

**M. Macdonnell:** J'aimerais poser au ministre une question inspirée par une ou deux phrases paraissant à la page 22 du rapport du ministère pour 1954 et portant sur l'Office des agents du commerce extérieur du Canada. Voici ce qu'on lit au bas de la page:

Ce service doit prendre plus d'ampleur si l'on veut qu'il continue à montrer la voie pour ce qui est de l'expansion du commerce extérieur du Canada et à rendre les services qu'on attend d'un organisme qui se fait les yeux, les oreilles et, parfois, les bras des hommes d'affaires du Canada.

**Et plus loin:**

On cherche constamment à évaluer les possibilités commerciales de régions où nous ne sommes pas suffisamment représentés; la modification des courants commerciaux peut indiquer l'opportunité et la nécessité d'ouvrir de nouveaux bureaux...

Le ministre peut-il nous exposer comment se répartissent le travail et les demandes de renseignements entre l'entreprise privée, qui se chargera éventuellement des transactions, et le ministère? D'après les détails qui figurent à la page 21, il semble que les fonctionnaires de ce service sont chargés de fonctions diverses mais précises. J'aimerais être renseigné sur la façon dont on parvient, de concert avec l'entreprise privée, à montrer la voie, comme il est dit dans le rapport, et à évaluer les possibilités commerciales de nouvelles régions.

**Le très hon. M. Howe:** Les agents de commerce sont des personnes déléguées sur place pour voir et entendre à la place des hommes d'affaires canadiens. L'homme d'affaires canadien qui se rend dans un pays étranger va généralement au bureau de l'agent de commerce. On lui donne les renseignements dont il a besoin et on arrange les prises de contacts qu'il désire. On peut aussi lui fournir un interprète, le cas échéant. A son retour au Canada, l'agent de commerce y fait une tournée et rend visite aux hommes d'affaires dans les villes afin de discuter les possibilités commerciales du secteur qu'il représente. Il est plutôt rare qu'un homme d'affaires aille en voyage à l'étranger sans m'écrire, à son retour, pour remercier les agents de commerce qui lui ont facilité ses rendez-vous d'affaires.

**M. Macdonnell:** Le ministre a pleinement répondu à la question pour ce qui est des endroits où nous avons posté des agents de commerce. J'en conclus que son ministère sort des sentiers battus et explore de nouvelles possibilités. C'était justement ce que je voulais lui entendre dire.

**Le très hon. M. Howe:** Oui, le travail d'évaluation se fait à l'administration centrale, mais il se fonde sur les rapports venus des services sur place. Les hommes d'affaires viennent nous dire à leur retour ce dont ils ont besoin. Autrement dit, s'ils estiment

qu'un secteur n'est pas proprement desservi, ils en font rapport à l'administration centrale. L'an dernier nous avons établi deux nouveaux postes, l'un à Sallisbury et l'autre à Copenhague. Pour cette année nous demandons les fonds nécessaires à l'ouverture de quatre nouveaux bureaux. Avant d'en venir à une décision définitive, il faut tenir compte de bien des considérations, mais nous songeons à certains endroits qui, à notre avis, justifient l'établissement de bureaux de commerce. Il est fort probable que nous les établirons aux endroits auxquels nous songeons présentement, mais ce n'est pas absolument sûr.

**M. Fleming:** Je veux répéter ici ce que j'ai déjà dit lors d'une session antérieure pour reconnaître le haut calibre des hommes qui font partie de l'Office des agents de commerce. Le ministère du Commerce a eu, je crois, la main plus heureuse que tous les autres ministères dans le choix de ses fonctionnaires supérieurs. L'Office des agents de commerce se compose des meilleurs Canadiens que nous ayons dans le service public.

J'ai déjà signalé la chose à la suite de rapports que j'avais eus avec un certain nombre de nos agents de commerce lors de mes voyages outre-mer. L'été dernier, plusieurs membres de la Chambre ont eu l'occasion de visiter l'Afrique après la conférence parlementaire du Commonwealth, à Nairobi, au Kenya. Certains d'entre nous se sont rencontrés avec les représentants canadiens du commerce à Capetown, Johannesburg et au Caire. L'impression que j'avais de la qualité de ces hommes et des services qu'ils rendent en a été de nouveau confirmée. Je tenais à leur rendre cet hommage. Ces agents vivent en effet loin de leur patrie. Il arrive qu'ils soient aux côtés de nos représentants diplomatiques, mais il arrive aussi qu'ils soient tout à fait isolés. Mais, autant que j'aie pu voir,—et j'ai eu l'occasion de me rencontrer avec un assez grand nombre d'entre eux,—ce sont de très dignes représentants du Canada.

**Le très hon. M. Howe:** Je remercie mon honorable ami de cet hommage. Ses sentiments sont confirmés par l'impression que j'ai moi-même pu recueillir dans mes déplacements dans divers coins du monde. Nos agents sont des diplômés d'université, triés sur le volet. On leur fait subir une instruction particulière et on leur fait faire un voyage avant de leur confier un poste à l'étranger. Nous estimons qu'ils doivent connaître à fond les besoins du négoce canadien avant de partir. Ils commencent par faire un stage auprès d'un agent expérimenté, après quoi ils deviennent à leur tour chefs de postes.