

On ne semble pas avoir bien saisi un autre des avantages de la préférence. Mais de fait, lorsque les marchandises sont importées des Etats-Unis, elles sont fournies, dans la plupart des cas, aux consommateurs canadiens au même prix que si elles avaient joui de la préférence de tarif en venant d'Angleterre, c'est en somme le producteur américain qui est obligé de payer la différence entre les droits. Un exemple bien simple permettra de comprendre facilement comment il en arrive ainsi.

Supposez qu'un importateur canadien désire faire venir pour \$1,000 de cotonnades. Il peut les acheter soit aux Etats-Unis, soit en Angleterre. Disons que le prix dans les deux pays soit de \$1,000. Si la marchandise vient d'Angleterre, il paie 20.43 pour cent de droits, soit \$204.30. Si elle vient des Etats-Unis, il paie 28.53 pour cent, ou \$285.36 de droits; la différence entre les droits est de \$81. L'agent de la maison américaine et l'agent de la maison anglaise se disputent la commande. L'importateur canadien achètera de celui qui pourra lui déposer la marchandise dans son magasin au meilleur marché. L'Anglais a un avantage de \$81. L'Américain sera bien obligé, pour obtenir la commande, de livrer au même prix, bien qu'il ait à payer plus de droits, ou alors, ce sera l'Anglais qui aura l'affaire. Indubitablement, dans bien des cas, l'Américain qui est entreprenant et qui pousse les affaires, livre les marchandises et paie lui-même la différence de droits dont profite le Canadien, qui, autrement, aurait été obligé de déboursier dans le cas présent, ses \$81. En toutes circonstances, le consommateur canadien a l'avantage, de la réduction de taxes produites par la préférence.