

Le TÉMOIN: Oui. Le régime a atteint son plein développement lorsque le tarif a été divisé en trois sections distinctes: le tarif de préférence britannique, le tarif intermédiaire et le tarif général, dont chacun avait ses taux particuliers. Bien entendu, dans beaucoup de cas, le tarif de préférence britannique ne comporte aucun droit de douane. M. Callaghan vous a cité des chiffres indiquant approximativement le nombre d'articles que contient le tarif, ceux qui comportent l'entrée en franchise dans les trois tarifs et ceux qui comportent l'entrée en franchise dans le tarif de préférence britannique. Je crois que c'est M. Macdonnell lui-même qui, au moment où M. Callaghan donnait ces renseignements statistiques, a fait remarquer que les nombres totaux ne constituaient guère un critère. Je conviens avec lui que le simple fait de compter les articles ne signifie pas grand chose, car il y en a beaucoup sur le nombre qui visent des produits qui se vendent très peu. M. Callaghan a ensuite cité la valeur des importations sous le régime des trois tarifs et ces renseignements sont maintenant tous consignés.

Je crois, monsieur le président, qu'il vous faudra discuter la question de préférence à deux points de vue: d'abord au point de vue de la répercussion sur le Canada de la préférence accordée par notre tarif aux importations britanniques et ensuite au point de vue des avantages que le Canada retire de la préférence dont bénéficient ses exportations dans les autres pays du Commonwealth. Du premier point de vue, il est juste de dire, je crois, que pendant nombre d'années tout le monde, aussi bien au Canada que dans le Royaume-Uni et les autres parties du commonwealth, a très hautement apprécié l'utilité d'une préférence. Dans tous les pays du commonwealth, on s'est accordé à en reconnaître l'avantage et c'est seulement lorsque plusieurs d'entre eux, surtout par suite des embarras du change, ne purent plus trouver de dollars pour importer des marchandises canadiennes que nous avons été d'avis—je dis "nous" en toute modestie; je veux parler de ceux qui sont chargés de négocier les accords—que nous nous sommes rendu compte, dis-je, que les régimes de préférence, tout en demeurant dans les textes législatifs, avaient perdu dans bien des cas leur valeur réelle, parce qu'il ne s'échangeait plus de marchandises sous ces régimes et que malheureusement, du moins en ce qui concerne certaines parties du commonwealth, les perspectives de commerce n'étaient guère encourageantes.

Je me rappelle très bien qu'à Genève, lorsqu'il s'est agi de la possibilité d'abandonner quelques-unes de nos préférences en Australie et en Nouvelle-Zélande afin de permettre à ces pays de conclure un accord avec les États-Unis, j'ai demandé au chef de la délégation australienne de me dire franchement pendant combien de temps encore, d'après lui, la préférence dont nous jouissions dans ce pays pour les automobiles et leurs pièces, pourrait nous être utile. Avant de citer sa réponse, je rappellerai aux membres du Comité que pendant bien des années ce sont surtout les exportations en Australie, en Nouvelle-Zélande et dans l'Afrique du sud qui permirent à notre industrie automobile de continuer sa fabrication: ces exportations représentaient environ 60 p. 100 de notre fabrication totale. Le chef de la délégation australienne m'a répondu que dans trois ans nous n'expédierions probablement plus d'automobiles du tout ni de pièces en Australie. Cela se passait en 1947, et il ne se basait pas entièrement sur les difficultés du change; il songeait peut-être surtout à ce que l'Australie était décidée à avoir sa propre industrie automobile et qu'elle fabriquerait non seulement les diverses pièces de châssis et de carrosserie, mais aussi les moteurs. Néanmoins, nous avons hautement apprécié l'avantage de ces préférences à notre égard et dans bien des cas cela nous a permis de vendre une grande quantité de marchandises sur les autres marchés du commonwealth. Dernièrement, bien entendu, le commerce a été en diminuant. L'Australie, la Nouvelle-Zélande,