

examiner l'opportunité d'instituer le libre-échange entre le Canada et la fédération antillaise, il vaudrait la peine de jeter un coup d'œil sur l'accord existant. Il accorde à la plupart des marchandises canadiennes les marges préférentielles prescrites. Il prévoit que les droits sur les articles canadiens ne devront pas dépasser un certain pourcentage des droits de la nation la plus favorisée. Exemple, à la Barbade et à la Trinité, il ne doit pas dépasser 50 p. 100 du droit applicable à la nation la plus favorisée; cette proportion ne doit pas excéder 75 p. 100 pour la Jamaïque. Prenons un exemple concret; supposons qu'à la Trinité, le taux de la nation la plus favorisée soit de 10 p. 100, alors le tarif préférentiel n'excéderait pas 5 p. 100; il ne dépasserait pas 7½ p. 100 à la Jamaïque. De plus, l'accord prévoit une marge préférentielle particulière pour la farine, les produits laitiers, la viande, le poisson et les pommes du Canada.

Le Canada, aux termes de l'accord, autorise l'entrée en franchise de la plupart des produits antillais autres que le sucre, le tabac et les spiritueux, et accorde des marges garantissant de préférence sur tous les produits assujettis à la douane, y compris le sucre. La marge préférentielle la plus importante est, évidemment, comme l'a signalé cet après-midi l'honorable député de Vancouver-Est (M. Winch), à l'égard du sucre brut qui est importé au Canada pour fins de raffinage et qui constitue le produit de base des fabriques des provinces de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick. La marge préférentielle sur le sucre à 96 p. 100 est de \$1 les cent livres. Le Canada a consenti également des marges préférentielles à l'égard des bananes, des fèves de cacao, du rhum, du café et des épices et, en outre, s'est engagé, de façon générale, pour ce qui est des produits non mentionnés dans l'accord, à ce que la douane sur les importations en provenance des Antilles n'excèdent jamais 50 p. 100 du tarif général canadien.

Nonobstant les restrictions préférentielles dont souffre le dollar, cet accord a beaucoup favorisé l'essor du commerce. Si nous examinons les chiffres, nous constatons que pendant les trois années qui ont précédé immédiatement la signature de l'accord, les importations s'élevaient en moyenne à 19 millions de dollars par année; la moyenne des importations en 1954, 1955 et 1956 s'établissait à 58 millions de dollars par année.

Maintenant que les îles de la Fédération des Antilles sont en voie de mettre au point leur propre union douanière, il sera nécessaire de refondre cet accord commercial; le moment est donc très opportun pour le gouvernement d'étudier s'il n'y aurait pas lieu de remplacer cet accord par un accord de libre-échange. Les droits sont si peu élevés

en ce moment qu'ils n'influent guère sur les recettes, et l'intensification des échanges qu'on a déjà pu relever révèle qu'une expansion encore plus grande résulterait de la suppression totale des restrictions.

Si nous jetons un coup d'œil sur l'année 1955, nous constatons que la Jamaïque a exporté plus au Canada qu'aux États-Unis, et qu'elle lui a vendu le double de ce qu'elle a exporté à l'Europe. Au cours de la même année, la Trinité a exporté au Canada deux fois autant qu'aux États-Unis. D'autre part, les Antilles sont devenues le troisième marché en importance du Canada pour ce qui est des produits finis. Les échanges entre le Canada et les Antilles doivent revêtir un caractère naturel, parce que les deux économies se complètent l'une l'autre dans une grande mesure. Les Antilles produisent des denrées que nous ne pouvons pas produire, et l'inverse est également vrai. Nous avons besoin de leurs produits et elles ont besoin des nôtres, de sorte que les échanges, dans ces conditions, doivent nécessairement être à notre avantage mutuel et, par conséquent, s'effectuer aussi librement que possible.

Étant donné que je viens de Terre-Neuve, je m'intéresse tout particulièrement, il va sans dire, à l'expansion du marché antillais pour notre poisson. Ce débouché est, depuis des siècles, un débouché traditionnel pour notre poisson salé. C'est un produit nécessaire, parce qu'il fournit à ces gens les protéines et le sel nécessaires à la santé sous un climat comme le leur.

J'aimerais consigner quelques chiffres au compte rendu, afin de donner un aperçu de l'importance de ce marché pour le poisson salé. Nous voyons que les exportations dans les Antilles pour les années 1953 à 1957 inclusivement, représentent 48 p. 100 de nos exportations totales de poisson salé. De ce total, environ la moitié, soit 21 p. 100, est allé aux trois plus grandes îles qui constituent la Fédération des Antilles anglaises. La Jamaïque a absorbé une moyenne annuelle de 113,000 quintaux, la Barbade une moyenne de 23,000 quintaux et la Trinité une moyenne de 24,000 quintaux, ce qui fait une moyenne totale annuelle de près de 160,000 quintaux de poisson séché pour chacune des années 1953 à 1957 inclusivement.

Comme la population augmente, ce débouché augmentera nécessairement. Il a été estimé qu'en 1970 la population des Antilles anglaises serait passée de 3,500,000 à 7 millions d'habitants. La meilleure façon d'accroître le marché dans cette région, non seulement pour le poisson, mais pour tous les autres produits canadiens, c'est d'augmenter la prospérité des consommateurs. L'adoption de la résolution à l'étude fera beaucoup pour raffermir et rendre prospère