

exemples où, parce que les ingénieurs sur les lieux connaissent le produit américain, ce produit a été choisi pour une raison ou pour une autre, de préférence à un produit rival anglais, alors même que le produit anglais était acceptable et était utilisé au Canada depuis nombre d'années. C'est pourquoi je dis qu'un programme d'éducation s'impose aux échelons inférieurs, même dans notre propre service civil, en vue d'assurer l'exécution de la politique du gouvernement et d'assurer une grande diversité à nos échanges commerciaux, sur une base multilatérale.

J'ai devant moi des coupures de journaux qui illustrent quelques-unes des difficultés auxquelles nous nous heurtons. Ces coupures traitent de nos ventes aux États-Unis et de nos achats de produits américains.

Notre deuxième débouché important est le Royaume-Uni, mais j'ai une coupure de la *Province*, de Vancouver, livraison du 12 mai, qui a pour titre: "Une basse soumission canadienne ébranle les soumissionnaires américains". L'article déclare:

L'offre d'une maison canadienne de construire huit turbines hydrauliques destinées au barrage de Big Bend dans le Dakota-Sud à un prix de 30 p. 100 inférieur à la soumission américaine la plus basse a profondément inquiété les chefs de l'industrie électrique des États-Unis.

Le *Buy American Act* donne aux fabrications américaines un avantage de 12 p. 100 sur les prix de la concurrence, mais ce qui a troublé les maisons américaines, c'est que ces turbines n'allaient pas être fabriquées en Suisse ou dans le Royaume-Uni, mais au Canada, où les frais de production sont étroitement comparables à ceux des États-Unis et qu'il n'était pas question de prétendre que ce prix avantageux résultait de salaires inférieurs.

Puis le *Financial Post* du 16 mai, sous le titre "L'Anglais attend une importante commande des Américains", dit:

Un député libéral a déclaré à Ottawa cette semaine que la soumission avait été refusée et a prétendu que les États-Unis avaient violé l'accord canado-américain sur le partage de la production.

Puis le 30 mai apparaît une longue histoire sur le même sujet. Pour autant que je sache, aucune décision n'a encore été prise, mais c'est l'*Office of Civilian and Defence Mobilization* qui l'a pris, et le seul motif qu'aurait ce bureau de rejeter une soumission avantageuse serait la sécurité nationale à sauvegarder.

L'autre coupure que voici est du *Globe and Mail* du 2 juin. Elle est intitulée: "Le maire est ennuyé, mais la TTC s'en tient aux autobus de fabrication américaine." Et cet article dit que la TTC a acheté de la *General Motors* des autobus qui coûtaient bien plus cher que les autobus canadiens, parce qu'elle estimait qu'ils étaient meilleurs et que, par

conséquent, ils vaudraient mieux leur prix. La morale de cette histoire, à mon avis, c'est que nous ne sommes qu'une petite nation industrielle, que notre marché est grand ouvert, mais que le géant industriel du monde, les États-Unis, doit quand même se protéger contre nous. Je pense qu'il est nécessaire d'ouvrir le marché américain, non seulement aux produits primaires ou semi-ouvrés canadiens, comme la pâte à papier, les minerais, l'amiante et le papier-journal, mais également à nos produits ouvrés. Je pense que certaines des difficultés qu'éprouvent nos fabricants à pénétrer sur le marché américain sont artificielles comme, par exemple, le méli-mélo des droits de douane américains, surtout ceux qui frappent les produits ouvrés. Chacun se souviendra du cas des balles de ping-pong qui avaient été classifiées parmi les armements, mais c'est un fait que le Canadien qui exporte des marchandises aux États-Unis souffre d'un désavantage qui peut aller jusqu'à sept ans à l'égard de tout droit supplémentaire résultant d'une reclassification. Nos fabricants peuvent, je pense, envahir le marché américain dans une bien plus grande mesure, si on le leur permet.

Il y a évidemment, enfin, l'autre barrière qui vient de ce qu'une forte proportion de notre industrie de fabrication est dirigée par des entreprises américaines qui ne permettront pas à leurs filiales canadiennes de concurrencer leurs propres usines aux États-Unis. Mais il y a aux États-Unis un marché qu'on peut exploiter et qui aidera à augmenter cette part du commerce que nous cherchons à obtenir au moyen d'importations plus considérables en provenance du Royaume-Uni et un plus grand volume d'exportations à ce pays, ainsi qu'un plus grand volume de ventes aux États-Unis, car, somme toute, notre commerce avec les États-Unis accuse un déficit d'environ 1 milliard de dollars par année et il est certes possible, à cet égard, que les États-Unis achètent davantage de nos produits. Ensuite, bien entendu, il y a nos propres marchés canadiens. Un paragraphe de la revue *Industry* a retenu mon attention; il s'agit, je crois, d'une publication de l'Association des manufacturiers canadiens, je pense, et voici le paragraphe en question:

En 1957, malgré notre rang parmi les principaux pays manufacturiers du monde, nous avons importé des produits entièrement manufacturés pour une valeur de \$262 pour chaque homme, femme et enfant au Canada. En comparaison, ce chiffre en Grande-Bretagne était de \$48, et aux États-Unis, seulement de \$28.

Nous avons ici même un vaste marché que les manufacturiers canadiens pourraient approvisionner, je pense, sans qu'il en coûte davantage aux consommateurs canadiens. Nous pourrions améliorer notre situation en