

franchise; tarif intermédiaire,  $\frac{1}{2}$  cent; tarif général,  $\frac{1}{2}$  cent.

M. OLIVER: Quel était l'ancien droit?

M. WHITE: De 25 p. 100, sous le tarif général; de 17 $\frac{1}{2}$  p. 100, sous le tarif de faveur pour la Grande-Bretagne.

M. OLIVER: Est-ce une diminution?

M. WHITE: Oui.

M. LOGGIE: L'item que je veux mentionner spécialement est celui qui porte le n° 83 du tarif. Je suppose qu'il aura son tour, dans cette discussion.

M. WHITE: Je ne m'oppose pas à ce que mon honorable ami traite ce point maintenant.

M. LOGGIE: Monsieur le président, j'ai à soumettre au comité une question qui, à mon avis, est fort importante pour toute la population du Canada. Elle a trait d'abord à l'industrie mère de toutes les autres, au Canada, l'agriculture, et il me ferait plaisir si l'honorable ministre ne voulait pas considérer que je présente cette résolution ayant en vue un avantage pour le parti auquel j'appartiens. Je demande au ministre de l'étudier, à raison de son exactitude, et d'oublier un instant que je siége à la gauche, alors qu'il occupe un fauteuil à la droite de l'Orateur. J'avoue que dans les arguments que je vais invoquer on pourra en trouver qui sembleront entachés de parti pris politique, mais je crois que la résolution elle-même devrait être approuvée par tous les membres de cette Chambre, sans distinction de parti. La résolution que je me propose de déposer implique l'admission en franchise au Canada des pommes de terre cultivées et récoltées aux Etats-Unis. A ce propos, je rappellerai les observations du ministre, au cours de son exposé budgétaire. Parlant de l'augmentation des exportations du Canada, au cours des derniers mois de l'année écoulée, il a dit:

Je crois que cette accrue vient du tarif Underwood qui a inscrit au tableau d'entrée libre les bestiaux, les produits de laiterie et certains autres produits de ferme, le poisson, les manufactures du bois, et autres produits naturels ou manufacturés du Canada.

J'estime que le ministre, en tenant ce langage, a laissé entendre aux membres de cette Chambre qu'il était d'avis que l'augmentation de la vente de ces articles aux marchés des Etats-Unis assurerait un bénéfice au producteur canadien. Si les prix de ces articles n'ont pas augmenté au cours du mois où le tarif Underwood est devenu en vigueur, comment, je le demande, relèverait-on, aujourd'hui, une augmentation d'exportation?

Si la valeur ne s'est pas accrue par l'enlèvement par les Etats-Unis des droits réclamés sur les articles de consommation que nous avons à vendre, pourquoi cette augmentation d'exportation s'est-elle produite, à ce temps particulier?

Si l'on peut démontrer que le consommateur américain profitait de la réduction du droit sur les articles importés aux Etats-Unis, comment expliquerait-on l'accroissement du volume des exportations à ce moment? Je me propose de faire voir au comité que le relèvement des prix tourna à l'avantage du producteur canadien dès que les Etats-Unis eurent aboli le droit, puisque grâce à cela ses produits trouvèrent immédiatement un débouché de l'autre côté de la frontière.

M. BRADBURY: D'où provenait l'augmentation?

M. LOGGIE: Du Canada; nous avons des marchandises à vendre et en avons obtenu un prix plus rémunérateur. Les marchandises furent mises en vente dès qu'on en offrit un prix plus élevé. Je ferais peut-être mieux de commencer par faire voir, si toutefois je le puis, quel est l'effet du droit sur le prix des produits canadiens, et plus particulièrement sur celui des denrées qui ne trouvent pas d'écoulement dans le monde entier. Je crois que l'on s'accorde à reconnaître que le droit qui frappe un article quelconque augmente d'autant le coût de cet article, et que c'est le consommateur qui, en définitive, paie ce droit. Supposons qu'un marchand de New-York paye £100 ou \$500 une caisse de vêtements achetés à Huddersfield et frappés d'un droit de 50 p. 100; ces vêtements reviennent, droit payé, à \$750. Si l'on ajoute à cela le bénéfice légitime du marchand de gros, soit 20 p. 100, le coût en sera porté à \$900, chiffre qui s'élèvera à \$1,350 quand on aura fait entrer en ligne de compte le profit du détaillant. Chacun admettra que c'est le consommateur qui paie non seulement le droit, mais aussi le bénéfice réalisé par celui qui a fait le placement de la somme que représente le droit.

M. BURNHAM: Et si le bénéfice était réalisé de notre côté de la frontière?

M. LOGGIE: Cela ne changerait rien. Certes, il y a des exceptions à la règle; j'en parlerai un peu plus tard. Pour l'instant, je cherche à démontrer que prélever des droits de douane, c'est taxer d'autant les consommateurs.

M. BURNHAM: Le consommateur américain est-il assujéti au même inconvénient?