

élevé que tout commerce était impossible. Mettons aussi qu'on nous accorde de très importantes concessions ou qu'on supprime complètement ces droits. Si l'on se fonde uniquement sur le chiffre du commerce au cours d'une année donnée, — il faut toujours se reporter à l'année précédente, car nous ignorons ce que l'avenir réserve, — au cours de l'année écoulée il n'y aurait eu aucun commerce à cause de ces droits exorbitants.

Dans un tel cas, nous dirions : nous avons obtenu des concessions n'impliquant aucun commerce, tandis qu'en réalité nous avons eu d'énormes concessions selon la mesure dans laquelle les droits ont été abaissés et la possibilité d'étendre le commerce à l'avenir.

A mon avis, si l'on ne considère que les chiffres, on ne peut guère prévoir l'avenir en se fondant sur la situation passée. Tout dépendra de la mesure dans laquelle ces réductions favoriseront l'expansion du commerce.

Bien entendu, lorsque nous négocions des ententes, les membres de la délégation doivent envisager toutes les éventualités, au meilleur de leur connaissance. Ils connaissent les industries et savent quel en est le développement possible. Ils sont au courant du commerce possible à l'égard des articles en question. Il leur incombe donc de décider d'après leur propre jugement si l'on a conclu une entente équitable.

L'addition des chiffres relatifs au commerce antérieur ne suffit pas à nous éclairer. On peut ainsi obtenir des renseignements intéressants, mais ce n'est jamais un moyen de savoir si l'on a conclu une entente réciproque équitable, car cela dépendra des répercussions de ces réductions sur le commerce éventuel. On ne peut le déterminer tout simplement en se reportant au commerce passé.

M. SINCLAIR : Dans un an, ne pourriez-vous pas prendre un article à l'égard duquel vous avez fait des concessions et qui peut faire l'objet de commerce un an après les négociations, et faire la comparaison avec le commerce de l'an dernier ?

M. DEUTSCH : Oui. Cela vous donnerait la première indication. Nous pourrions prendre le commerce de 1950, année durant laquelle les droits douaniers étaient les mêmes qu'avant Torquay et le comparer avec celui de l'année qui suivra le 6 juin, ce qui nous donnerait la première indication. Mais même cela ne serait pas concluant, car certaines industries qui bénéficiaient des réductions peuvent mettre plusieurs années à tirer le meilleur avantage possible des concessions.

Il y a plusieurs cas de ce genre. Prenons, par exemple, l'industrie du contre-plaqué, qui n'était pas, par le passé, organisée en vue d'un commerce d'exportation d'envergure aux Etats-Unis. Le droit de 40 p. 100 était prohibitif. Inutile de revenir là-dessus. Mais on a maintenant réduit ce droit de moitié. Il se peut donc que l'industrie mette quelques années à accroître son aptitude de production de manière à bénéficier pleinement de la réduction.

M. LAING : Dans l'Etat de Washington, on craint qu'elle en soit incapable.

M. DEUTSCH : Jusqu'ici, l'industrie a réussi, dans une certaine mesure, à vendre ses produits malgré le droit douanier de 40 p. 100. Je suis d'avis que l'abaissement du droit de moitié aidera grandement l'industrie. Toutefois, je ne saurais dire ce qui se produira à l'avenir.

Le PRÉSIDENT : Cela dépendra, en partie, de l'industrie elle-même.

M. DEUTSCH : Il est très difficile, en se fondant sur l'activité commerciale du passé, de prédire l'avenir.

M. LAING : On a consigné au compte rendu un chiffre hypothétique