

*M. Graham:*

D. L'idée de M. McLean est celle-ci: que la loi vous oblige à trouver ce qui constitue la juste valeur marchande?—R. Non. Il s'agit plutôt de la juste valeur marchande quand l'article se vend pour consommation domestique aux Etats-Unis, sur les marchés du pays et à l'époque où ce même article fut importé au Canada. Il nous faut prendre les prix de vente.

D. Permettez-moi de prendre un cas exagéré. Une maison de commerce détient un monopole aux Etats-Unis et fait affaires par l'entremise d'une douzaine de filiales; et il est au su de tous que son article se débite à des prix absolument trop élevés; dans ce cas vous n'iriez pas jusqu'à prétendre que ces prix constituent la juste valeur marchande de l'article en question?—R. Au contraire, je considérerais ces prix comme constituant la juste valeur marchande telle qu'établie par les conditions de vente de l'exportateur. Prenons pour exemple le rasoir Gillette d'il y a quelques années. Le fait que l'on peut acheter ce rasoir à fort bon marché de nos jours est une preuve de sa popularité; mais ce que le public ignore est la quantité de dollars dépensés par la *Gillette Manufacturing Company* pour introduire son rasoir sur le marché et le maintenir sous les yeux du public dans des conditions favorables pendant plusieurs années. Les frais de cette publicité peuvent dépasser de beaucoup le coût de la fabrication; or il faut bien que la compagnie se rattrape quelque part. Alors ces frais sont portés sur le prix de vente.

La question se complique davantage du fait que le département se croit tenu par les clauses de la loi de déterminer la "juste valeur marchande" au prix de vente fixé par chaque exportateur au pays d'origine, et ce règlement a pour effet que chaque compagnie exportatrice subit un traitement différent de la part du département dans la fixation par ce dernier du prix de base auquel elle peut exporter les articles demandés par ses clients canadiens, et ce en vue d'éviter l'imposition d'un droit de dumping.

Au procès-verbal du Comité spécial apparaît un graphique fourni par M. Hooper du département ci-haut désigné et montrant par ordre de dates les escomptes déduits de certains prix établis; ainsi en est-il du prix du marchand ou de celui du consommateur aux Etats-Unis consenti à chaque compagnie dont le Comité a scruté les opérations au cours de cette enquête, et qui importent des instruments aratoires dont des moissonneuses combinées, des tracteurs, des pièces de rechange et des écrémeuses. Ce sur quoi il importerait d'appuyer sont les modifications qui se produisent, au cours de la période, dans la base sur laquelle chaque compagnie a effectué ses importations avec, en sus, l'écart dans le pourcentage des escomptes octroyés aux diverses compagnies. De l'avis du Comité, le règlement du département repose sur un principe faux en ce que sa méthode de s'assurer de la juste valeur marchande d'un article est impropre et injuste et qu'en agissant ainsi il établit une différence entre les manufacturiers des Etats-Unis fabriquant des instruments aratoires de qualité identique.

Pour mieux montrer les inégalités de traitement dans les règlements, nous ferons noter que jusqu'à 1917 l'*International Harvester Company* fut autorisée à importer ses instruments aratoires à un escompte de 12½ p. 100 du tarif des marchands. En 1917, cette compagnie fit savoir au département qu'elle avait au Texas une organisation de demi-gros (jobber) à laquelle l'organisation-mère des Etats-Unis vendait ses produits à un escompte de 17½ p. 100 sur le prix exigé des marchands et prétendit que la maison canadienne avait droit au même traitement. Sur quoi le département décida que l'*International Harvester Company* pourrait importer ses instruments aratoires en jouissant d'un escompte de 17½ p. 100 sur le prix exigé des marchands, mais que sur le