

ou de l'autre côté de l'Atlantique, s'intéressent aux relations commerciales entre le Canada et la mère patrie.

Par l'adoption de la préférence commerciale britannique et par les efforts faits en vue d'assurer des moyens plus prompts de communication, le Canada a logiquement recherché le développement et l'expansion du commerce inter-impérial. Indépendamment des liens naturels d'affinité, la Grande-Bretagne constitue le meilleur débouché pour les produits naturels du Canada, et au point de vue économique il est de toute évidence que les navires qui transportent ces produits ne devraient pas s'en retourner à vide.

Occasions  
offertes aux  
entreprises et  
aux capitaux  
britanniques.

La mission de M. Grigg et son rapport attestent le fait que les autorités de la Grande-Bretagne commencent à se rendre compte des occasions magnifiques qui existent au Canada pour le placement des capitaux britanniques et les entreprises industrielles. Dans sa lettre d'envoi au président du Ministère du Commerce, M. Grigg fait les observations suivantes :

Le Canada désire acheter  
des marchandises  
britanniques.

Il existe, indubitablement, parmi toutes les classes du Canada, un désir très ardent d'acheter, chaque fois que la chose est possible, des marchandises de provenance britannique, et ce désir se manifeste dans le tarif préférentiel sur les marchandises britanniques qui comporte une réduction approximative de 33 $\frac{1}{2}$  pour cent sur le tarif imposé aux marchandises concurrentes étrangères. Le fait pour le Ministère du Commerce de Sa Majesté d'avoir institué une enquête et d'avoir décidé la nomination de correspondants en mesure de fournir des informations régulières à sa branche d'informations commerciales, a été hautement apprécié, comme preuve du désir de la part du gouvernement britannique de promouvoir des relations commerciales plus étroites avec le Canada. . . . Le peu d'augmentation dans la vente des marchandises anglaises au Canada, malgré le tarif préférentiel et malgré la bonne volonté évidente, donne lieu à un sentiment que l'on pourrait dépeindre comme de la surprise et même de l'impatience. L'opinion générale est que les manufacturiers et les marchands anglais sont 'trop conservateurs.' Ces mots, qui m'ont été maintes fois répétés, couvrent, je le crains, en termes choisis pour ne pas offenser les oreilles britanniques, un grave reproche.

Résumé des  
conclusions de  
M. Grigg.

Voici un résumé sommaire des conclusions par lesquelles M. Grigg termine son rapport d'enquête :

(1) La position géographique du Canada et sa contiguïté aux États-Unis donnent au commerce américain de très grands avantages et entravent dans une mesure correspondante le commerce britannique.

(2) La préférence dont jouit le Royaume-Uni, au point de vue de la bonne volonté et du tarif commercial, neutralise, jusqu'à un certain point, les avantages géographiques dont jouissent les États-Unis, mais elle est insuffisante par elle-même pour faire plus que mettre un terme à la diminution dans le chiffre de nos affaires au Canada. Cette préférence aide beaucoup le Royaume-Uni à soutenir la concurrence avec les autres pays de l'Europe, mais l'adoption d'un tarif intermédiaire récemment établi, peut, à tout moment, diminuer ces avantages.

(3) Le commerce britannique et le commerce américain au Canada ont tous deux à affronter la rivalité toujours croissante des industries canadiennes qui cependant offrent de belles occasions (dont on a relativement peu profité jusqu'à présent) pour le placement des capitaux anglais.

(4) Les mesures suivantes faciliteraient beaucoup l'essor du commerce anglais au Canada :

Suggestions  
faites en vue  
de promouvoir  
le commerce  
britannique  
au Canada.

(a) L'établissement de voies de transport et de communications rapides et bon marché entre le Royaume-Uni et le Canada.

(b) Une étude plus approfondie des conditions du Canada par les commerçants britanniques.

(c) Une amélioration dans la représentation des commerçants et des manufacturiers britanniques au Canada.