

occasion profitable convenant à ses besoins. La meilleure présentation économique faillira si l'on néglige de l'offrir ou si elle n'atteint pas la personne voulue. La plupart des occasions manquées dans le passé pourraient être attribuées au manque de facilités pour faire valoir convenablement des projets aux yeux des intéressés qui auraient pu les transformer en une exploitation. La méthode de préparation employée par le National-Canadien est destinée à combler cette lacune; elle a trois principales fonctions:—

- (1) Répondre aux demandes de renseignements industriels.
- (2) Le repérage d'avantages économiques dans notre territoire grâce à des recherches suivies.
- (3) La présentation de ces renseignements à des clients éventuels choisis —sociétés ou intérêts considérés comme étant logiquement et vraisemblablement les mieux destinés à les mettre en œuvre.

Il est donc évident qu'avec de telles fonctions, sont associées une multitude de fonctions fondamentales.

Notre organisation comprend mon propre bureau et celui du chef de l'expansion industrielle, à Montréal. Sous sa direction, des commissaires postés à Montréal et New York entretiennent des relations avec un agent industriel posté à Londres. Les agences de New York et de Londres s'occupent presque exclusivement d'établir des relations avec les intéressés. Elles sont pour ainsi dire le pont qui permet au bureau central de communiquer ses renseignements au public; elles établissent sur les lieux les relations qui leur sont indiquées à la suite des recherches faites au bureau chef. De plus, leur travail pratique est fondé sur une analyse de l'industrie effectuée dans leurs territoires respectifs en vue de trouver les compagnies, qui de par leur nature et leur organisation, leurs produits et leur distribution sont considérées comme les plus vraisemblablement intéressées à l'exploitation au Canada. Un des aspects de leur travail est d'établir des relations pratiques avec de telles sociétés en vue de leur établissement prochain ou éventuel au Canada.

L'hon. M. EULER: Vos remarques visent-elles les régions de l'Ouest ou le pays en général?

M. FAIRWEATHER: En général, monsieur. Nous cherchons l'occasion favorable là où elle se trouve.

L'hon. M. EULER: Quelle constatation avez-vous faites. Cela s'applique-t-il plutôt à l'Ouest?

M. FAIRWEATHER: Non, monsieur, à l'ensemble du pays. Je puis citer des cas dans l'Ontario et dans le Québec.

L'hon. M. EULER: Avez-vous des exemples dans l'Ontario ou le Québec où les entreprises qui ont résulté de vos enquêtes sont surtout du domaine industriel?

M. FAIRWEATHER: Nous ne voudrions pas nous arroger tout le mérite pour la mise en œuvre de ces exploitations mais je puis vous parler, par exemple, d'une initiative dans l'Ontario qui est en voie d'accomplissement. Nous avons parlé à un important fabricant de matériel de construction et lui avons suggéré un emplacement en Ontario très favorable au transport de ses produits. Nous avons entretenu de temps à autre des relations périodiques avec sa compagnie durant environ vingt ans.

Eventuellement, la compagnie a décidé d'installer ses usines en Ontario près de Toronto et fait maintenant préparer les plans d'une très grande fabrique. J'imagine que les frais de premier établissement atteindront des millions de dollars et que nous aurons ainsi une des grandes fabriques de matériel de construction.