

vice en général. Je crois que le premier ministre a donné, il y a quelques jours, les renseignements que demande mon honorable ami. Si les renseignements ne sont pas assez complets, j'en aurai d'autres.

M. R. L. BORDEN : Que font réellement ces agents de commerce et que rapportent-ils au pays ? Quel bien font-ils ? Leurs fonctions, je suppose, ressemblent à celles des consuls qui recueillent des renseignements pour leurs gouvernements.

M. FIELDING : Je crains de ne pas être assez renseigné sur les détails de ce service pour pouvoir répondre aussi complètement que le ministre du Commerce le désirerait. Je suppose qu'un service de ce genre ressemble un peu à la publicité que l'on fait dans un journal. Vous ne pouvez jamais être certain des bénéfices que vous rapportera votre publicité, et cependant, la publicité est une bonne chose. Nous envoyons ces agents dans les endroits où il y a certaines perspectives de faire du commerce. Naturellement, les commencements d'un travail de ce genre sont longs et rencontrent beaucoup de difficultés. Ces agents envoient de temps à autre au département des rapports que le Gouvernement fait imprimer et distribuer. Mais il me serait difficile de donner à mon honorable ami la preuve que notre commerce a augmenté par le soin de ces agences. La besogne de ces agents consiste réellement à faire connaître le Canada, et dans quelques cas, je n'ai aucun doute que leurs efforts ont eu pour résultat d'augmenter considérablement notre commerce, bien que souvent cette augmentation ne soit pas bien visible. Par exemple, nous avons eu un agent en Australie pendant plusieurs années, et bien que dans les commencements son travail n'ait pas donné de bien grands résultats, il a réussi à la longue à créer un mouvement commercial considérable entre les deux pays. Telle est la théorie, et je crois que l'expérience prouvera qu'il est sage de continuer l'œuvre commencée.

M. U. WILSON : M. Lake est-il agent en Australie ?

M. FIELDING : Il y a deux agents en Australie—M. Lake à Melbourne et M. Ross à Sydney, ou *vice versa*.

M. R. L. BORDEN : J'ai eu occasion il y a quelque temps de faire une étude des renseignements que les consuls allemands sont obligés de transmettre à leur gouvernement sur les différents endroits du monde où ils sont établis, et il est réellement surprenant de voir la précision et l'ordre avec lesquels ces renseignements sont recueillis et mis en tableaux. Ces agences commerciales à l'étranger devraient nous être utiles à quelque chose. Il est possible qu'elles soient plus utiles qu'elles m'apparaissent réellement dans le

moment. Si la chose est bonne il faudra probablement lui donner plus d'extension, et le Canada pourrait avoir son service consulaire dans tous les pays du monde, et ses consuls seraient chargés de veiller aux intérêts purement canadiens, à notre commerce, par exemple. Si nous nous décidons à faire quelque chose de ce genre, il sera bon que les agents recueillent leurs statistiques d'une façon méthodique et que leurs renseignements portent sur des choses pratiques et utiles dans toutes les parties du monde. Cela est déjà commencé peut-être, je ne le sais pas. S'il n'y a rien de fait encore dans ce sens, il me semble qu'il y a une bonne occasion pour le ministère du Commerce d'inaugurer un service comme celui dont je parle. Il sera facile d'obtenir des détails sur les méthodes des consuls d'Allemagne ou des États-Unis, et je suis presque certain que le travail de nos agents commerciaux à l'étranger, qui sont virtuellement des agents consulaires, n'approche pas de celui des consuls dont je parle.

M. FIELDING : Je n'ai aucun doute que ces agents ont beaucoup à apprendre, et que tous les jours ils acquerront une expérience nouvelle et obtiendront de meilleurs résultats. Dans le désir de faire des rapports aussi complets que possible, quelques-uns de ces agents consulaires y mettent quelquefois des choses bien curieuses. Par exemple, j'ai vu un rapport consulaire de Winnipeg, donnant des détails sur quelque chose qui s'était passé à Halifax, et j'ai vu aussi un agent consulaire dans les Provinces maritimes donner des renseignements sur ce qui s'était passé dans l'Ouest du Canada. Conséquemment, je ne suis pas disposé à me plaindre de nos agents si leurs rapports ne sont pas parfaits, si leur travail est nécessairement lent et difficile, mais s'ils réussissent à faire connaître les produits du Canada aux consommateurs des différents pays, c'est là tout ce que nous pouvons espérer pour commencer. Je crois que nous serons obligés de développer ce service.

Le service consulaire impérial n'est pas du tout un service commercial ; même s'il l'était, il ne s'occuperait pas beaucoup du Canada. Je suis porté à croire qu'à la longue et en profitant de l'expérience acquise, il sera sage de la part du Canada d'avoir des agents commerciaux dans un plus grand nombre de pays, quand bien même nous n'en obtiendrions pas des résultats immédiats. C'est comme la publicité, bien que l'on n'en obtienne pas des résultats tout de suite, on en retire des bénéfices à la longue.

M. BLAIN : L'autre jour, j'ai donné lecture d'une lettre que m'a adressée un ami qui demeure au Japon. Cette lettre disait que notre agent faisait de la publicité dans certains journaux du Japon pour faire connaître des articles qui ne se vendent pas du tout en ce pays. Un de ces articles, par exem-