

commerciales entre le Canada et les autres pays de l'hémisphère occidental.

**M. Robichaud:** Le député de Restigouche-Madawaska vient de soulever une question qui a beaucoup d'importance dans le nord du Nouveau-Brunswick. J'ai posé au ministre deux questions sur le même point hier soir. Peut-il nous dire, maintenant qu'il a ses hauts fonctionnaires avec lui, ce que fait le ministère du Commerce pour ramener au niveau normal nos exportations de bois à pâte vers le marché européen? Le député de Restigouche-Madawaska a cité des chiffres. Il a dit savoir, d'après ses contacts avec les commerçants de France et de Grande-Bretagne, que nos prix ne sont pas supérieurs à ceux qu'on paie à l'égard de la pâte de bois russe. De fait, ils sont même inférieurs.

**L'hon. M. Churchill:** Une chose à rappeler est que la demande de bois à pâte dans l'univers connaît un fléchissement à l'heure actuelle. Grâce à ses délégués commerciaux en poste à l'étranger, le gouvernement suit l'évolution du commerce, mais le gouvernement ne participe pas activement et directement à la vente du bois à pâte ou de tout autre article, sauf le blé, dont l'écoulement est confié à une société de la Couronne. L'industrie privée a des représentants à l'étranger qui doivent stimuler ces ventes de bois à pâte, comme on le fait à l'égard d'autres produits.

**M. Caron:** Je crois vraiment que c'est une question à étudier. Le ministre nous dit que le gouvernement ne cherche pas à vendre, qu'il n'est pas chargé de vendre les produits fabriqués au Canada. Il nous faudrait de par le monde une armée de vendeurs qui soient capables de vendre les produits que nous fabriquons. Nous produisons beaucoup plus que nous ne pouvons consommer et, à moins de pouvoir écouler nos denrées sur les marchés du monde, nous souffrirons d'un recul économique qui durera non pas un ni deux ans mais très longtemps. C'est pourquoi j'estime que le ministère du Commerce devrait avoir des vendeurs à son service un peu partout dans le monde.

**L'hon. M. Churchill:** L'État ne se réserve pas le monopole du commerce extérieur. Nous avons un service de délégués commerciaux en 45 pays. Ces délégués, très actifs, se mettent en relations avec les hommes d'affaires du pays où ils sont postés et renseignent les hommes d'affaires canadiens qui vont les visiter ou qui leur écrivent. Ils communiquent au gouvernement et aux hommes d'affaires canadiens les renseignements qu'ils recueillent constamment. Notre magnifique brochure intitulée "Le Commerce extérieur" est une mine d'information. Les fonctionnaires du ministère font donc tout ce qu'ils peuvent

pour tenir les commerçants canadiens au courant des occasions qui s'offrent à l'étranger. Toutefois, nous n'en sommes pas encore arrivés au point d'employer au service de l'État des vendeurs chargés de trouver preneurs pour les produits de l'industrie privée.

Les hommes d'affaires canadiens sont eux-mêmes dynamiques. Comme je le disais jeudi, ils ont fait 4,000 visites à divers pays étrangers; c'est ainsi que notre commerce canadien progresse. C'est grâce aux moyens dont j'ai parlé que les hommes d'affaires sont au courant de ce qui se passe.

**M. Caron:** J'ai entendu les observations du ministre et aussi celles de l'honorable député de Restigouche-Madawaska. Ce dernier a dit qu'il a appris il y a quelque temps, lors de son passage en France et en Angleterre, que nous perdions à la Russie notre marché du bois à pâte. Pourquoi? Si nous avons là-bas des délégués commerciaux qui s'occupent du commerce et s'ils n'ont pas fait rapport, comme ils ont dû le faire et si, pour une raison ou pour une autre, nous perdons notre commerce, c'est qu'il y a quelque chose qui ne va pas quelque part et que le ministère du Commerce devrait corriger.

Le même problème se pose au sujet du papier-journal. Nous perdons le marché mondial aux mains de la Norvège, de la Suède et de la Finlande. Comment se fait-il que nous perdions le marché des États-Unis à l'égard d'un produit qui, autrement, doit être importé de si loin? Nous voulons savoir ce qui ne va pas afin qu'il nous soit possible d'aviser aux moyens à prendre. C'est pourquoi nous demandons au ministre d'apporter des changements qui nous permettront de vendre nos produits.

**L'hon. M. Churchill:** Je le répète, le commerce a décliné à certains égards. Néanmoins, le Canada est le principal fournisseur de bois de construction et de bois à pâte et nos agents à l'étranger s'occupent très activement de la vente de ces produits en recueillant les renseignements nécessaires. C'est une question purement économique. Les Russes obtiennent parfois des commandes parce que leurs prix sont inférieurs aux nôtres. C'est ce que j'ai dit l'autre jour à propos de l'aluminium.

Ainsi, grâce à un de nos délégués commerciaux aux États-Unis, nous avons obtenu des commandes de bois et de produits du bois pour une somme de \$889,000. Il a fait un relevé détaillé des débouchés pour le bois dans le Michigan et l'Ohio au cours de 1956 et jusqu'en 1957 et les demandes de renseignements qu'on lui a adressées à la suite de cette étude ont abouti à une augmentation appréciable des commandes. Des listes des bois canadiens et d'offres spéciales ont été communiquées aux établissements de ces