

l'Afrique du sud, les Antilles et diverses autres colonies ont eu de la difficulté à importer des marchandises du Canada et bien que certaines d'entre elles aient encore l'espoir de voir la situation s'améliorer un jour, les perspectives immédiates ne sont guère brillantes. C'est pour cela qu'à Genève, en 1947, nous avons fait valoir, particulièrement aux représentants du Royaume-Uni, qu'il serait peut-être bon de rétablir la question de préférence sur le pied où elle avait été pendant plusieurs dizaines d'années auparavant, c'est-à-dire un pied non conventionnel. Nous avons dit aux délégués du Royaume-Uni qu'il n'était point question de proposer un relèvement des taux de douane sur les produits de leurs pays et que, en réalité, nous étions disposés personnellement à garantir que les taux de préférence britannique en vigueur à l'époque ne seraient pas augmentés. Or, je dois dire que cela a eu pour effet de dissiper leur plus grande crainte, à savoir: que le fait de nous délier de nos engagements en matière de préférence puisse amener une hausse de droits de douane sur les produits du Royaume-Uni. Nous nous sommes engagés à déclarer dans l'échange des notes que la Canada n'augmenterait pas ces taux et que dans chaque cas ceux qui frappaient les marchandises visées dans les listes acceptées par le Canada continueraient d'être les taux maximums.

M. MACDONNELL: Quelle est la différence entre cela et une convention?

Le TÉMOIN: J'allais justement le dire, monsieur Macdonnell. Sur la base conventionnelle, à partir de 1932, les marges de préférence ne pouvaient pas être diminuées, c'est-à-dire que nous ne pouvions pas restreindre la préférence dont le Royaume-Uni bénéficiait chez nous.

Le PRÉSIDENT: En accordant à un autre pays un tarif moins élevé?

Le TÉMOIN: Oui, en accordant à un autre pays un tarif moins élevé. Nous n'avions pas le droit de le faire et de son côté le Royaume-Uni ne pouvait pas diminuer la préférence qui nous était accordée sur son marché. Mais nous avons soulevé la question de savoir s'il ne nous serait pas plus facile à tous de négocier avec des tiers en ayant un peu plus de discrétion, un peu plus de liberté en ce qui regardé les marges. Je crois que ce qui les a le mieux convaincus qu'il n'y aurait peut-être pas trop à redire à cet arrangement a été notre désir de les garantir contre toute augmentation de tarif sur les produits de Grande-Bretagne.

Comme vous le savez, il y a eu échange de notes et depuis ce temps-là le Canada et le Royaume-Uni, en particulier, ont été libres d'agir à leur guise relativement à leurs préférences réciproques; mais, autant que je puisse me rappeler en ce moment, depuis quinze ans que nous négocions avec les pays étrangers, chaque fois il y a eu consultation préalable. La plupart du temps, malgré qu'il n'y eût pas d'obligation contractuelle ou législative, on s'est mis virtuellement d'accord avant d'établir un nouveau tarif.

M. Carroll:

D. D'une façon générale, les tarifs de préférence britannique de l'ancien temps ont-ils été haussés? — R. Vous voulez parler de nos tarifs?

D. Oui. — R. Avons-nous haussé nos tarifs à l'endroit de la Grande-Bretagne?

D. Oui. — R. C'est arrivé quelquefois, mais très, très rarement. Le cas s'est produit même à Genève, si l'on veut entrer dans les détails. Nous avons alors supprimé la marge de préférence en haussant le tarif sur les marchandises britanniques au même niveau que celui de la nation la plus favorisée. Il s'agissait du fer-blanc. Ce fut le seul cas et, suivant les Anglais, on ne faisait là qu'ajouter une nouvelle chevelure à la collection de trophées des Américains, car, d'après eux, cela ne les touchait pas étant donné qu'ils ne comptaient guère expédier beaucoup plus de fer-blanc au Canada.