

aratoires pendant une certaine période avec le bénéfice d'un tarif très modique. Le présent bill prolonge cette période d'une année.

L'honorable M. SHARPE: Aucun de ces bills ne semble avoir été distribué. On devrait d'abord en faire la distribution.

Le très honorable M. MEIGHEN: Oh! oui, on les a distribués.

L'honorable M. McLENNAN: J'ai le mien.

La motion est adoptée et le bill lu pour la deuxième fois.

TROISIEME LECTURE

Le très honorable M. MEIGHEN propose la troisième lecture du bill.

Le très honorable M. GRAHAM: J'aimerais à signaler un certain point; cela ne fera pas grand bien, mais il n'en résultera sûrement aucun mal. J'ai reçu plus de plaintes au sujet de cet accord commercial avec la Nouvelle-Zélande que pour tous les autres accords ratifiés par le Parlement du Canada depuis des années. Les objections que l'on fait valoir au sujet de l'importation des peaux brutes me paraissent irréfutables. C'est une erreur de prétendre que cet accord va être utile aux producteurs canadiens de peaux brutes. L'on m'a dit que le Canada ne produit pas une grande quantité des peaux nécessaires à une certaine division de l'industrie et que, même si l'on pouvait obtenir pour le Canada toutes les peaux de cette espèce produites en Nouvelle-Zélande, ce serait encore insuffisant. Les consommateurs canadiens, dit-on, sont prêts à acheter toutes les peaux de la Nouvelle-Zélande. On se trompe en pensant que l'on protège le producteur canadien, quand il ne produit pas, et l'on ne se trouve pas à accorder un avantage bien considérable à la Nouvelle-Zélande, puisqu'elle ne produit qu'environ 5 p. 100 des peaux dont le Canada a besoin. Il est tard pour soulever ce point, mais je l'avais déjà mentionné l'autre jour.

Une certaine division de l'industrie laitière proteste fortement contre les avantages accordés à certains produits de la Nouvelle-Zélande et menace de fermer ses établissements. Si nous accordions quelque avantage aux agriculteurs ou à quelqu'un, j'approuverais volontiers cet accord commercial, mais d'après ce que je puis voir, nous faisons du tort à plusieurs industries et nous n'aidons à personne. Naturellement, il faut juger la situation au Canada dans son ensemble, mais les plaintes provenant d'une certaine région sont vraiment nombreuses et les objections formulées me paraissent irréfutables dans un grand nombre de cas.

Le très hon. M. MEIGHEN.

Le très honorable M. MEIGHEN: Nous n'en sommes pas à examiner le traité avec la Nouvelle-Zélande, qui a été adopté.

Je me bornerai à ajouter à mes remarques qu'on nous a enseignés depuis un grand nombre d'années, et avec raison, qu'il nous faut acheter si nous voulons vendre et qu'il faut donner quand on veut recevoir. Nous obtenons certainement des avantages considérables de cet accord commercial avec la Nouvelle-Zélande et il devrait en résulter plus de travail pour les ouvriers canadiens. C'est pourquoi nous devons être préparés à faire quelques concessions. Si cet accord produit les calamités que mon très honorable ami nous prédit, nous pouvons rétablir les anciens droits sur tout article ou tout groupe d'articles en donnant un préavis d'un mois. On peut aussi apporter des modifications aux droits établis par le traité, sans nécessairement rétablir l'ancien tarif, après un préavis de trois mois. Naturellement, si nous rétablissions l'ancien tarif, après le préavis d'un mois, nous provoquerions des représailles.

L'honorable M. DANDURAND: C'est cette disposition qui va peut-être paralyser toute l'application du traité. Je ne puis comprendre comment des gens vont se décider d'entreprendre un nouveau commerce dans de telles conditions.

Le très honorable M. MEIGHEN: Je pense qu'ils n'hésiteront pas. Si l'application du traité se trouve paralysée, le très honorable sénateur d'Eganville (le très honorable M. Graham) sera au moins satisfait.

Le très honorable M. GRAHAM: Pas du tout. Mais mon désappointement ne sera pas très grand, parce que j'ai découvert dans ce traité des défauts qu'on ne saurait corriger, je le crains. J'admets qu'un accord commercial doit avoir quelque souplesse et qu'il doit offrir des avantages aux deux participants. Il arrive que les avantages sont tous du même côté et, je crains que nous n'en ayons un exemple dans ce cas-ci. Le traité est entré en vigueur par proclamation et il serait futile de proposer le rejet des modifications qu'il a apportées à notre tarif. Je suis en faveur de la conclusion d'accords commerciaux et je sais que nous devons donner si nous voulons recevoir et que nous devons acheter si nous voulons vendre. Cependant, si nous sommes les perdants, les membres des deux Chambres ont le devoir de le signaler. J'ai tellement confiance dans la logique de mon très honorable ami (M. Meighen) que je sais qu'il va vouloir acheter aussi bien que vendre. Il serait impossible de conclure le moindre accord commercial sur d'autres bases, même entre les parties de l'Empire. Si c'est la ligne