

et qui aura pour mission de recevoir les avis et les conseils des hommes d'affaires sur la façon de traduire les dispositions générales du code en dispositions législatives précises. J'imagine que vous aurez eu le temps d'ici la mi-septembre ou début d'octobre de formuler vos points de vue; nous réunirons alors un groupe de fonctionnaires d'expérience qui sera chargé de vous rencontrer.

Passons maintenant aux concessions tarifaires réciproques, le troisième, et, naturellement, le plus important des éléments du "Kennedy Round". Il ne conviendrait pas que j'entre dans les détails si ce n'est pour dire que selon moi, conformément à la ligne de conduite énoncée en 1964 par M. Gordon, nous avons négocié un ensemble de concessions tarifaires réciproques inspirées du principe d'une parfaite réciprocité des concessions en ce qui concerne le tarif canadien et de la nécessité d'un équilibre dans le cas des principaux secteurs de notre économie et des principales régions de notre pays. Nous avons obtenu des réductions tarifaires des États-Unis virtuellement à l'égard de tout l'éventail des exportations canadiennes assujetties aux droits douaniers, et nous avons obtenu d'importantes concessions tarifaires de la part de la C.E.E. et du Japon. Au nom du Canada, nous avons promis d'apporter d'importantes réductions à la protection tarifaire et nous avons profité de l'occasion pour améliorer et rationaliser notre structure tarifaire. Un grand nombre d'entre vous constateront que votre protection tarifaire a été réduite; ils constateront aussi que les prix de revient de vos matières premières et des pièces ont été réduits en même temps. Je n'ignore pas, pour sûr, qu'il y aura de l'opposition de la part de ceux qui comptent uniquement sur le marché domestique, et qui préféreraient vivre dans un monde mieux protégé. Mais je m'attends aussi que, lors de la publication des concessions tarifaires réciproques, à la fin de juin, dans toutes les régions du pays, producteurs et consommateurs ne seront pas lents à reconnaître que le "Kennedy Round" a été pour le Canada la négociation tarifaire non seulement la plus importante de son histoire mais encore la plus profitable, et dont notre pays ne manquera certainement pas de tirer avantage.

Des sceptiques ont demandé comment il se fait que tous les participants peuvent proclamer qu'à leur point de vue particulier le "Kennedy Round" a été un succès. La réponse, évidemment, est que la réduction mutuelle des barrières commerciales comporte des avantages réciproques et que l'on reconnaît la vérité de cet axiome dans notre pays comme on la reconnaît ailleurs dans les sociétés industrielles du monde moderne.

Il me semble que la vieille querelle du libre échange et de la protection, qui a été l'objet de tant de controverses dans la politique canadienne, n'est plus un enjeu véritable. Aucun de ceux dont le champ de vision dépasse son propre lopin de terre, ou, devrais-je dire, sa petite paroisse, ne prétend plus que la protection est le moyen le plus facile d'en arriver à la prospérité. L'industrie secondaire ne se borne plus à répondre aux besoins du marché canadien; vous vous rendez compte de plus en plus que le Canada a besoin de débouchés situés au-delà de ses frontières et d'une spécialisation plus poussée de sa production.

Ce qui avait coutume d'être un argument dans la querelle entre libre-échangistes et protectionnistes, est devenu un argument au sujet du meilleur moyen d'atteindre un objectif que les Canadiens acceptent en général, soit d'assurer plus de liberté au commerce, d'élargir nos débouchés et de rendre