

[Texte]

particular case and I would say that they were very helpful. But in future, if a trading corporation is to use them, then it would be a matter of terms of reference, of somehow selling the idea to these trading offices abroad what is expected of them. If they are expected to increase exports and they are monitored to that degree, I have no doubt that the expertise is available.

For instance, how do you tell small industry in this country where the market exists? This is done by a number of countries. Priorities are set in the head office of the trading corporation that in the month of, say, December all the countries will carry out a survey, which might take them a month—it is not very laborious—on the local market for ski boots and skis. This could be a three- or four-page document from each trading office. These documents would come together and one report is compiled at the centre which is then made available to all the ski manufacturers and boot manufacturers in this country. That information is available, and if interested parties come forward and say they are interested, there is no reason why the trading corporation cannot actually buy and sell skis.

If, on the other hand, one of the manufacturers, let us say Cooper or CCM or somebody wishes to take that report and go out on their own and sell, more power to them and good luck. But for others who would like to benefit, the trading corporation can buy and sell on their behalf.

An interesting case was reported in the newspapers a little while ago on the selling of the Candu reactor to Romania. According to the newspapers, people were running around trying to form a trading corporation to receive the goods which the Romanians had offered in return. And this takes us into the field of barter trading, which I think Canada has not dealt with to a great degree. It is one of the well-developed trading forms in central Europe. Now, if, for instance, we had a trading corporation that was developed, there is nothing to prevent this trading corporation from buying the Romanian goods—be it wine or sweet sultana raisins or widgets or whatever—and selling them in a third country. You do not necessarily have to buy those goods and sell them in Canada and take away Canadian jobs. From these few comments, I think you will gather that I am quite devoted to the idea.

I heard some comments this morning that small industry needs financial help, it needs better interest, it needs more bank help. Well, these things are all true, but even given all that help, it does not make anybody devoted to the export trade. They could use that help and still not be devoted and aggressive exporters. If we are devoted to improving our balance of payments and in increasing employment, and I gather this is the main object of this exercise, unless we can think of some better mechanism of making the average producer in this country export-minded, this is about the best one that we can think of. The trade offices abroad do not have the powers to buy and sell. They have the power to assist and to help, maybe to do service, but they do not have the pressure of targets, of making a profit.

[Traduction]

expériences avec ces bureaux dans un cas en particulier, et je dois dire qu'ils ont été très utiles. Cependant, à l'avenir, si une société de commerce doit y avoir recours, ce serait une question d'attributions, de faire comprendre à ces missions commerciales à l'étranger ce qu'on attend d'elles. Si l'on compte sur elles pour accroître les exportations et si l'on vérifie leur rendement, je n'ai aucun doute qu'on pourrait se servir d'eux.

Par exemple, comment dire aux petites industries canadiennes où se trouvent les marchés? Plusieurs pays le font. Au bureau principal de la société de commerce, au mois de décembre par exemple, tous les pays feront une enquête qui pourrait prendre un mois (ce n'est pas très difficile) sur le marché local pour les chaussures de ski et les skis. Chaque bureau de commerce pourrait produire un document de trois ou quatre pages. Ces documents seraient rassemblés et un rapport serait établi au centre, qui serait ensuite mis à la disposition de tous les fabricants canadiens de chaussures de ski et de skis. On peut trouver ces informations et, si les intéressés se font connaître, il n'y a aucune raison pour que la société de commerce ne puisse acheter et vendre des skis.

Si, d'autre part, un des fabricants, par exemple Cooper ou CCM ou un autre, désire, sur la foi du rapport, vendre à lui tout seul, tant mieux pour lui et nous lui souhaitons bonne chance. Toutefois, la société de commerce peut acheter et vendre pour le compte des autres fabricants qui aimeraient en profiter.

Un cas intéressant a été signalé dans les journaux, il y a peu de temps, sur la vente du réacteur Candu à la Roumanie. D'après les journaux, les gens s'agitaient pour former une société de commerce afin de recevoir les produits que les Roumains offraient en échange. Ceci nous amène au domaine du troc, dans lequel je pense que le Canada n'a guère d'expérience. C'est une forme de commerce bien établie en Europe centrale. Si, par exemple, nous formions une société de commerce, il n'y a rien qui l'empêcherait d'acheter les produits roumains (que ce soit du vin, des raisins secs ou un bidule quelconque) et de les vendre à un tiers pays. Il n'est pas nécessaire d'acheter ces produits et de les vendre au Canada et de supprimer des emplois au Canada. D'après ces quelques remarques, je pense que vous comprenez que je suis tout à fait attaché à cette idée.

J'ai entendu des remarques ce matin selon lesquelles la petite industrie a besoin d'une aide financière, il lui faut de meilleurs taux d'intérêt, et elle doit être mieux aidée par les banques. Tout cela est vrai, mais, même avec toute cette aide, on n'est pas forcément acquis au commerce à l'exportation. Les industriels pourraient recourir à toutes ces facilités et ne pas être plus acquis à l'exportation ni devenir des exportateurs dynamiques. Si nous voulons vraiment améliorer notre balance des paiements, et améliorer la situation de l'emploi, et je pense que c'est notre objectif principal, à moins que nous ne trouvions un meilleur moyen de faire penser le producteur moyen canadien à l'exportation, c'est le meilleur moyen auquel nous puissions penser. Les bureaux commerciaux à l'étranger ne sont pas habilités à acheter et à vendre. Ils sont habilités à offrir leur aide et peut-être à rendre certains services, mais ils