

niquer avec les compagnies. En nous préparant pour les entretiens de Torquay, nous avons retenu les services d'un haut fonctionnaire du Conseil national des recherches. Celui-ci a visité les diverses sociétés canadiennes de produits chimiques; à son retour, il a présenté un rapport condensé du résultat de ses entretiens d'ordre technique avec les diverses compagnies. Il me serait impossible de vous énumérer les produits chimiques que ce fonctionnaire nous a demandé de discuter. Il a ensuite fallu examiner le tarif américain et le comparer à cette très longue liste afin de savoir combien de ces requêtes pourraient être agréées à Torquay. En fin de compte, nous avons obtenu à peu près toutes les concessions que les États-Unis pouvaient accorder au Canada à l'égard des produits chimiques. Les requêtes que nous a adressées l'industrie font partie de l'ensemble des rouages et je ne puis, en aucun point de leur fonctionnement, calculer le nombre de requêtes ou de propositions qui nous sont formulées. Je puis, cependant, affirmer que nous avons pris tous les moyens à notre disposition pour atteindre les intéressés dans ce domaine.

M. FLEMING : Avant de laisser ce sujet, nous pourrions peut-être aborder la troisième question.

M. MACDONNELL : Au préalable, puis-je poser une question ? Pourriez-vous nous donner une idée des résultats qu'on attend de ces négociations ? Je songe à la valeur en argent. Ne répondez pas maintenant à la question, mais songez-y.

M. FLEMING : Ma troisième question a trait à l'aspect converse, savoir les mesures prises en vue de connaître l'opinion des producteurs canadiens dont les ventes au pays pourraient être atteintes par les réductions tarifaires projetées.

Le TÉMOIN : Oui, mais je n'avais à m'occuper que du point de vue des exportations. Ce sont MM. Callaghan et McKinnon...

Le PRÉSIDENT : Quand nous entendrons M. Callaghan, il sera dans l'ordre de lui poser votre question, monsieur Fleming.

*Le président :*

D. J'aimerais vous poser deux ou trois questions sur le contre-plaqué en sapin de Douglas avant que vous terminiez. Aux États-Unis, quel produit fait concurrence au contre-plaqué en sapin de Douglas ? — R. Le contre-plaqué en sapin de Douglas; d'autres espèces de contre-plaqués et d'autres matériaux de construction. On produit aussi du contre-plaqué en sapin de Douglas aux États-Unis.

D. Les fabricants canadiens de contre-plaqué sont-ils d'avis qu'en temps normal la réduction de 50 p. 100, c'est-à-dire l'abaissement du droit douanier de 40 à 20 p. 100, leur sera avantageuse ? En d'autres termes, en temps normal seront-ils en mesure de vendre leur produit à un prix de concurrence ? — R. Je crois, monsieur, que d'autres fonctionnaires ici présents seraient plus en mesure que moi de répondre à la question. Cependant, je puis vous signaler que depuis Torquay des personnes compétentes de la Colombie-Britannique nous ont affirmé que, du point de vue de la Colombie-Britannique, cette concession était probablement la plus importante que nous ayons obtenue des États-Unis. Nous avons reçu des lettres et des appels téléphoniques de gens intéressés à l'industrie du bois et du contre-plaqué en Colombie-Britannique qui se sont montrés des plus enthousiastes.

M. MCKINNON : Me permettriez-vous d'ajouter un mot ? Je crois que M. Isbister, par modestie, a laissé de côté certains détails à ce sujet. Nous avons signalé aux États-Unis dès le début qu'il nous fallait, entre autres choses, obtenir une réduction maximum à l'égard du contre-plaqué en sapin de Douglas. C'est seulement la veille de la fin des pourparlers avec les États-Unis que nous avons obtenu la concession. Ils avaient longtemps retardé la décision à ce sujet. Les négociateurs nous ont dit qu'ils avaient à maintes reprises déferé la question à