux manufacturiers de baisser leurs prix, tant pour les consommateurs canadiens que pour le marché d'exportation.

(Le crédit est adopté.)

382. Construction ou acquisition de bâtiments, terrains, matériel et fournitures, \$222,000.

M. McIlraith: Le ministre peut-il nous dire pourquoi ce crédit est augmenté?

L'hon. M. Churchill: L'augmentation est de \$61,000. Ce poste, bien entendu, a pour but de fournir des maisons aux délégués commerciaux qui habitent des régions où, dans certains cas, le climat est pénible et où, dans d'autres cas, il n'y a pas de logements à louer. Chaque année on procède à une évaluation pour savoir s'il convient d'acheter un terrain ou de continuer à verser un loyer.