

produits britanniques, afin que le Royaume-Uni puisse acheter notre bois, notre poisson, nos métaux et nos céréales.

A notre avis, notre industrie de la pêche, par l'entremise de l'Association des pêcheurs de la Colombie-Britannique, a été la première à mettre en pratique une méthode d'accroître les échanges entre le Canada et le Royaume-Uni. Il y a quelques années, le manque de dollars en Grande-Bretagne nous a fait perdre le marché de ce pays pour notre saumon. Notre industrie de la pêche a établi une commission industrielle du Royaume-Uni, chargée d'examiner les besoins de l'industrie de la pêche et de lui recommander des articles de fabrication britannique qui pourraient satisfaire à ses besoins. Cette commission a visité le Royaume-Uni, a rencontré des fabricants et les a renseignés sur les besoins de l'industrie de la pêche. Comme résultat, le volume des achats de produits britanniques par l'industrie de la pêche a considérablement grossi.

La commission a été établie à l'automne de 1953 et, en 1954, l'industrie de la pêche de la Colombie-Britannique achetait pour six millions de dollars de produits du Royaume-Uni, sans rien sacrifier au chapitre de la qualité et habituellement à un prix moins élevé. Il n'y avait aucun engagement obligeant le Royaume-Uni à acheter du poisson pour l'équivalent de la valeur des achats de l'industrie de la pêche au Royaume-Uni. Il s'agissait simplement d'un effort tenté par une industrie pour aider un vieil ami et un vieux client. Et cet effort n'est pas resté sans lendemain. La commission est permanente. Elle tient les sociétés qui en font partie au courant des produits britanniques utiles à l'industrie, les renseigne sur les agents locaux, les services d'entretien et ainsi de suite. N'importe quel fabricant britannique qui désire vendre à cette industrie peut entrer en contact avec la commission; il est assuré que son produit fera l'objet d'un essai impartial et que, s'il est accepté, il figurera sur la liste des produits approuvés. Les sociétés qui font partie de la commission soumettent des rapports mensuels sur le volume des produits britanniques qu'elles achètent et sur les constatations qu'elles ont faites en s'en servant.

Je recommande au ministre du Commerce (M. Churchill) de se renseigner sur cette question. Si on pouvait persuader d'autres industries de faire comme notre industrie de la pêche, nous verrions en peu de temps notre commerce s'accroître avec notre vieux client, qui veut bien acheter de nous si seulement nous voulons bien acheter de lui.

[M. Broome.]

Des membres de l'opposition ont fait savoir qu'ils s'opposent à ce que notre commerce d'importation soit détourné des États-Unis vers le Royaume-Uni. D'après eux, cela serait de nature à nous aliéner les États-Unis. Je me contenterai de leur signaler qu'à l'heure actuelle nos achats des États-Unis dépassent de près d'un milliard nos ventes à ce pays. J'admets volontiers que nous, de ce côté-ci de la Chambre, désirons ardemment accroître nos exportations vers les États-Unis et que nous ne tâchons pas de réduire le volume global de nos échanges, mais plutôt de l'accroître.

Nous avons maintenant tous nos œufs dans le même panier; si les membres de l'opposition jugent que c'est là la marque d'un gouvernement prudent, c'est qu'ils n'ont rien appris depuis le 10 juin. Le gouvernement actuel veut exposer directement à la population des États-Unis les problèmes économiques du Canada. C'est ce qu'ont fait le premier ministre (M. Diefenbaker) et les membres de son cabinet devant des auditoires américains. Voici ce que disait le *Post* de Washington à propos de ces discours:

L'amitié traditionnelle de ces deux pays ne peut qu'être préservée et renforcée par de tels échanges de vues faits en toute franchise.

Voici ce que dit le *New York Times*:

Ces idées ne manquent pas de bon sens, et la sincérité et la bonne volonté de M. Diefenbaker dans sa recherche de solutions satisfaisantes pour les deux parties offrent un terrain permettant d'aplanir nos différends actuels.

Voici comment le *St. Louis Post Dispatch* présente la situation:

Le Canada ne veut pas devenir une colonie économique. Il serait également de bonne politique que Washington s'oppose à une telle éventualité. En présence d'une véritable communauté d'intérêts, il ne devrait pas être difficile de prendre l'initiative de mesures de collaboration permettant d'apaiser les craintes canadiennes.

Une autre publication, l'*American Metal Market*, déclare que la méthode américaine d'écoulement des excédents de blé coupe l'herbe sous le pied aux exportateurs canadiens.

Monsieur l'Orateur, la Colombie-Britannique s'est unie à la confédération parce qu'on lui a promis qu'elle serait reliée au reste du Canada par un chemin de fer. Aujourd'hui il y a un autre moyen de transport plus rapide qui, depuis trop longtemps, jouit d'un monopole. Air-Canada, en plus d'exercer un monopole, exige les tarifs les plus élevés du continent nord-américain. Se repentant à la toute dernière minute, Air-Canada a annoncé, le 8 novembre, une nouvelle échelle de tarifs nationaux comportant des réductions allant jusqu'à 20 p. 100 à compter du 1^{er} janvier