

que les Canadiens peuvent réaliser plus facilement. Là encore, il s'agit de deux domaines où l'échelle des salaires et la compétence requise sont identiques, et peut-être même plus élevés. Il n'y a rien de mal à cela. Autrement dit, nous avons déjà reconnu le principe d'une balance commerciale fondée non pas sur le dollar, mais sur la main-d'œuvre dont les heures-hommes avec des spécialisations et les salaires sont plus ou moins identiques.

Vous comprendrez, monsieur l'Orateur, qu'il serait impossible, en vertu du système actuel de la balance commerciale pour le Canada, d'exporter aux États-Unis 5 milliards de dollars d'essence, de pétrole, d'énergie électrique, d'eau fraîche et d'autres ressources naturelles qui ne rendent peut-être pas nécessaire l'emploi d'un grand nombre de personnes. En même temps, cela veut-il dire que nous pouvons importer au Canada des machines à coudre, des radios, des téléviseurs, des automobiles et ainsi de suite? Non. Mais c'est sur ce principe que nous nous sommes fondés jusqu'ici—une balance commerciale fondée sur le dollar, ce qui est faux et n'est pas vraiment une balance commerciale. C'est ainsi que nous nous trouvons dans une situation difficile. Nous avons hypothéqué nos ressources naturelles en échange de produits fabriqués. Mais cet accord met un accent nouveau sur une balance commerciale calculée en heures de travail et en spécialisation plutôt qu'en dollars.

On parle d'élargir la portée de cet accord, ou d'en arriver à un nouvel accord avec l'industrie du bois. Nous pouvons également le faire relativement à l'industrie du plastique, l'industrie chimique et l'industrie des services. Nous pouvons arriver à 1,000 accords avec les producteurs américains.

En d'autres termes, nous devons, à mon sens, formuler maintenant des politiques d'ordre général comprenant l'essentiel de l'Accord sur l'industrie de l'automobile, qui établiront les échanges commerciaux sur une base plus générale. Il y a, depuis 1950, une tendance vers l'équilibre entre les exportations et les importations. J'ai été producteur, exportateur et importateur. Je vois fort bien quelle est la difficulté dans toutes ces entreprises. L'équilibre entre les exportations et les importations, que j'ai préconisé pendant un bon nombre d'années, est plus général que l'Accord sur l'industrie de l'automobile mais vise le même but—soit équilibrer nos importations et nos exportations d'après les heures de travail, les spécialisations et les barèmes de traitements plutôt que d'après le nombre de dollars.

Certains économistes prétendent depuis des années qu'il importe peu que nous vendions des réserves de gaz d'une valeur de 20 millions de dollars et que nous importions des appareils de radio et de télévision de même valeur; cela revient au même. Ils soutiennent que les 20 millions de dollars reçus pour la vente du gaz seraient dépensés au Canada pour l'achat de biens de consommation et ainsi de suite. Ce n'est pas le cas, d'abord parce que les trois quarts de ces 20 millions vont automatiquement aux États-Unis, qui possèdent 75 p. 100 des réserves de gaz. Il y a encore 5 millions, dont il reste bien peu une fois déduits les bénéfices et les frais de publicité. Ainsi les arguments invoqués par les économistes, qui soutiennent que cela ne fait rien, pourvu que l'argent soit échangé contre quelque chose, ne tient pas du tout.

Même si nous parlons de l'Accord sur l'industrie automobile—et la portée du programme pourrait s'appliquer à d'autres accords—j'aimerais dire que, dans l'ensemble, le tarif est une mesure répressive. Il punit l'importateur pour avoir importé des marchandises et ne constitue pas un stimulant pour l'exportateur.

Disons, par exemple, que je suis fabricant de matériel de climatisation d'air, comme je l'ai été, et supposons que le tarif soit modifié et que la présente discussion ait une portée plus grande. Supposons que j'exporte pour \$1,000 de matériel de climatisation d'air aux États-Unis ou ailleurs et que j'ai une licence, monsieur l'Orateur, me permettant d'importer en franchise de douane \$1,000 de marchandises de même catégorie—par exemple, des machines à coudre ou des appareils de radio, qui sont de la même catégorie que le matériel de climatisation d'air. En d'autres termes, j'ai exporté pour \$1,000 d'heures de travail consacrées à la production d'une certaine catégorie de marchandises et j'ai maintenant le droit de faire des importations en franchise. Ce n'est pas du tout une mesure répressive.

Supposons que je ne veuille rien importer, mais qu'on me permette d'offrir en vente cette licence d'importation et qu'on m'en offre \$200, soit 20 p. 100 de \$1,000. Je puis ainsi réduire mes frais, car je reçois des importations d'une valeur réelle de \$1,200; et la personne qui importe d'autres marchandises a dû payer la différence de \$200. Mais elle ne l'a pas payé au gouvernement comme punition, mais plutôt à l'exportateur. Ainsi, l'importateur paie un stimulant à l'exportateur.

• (8.50 p.m.)

Nous pourrions aussi comparer les différentes catégories. Supposons que je ne possède pas de permis pour importer des biens de la