

presque chaque cas, je me suis rendu compte que le fabricant canadien agissait en toute bonne foi, imposant des prix proportionnés au coût de revient et n'imposant pas de prix abusivement élevés.

Q. Et maintenant nous allons revenir où nous en étions quand je vous ai entraîné dans cette digression.

*M. Gardiner:*

Q. Une question, une seule, s'il vous plaît. Une bonne partie de la machinerie adoptée dans l'industrie manufacturière de la chaussure en notre pays nous vient des Etats-Unis et comporte le droit de royauté, n'est-ce pas?—R. L'*United Shoe Machinery Company of Canada* a fabriqué quantité de machines au Canada.

Q. Ici même?—R. Oui, une certaine quantité, mais pas toute. Ainsi je ne parle pas de ces machines hautement spécialisées et d'un coût absolument élevé. Il n'en reste pas moins que la proportion de la machinerie utilisée dans l'industrie de la chaussure et fabriquée au Canada a été en augmentant. Jamais je n'ai fait l'acquisition d'un outillage de fabrique et le détail de ces choses m'échappe entièrement, mais je sais, généralement parlant, que la proportion de la machinerie disponible, de fabrication canadienne, va en augmentant.

Q. Ce que je désire établir est ceci: pour ce qui est de la machinerie spécialisée introduite au pays et utilisée par nos fabricants sur une base de royauté, cette dernière doit-elle acquitter des droits au passage; ou vous faut-il acquitter des droits pour son acquisition?—R. Je le crois. Ce droit est de 35 p. 100 pour les Etats-Unis ou pour tout pays assujéti au tarif général.

*M. Sales:*

Q. Paye-t-on cette machinerie meilleur marché présentement que lorsqu'il fallait acquitter des droits sur son achat? Le loyer en est-il moins onéreux?—R. Certaines de ces machines peuvent être acquises. Le nombre de fabricants de machineries cordonnères est considérable en dehors de l'*United Shoe Machinery Company*.

Q. Le coût d'achat en est-il moins élevé présentement?—R. Je ne saurais vous répondre là-dessus, n'en ayant jamais acheté. Je n'en sais rien.

*M. Milne:*

Q. Vous avez parlé de la majoration du prix de revient du fait de l'existence de droits sur le cuir de luxe. En achetant ce cuir, vous obtenez, j'imagine, une remise ou drawback?—R. Quand un manufacturier canadien importe du matériel brut devant servir à la fabrication d'une marchandise destinée à l'exportation, et que ce matériel soit tenu distinct et séparé du reste du matériel, si alors il devient possible de retracer ce cuir et de l'identifier comme étant destiné à servir à l'exportation, il y a remise de 99 p. 100, je crois, sur la note des droits à acquitter.

*M. Caldwell:*

Q. En tient-on compte?—R. L'exportation des chaussures s'est faite sur une si petite échelle que je ne crois pas qu'aucun manufacturier canadien en ait profité.

Q. Par là peut disparaître le désavantage d'avoir à acquitter des droits d'importation sur le matériel brut devant servir à l'exportation aux Etats-Unis. Cette remise de 99 p. 100 sur le matériel d'importation enlève du coup tout désavantage?—R. Cela compte pour un, mais il ne s'octroie pas de drawback sur la machinerie, pas plus d'ailleurs que sur tout ce qui entre dans l'aménagement de la fabrique, et pourtant ces item comptent dans le prix de revient. Nulle remise sur la fourniture générale comme les crépins qu'il faut acheter tant pour fins d'exportation que pour fins domestiques. Cette disposition rela-