

Je ne voudrais pas donner l'impression que nous créons ces occasions favorables. Notre organisation est tout d'abord destinée à servir. J'imagine que probablement les deux-tiers ou les trois-quarts des industries à l'établissement desquelles nous avons aidé, ont débuté dans l'idée d'un fabricant qui voulait accomplir quelque chose. Il s'est ensuite adressé à nous. Nous avons discuté la chose avec lui; il nous a expliqué ce qu'il avait à l'idée; puis nous lui avons offert les services de notre bureau pour l'aider à choisir l'emplacement de son usine grâce aux éléments que notre formation nous fait découvrir. Dans chaque cas, nous faisons une étude des frais de transport des marchandises; l'intéressé nous dit ce qu'il se propose de fabriquer, où il entend vendre son produit et où il compte obtenir sa matière première. A la lumière de ces renseignements nous étudions les faits pour démontrer ce que les frais de transport de son produit représenteraient s'il le livrait en "A", "B" ou "C". Nous suggérons fréquemment des emplacements auxquels il n'avait pas pensé. Dans d'autres cas, nous posons le premier jalon d'une entreprise par la découverte de ce que nous croyons être une occasion favorable. Nous préparons un rapport et le transmettons à l'extérieur par l'entremise de nos agents. Ceux-ci se mettent en relation avec des industriels qu'ils croient intéressés et leur disent: "Avez-vous jamais songé à cela?" Bien entendu nous sommes très heureux quand nous réussissons à placer une de ces propositions. Nous avons des hommes qui maintiennent des relations avec l'industrie et qui font des milliers de visites chaque année. Nous ne savons jamais quand l'une de ces visites aboutira au placement d'une industrie.

L'hon. M. EULER: Vous parlez de la mise en valeur des ressources naturelles, et dites qu'elle a progressé peut-être plus rapidement dans l'Est que dans l'Ouest du Canada. Certains d'entre nous croient qu'il serait à l'avantage du Canada si nous obtenions une expansion de l'industrie dans l'Ouest du pays. Cela réglerait peut-être nos différends et, comme l'exploitation des ressources naturelles a progressé à ce point dans l'Ontario et dans Québec, il serait peut-être bon que vous portiez votre attention sur ces ressources en encourageant l'expansion de l'industrie dans l'Ouest du Canada. Voilà ce que je pense sur ce sujet.

M. FAIRWEATHER: Je suis très heureux qu'on ait soulevé ce point. M. Maxwell et moi-même avons fait une grande tournée de l'Ouest du Canada l'automne dernier. Au cours de ce voyage nous avons parcouru des milliers de milles, visité un grand nombre de centres, et avons parlé aux autorités des ministères provinciaux dans le but de découvrir dans le pays ce qu'on pourrait appeler des chances d'établissement le long de la ligne. Nous avons constaté qu'il y a d'amples occasions favorables et nous nous efforçons de faire notre part en vue de la réalisation de cette expansion industrielle.

L'hon. M. HORNER: Concernant ce qu'a dit le sénateur Euler au sujet de l'activité industrielle dans l'Ouest du Canada, il me semble que les industriels canadiens ont grandement failli à la tâche. Ils ont manqué des occasions d'installer des moulins à papier et autres industries qui conviendraient fort bien à l'Ouest du Canada. Toutefois, vous trouveriez peut-être difficile de les persuader d'y aller.

L'hon. M. EULER: C'est une question de faible densité de la population.

M. FAIRWEATHER: C'est une question de marchés, d'accessibilité des ressources, de main-d'œuvre et de maintes autres choses.

L'hon. M. EULER: Et d'énergie.

M. FAIRWEATHER: L'on ne peut nier qu'il existe des occasions favorables là-bas. Les provinces de l'Ouest ont une abondance d'occasions de développement industriel. Pour mon compte, je crois que cela viendra, mais je suis de ceux qui doivent se tirer d'affaire le mieux possible avec les matériaux dont ils dispo-