

marchés ou de consolider le marché de certaines denrées déjà introduites. Nous pouvons seconder dans son travail le délégué commercial du Canada. Le ministère et les sociétés canadiennes participantes se trouvent à acquérir de nouvelles connaissances sur les perspectives d'exportation et sur les besoins du marché, y compris une certaine connaissance de ce que font les concurrents étrangers. Là où le public est admis à la foire, nous accomplissons un travail de renseignement très efficace pour le Canada, et cela, dans des conditions avantageuses.

Pour de nombreuses sociétés canadiennes notre programme relatif aux foires commerciales fait le pont entre le moment où la société n'est pas en mesure d'y participer et celui où elle pourra le faire par elle-même. Il est manifeste que l'effort que nous avons tenté pour aider les exportateurs à utiliser la méthode de la foire commerciale porte des fruits. Certes, les sociétés que nous avons initiées à cette méthode de vente en sont, en majorité, enthousiastes.

Notre participation aux foires commerciales suit une courbe ascendante. Elle reçoit nettement l'appui et l'approbation des exportateurs canadiens et des associations commerciales intéressées avec lesquelles nous entretenons des contacts à des fins de consultation. Il est incontestable que l'industrie canadienne apprécie hautement l'aide que lui apporte ce moyen d'accroître le commerce d'exportation. En 1957, 255 sociétés canadiennes ont participé aux 16 expositions canadiennes à l'étranger dont le ministère du Commerce a pris l'initiative.

Au début de 1959, le travail déjà en cours atteindra son point culminant sous la forme d'une exposition commerciale des produits canadiens à la Jamaïque et à la Trinité, organisée pour célébrer le premier anniversaire de la Fédération des Antilles. Ces expositions peuvent avoir une influence particulière sur notre participation future aux foires commerciales, parce qu'elles comportent le partage des dépenses entre le gouvernement et les sociétés privées. Plus tard au printemps nous espérons organiser une exposition commerciale canadienne et une "Semaine du Canada" à Boston (Massachusetts). Tout indique, en ce moment, que notre initiative aux Antilles et notre foire commerciale de Boston recevront un appui vigoureux de la part des exportateurs canadiens et partant, qu'elles seront couronnées de succès. Ces manifestations en soi démontreront l'importance que les milieux d'affaires canadiens attachent aux foires commerciales.

Pendant le reste de l'année 1959, nous nous proposons de participer à un certain nombre de foires commerciales internationales, tant de nature générale que de nature spécialisée,

dans les pays du Commonwealth, en Europe, aux États-Unis, en Extrême-Orient et en Amérique latine. En fait, les manufacturiers canadiens nous exhortent à participer à toutes sortes de foires commerciales d'un caractère tout à fait nouveau depuis la guerre, notamment en Suède, en Irak, en Australie et en Rhodésie, et nous avons été également invités à participer à des expositions plus spécialisées portant sur certaines industries en particulier, telles que l'industrie alimentaire et l'industrie du bâtiment dans des pays importants comme le Royaume-Uni, les États-Unis, l'Allemagne et les Pays-Bas. Ce programme est mis au point de concert et en collaboration avec des industries et des organismes commerciaux intéressés.

Mon ministère est convaincu que notre participation aux foires commerciales devient de plus en plus efficace à mesure que nous acquérons de l'expérience. Nous sommes heureux de constater que les entreprises canadiennes nous appuient de plus en plus à cet égard. Nous fondant sur les résultats du passé et sur l'intérêt que manifestent les hommes d'affaires, nous sommes convaincus que pareille activité est extrêmement précieuse.

Un mot maintenant du financement des exportations. La Société d'assurance des crédits à l'exportation qui, à l'égard de certaines ventes à l'étranger protège les exportateurs canadiens contre le défaut de paiement des acheteurs et contre certaines autres éventualités, est un autre moyen qui facilite le commerce d'exportation du Canada. Les exportateurs canadiens nous ont signalé qu'à certains égards les moyens mis à la disposition des Canadiens pour financer les exportations ne sont pas importants ni assez souples pour permettre à nos gens de soutenir la concurrence de certains autres pays qui offrent des crédits plus étendus et à plus long terme. On a démontré que, dans certains cas, les exportateurs canadiens pouvaient soutenir la concurrence quant au prix, à la qualité, à la quantité et à la livraison, mais non du point de vue du crédit et, pour cette raison, n'ont pas pu obtenir les ventes. Le ministère a étudié ces observations et, en collaboration avec d'autres ministères, nous examinons à fond toutes les propositions relatives à l'amélioration des méthodes de financement des exportations.

Un mot des missions commerciales, monsieur le président. Si les Canadiens veulent accroître leurs ventes à l'étranger, ils doivent aller négocier dans ces pays et, si la chose est possible, y faire leurs ventes. Au début de l'automne dernier, j'ai accompagné les représentants de la Commission du blé en Europe occidentale, afin de faire connaissance avec un certain nombre d'importateurs de céréales importants de plusieurs pays. Et