

contre-plaqué en sapin de Douglas. Ce produit était frappé d'un droit américain de 40 p. 100 *ad valorem*. Les Etats-Unis avaient, en d'autres occasions, consenti des concessions à l'égard d'autres catégories de contre-plaqué, mais ce produit restait frappé d'un droit qui serait considéré en temps normal comme prohibitif. Cette année le contre-plaqué en sapin de Douglas exporté aux Etats-Unis était assujéti à un droit douanier de 40 p. 100. Je suppose qu'on pourrait quand même l'exporter si le tarif était plus élevé car ce produit est très recherché. Cependant, en temps normal un droit de 40 p. 100 est prohibitif lorsqu'il vise un article de cette importance, qui est employé de plus en plus dans la construction et dans plusieurs autres entreprises. Il ne s'agit pas uniquement d'une méthode améliorée pour utiliser le bois, mais d'un succédané qui tend de plus en plus à remplacer certains métaux.

Nous avons donc un produit qui revêt une très grande importance pour la Colombie-Britannique, à l'égard duquel il existait des débouchés outre-mer, mais qu'un tarif élevé empêchait en temps normal d'envahir le marché américain. A Annecy, on avait espéré que les Etats-Unis négocieraient peut-être une entente avec quelque autre pays au sujet du contre-plaqué en sapin de Douglas. A cet endroit, les Etats-Unis n'ont pas négocié avec le Canada, mais avec d'autres producteurs de contre-plaqué en sapin de Douglas. Cependant, si les Etats-Unis ont consenti à Annecy de nouvelles réductions à l'égard d'autres catégories de contre-plaqué ils n'ont aucunement abaissé le tarif visant le contre-plaqué en sapin de Douglas.

Cette espèce particulière de contre-plaqué a continué d'être frappé d'un droit douanier américain très élevé. Il est parfaitement évident que c'est une des dernières concessions dont M. McKinnon a parlé au sujet du tarif des Etats-Unis lorsqu'il a dit qu'à Torquay nous nous sommes efforcés d'obtenir de ce pays toutes les concessions qu'il pouvait nous consentir aux termes du *Reciprocal Trade Agreements Act*.

En abaissant de moitié le droit de 40 p. 100, il s'établirait à 20 p. 100. Notre but était donc d'obtenir des négociateurs américains une concession maximum à l'égard de ce produit. Des personnes intéressées à l'industrie du contre-plaqué, représentant les syndicats ouvriers et diverses sociétés fabriquant du contre-plaqué, avaient communiqué avec nous de vive voix avant les entretiens de Torquay. Elles m'ont signalé ainsi qu'à d'autres fonctionnaires de mon ministère l'opportunité d'obtenir cette concession particulière. Ce produit a été inséré dans la première liste de requêtes adressées aux Etats-Unis.

Cela nous amène au début des entretiens de Torquay. Il m'est impossible de raconter au Comité les discussions quotidiennes qui ont eu lieu au sujet du contre-plaqué pendant les six mois qu'ont duré les pourparlers. Toutefois, la méthode officielle suivie au cours des négociations sur les droits douaniers exigeait que les Etats-Unis répondent officiellement à notre requête relative à ce produit. Leur première réponse a été négative.

Il est juste d'affirmer que la délégation canadienne attachait une très grande importance à cette question. Nous avons indiqué clairement dès le début aux négociateurs américains que nous voulions non seulement obtenir une concession à l'égard du contre-plaqué en sapin de Douglas, mais qu'il nous fallait la plus grande concession possible. Avant la fin des entretiens de Torquay, les Etats-Unis nous ont accordé une concession maximum qui entrera en vigueur le 6 juin. J'espère que ces remarques répondent entièrement à votre question ou qu'elles touchent les points qui vous intéressent.

M. SINCLAIR : Quand vous leur demandez une concession au sujet du contre-plaqué, exigent-ils en retour une concession à l'égard d'un article en particulier ? Procède-t-on article par article ou prend-on les échanges commerciaux dans leur ensemble ?