

que l'industrie de la chaussure et du soulier a été exploitée sur une base de libre-échange depuis près de 10 ans. Pourriez-vous nous dire ce qu'a été en 1913 la production américaine en face des chiffres de cette année?—R. Je n'ai pas ces chiffres sous la main; cependant, l'industrie américaine a été formidablement servie par les conditions de guerre qui équivalaient en somme à l'existence d'une barrière absolument fermée aux produits étrangers, ce qui a permis à nos voisins d'exporter chaussures et souliers dans des proportions qui défient tout calcul. Cette activité s'est sérieusement refroidie depuis, grâce à la stabilisation des changes, par le retour à la vie, dans d'autres pays, de l'industrie de la chaussure qui a reconquis ses anciennes positions.

Q. Pourtant (et je vous permets de rectifier à loisir), je suis d'avis qu'il importe de déclarer que, en dépit du fait qu'une protection sérieuse existait aux Etats-Unis avant l'adoption du dernier tarif, celui de 1922, les chaussures et souliers, totalement ou partiellement en cuir, restaient sur la liste du libre-échange?—R. Oui, en dépit de la demande des fabricants de chaussures d'un retour aux conditions tarifaires de 1909.

Q. Ce qu'on désirait obtenir en même temps, j'imagine, était de garder le cuir sur la liste du libre-échange. Or, impossible, selon moi, de laisser passer librement le cuir et d'arrêter la chaussure à la frontière, ce qui fait qu'on a résolu de laisser entrer aussi bien le cuir que les chaussures et souliers.—R. Je ne sache pas que la chose soit décidée, monsieur le président.

Q. Il fallait y venir.—R. Je sais que l'on a demandé un tarif protecteur, mais il reste qu'en dépit des proportions de l'industrie américaine de la chaussure, de l'état du change et d'autres facteurs, il se vend aux Etats-Unis quantité de chaussures anglaises, et elles affluent encore avec plus d'élan à l'heure qu'il est.

Q. Quelle preuve avez-vous à l'appui de votre prétention que les manufacturiers américains ont demandé un retour à la protection?—R. J'ai en mains une copie du rapport de l'Association Nationale des Manufacturiers de Chaussures. Elle revêt la forme d'une dépêche de Washington ou d'une lettre de Washington datée du 30 décembre 1921, à l'époque de la discussion du tarif. M. John S. Kent, président de la *National Boot and Shoe Manufacturers Association* des Etats-Unis, est l'auteur de ce rapport où il disait:

“ Nous sommes d'avis que, le cuir ayant ses entrées libres, l'industrie du cuir et de la chaussure en ce pays serait à l'abri de toute concurrence étrangère indue moyennant un droit de 15 p. 100. Ce chiffre, toutefois, ne nous protégerait pas pour le présent, si l'on prend garde que l'état du change étranger assure à l'industriel du dehors un avantage énorme sur nous. Comme il coulera assez d'eau sous les ponts, selon tout probabilité, avant que les fabricants européens puissent envahir avec quelque chance de succès le marché américain, un tarif de 15 p. 100 serait de nature à donner satisfaction avec la perspective d'un retour assez prompt à la normale du change étranger.”

Q. En quoi consistait le tarif Alritch-Payne de 15 p. 100?—R. Ce fut le tarif de 1909, je crois. En remontant à 1842, il a toujours existé un tarif spécifique de \$1.25 sur chaque paire de chaussures et souliers pénétrant aux Etats-Unis. Si l'on tient compte des prix d'alors, cette mesure constituait un droit fort élevé. En outre, les Etats-Unis ont été mis à part, ou si l'on veut, protégés assez sérieusement par leur situation géographique contre toute concurrence. D'être sur ce continent; de se trouver isolés par l'océan des autres centres manufacturiers de chaussures; du fait que, au cours de la période de développement de l'industrie de la chaussure aux Etats-Unis, l'activité des transports était tout à fait quelconque; que tout différait entre peuples, coutumes et costumes; que les occasions de contact étaient rares; en un mot, l'industrie américaine était protégée à la fois par