

---

réunion consacrée à l'établissement de ce qu'on appelle un lien contractuel, c'est-à-dire l'établissement de relations spéciales entre nous.

Au cours de l'année écoulée, ce comité s'est révélé très précieux, ne serait-ce qu'en permettant d'examiner divers problèmes qui surgissent entre nous, comme, ces dernières semaines, la question clé des contingents que nous avons jugé nécessaire d'imposer et les décisions que nous avons dû prendre en ce qui concerne, notamment, le textile et la chaussure. Il n'existait aucun mécanisme permettant de débattre ces questions, avant la création du comité qui, ne serait-ce que pour cette seule raison, constitue un instrument très utile.

Il faut par ailleurs noter que les échanges économiques entre le Canada et la CEE se sont légèrement améliorés, mais il me semble raisonnable de croire que toute expansion commerciale notable entre les deux parties devra attendre la reprise ou la relance des économies des pays de l'Europe de l'Ouest. Dans l'état actuel des choses, les économies de ces pays fortement industrialisés souffrent d'une profonde stagnation. Je songe, par exemple, à l'industrie de l'acier en Allemagne et au Royaume-Uni, mais il y a bien d'autres cas. Voilà pourquoi, aussi longtemps que durera cette situation, il est peu probable que ces pays veuillent, ou même puissent, pour la plupart, accroître sensiblement leurs achats au Canada.

Cependant, je crois — et cette remarque paraît confirmée par les hommes d'affaires et d'autres personnes qui ont visité dernièrement les pays de la CEE — que nos rapports sont bons et que les deux parties se sont engagées à collaborer plus étroitement. Avec le temps, à condition que les hommes d'affaires canadiens tirent parti des occasions qui s'offrent, je suis convaincu que nous pourrions accroître sensiblement nos exportations vers les pays européens.

Certes, comme je l'ai dit tantôt à propos des négociations tarifaires multilatérales, il ne faut jamais perdre de vue que si nous voulons réussir à accroître nos ventes à la CEE, nous devons d'abord nous demander dans quels secteurs nous pouvons faire des concessions pour favoriser les échanges.

Je ne veux pas, je le répète, retenir trop longtemps l'attention de la Chambre en exposant en détail toutes les questions qui concernent le lien contractuel ainsi que toute la gamme de perspectives et les possibilités nouvelles qui s'offrent à nous. Cependant, je dois dire qu'à la suite de mes déplacements en Europe — et, soit dit en passant, dans d'autres parties du monde également — j'ai constaté, sans aucun doute, à l'instar de tous les députés qui ont aussi voyagé, que notre pays doit, surtout au niveau de l'entreprise privée, découvrir de nouvelles techniques et adopter des méthodes plus dynamiques pour percer dans un territoire qui est nouveau pour nous.

Pendant longtemps, l'essentiel de nos échanges s'est fait, à quelques exceptions près, avec les États-Unis. Il est maintenant devenu évident que les entreprises canadiennes, à quelques exceptions près, je le répète, doivent changer d'attitude, recourir à de nouvelles techniques et connaître les débouchés réels qui existent dans les divers pays. Ces débouchés existent non seulement dans la CEE mais dans bien des parties de l'Afrique, de l'Amérique latine et du sud-est de l'Asie.

---