

APPENDICE No 3

un tarif et par sa situation géographique, ce dont le Canada manque à l'heure actuelle. D'autre côté, l'industrie de la confection des chaussures au Canada s'est développée malgré une concurrence venue du plus grand pays manufacturier de chaussures du monde, qu'elle côtoie sur une étendue de 3,000 milles, qui a des usines établies sur la frontière même et est en mesure de faire parvenir ses produits dans tous les grands centres canadiens de distribution, et ce non seulement pour l'écoulement de la marchandise ordinaire mais encore pour l'inondation facile de notre marché de chaussures démodées en demande chez nous; tout cela fait que le développement qu'a pu effectuer l'industrie de la chaussure au Canada s'est fait dans les conditions les plus désavantageuses. Ajoutons que le détaillant canadien a été plus lent à adopter les dernières nouveautés que son confrère américain. Le manufacturier de chez nous marche en ligne avec son concurrent américain pour ce qui a trait à la nouveauté des styles, mais c'est le détaillant qui retarde. Un manufacturier me disait encore tout dernièrement qu'il se passe souvent une année entière avant qu'une chaussure nouvelle lancée par lui réussisse à lui amener des commandes sérieuses. On voit par là que la demande du commerce de détail retarde d'un couple de saisons chez nous, ce qui, vu le passage fréquent d'un genre à un autre, peut faire qu'une chaussure commence à être vieux jeu aux Etats-Unis et ne tente plus la clientèle au moment précis où le marché canadien s'en accommode fort bien; or à cet instant nos voisins sont disposés à nous envoyer ce produit à n'importe quel prix ou à peu près. Dans l'occurrence, le manufacturier américain peut parfaitement déclarer qu'il est en mesure d'offrir son produit au marché américain à des prix identiques, la demande pour ce même produit chez lui se faisant rare à ce moment-là, et le fabricant étant disposé à écouler sa marchandise même en bas du prix de revient. Or ces mêmes chaussures sont les bienvenues ici, et, n'était le tarif, elles inonderaient notre marché. L'industrie manufacturière de chaussures aux Etats-Unis pourrait, en deux semaines ou à peu près, fabriquer tout ce que le marché canadien pourrait absorber de chaussures et souliers. Cette industrie est hypertrophiée chez nos voisins ou plutôt la capacité de rendement de ces gens dépasse considérablement le pouvoir d'absorption du pays.

Q. Qu'avez-vous à dire de la capacité de rendement de nos manufacturiers vis-à-vis la demande courante? Sommes-nous dans une situation aussi favorable que les Américains?—R. Notre capacité de fabrication dans certaines lignes dépasse de beaucoup les besoins de notre marché. Pendant la guerre, les manufacturiers canadiens ont expédié en Europe des cargaisons considérables de chaussures. Certains même de nos fabricants ont ouvert de nouveaux ateliers. Du fait de l'activité du temps de guerre, il y a eu augmentation de possibilités de rendement, ce qui ne semble pas justifiable dans les conditions présentes, à tout le moins. La consommation per capita de chaussures aux Etats-Unis dépasse de beaucoup celle du Canada, et il se peut que du jour où le public canadien ouvrira les yeux à la nécessité d'avoir en mains des chaussures pouvant s'adapter à tous les goûts; où il se tiendra plus au courant des variations de la mode, des exigences de chaque occasion; il se peut, dis-je, que de ce jour notre demande augmente même en proportion de la population, tout comme aux Etats-Unis.

Q. Voulez-vous laisser entendre par là que les manufacturiers désireraient nous voir renouveler plus souvent nos chaussures et en changer suivant l'occasion?—R. On a conseillé d'inaugurer aux Etats-Unis une campagne en faveur d'un développement plus marqué du goût dans la mise des hommes. On fait remarquer que souvent on portera une chaussure unique parfois grossière même dans les rapports sociaux.

Q. En vérité, voilà bien un crime dont la législature doit connaître. Allez, monsieur, et excusez-moi de vous avoir interrompu.—R. Je suis d'avis, monsieur