

veaux droits de contrepartie sur les importations et ainsi de suite. Il ressort de tout cela que les assises du commerce international sont pour ainsi dire quelque peu ébranlées.

Pour ce qui est de la justification de ces changements apportés à la négociation Kennedy, les députés voudront peut-être signaler de façon particulière les répercussions futures du tarif préférentiel britannique et du tarif de la nation la plus favorisée dans une région ou l'autre du pays. Ils se demanderont peut-être pourquoi on a accumulé plus de changements dans certains secteurs que dans d'autres et pourquoi certaines denrées ont été atteintes ou non atteintes par les changements.

Néanmoins, monsieur l'Orateur, les négociateurs du Canada nous ont signalé que ces changements avaient été apportés après une série de négociations très ardues, réparties sur un certain nombre d'années. Sur une base de produit à produit, le Canada ne pouvait accepter la proposition des États-Unis visant à une réduction uniforme, car les ressources industrielles et primaires du Canada et des États-Unis ont des orientations différentes. Nos négociateurs ont eu raison, je pense, d'adopter cette attitude au cours des négociations. Nous devons développer nos industries secondaires. Cependant, certaines de nos industries primaires sont très importantes et peut-être sera-t-on finalement obligé de procéder à des rajustements très pénibles. J'espère qu'ils le seront moins qu'on ne le craint et qu'on accordera des prêts de réadaptation et d'autres formes d'assistance—je n'aime pas employer le mot libéralement...

L'hon. M. Jamieson: Il est parfois justifié.

L'hon. M. Lambert: Je l'emploierai avec un très petit «l» afin que l'industrie canadienne bénéficie au maximum de l'action du gouvernement. Je n'aimerais pas que ces mesures destinées à compenser ces modifications soient appliquées, disons, de la manière la plus difficile, à la manière, pour ainsi dire, des sociétés d'hypothèques. Je m'excuse auprès des sociétés d'hypothèques d'utiliser cette expression. En d'autres termes, j'espère que les choses ne deviendront pas extrêmement difficiles et qu'on ne recourra pas à des moyens légalistes pour refuser d'aider les individus. Le gouvernement a intérêt à aider ces industries autant que possible et non pas seulement lorsqu'il leur a présenté une liste de conditions qui couvre dix pages. Cette attitude est mauvaise, monsieur l'Orateur.

• (3.30 p.m.)

Un porte-parole du gouvernement a déclaré que nous avons effectivement fait ces concessions, mais que nos partenaires en ont con-

[L'hon. M. Lambert.]

senti en retour qui permettront à l'industrie canadienne d'accroître beaucoup plus facilement ses débouchés. Monsieur l'Orateur, ici je fais une pause, car se fier à ce qu'on compte être une conséquence normale serait se montrer dangereusement naïf. Pourquoi dis-je cela? Je le dis simplement parce que beaucoup de nos partenaires commerciaux se servent de barrières non douanières qui ne figuraient pas dans les pourparlers de la négociation Kennedy. Admettons tous cela. Bonté divine, si nous étudions les méthodes commerciales de certains de nos partenaires, nous pourrions nous demander pourquoi nous les appelons nos partenaires. Je ne dresserai pas la liste des pays qui imposent des contingents ou des droits à la frontière, qui ont des exigences financières spéciales ou qui, comme nos amis du Sud, imposent des normes spéciales de construction relevant de leur administration fédérale du logement ou demandent à leur population «d'acheter américain» en vertu de lois imposant «d'acheter américain». En Grande-Bretagne aussi il y a des restrictions. L'administration centrale de l'électricité ne peut acheter que de fournisseurs anglais et ne peut en préciser d'autres. Les Japonais ont des restrictions aussi; à ce propos, nous avons aussi des restrictions quantitatives sur le commerce extérieur parce que les pratiques commerciales de certains de nos partenaires ont eu des répercussions nuisibles sur notre production. Pour tous ces motifs, je dis qu'il est naïf de notre part de trop compter qu'un accroissement de nos exportations résultera de la négociation Kennedy.

Nos exportateurs vont devoir aiguïser leurs instruments et faire preuve de plus de dynamisme. Le gouvernement devra les y aider, pas nécessairement par des subventions, car je n'y crois pas, mais en leur assurant des services grâce à nos délégués commerciaux. J'ajouterais pourtant ceci: qu'importe une production subventionnée ou accrue. Ce qu'il faut, c'est vendre les produits en réalisant un bénéfice; sinon tous ces efforts seront futiles, et même nuisibles pour la nation.

Je ne discuterai d'aucune question en détail en ce moment car je préfère les étudier article par article. Je ferai cependant une exception. Hier après-midi, j'ai posé au ministre de l'Industrie et du Commerce, qui est le ministre compétent dans ce cas, une question au sujet du Conseil consultatif de la machinerie; en effet, l'importation au Canada de machines bénéficiant d'une réduction ou même d'une exemption complète des droits de douane a été transférée sous sa juridiction. Si les députés veulent bien consulter les témoignages consignés lors de l'audience du comité à cette époque, ils constateront que j'ai fait mes réserves sur ce transfert de juridiction. C'est une question de douane, monsieur l'Orateur,