

marchands d'autos espèrent obtenir des avantages en vertu de l'article 2 du bill et du nouvel article 37:

37. En déterminant la juste valeur marchande impossible des marchandises importées au Canada, dont les prix sont publiés ou cotés par les fabricants ou producteurs ou par des personnes agissant en leur nom, le Gouverneur en conseil peut, de temps à autre, fixer et établir un certain taux d'escompte qui peut être appliqué à ces prix publiés ou cotés, et ces prix publiés ou cotés, déduction faite du montant de l'escompte conforme à ce taux, sont réputés la juste valeur marchande des articles ou produits spécifiés respectivement dans l'arrêté en conseil.

Les pouvoirs du gouverneur en conseil sont étendus. S'il est vrai que les fabricants et les marchands d'autos doivent obtenir des avantages par le moyen de cet article, nous aurons accompli un changement que nous n'aurions pu opérer aussi rapidement par une modification du tarif.

Je signale que l'industrie de l'automobile est divisée en plusieurs catégories. En plus des grandes usines où se fabriquent les voitures, il en est de plus petites où l'on produit les pièces et les accessoires. Je demande au Gouvernement de prendre garde qu'en favorisant les grandes entreprises, il ne leur donne une arme qui leur permette de ruiner les autres. Je sais que la production de plusieurs usines du pays consiste surtout en pièces d'automobiles. Si le Gouvernement nuit à ces entreprises en accordant des avantages aux grandes sociétés, non seulement il s'attirera des ennuis, mais il nuira considérablement au commerce de plusieurs villes du pays.

Qu'on me permette quelques observations au sujet de la sidérurgie. Les articles du tarif qui s'y rapportent, à cause de leurs nombreuses ramifications, ont peut-être une importance plus considérable que tout autre. Si l'on s'imagine qu'il est facile d'analyser la situation de la sidérurgie et de déterminer ce qui doit être fait en sa faveur, on se trompe fortement. Je vais examiner la situation de trois grandes entreprises, que je peux appeler les pionniers de la transformation du minerai brut en notre pays. Quand, il y a quelques années, la Dominion Iron and Steel Company, de la Nouvelle-Ecosse, a publié son premier prospectus, l'une des raisons avancées pour qu'on considère l'achat de ses titres comme un placement avantageux était que l'entreprise était située sur le littoral de l'Atlantique et, par conséquent, dans un endroit favorable à l'exportation aussi bien qu'au commerce à l'intérieur du Canada. On s'aperçut plus tard que l'éloignement des grands marchés canadiens constituait un désavantage et l'on dut compter absolument sur le commerce d'exportation. La société se sert de houille de ses propres mines, ou de houillères appartenant aux mêmes capitalistes qui diri-

gent la société, et elle importe son minerai de fer, par eau, de Terre-Neuve. Bien que la source de sa matière première ne se trouve pas au Canada, elle est située dans l'empire britannique, si, avec notre attitude d'esprit actuelle, cela peut être considéré comme désirable. Nous possédons en outre l'entreprise d'Algoma, connue sous le nom de Lake Superior Corporation, laquelle doit son existence à l'enthousiasme de M. F.-H. Clergue, maintenant de Montréal. Je faisais partie de la législature ontarienne quand M. Clergue lança l'affaire. La province lui accorda des subsides avec l'intention de mettre en valeur les mines de fer du nord de l'Ontario. Cette société s'aperçut également que son éloignement des marchés de consommation lui créait des difficultés et, après un certain temps, que le minerai de l'endroit ne pouvait servir à la fabrication de rails de chemin de fer et d'autres produits qu'elle fabriquait. C'est pourquoi, elle se mit à importer sa matière première des Etats-Unis, du Minnesota sauf erreur, et, à ma connaissance, tout son minerai provient maintenant de l'importation. Il lui faut en outre faire venir son combustible de très loin, bien que par eau. On voit donc que la Lake Superior Corporation doit surmonter beaucoup d'obstacles avant de pouvoir placer son produit fini sur le marché. On peut se demander pourquoi elle ne se livre pas au commerce d'exportation. J'assure mon honorable ami d'Edmonton (l'honorable M. Griesbach) que je partage son avis, à l'effet que la production rencontre bien d'autres obstacles que le tarif douanier. Nous voilà en présence d'une société qui emploie de la houille et du minerai de fer américains, pour produire du fer en gueuse soumis à un droit moins élevé aux Etats-Unis qu'au Canada; cependant, pour une raison ou une autre, elle ne peut réussir à exporter. Je conviens que le tarif américain n'a pas été la cause de cet insuccès. Au contraire, d'autres conditions déplorables semblent toujours intervenir.

Passons à la Steel Company of Canada, de Hamilton qui, je crois pouvoir dire sans risque de me tromper, importe toute sa matière première, houille et minerai de fer, mais dont l'usine est située à proximité, aussi bien de la matière première que des marchés de consommation. Au cours des deux dernières années, ces trois entreprises ont connu la prospérité. Mais on saisit facilement les difficultés qu'ont à surmonter la Lake Superior Corporation et la Dominion Iron and Steel Company, surtout à cause de leur éloignement des marchés canadiens. Quand j'étais président de la commission du tarif, j'ai examiné à la demande de M. Robb, l'ex-ministre des Finances, entre autres questions, une demande de relèvement du tarif présentée par ces deux sociétés. J'ai en-