

États et, d'autre part, on a renseigné l'industrie canadienne sur les noms et les besoins de ces établissements. J'ai déjà dit que cette initiative du délégué commercial nous a valu, dit-on, en 1957, des commandes supplémentaires pour une somme de \$889,000.

Voici une liste d'au moins une douzaine de pages de produits de toutes sortes au sujet desquels l'activité du délégué commercial a suscité des affaires pour des sociétés canadiennes. Voici un autre article qui vient de Mexico. Le conseiller commercial dans cette ville, notre délégué commercial, a mis une société de Mexico en relations avec une société canadienne, à la suite de quoi sept commandes de papier-journal valant \$65,000 ont été passées. En voici une autre de la Nouvelle-Orléans. Les noms de différents fournisseurs de Colombie-Britannique et d'Ontario ont été transmis par le délégué commercial à des sociétés de la Caroline du Sud, de l'Oklahoma, de la Californie, du Texas, de l'Alabama et de la Floride, ce qui a occasionné la vente de bois de construction et d'autres produits d'une valeur de \$813,000. Il en est ainsi dans toute cette liste où il y a de tout, depuis les locomotives diesel jusqu'à la morue, à l'aluminium, au malt de brassage et au blé durum. C'est un service très affairé du gouvernement.

**M. Gour:** Monsieur le président, j'aimerais poser une question au ministre du Commerce. Au lieu d'envoyer 50 personnes aux frais de l'État en mission commerciale en Grande-Bretagne, n'aurait-il pas été tout aussi raisonnable de dépenser quelques deniers pour envoyer des représentants de différentes entreprises manufacturières et industrielles, ainsi que des représentants des services du ministre, à différents pays du monde pour stimuler le commerce canadien à l'étranger? A quoi bon envoyer 50 hommes d'affaires du Canada dire à ceux de la Grande-Bretagne "Je vous en prie, monsieur le fabricant du Royaume-Uni, vendez-nous des marchandises"? La plupart de ces marchandises se fabriquent déjà ici au Canada. A mon avis, on ferait bien de dépenser \$100,000 ou même davantage à envoyer quelque fonctionnaire du ministère, avec des représentants de ces industries dont les produits sont en excédent au Canada, afin de vendre ces produits à l'étranger. Je ne vois aucune utilité à envoyer en même temps 50 hommes dans une mission, pour leur permettre de faire un beau petit voyage. Cette balade ne leur était pas nécessaire et ils auraient pu faire plus que se contenter de dire aux fabricants britanniques: "De grâce, vendez-nous des marchandises! Nous ne savons pas, nous-mêmes, industrialiser nos propres produits, ni les acheter, ni les vendre." Je crois que ma proposition est bien plus raisonnable.

[L'hon. M. Churchill.]

**M. Caron:** Monsieur le président, le ministre disait tantôt que nous avons un service qui s'efforce de vendre des produits canadiens sur les marchés étrangers. Malgré cela, nous avons perdu une bonne partie de notre commerce du bois à pâte, ainsi que l'honorable député de Restigouche-Madawaska l'a démontré par la statistique qu'il possède sur cette question. Il était sur les lieux et il a posé une question.

En plus de la perte des ventes de bois à pâte, nous avons perdu certaines ventes d'aluminium en faveur de la Russie. Il doit y avoir quelque chose qui cloche. Si ce n'est notre économie, c'est notre système de distribution. Il devrait y avoir au sein du ministère un organisme qui serait chargé de mettre le doigt sur le bobo, afin que nous puissions retrouver les débouchés que nous avons perdus. Voilà ce que je demande maintenant au ministre. Y a-t-il un organisme au ministère du Commerce qui soit chargé de constater en quoi notre système pêche, afin que nous puissions récupérer nos pertes?

**L'hon. M. Churchill:** Monsieur le président, je vais répéter ce que j'ai déjà dit. Le service des délégués commerciaux du ministère du Commerce est un des plus efficaces du gouvernement. De toutes les parties de la Chambre, des députés ont rendu hommage à la besogne accomplie par nos représentants à l'étranger. On les choisit et on les forme tous avec soin. Après avoir servi à l'étranger pendant un certain temps, ils reviennent au Canada reprendre contact avec l'industrie canadienne, puis on leur confie encore des postes à l'étranger. Chaque semaine, parviennent au ministère ou à moi-même des lettres d'hommes d'affaires qui sont allés à l'étranger et qui ont pris contact avec nos délégués commerciaux. Ils signalent qu'ils ont joui de l'excellente collaboration et fort profité des conseils des délégués commerciaux.

Sans le travail de ces hommes à l'étranger, le commerce d'exportation du Canada ne serait pas actuellement plus considérable qu'il y a un an, et, comme je l'ai signalé hier, il a monté.

**M. Caron:** Monsieur le président, je reconnais que nous avons au ministère un excellent personnel et je m'associe aux députés qui ont louangé son travail. N'empêche que, indépendamment de cela, nous perdons des ventes. Nous ne devrions pas en perdre, car ce ne doit pas être faute de commandes que nous ne pouvons fournir à la France ou à l'Angleterre la pâte de bois qu'il leur faut. Il doit y avoir une raison à cela. Si l'on faisait une étude spéciale sur le bois à pâte, le papier-journal et l'aluminium, peut-être découvrirait-on cette raison. Nous perdons