

n'en faudrait que deux si au moins un quai d'abordage pour l'inspection douanière préliminaire était aménagé.

Il y a le problème du droit d'expédier des céréales et de la potasse à Churchill depuis des endroits desservis par le Pacifique-Canadien. Saskatoon possède une industrie qui se développe rapidement, celle de la production de la potasse. On a maintenant raison d'appeler Saskatoon le centre mondial de la potasse. Il y a d'importants gisements de potasse près de Saskatoon et dans toute la Saskatchewan; les débouchés pour ce produit sont considérables. Pour aider cette industrie de la potasse à se développer davantage, il est nécessaire d'étudier l'opportunité d'autoriser la réduction appropriée des frais du transport par chemin de fer vers Churchill, de sorte que les producteurs de potasse puissent vendre leurs produits dans le sud des États-Unis, par exemple, et en Amérique du Sud en utilisant le port de Churchill, le chemin de fer de la Baie d'Hudson et les services de transport maritime. On m'a assuré que si l'on consentait des tarifs-marchandises ferroviaires convenables, on pourrait vendre la potasse de Saskatoon dans le sud des États-Unis, en utilisant le transport maritime à partir de Churchill, à un taux pouvant faire concurrence à la potasse des États-Unis.

Je ne parlerai pas cette fois des droits de magasinage des wagons de céréales à Churchill, si ce n'est pour dire que, pour autant que cet aspect de ce problème touche les tarifs à l'ouverture de la saison, on devrait les rendre égaux aux droits qui sont exigés à Fort-William. L'économie de la cité de Saskatoon, de la région environnante, ainsi que de la province en général, pourrait être sensiblement améliorée si l'on tenait compte des propositions que j'ai formulées ce soir.

**M. Winch:** Monsieur le président, nous nous rendons tous compte de l'importance que revêt le commerce d'exportation pour l'économie du Canada. Nous nous rendons tous compte, je pense, que le commerce d'exportation ne vient pas automatiquement au Canada. Dans la majorité des cas, il est essentiel que les sociétés canadiennes et le gouvernement du Canada lancent une campagne de vente.

Vu l'état de choses actuel dans le domaine de l'exportation et la nécessité sans cesse grandissante pour le Canada d'accroître ses échanges commerciaux, je me demande parfois si le ministre ou si les hauts fonctionnaires de son ministère savent combien de compagnies au Canada, en particulier parmi les grosses compagnies, n'ont pas organisé ou n'organisent pas à l'heure actuelle des campagnes de vente et ne cherchent pas de débouchés à l'étranger parce qu'elles sont contrôlées par des sociétés-mères dans d'autres

pays et ne peuvent se permettre, vu ce contrôle, d'avoir la témérité de chercher des débouchés en dehors du Canada. Je n'ai pas besoin de rappeler l'incident qui est survenu il y a plus d'un an, lorsqu'un manufacturier canadien d'automobiles n'a pu vendre des autos sur le marché Sud-Est asiatique en raison du contrôle exercé par une compagnie étrangère. Nous nous en souvenons tous très bien. Nul de nous n'a oublié le cas plus récent de l'*Aluminum Company of Canada* refusant de vendre à la Chine, non pas parce qu'elle n'y était pas autorisée, mais parce qu'elle ne voulait pas risquer de s'aliéner le marché qu'elle avait aux États-Unis.

Il est raisonnable de demander, après des incidents de cette nature, jusqu'où cela va au détriment des sociétés canadiennes et nécessairement au détriment d'un plus haut niveau d'emploi dans notre pays. Il y a trois ans environ, une société d'importations et d'exportations de la Colombie-Britannique désireuse de savoir si un grand nombre de sociétés canadiennes aimeraient exporter vers les pays asiatiques a envoyé des lettres à divers types de fabricants. La société enquêtrice a été fort surprise de recevoir des réponses venant bien souvent non pas des sociétés canadiennes mais des sociétés mères des États-Unis disant que les sociétés canadiennes n'étaient pas autorisées à produire pour l'exportation. C'était là le domaine exclusif de la société mère des États-Unis.

Vous vous souvenez, monsieur le président, que lorsque l'*Aluminum Company* a refusé d'exporter de ses produits en Chine continentale, j'ai soulevé cette affaire à la Chambre et les journaux de notre pays ont eu la condescendance d'en parler. Par la suite, j'ai reçu une lettre de cette société d'exportation et d'importation, dans laquelle le signataire me racontait l'expérience que la société avait faite quelque deux ans et demi ou trois ans plus tôt. La lettre citait certains extraits de réponses que cette compagnie avait reçues de quelques-unes de ces autres compagnies. Pour montrer l'étendue de ce contrôle, je voudrais lire au comité certains extraits de cette lettre. Voici un extrait d'une lettre de la *Canada Sandpapers Limited*, de Preston, Ontario, en date du 15 février 1956:

A l'heure actuelle, il nous serait impossible d'expédier quelques marchandises que ce soit en Chine, car notre compagnie est une filiale d'une entreprise des États-Unis et vu la politique actuelle du département d'État des États-Unis, il nous est interdit d'expédier des marchandises aux pays situés derrière le rideau de fer.

Voici un extrait de la *Chain-Belt (Canada) Ltd.*, de Willowdale, Ontario, en date du 27 février 1956:

Tout le commerce d'exportation de la *Chain-Belt Company* et de la *Chain-Belt (Canada) Limited* se