

M. DEUTSCH: Oui.

L'hon. M. CRERAR: Ce que je veux dire, c'est que vous ne vous montreriez pas exigeants au point de refuser de vendre du blé à la France à moins qu'elle ne soit prête à en acheter cent millions de boisseaux à \$1.55 comme le fait l'Angleterre.

M. DEUTSCH: Disons la chose comme ceci: si la France est prête à offrir des conditions équivalentes nous sommes prêts à lui accorder la même chose qu'à l'Angleterre.

L'hon. M. CRERAR: Mais cela ne s'applique pas à la quantité ?

M. DEUTSCH: Ma foi, la quantité entre en ligne de compte. Supposons que la France dise,—ce n'est qu'une supposition, et je ne veux pas en faire un exemple typique,—supposons qu'elle dise: "Nous voulons acheter au prix de X dix millions de boisseaux de blé pendant deux ans"; le prix de X est le même que celui de l'accord avec l'Angleterre, mais les Anglais s'engagent à acheter 150,000,000 de boisseaux pendant quatre ans, de sorte que les conditions ne sont pas les mêmes. C'est une chose qui entre en considération dans l'affaire et qui ferait réfléchir n'importe quel commerçant. En d'autres termes, un marchand peut très bien faire une réduction de prix pour une certaine quantité pendant un certain nombre d'années, mais il n'aime pas s'engager pour une moins grande quantité pendant moins longtemps.

Le PRÉSIDENT: Elle pourrait aisément s'en tirer en disant: "Nous prendrons la même quantité et nous vendrons le surplus", comme a fait l'Angleterre.

L'hon. M. HAIG: Oui, et elle signerait vite.

M. DEUTSCH: Si elle était prête à offrir les mêmes conditions, en vertu de cette charte, nous devrions lui accorder la même chance.

L'hon. M. HAIG: C'est ce que j'avais compris.

L'hon. M. HAYDEN: Naturellement, il faut que le vendeur ait assez de blé pour tenir tous ces engagements.

M. DEUTSCH: En effet.

L'hon. M. HAYDEN: Vous pouvez toujours vous en tirer en vous engageant à vendre tout votre blé à un seul pays.

M. DEUTSCH: Oui, mais les autres pays pourraient dans ce cas s'adresser à l'organisation.

L'hon. M. HAYDEN: Vous voulez dire faire répartir le blé que vous vous êtes engagé à vendre ?

M. DEUTSCH: Je ne saurais dire d'avance ce que ferait alors l'organisation.

L'hon. M. HAYDEN: Il n'y aurait rien à vendre, parce qu'il n'y aurait pas de problème si vous vous étiez engagé à vendre le tout à un pays.

M. DEUTSCH: C'est là justement un des facteurs à étudier. En d'autres termes, si d'autres pays sont prêts à offrir les mêmes conditions, il faut leur donner la même chance. Autrement, ils ont le droit de se plaindre à l'organisation.

L'hon. M. TURGEON: Est-ce que cela s'applique au commerce privé ? Supposons que les marchands de blé du Canada soient des particuliers au lieu de l'État, est-ce que cette organisation pourrait leur dire de ne pas vendre tout leur blé à Liverpool, mais d'en envoyer en France ou ailleurs en quantités égales ?

M. DEUTSCH: Non, je ne le crois pas, monsieur le sénateur.