

suite fabriquer les chaudières ici, assurant du travail à un nombre important d'ouvriers. Il en est résulté un développement de l'industrie manufacturière des chaudières au Canada. Je ne dirai pas que je craignais de voir cet article compromettre la possibilité d'un accroissement de travail dans cette industrie, mais je suis bien aise d'entendre le ministre me rassurer sur ce point.

L'hon. M. ILSLEY: Il y a lieu de croire que les importations en provenance de Grande-Bretagne s'en ressentiront beaucoup plus que les importations en provenance des Etats-Unis.

Le très hon. M. BENNETT: Oui, et d'autres pays également.

L'hon. M. ILSLEY: C'est possible.
(L'amendement est adopté.)

M. le PRESIDENT (M. Johnston, Lake-Centre): Le comité va-t-il adopter l'article ainsi modifié?

L'hon. M. CAHAN: Non. J'ai écouté attentivement, mais je ne perçois pas la chose clairement. Le ministre peut-il citer un seul cas où, selon lui, les circonstances rendent la mesure nécessaire ou opportune?

L'hon. M. ILSLEY: Je ne voudrais pas citer un produit, mais je puis indiquer la catégorie générale visée par l'article. Il s'agit du cas où un fabricant anglais trouve à propos, pour écouler ses produits au Canada, de les vendre à un distributeur canadien pour tout le pays. C'est la seule façon pratique de vendre ses produits au Canada, ou le mode nécessaire ou opportun, comme il est dit dans l'article.

L'hon. M. CAHAN: Envoie-t-il ses produits en consignation?

L'hon. M. ILSLEY: Non, il les vend. Il accorde au distributeur un escompte sur les prix cotés.

Le très hon. M. BENNETT: Un escompte de distribution?

L'hon. M. ILSLEY: Un escompte de distribution. En Angleterre, il ne fait pas affaires avec la même catégorie de personnes, il vend peut-être ses produits à un marchand, et il fait peut-être à celui-ci un rabais de 20 p. 100. Le fabricant se charge peut-être de la publicité, il exécute peut-être le service qu'accomplira le distributeur national au Canada. En toute équité et en toute convenance, l'escompte sur le prix annoncé ou coté dont bénéficie l'acheteur canadien, le distributeur pour tout le pays, doit être supérieur au rabais accordé dans le pays de fabrication. En de pareilles circonstances, quand il est impossible d'appliquer l'article 35 ou l'article 36,

il faut investir le ministre de pleins pouvoirs pour fixer une valeur imposable qui n'est pas tout à fait normale et qu'on ne saurait fixer sous l'empire de quelque autre article, parce que les articles se vendent à des conditions auxquelles, ou à une catégorie d'acheteur à laquelle l'exportateur ne les vend pas quand ils sont destinés aux consommateurs de son pays. C'est la raison qui motive l'article.

L'hon. M. CAHAN: En ce cas, il vend ses produits à un marchand qui en fera la distribution en Angleterre?

L'hon. M. ILSLEY: Oui.

L'hon. M. CAHAN: Eh bien, ne les vend-il pas à un marchand qui les distribuera au Canada? Le prix auquel il vend ses produits en Angleterre aux marchands qui en font la distribution ne doit-il pas passer pour la juste valeur marchande imposable, quand le produit est en consignation ou est vendu directement au Canada pour être distribué?

L'hon. M. ILSLEY: Dans un grand nombre de branches du commerce les fonctions d'un distributeur diffèrent de celles d'un commerçant. Le distributeur au Canada vend au marchand. C'est un autre anneau de la chaîne de distribution. Les escomptes des distributeurs diffèrent grandement des escomptes des commerçants.

L'hon. M. CAHAN: Je suis assez bien renseigné sur le commerce de gros au Canada. Le ministre veut-il me citer un exemple de la vente de marchandises fabriquées en Angleterre à un soi-disant distributeur du Canada, touchant laquelle la valeur marchande à laquelle les marchandises sont réellement vendues ne serait pas jugée la valeur imposable au Canada?

L'hon. M. ILSLEY: Les voitures automobiles anglaises et les médicaments. Ces articles sont vendus directement aux marchands en Angleterre, mais s'ils étaient importés au pays, ils ne pourraient l'être que par l'intermédiaire d'un distributeur.

L'hon. M. CAHAN: Je ne suis pas de l'avis du ministre quand il dit que le commerce reconnaît une différence entre les distributeurs et les marchands. Dans un tel cas, le marchand au Canada est un acheteur en gros ou un marchand en gros, et est, par conséquent, un distributeur en gros. Mais simplement parce qu'il achète en gros en Angleterre, et distribue les articles au Canada, pourquoi pourrait-il importer des marchandises d'Angleterre et les vendre au Canada à plus bas prix qu'en Angleterre? Il me semble que cette disposition donne lieu à des procédés injustes et non convenables.