

LE PRÉSIDENT: Que dire du problème du change?

M. HARKNESS: De tout cela il serait peut-être juste de conclure d'une façon générale que la préférence britannique nous a été utile aussi bien pour les produits bruts que pour les produits manufacturés lorsqu'il y avait abondance de marchandises, autrement dit, lorsque les acheteurs avaient le choix. Mais dans la situation actuelle où il y a insuffisance de produits, elle n'a pas la même utilité.

M. ISBISTER: C'est un peu plus compliqué que cela, car, il y a un ou deux ans, nous étions presque rendus au point où il y aurait eu abondance de produits de toutes sortes, mais le Royaume-Uni et les pays de la zone sterling économisaient encore les dollars et le régime de préférence douanière ne nous aidait pas. Pour faire suite à ce que vous avez dit, on peut ajouter que la préférence nous aide peut-être le plus lorsqu'il y a abondance de produits et que la différence de prix est importante et qu'elle nous aide peut-être également plus lorsque les marchés du Royaume-Uni et des pays de la zone sterling nous sont ouverts.

M. HARKNESS: Ce que je voulais dire, c'est que, plus tard, si les difficultés de change s'aplanissent et que le marché soit de nouveau favorable aux acheteurs dans le monde entier, il est possible que la préférence douanière nous soit encore une fois très utile.

M. ISBISTER: C'est fort possible et, bien entendu, c'est l'objectif de tous ceux qui participent aux négociations dans ce domaine.

M. MACDONNELL: J'aurai une question à poser au sujet de ce que M. McKinnon a dit il y a un instant. Vous savez, monsieur McKinnon, que dans le cas de l'Australie la nouvelle situation était due non pas à la question de change, mais bien au fait qu'elle entendait fabriquer les marchandises elle-même. Or, avant de parler des difficultés du change, je voudrais demander à M. Isbister quelle idée on a eu des perspectives de commerce dans les colonies britanniques. A-t-on trouvé qu'il serait difficile d'y faire des affaires, que la Grande-Bretagne avait le pas sur nous ou bien qu'on aurait des chances de réussir? J'ai eu une certaine expérience avec la Jamaïque il y a quelque vingt ans, à l'époque où j'étais en affaires. Nous avons réussi à y faire des affaires et à vendre quelques rails de Sydney, mais nous avons eu de la difficulté. Quelle est l'impression générale?

M. ISBISTER: La meilleure façon de répondre à cette question serait, je crois, de répéter quelques-uns des avis exprimés par nos commissaires du commerce dans ces pays, qui, dans les Antilles, la Malaisie, à Singapore et les autres colonies, ont tous l'impression, que je sache, que si seulement les restrictions d'importation pouvaient être relâchées ou supprimées à l'égard des marchandises canadiennes, nous pourrions rétablir nos débouchés traditionnels dans ces territoires. Autrement dit, dans bien des domaines la réputation, la qualité des produits canadiens est faite et les gens de ces pays voudraient bien pouvoir les acheter de nouveau.

M. LAING: Combien d'années après les accords de 1932 peut-on supposer que le plein effet de la préférence s'est fait sentir? Trois ans? Quatre ans? Les tarifs de préférence impériale ont été adoptés en 1932; on a déclaré qu'ils avaient été immensément utiles au Canada et j'en conviens. A l'époque, le commerce international étant plus ou moins inactif, nous avons décidé de commercer entre nous, mais combien d'années se sont écoulées avant que le plein effet de ces préférences se soit fait sentir au Canada? Est-ce au bout de trois ans?

M. ISBISTER: Ce n'est pas à moi que cette question devrait s'adresser, car à l'époque j'étais encore étudiant. Je dirai cependant qu'à ce moment-là le