

de vive voix et écrire de courtes lettres après avoir communiqué oralement avec nous.

Avant notre départ pour Torquay, nous avons reçu des centaines de requêtes, qui n'ont jamais été présentées sous forme de mémoires. J'ai fait faire des calculs à ce sujet; on me dit que nous avons reçu quelque 4,000 communications qui pourraient être désignées "mémoires", au cours de la période écoulée entre les entretiens d'Anney et ceux de Torquay.

*M. Macdonnell :*

D. Qu'en avez-vous fait ? — R. Je les ai toutes apportées à Torquay. Je puis dire que je les ai encore. J'avoue que je n'ai pas lu en entier tous les mémoires présentés en 1947.

Des requêtes nous ont été adressées de toutes les sources imaginables. Un bon nombre émanait de compagnies des Etats-Unis et du Royaume-Uni. Bien des fabricants et hommes d'affaires du Royaume-Uni sont venus nous voir au Canada, au rythme de deux ou trois par semaine, avant notre départ pour Torquay. L'un des buts de leur visite au pays était d'obtenir un tarif de préférence à l'égard de leurs produits importés au Canada.

Pour ce qui est des particuliers et des sociétés manufacturières du Royaume-Uni, quand nous les informions que si nous abaissions le tarif préférentiel britannique nous devrions aussi abaisser le tarif de la nation la plus favorisée, ils concluaient inévitablement qu'il valait mieux laisser les choses où elles en étaient, étant donné que l'abaissement du tarif de la nation la plus favorisée pourrait accroître la concurrence de la part des Etats-Unis, de la France, de l'Allemagne et des autres pays.

Je ne puis qu'ajouter que nous avons examiné chaque requête qu'on nous a adressée. Il va sans dire que nous n'y avons pas toujours donné suite. Comme on vous l'a déjà dit, à Torquay nous avons adopté comme ligne de conduite de faire le moins de concessions possible. Je crois que M. McKinnon vous en a parlé hier.

Bien entendu, bien des requêtes relatives aux droits douaniers dorment encore dans les dossiers; nous n'avons pu nous en occuper parce que l'occasion a manqué. Nous n'étions pas enclins à faire gratuitement des concessions à d'autres pays à moins d'obtenir quelque chose en retour, surtout lorsqu'il s'agissait de négocier des accords de commerce.

J'ai terminé mes remarques générales et je suis maintenant prêt à répondre à vos questions.

*M. Sinclair :*

D. Je signale, monsieur le président, que jusqu'ici nous avons entendu M. Isbister nous expliquer les démarches entreprises auprès des industries canadiennes désireuses d'obtenir des concessions douanières dans les autres pays. — R. Nous n'avons pas eu besoin de les solliciter.

D. Non. Les gens des autres pays vous demandent de leur accorder certaines concessions. — R. Oui.

D. Mais vous ne nous avez pas encore dit quel genre de démarches on entreprend auprès des manufacturiers canadiens qui désirent bénéficier des concessions que vous consentez à d'autres pays. — R. Les particuliers, fabricants ou importateurs, et les associations d'importance secondaire, formulent leurs requêtes de vive voix ou par lettre. Cependant, les plus importantes associations soumettent habituellement un mémoire bien rédigé.