

les autres pays. Par conséquent, avant de nous rendre à Torquay nous étions parfaitement au courant des vues et des désirs des exportateurs canadiens. Nous avons tout fait afin de savoir quelles réductions des droits douaniers des autres pays aideraient véritablement les exportateurs canadiens.

Pour ce qui est de la façon de procéder au cours des entretiens de Torquay, sans entrer dans les détails d'ordre juridique, voici en langage profane comment les choses se sont passées. Avant les pourparlers, les nations qui devaient y participer se sont transmis les unes aux autres des listes des concessions tarifaires qu'elles espéraient obtenir au cours des négociations. Il va sans dire que dans certains cas ces listes dépassaient de beaucoup les concessions que les pays espéraient réellement obtenir. On a échangé à l'avance ces listes qui étaient très longues.

Les requêtes que le Canada a soumises aux autres pays à l'ouverture des pourparlers de Torquay résultaient des consultations dont j'ai parlé et par lesquelles nous nous sommes efforcés par tous les moyens possibles de connaître l'opinion des sociétés et des autres exportateurs canadiens, en utilisant les moyens à notre disposition. Avant que nous nous rendions à Torquay, les hauts fonctionnaires de divers ministères et le ministre du Commerce ont soigneusement examiné ces requêtes dans tous les détails. Nous pouvons en conclure, je crois, que les négociateurs canadiens étaient passablement bien renseignés sur les objectifs qu'ils devaient poursuivre en cherchant à obtenir des concessions des autres pays.

Monsieur le président, je ne m'aventurerai pas à formuler des remarques au sujet des concessions que nous avons effectivement obtenues d'autres pays. Cependant, nous sommes prêts à fournir aux membres du Comité tous les renseignements qu'ils pourraient désirer, de la manière qu'ils pourraient indiquer et dans la pleine mesure où nous pourrons le faire, à l'égard des pays qui nous ont accordé des concessions ou des produits d'exportation au sujet desquels on nous a consenti des concessions. Nous pourrons aussi vous renseigner sur les endroits au Canada où l'on fabrique les produits d'exportation à l'égard desquels nous avons obtenu des concessions.

Je me contente de signaler que les négociations comme celles qui ont eu lieu à Torquay sont fort complexes et détaillées, car les résultats portent sur des centaines et des milliers de postes précis. Nous nous efforcerons de les résumer en tenant compte de tout point particulier qui pourrait intéresser les membres du Comité et en nous conformant autant que possible aux désirs exprimés ici.

M. MACDONNELL : Pour nous donner une idée de votre méthode, vous pourriez peut-être prendre comme exemple un article quelconque et nous indiquer, d'une façon générale, quelles discussions ont eu lieu à ce sujet avant votre départ et quel but vous visiez à l'égard de cet article. Vous pourriez peut-être ainsi nous démontrer comment vous procédez. Je suppose que vous avez discuté la question avec le fonctionnaire qui occupe un poste analogue au vôtre dans le pays où vous espériez exporter ce produit. Il me semble qu'il nous serait utile si vous nous parliez par exemple d'un article à l'égard duquel vous avez obtenu une importante concession.

M. SINCLAIR : Prenons par exemple le contre-plaqué en sapin de Douglas.

Le PRÉSIDENT : Avez-vous obtenu quelque concession à cet égard, monsieur McKinnon ?

Le TÉMOIN : Quelqu'un a parlé du contre-plaqué en sapin de Douglas. Nous avons obtenu à ce sujet une des plus importantes concessions. D'autres membres de la délégation se sont aussi beaucoup occupé de cette question et je les prie de faire les mises au point nécessaires, si je me trompe. Voici ce qui en est à l'égard du contre-plaqué en sapin de Douglas.

Je signale en premier lieu qu'il n'était pas nécessaire d'indiquer aux fonctionnaires qu'il serait très important d'obtenir, si possible, une concession visant le