

Comme il s'agissait d'une sorte de troc, on ne pouvait pas toujours dévoiler nettement son jeu à l'autre équipe. D'un côté et de l'autre, on devait s'en remettre à son flair commercial; chacun était forcé de juger de lui-même quand il avait poussé sa demande aussi loin qu'il était possible de le faire; ce point atteint, on décidait s'il y avait lieu d'accorder quelque chose en retour et combien. En général, tous les groupes de négociation ont adopté la méthode de soumettre leurs demandes à l'autre pays d'abord pour ensuite songer à ce qu'ils pourraient donner en retour seulement après avoir reçu la réponse de l'autre pays. A mon avis, c'est la méthode qu'emploient la plupart des commerçants, monsieur le président, qu'il s'agisse d'une denrée quelconque, voire de chevaux. Il faut d'abord savoir ce qu'on peut obtenir. Parfois, on fait son offre en premier lieu. Dans ce cas, il va sans dire, on est obligé de jauger la situation dès la réponse à l'offre, soit dit parce que les États-Unis, comme on le sait sans doute, ont adopté en cette occasion la méthode de faire des offres. Ils ont agi de la sorte plus que tout autre pays, parce que leurs groupes ne pouvaient agir que dans des limites bien précises, quoi qu'ils pussent obtenir; le président lui-même doit rester dans ces limites à l'égard des avantages qu'il peut consentir à un pays étranger, quelle que soit la concession qu'il obtienne en retour. C'est-à-dire qu'il ne peut biffer un article de la liste des articles imposables pour l'ajouter à la liste des articles en franchise; il ne peut non plus accorder une réduction de plus de 50 p. 100.

Le PRÉSIDENT: Ne pourrait-on accorder provisoirement un dégrèvement supérieur à 50 p. 100, avec l'espoir que le Congrès ratifiera ce geste ?

M. MCKINNON: Non, monsieur Euler, la loi ne le permet pas. Ces gens ne peuvent dépasser 50 p. 100. Par conséquent, les États-Unis pouvaient dire avant de partir pour Genève: "Nous sommes investis de certains pouvoirs, nous jouissons d'une certaine discrétion, mais seulement d'une certaine discrétion. Autant vaut faire une offre." Les autres pays, n'étant pas entravés ainsi, se sont naturellement laissé guider par leur flair commercial et ont d'abord demandé ce qu'ils voulaient; ce n'est qu'après avoir appris ce qu'ils pouvaient obtenir qu'ils consentaient à soumettre une offre en retour.

Le PRÉSIDENT: Pouvaient-ils offrir plus de 50 p. 100, étant donné que les États-Unis ne pouvaient accorder que 50 p. 100 ?

M. MCKINNON: Non, sauf rarement. Je citerai quelques cas où il n'en coûtait que bien peu et même rien d'offrir plus de 50 p. 100 mais où l'autre pays jugeait le dégrèvement de la plus grande importance.

Étant donné cette méthode employée dans les négociations, il se peut que le Comité désire aborder à peu près de la même façon l'étude détaillée de la question. En d'autres termes, je suis d'avis qu'avant d'entreprendre l'examen de l'accord article par article, le Comité aimerait connaître en détail d'abord ce que nous avons pu obtenir, puis prendre connaissance en détail de ce que nous avons accordé en retour. Ou encore, comme le sénateur Ballantyne je crois le laissait entendre hier, le Comité préférerait-il s'assurer d'abord de ce que nous avons dû accorder, puis s'assurer de ce que nous avons obtenu ? M. Kemp et moi-même sommes à la disposition du Comité à ce sujet, mais il sera beaucoup plus facile d'étudier la question si nous choisissons l'une ou l'autre de ces deux méthodes.

Le PRÉSIDENT: A mon avis, cela ne fait pas beaucoup de différence.

L'hon. M. HOWARD: Il serait préférable de commencer par ce que nous avons obtenu.

L'hon. M. HAIG: Il vaudrait mieux de commencer par étudier ce qu'on nous a offert et ensuite nous pourrions passer à ce que nous avons accordé en retour. Voilà, à mon avis, la méthode qu'on a suivie.

Le PRÉSIDENT: Est-ce le désir du Comité ? Adopté. Aucune opposition.