

dans un contexte de libre-échange. Il a cité entre autres formes de pénalisation la faible productivité de la main d'œuvre, les coûts plus élevés de la construction, les frais de financement et les facteurs climatiques.

«A notre avis, le tarif douanier canadien devrait être assez élevé, mais sans dépasser ce qui est nécessaire pour compenser les pénalisations des coûts de fonctionnement au Canada, qui échappent pratiquement à notre contrôle.» (II, 11:13)

M. McCarthy, de *Du Pont of Canada*, a estimé qu'avec le libre-échange, les industriels auraient tendance à installer leurs nouvelles usines aux États-Unis pour se rapprocher du centre du marché, et il a prédit que cela signifierait inévitablement la mort lente de sa société au Canada. (II, 11:50) M. R. W. Chorlton, de *Wajax*, a affirmé que toute réduction supplémentaire des tarifs douaniers sur les machines entraînerait un ralentissement et, finalement, la fermeture d'un grand nombre d'usines de fabrication de machines contrôlées par les Américains au Canada.

M. William Mounfield, de *Massey-Ferguson*, a été l'un des rares industriels à envisager favorablement le libre-échange bilatéral. En ce qui concerne sa société canadienne de machines agricoles, elle a bénéficié d'un contexte assimilable au libre-échange. M. Mounfield en a fait valoir le démarrage précoce, très vigoureux, et il a évoqué l'acquisition d'une société de construction de tracteurs comme élément positif de l'évolution de l'entreprise dans des conditions de libre-échange. Il a cependant indiqué que la situation ne serait par nécessairement identique pour les autres industries canadiennes; il faudrait les examiner individuellement pour voir si elles sont en mesure de supporter la concurrence à l'échelle de l'Amérique du Nord. Même les représentants de l'industrie canadienne de l'acier, généralement considérée comme l'une des plus concurrentielles du monde, se sont montrés très prudents. Le président de *Stelco*, M. J. D. Allan, a dit que pour un certain nombre de raisons tenant à la population et à la géographie, le libre-échange bilatéral serait plus avantageux pour l'industrie américaine que pour l'industrie canadienne. M. A. V. Ohlson, de *Atlas Steels*, a déclaré que sa compagnie, qui fabrique des aciers à usage spécial, accueillait favorablement la perspective d'un libre-échange bilatéral qui faciliterait l'accès au marché américain. Mais tout dépendrait surtout de la façon dont ses clients canadiens parviendraient à soutenir la concurrence dans une telle situation. S'ils n'y réussissaient pas, le marché aurait tendance à se déplacer vers les États-Unis, Atlas devenant alors moins compétitive à cause des frais de transport.

Deux importants organismes nationaux se sont demandé s'il était opportun, vu la conjoncture, de s'orienter vers le libre-échange. L'Association des manufacturiers canadiens craint que le Canada n'obtienne pas alors la part qui lui revient, et elle estime en outre que l'industrie canadienne devrait tout d'abord remettre de l'ordre chez elle avant d'envisager une telle mesure. (II, 4:57, 80) De l'avis de l'Association des importateurs canadiens, les avantages que tirerait le Canada du libre-échange seraient énormes même si elle considère que l'industrie manufacturière nationale n'est pas «prête» à l'heure actuelle. (II, 1:42)

Avantages et risques

Le problème pour le Comité est de savoir quelles répercussions ont eues la dévaluation du dollar canadien, l'amélioration du pourcentage des heures perdues à la suite de grèves et la modération des augmentations de salaire sur les prévisions des producteurs et fabricants canadiens. Lors de sa comparution devant le Comité, M.