

compter les réparations aux dragues qui étaient imputées au compte du dragage. Les fonctionnaires de mon ministère ont calculé que les réparations aux dragues auraient pu être faites ailleurs pour les deux tiers, sinon moins, du prix exigé par les chantiers de Sorel et il me faut pas oublier que tous ces travaux étaient payés en plus du montant de \$200,000 voté chaque année pour le chantier même.

Voilà pour les chantiers de Sorel. Quand je suis entré en fonction, le quart de la flottille de dragage seulement pouvait être utilisé; autrement dit, 75 p. 100 des unités de cette flottille étaient immobilisées ou ancrées dans la rivière et elles n'étaient bonnes que pour de la ferraille. Le quart de ces unités que nous considérons comme ayant une certaine utilité se composait de dragues d'un modèle trop désuet aujourd'hui pour le creusage d'un chenal de trente-cinq pieds. Nous avions des dragues à élinde; l'une d'elles coula peu de temps après que nous l'eûmes vendue. J'avais peur que la chose n'arrivât avant que nous pussions nous en débarrasser, mais nous n'avons rien perdu. C'est l'acheteur qui a été le perdant; c'est le cas de dire que c'est à lui à prendre ses précautions. Quoi qu'il en soit, notre outillage était loin de pouvoir rendre de bons services pour le but auquel il était destiné. Un examen des frais de dragage indiquait que, sans tenir compte du coût des réparations, il nous en coûtait bien moins pour faire draguer une verge à forfait que pour le faire nous-mêmes avec nos équipes et notre outillage. Il me fallait étudier toute l'affaire pour voir ce que nous allions faire. Allions-nous acheter un nouvel outillage ou réparer celui que nous avions? Allions-nous essayer de moderniser quelques-unes des dragues que nous avions ou tout vendre et faire faire tous les travaux de dragage à forfait? Pour en arriver à une conclusion, il me fallait tenir compte du rapport des ingénieurs du ministère disant qu'en dépensant encore onze millions et demi de dollars environ on pourrait, à part quelques frais d'entretien, parachever pour un temps indéfini, le creusage du chenal à trente-cinq pieds.

Il me semblait qu'il n'y avait pas à hésiter. En continuant d'utiliser la flottille que nous avions, nous aurions eu, à la fin du programme de onze millions et demi de dollars, cette flottille et des chantiers maritimes sur les bras sans aucun travail à leur donner. Les capitaux qu'il aurait fallu investir pour moderniser l'outillage semblaient hors de proportion avec la quantité d'ouvrage que cet outillage était appelé à faire, car un programme de onze millions et demi de dollars n'est pas très considérable quand il s'agit de dragage. Il m'a semblé que nous devrions disposer de ces chantiers et de cet outillage de dragage alors

[L'hon. M. Howe.]

que la petite latitude que nous avions de faire exécuter des travaux à forfait pouvait faciliter cette vente. Je me chargeai moi-même de cette vente et je dois dire que je croyais avoir les capacités voulues pour bâcler une telle transaction à cause de la petite expérience que j'avais dans ce genre d'affaires. Toute ma vie, je me suis occupé de construction et j'ai passé mes dernières vingt-cinq années à négocier et à accorder des contrats se rapportant à l'industrie du bâtiment. Je connais fort bien la besogne de dragage, parce que, dans l'exercice de ma profession, il m'est arrivé maintes fois de travailler à l'exécution d'entreprises qui en comportaient beaucoup. C'est pourquoi je me suis chargé moi-même de régler cette affaire.

Je me suis d'abord préoccupé de connaître l'évaluation des biens. J'ai donc chargé la Canadian Appraisal Company, la plus grande entreprise du genre au Canada et à mon sens l'une des plus dignes de confiance, d'évaluer ces biens, y compris la flotte de dragueurs et le chantier de constructions navales, à l'exception du matériel que nous entendions garder pour les fins d'entretien. La valeur de chaque article a été indiquée de cette façon.

J'ai alors cherché un acheteur. Plusieurs problèmes se posaient à cet égard, dont le principal était de conserver leur emploi à nos nombreux employés du chantier de Sorel et des dragueurs du Saint-Laurent. Il fallait, tout en cherchant un acheteur, penser à cette obligation. Les plus grands entrepreneurs de dragage sur le Saint-Laurent, depuis les débuts, sont les General Dredging Contractors Limited, société dont le siège social est établi à Sorel. Mais la besogne est trop considérable pour une seule entreprise. C'est pourquoi la première s'est partagé la tâche avec la Canadian Dredging and Dock Company et la J. P. Porter and Sons Limited. Ces trois sociétés, si je ne m'abuse, possèdent les deux tiers de tout l'outillage de dragage existant au Canada, et la plus grande partie de leur matériel sert au creusage du Saint-Laurent.

Il me semblait qu ces maisons étaient les seules en mesure d'entreprendre l'exécution de travaux si considérables, ou en possession de l'outillage voulu. A mon sens, la General Dredging Contractors Limited était l'acheteur tout désigné, puisque ce groupe avait son siège social à Sorel, où est situé le chantier de constructions navales; qu'il possédait lui-même au même endroit un chantier semblable dont l'exploitation pouvait s'harmoniser avec l'exécution du projet de l'Etat et servir à un plan tendant à maintenir l'emploi et le service à Sorel. Quand je les ai présentés, j'ai constaté qu'ils étaient bien mal disposés.