

Q. Et pourtant dans cet intervalle vous aviez pour vous aussi bien le marché canadien que l'américain. Ce qui revient à dire que vous aviez à votre portée les 110,000,000 des Etats-Unis en sus des 8,500,000 du Canada, alors que le manufacturier américain pouvait tabler que sur les 110,000,000 et que notre tarif lui enlevait la clientèle canadienne. Cette situation vous mettait sur un pied de supériorité vis-à-vis le concurrent américain n'est-il pas vrai?—R. Je crois pouvoir répondre ceci. Advenant qu'un manufacturier eût l'idée de mettre en train un établissement capable de pourvoir aux besoins des Etats-Unis et du Canada à la fois, il ferait mieux certainement de s'installer directement aux Etats-Unis où il aurait une certitude absolue de pénétrer sur un marché de 110,000,000, quoi qu'il advint, plutôt que de s'établir au Canada où un marché unique de huit ou neuf millions lui serait assuré, avec la perspective de se voir fermer un jour ou l'autre un marché de 110,000,000.

Q. Ce n'est pas répondre à ma question. Je demande si vous n'avez pas eu ce marché ouvert ces dix dernières années. De fait vous avez eu ce marché à votre disposition pour vendre à la population des Etats-Unis des chaussures sans avoir à acquitter de droits.—R. La vérité est que ce marché a été ouvert mais il semble bien que nul manufacturier canadien ne se soit trouvé en mesure d'en profiter. Personne ne se sentait justifiable de faire des frais énormes ou pour le moins très considérables devenus nécessaires pour arriver à introduire sa marchandise sur le marché américain, avec la certitude qu'un jour ou l'autre ce dernier peut lui être fermé.

Q. Sachant d'un autre côté que s'il traverse la frontière il lui faudra vendre à meilleur compte qu'au Canada s'il veut faire face à la concurrence américaine.—R. J'en doute, monsieur le président, et de fait je sais que dans des conditions normales le manufacturier canadien ne pourrait vendre au client américain alors qu'il lui faut acquitter des droits d'importation ou une taxe sur le revenu sur quantité d'articles et d'accessoires parce qu'ils n'existent pas dans notre propre pays, ce qui fait que, en réalité, les droits perçus sur ces marchandises constituent directement des impositions sur le revenu.

Q. Quelle quantité de matière première entre dans votre production sur laquelle vous ayez à acquitter des droits; autrement dit, quelle somme de droits acquittez-vous par année?—R. Il est assez difficile, messieurs, de vous fournir là-dessus des données précises. Ce que j'ai en mains est un aperçu succinct de l'industrie de la chaussure et du soulier au Canada rédigé par mes propres soins et rendu public en 1920. Nous y voyons que le cuir de semelle importé, il y en eut en cette année 1920, vient presque en entier des Etats-Unis et est grevé d'un droit de 17½ p. 100. Il y a le cuir de la tige, mégissé, ciré ou vernissé, qui comprend presque exclusivement du chevreau, et dont une faible partie est produite au Canada. L'industrie du chevreau n'existe pas encore pratiquement au Canada, bien qu'il y ait à Québec une fabrique qui s'y adonne présentement; toutefois le chevreau de luxe vient intégralement du dehors.

*Le président:*

Q. Puis-je poursuivre ce développement? Vous vous trouveriez en situation désavantageuse aux Etats-Unis, en dépit de la liberté d'y pénétrer, parce qu'une certaine partie de votre matière brute est imposée, qu'il vous faut acquitter des droits à son entrée au pays. Cette considération entrerait-elle pour une part substantielle dans votre prix de revient, pour le présent, monsieur Weaver?—R. Oui, pour ce qui est de la chaussure de luxe fort en demande aux Etats-Unis.

Q. Mais quant à la chaussure ordinaire, l'effet n'en serait pas le même?—R. Non, pas pour la chaussure de fabrication essentiellement canadienne.

Q. Toutefois vous vous trouveriez encore en mauvaise posture en ce que la machinerie achetée par vous aux Etats-Unis serait passible de droits à son entrée au Canada, n'est-ce pas le cas?—R. Absolument.