

Le TÉMOIN : Dans certains cas, des députés nous ont écrit au sujet d'industries de leur circonscription, par exemple à l'égard de maisons d'exportation qui désiraient obtenir des concessions d'autres pays.

M. MACDONNELL : N'avez-vous pas reçu d'importants mémoires sur l'ensemble de la situation de la part d'organismes comme l'Association des manufacturiers canadiens et les chambres de commerce ?

M. FLEMING : Ou l'Association des exportateurs canadiens ?

Le TÉMOIN : Oui, mais avant les entretiens de Torquay nous n'en avons pas reçu autant qu'avant ceux de Genève. Ces associations ne se sont pas montrées aussi actives dans leurs requêtes à l'égard de l'ensemble du tarif avant les pourparlers de Torquay.

M. LAING : En ce qui concerne le Conseil canadien de l'horticulture, je crois qu'il y a eu un grave malentendu au sujet des pommes. L'a-t-on consulté et a-t-il formulé quelque grief ?

Le TÉMOIN : Le Conseil de l'horticulture nous a fait savoir à l'avance qu'il aimerait obtenir des concessions à l'égard des pommes dans un certain nombre de pays.

M. FRASER : M. Callaghan a peut-être aussi reçu des lettres.

Le TÉMOIN : Oui, et cela m'amène à la deuxième partie de la question de M. Fleming. Il a demandé quelles dispositions nous avons prises en vue de consulter les intéressés.

M. FLEMING : Dans la deuxième partie de ma question, je vous ai demandé de quelle façon les articles ou les produits à l'égard desquels vous avez conclu des ententes pouvaient, dans l'ensemble, se comparer avec ceux au sujet desquels les exportateurs vous avaient demandé de chercher à obtenir des concessions. Pourriez-vous nous en donner une idée ?

Le TÉMOIN : Pour ce qui est de la partie la plus importante des négociations, c'est-à-dire avec les Etats-Unis, la seule façon dont je puisse répondre à la question c'est de répéter les paroles de M. McKinnon. Après les entretiens de Torquay nous étions vraiment convaincus d'avoir obtenu des Etats-Unis toutes les concessions importantes que le gouvernement américain pouvait nous accorder. En d'autres termes, certains exportateurs canadiens nous avaient demandé de leur obtenir des Etats-Unis des concessions que le gouvernement de ce pays ne pouvait nous accorder.

M. MCKINNON : Par exemple une demande d'entrée en franchise.

M. FLEMING : Pour m'exprimer d'une façon très générale, mettons qu'on nous ait demandé d'entamer des négociations à l'égard de plusieurs centaines d'articles représentant en exportations canadiennes l'an dernier plusieurs millions de dollars, et que nous ayons de fait réussi à conclure des ententes touchant un certain nombre de produits dont la valeur atteint des millions de dollars. Pourriez-vous nous donner une idée de l'envergure de vos entretiens par rapport aux requêtes que vous avaient adressés les acheteurs et les exportateurs canadiens ?

Le TÉMOIN : Il est passablement difficile de répondre à la question. C'est une question pertinente, mais je dois y répondre de la même façon qu'à la question précédente portant sur le nombre de requêtes qu'on nous a adressées. Prenons, par exemple, l'industrie chimique dont tous les produits ont des noms composés de plusieurs syllabes que seuls les techniciens comprennent. Je dois avouer que j'aurais beaucoup de difficulté à les reconnaître, même si je les voyais. En ce qui concerne les produits chimiques, nous avons consulté des spécialistes en mesure de commu-