

Q. En est-il de même pour les Etats-Unis?—R. Le marché des Etats-Unis nous est fermé aussi.

Q. Par quels moyens?—R. Pour la même raison, simplement parce que ce pays peut se suffire. Puis en France, on a imposé un droit sur l'entrée des chaussures. Je ne sais quel est ce droit aujourd'hui, mais dans le temps je crois qu'il était de 1 franc, ce qui fait 19 cents quand le franc est au pair, ou 1½ franc, ce qui faisait environ 29 cents. Ce droit peut avoir été augmenté, à cause du taux du change, car aujourd'hui le franc vaut un peu moins de 4 cents, je crois.

Le président:

Q. Mais vous dites que ce pays peut suffire à ses propres besoins?—R. Oui, il peut suffire aux besoins de sa population.

M. Plunkett:

Q. Quelle concurrence subissez-vous de la part des chaussures américaines qui sont importées en ce pays?—R. Nous subissons une concurrence plus ou moins vive, mais le pourcentage est peu considérable, en regard de la quantité produite et consommée au Canada. D'après les statistiques, je ne crois pas que ce pourcentage soit supérieur à cinq pour cent de la quantité de chaussures vendues en Canada. Ce que nous recevons des Etats-Unis sont principalement des produits de mévente. Quant aux marchandises régulières, les articles d'usage courant, le pourcentage est faible. Quant à ce qui nous est expédié par *dumping*, il est difficile d'établir exactement le prix d'une telle chaussure. S'il s'agit d'une chaussure à la mode, elle peut valoir cinq dollars, mais si elle n'est plus de mode depuis six mois ou un an, elle ne vaut plus que \$2.50. On ne peut dire la valeur intrinsèque d'une chaussure. C'est une question de demande et de mode, et il est bien difficile d'établir une valeur exacte. La clause du *dumping* ne donne que peu de satisfaction. J'ai été appelé comme expert bien des fois, et j'ai trouvé parfois qu'il était bien difficile de me prononcer.

Q. Y a-t-il beaucoup de chaussures américaines qui nous viennent par la Grande-Bretagne grâce au tarif de préférence?—R. Je ne crois pas qu'il en vienne. Certes, nous recevons des chaussures anglaises, mais je ne crois pas qu'il nous vienne des chaussures américaines par la voie de l'Angleterre. Je sais que certaines chaussures européennes sont importées en Angleterre où elles sont simplement étiquetées "Fabriquées en Angleterre".

Q. C'est ce que je voulais élucider.—R. Je ne sais si j'ai bien compris votre question. Avez-vous parlé des chaussures américaines?

Q. Oui.—R. Je ne crois pas que des chaussures fabriquées aux Etats-Unis nous parviennent en passant par l'Angleterre; mais il nous vient des chaussures européennes, faites en Allemagne, ou peut-être en Tchécoslovaquie et d'autres pays, qui sont vendues à l'Angleterre, où quelques négociants y apposent en Angleterre l'étiquette "Fabriquées en Angleterre". C'est un truc assez difficile à déjouer.

M. Jenkins:

Q. L'autre jour, je parlais à un homme d'affaires de la rue Bank. Je lui demandai comment allait son commerce, et il me répondit qu'il était moins actif que d'habitude. Je lui demandai pourquoi, et il répondit que l'automobile avait ruiné le commerce des chaussures.—R. C'est tout à fait vrai. Est-ce que vous marchez autant aujourd'hui que vous le faisiez quand vous aviez vingt ans? Vous aviez l'habitude de faire plusieurs milles, et vous ne feriez probablement pas un demi-mille aujourd'hui; et si vous ne marchez pas, vous n'usez pas vos chaussures aussi rapidement.

Q. Ce serait une bonne idée pour les bottiers d'adopter comme devise: "Marchez pour votre santé".—R. Oui, en effet.