

Le TÉMOIN : Lorsqu'il s'agit d'échanger d'importantes concessions, normalement nous n'échangeons pas un produit pour un autre, mais nous tenons plutôt compte de la valeur relative des listes échangées.

M. FLEMING : Je crois que vous nous avez exposé très clairement les dispositions que vous avez prises avant les entretiens afin de savoir ce qui intéressait les exportateurs canadiens.

Le TÉMOIN : Oui.

M. FLEMING : Pourriez-vous vous étendre un peu sur ce point, afin de nous indiquer dans quelle mesure les exportateurs canadiens ont répondu à votre invitation de vous exposer leur opinion ? Pouvez-vous nous donner une idée du nombre d'articles visés et établir la comparaison entre le nombre d'articles à l'égard desquels vous avez conclu un accord et le nombre de produits au sujet desquels on vous a demandé de négocier et de chercher à obtenir des concessions ? Pourriez-vous nous fournir des détails sur les dispositions que vous avez prises afin de connaître l'opinion des producteurs canadiens dont les ventes au pays pourraient être atteintes par les accords ?

Le TÉMOIN : Quant à la première partie de votre question, je regrette qu'il me soit impossible d'y répondre. Je vais vous expliquer pourquoi.

Si tous les intéressés nous avaient adressé des lettres avant les entretiens de Torquay, je pourrais les compter et vous indiquer le total. De fait, nous avons reçu un certain nombre de lettres dont plusieurs revêtaient la forme d'un mémoire.

M. FLEMING : Pouvez-vous nous en donner une idée ?

Le TÉMOIN : Nous en avons peut-être reçu 200. Ce n'est qu'une approximation.

M. MACDONNELL : 200 au sujet du contre-plaqué ?

Le TÉMOIN : Non, non. Je croyais que vous vous intéressiez à l'ensemble.

M. FLEMING : Oui.

Le TÉMOIN : Je suppose que nous avons dû recevoir quelque 200 lettres, mais ce n'est qu'un chiffre approximatif.

Un très grand nombre d'exportateurs s'abouchent continuellement avec le ministère du Commerce. Nous avons des préposés aux denrées, qui se spécialisent dans divers domaines. Avant les entretiens de Torquay, j'ai reçu, outre les lettres, un très grand nombre d'exposés d'opinion de divers particuliers, par ce moyen ainsi que par l'intermédiaire de nos préposés aux denrées qui avaient consulté ces gens.

M. FLEMING : On vous les transmet sous forme de mémoires ?

Le TÉMOIN : Parfois on me transmet des mémoires; on me téléphone aussi. Bien des exportateurs se rendent eux-mêmes à Ottawa. Les préparatifs ont duré plusieurs mois; or, au cours de plusieurs mois, bien des exportateurs se rendent à Ottawa. Je ne saurais vous dire combien d'entre eux ont communiqué avec moi par téléphone pendant leur séjour ici.

En outre, avant les premières négociations de Genève, en 1947, la délégation canadienne avait reçu un très grand nombre de lettres; nous avons donc l'avantage des renseignements colligés à ce moment-là. Vous comprenez, j'en suis sûr, que je ne puis facilement répondre à votre question au sujet du nombre d'exportateurs qui nous ont formulé des requêtes. Cependant, d'après ma propre expérience, je puis vous affirmer qu'il n'y a pas un domaine important d'exportation sur lequel nous ne nous sommes pas renseignés d'une manière ou d'une autre.

M. SINCLAIR : Et les membres du Parlement qui vous ont écrit au nom d'industries de leur circonscription ?