

M. DEUTSCH : En effet. Dans environ trois ans, on aura une assez bonne idée du résultat de ces réductions. Je crois qu'il leur faudra au moins cette période pour bénéficier pleinement des concessions actuelles.

Il en fut de même à l'égard de l'accord de Genève. Je parle de l'accord signé à Genève en 1947.

On a dit, je pense, que nous avons obtenu des concessions représentant une valeur de 89 millions; on estimait que le commerce dépasserait ces 89 millions. Si vous examinez ce qui s'est produit de 1947 à 1950, vous constaterez qu'il y a eu une énorme augmentation à l'égard de plusieurs articles au sujet desquels nous avons obtenu des concessions à Genève. L'augmentation est de beaucoup supérieure à ce chiffre de 89 millions. Elle est d'environ dix fois plus élevée.

M. HARKNESS : Cette augmentation résulte, dans une large mesure, d'autres facteurs?

M. DEUTSCH : Oui.

M. McKINNON : Monsieur le président, je me permets de souligner qu'on ne tient pas compte de la réalité lorsqu'on se fonde sur la valeur en dollars du commerce antérieur, qui n'est en somme qu'un chiffre d'ordre historique.

Je sais que certains membres du Comité songent à l'écart apparent, à l'écart arithmétique, entre les 310 ou 311 millions d'une part et les 110 ou 111 millions d'autre part.

A même l'un de ces totaux, de 150 à 200 millions de dollars représentent les importations au Canada de produits visés par deux postes tarifaires seulement; à l'égard de ces deux postes nous n'avons apporté qu'une réduction de 2½ p. 100.

C'est dire qu'à même la somme de 300 millions, 200 millions environ représentent la valeur totale des importations en vertu de deux positions et d'une sous-position tarifaires à l'égard desquelles le droit n'a été abaissé que de 2½ p. 100. Etant donné cette faible réduction, nos importations en provenance des Etats-Unis à ce chapitre s'accroîtront probablement de très peu. Cependant, s'il s'agit d'une réduction de 50 p. 100 comme celle qui a trait au contre-plaqué, ou d'autres réductions de 25 p. 100 à l'égard d'autres importants produits d'exportation, il est bien évident qu'on cherche à comparer deux choses qui ne se ressemblent pas.

M. THATCHER : Vous dites qu'on ne tient pas compte de la réalité en calculant la valeur de ces concessions d'après les chiffres du passé. Comment procédez-vous alors?

M. McKINNON : Voulez-vous dire : Quand savons-nous qu'il y a entente?

M. THATCHER : Non. Comment pouvez-vous tenter d'établir l'équilibre entre les deux pays, si vous ne vous fondez pas sur les chiffres du passé?

M. McKINNON : Je reconnais que nous n'avons aucun autre renseignement que les chiffres antérieurs, pour ce qui est tangible et concret. D'autre part, je n'admettrais jamais qu'on puisse conclure une entente en équilibrant la valeur en dollars des concessions consenties par les deux pays. A mon avis, il ne serait jamais possible de conclure une entente mutuellement satisfaisante en procédant de cette façon.

M. THATCHER : N'essayez-vous pas d'obtenir le plus possible?

M. McKINNON : Certainement. Chaque fois que nous négocions une entente nous cherchons à obtenir le plus possible tout en concédant le moins possible en retour. C'est l'intuition qui nous indique que nous en sommes