

faire battre leur orge le plus tôt possible. On lutait d'activité pour arriver le premier chez le propriétaire de la machine à battre. Pourquoi cette hâte ? Parce que le bill McKinley entrain en opération le 6 octobre et qu'on voulait faire battre son orge et l'envoyer sur le marché avant cette date, et avant que le tarif McKinley en eut réduit le prix.

Cela suffit pour démontrer qui paie les droits sur l'orge. Ces cultivateurs n'étaient pas guidés par des motifs politiques; ils ne consultaient que leur propre intérêt. On avait mis de côté l'aveugle esprit de parti; on voyait les choses sous leur vrai jour, et l'on comprenait que l'augmentation du droit était autant qu'on perdait sur l'orge. Dans la ville que j'habite, l'orge a baissé de 20 centins par minot dans une seule journée, lors de la mise en opération du tarif McKinley. Mais on nous répond que les prix se sont relevés ensuite et que l'orge s'est aussi bien vendue après la mise en vigueur du tarif McKinley que l'année précédente. Ce n'est qu'un moyen d'é luder la question. L'orge était rare aux États-Unis l'année d'avant, l'approvisionnement n'était pas égal à la demande et l'orge se vendit plus cher cette année là aux États-Unis que l'année précédente et cela a fait monter les prix sur le marché canadien; il ne faut donc pas comparer les prix de l'an dernier avec ceux de l'année précédente parce que les conditions n'étaient pas les mêmes.

Voyons maintenant combien les cultivateurs ont perdu sur leur orge. En calculant la perte à 20 centins le boisseau pour éviter toute discussion sur la question de savoir qui paie le droit, les cultivateurs ont payé \$1,987,000 pour faire entrer leur orge aux États-Unis; en d'autres termes, le tarif McKinley a diminué d'autant les bénéfices des cultivateurs sur une importation égale à celle de l'année précédente.—1889-90.

Maintenant parlons des œufs. Nous avons beaucoup entendu parler du commerce des œufs. Le ministre des finances a envoyé quelqu'un en Angleterre pour étudier la question et savoir si ce serait un marché avantageux pour les œufs canadiens. Je crois que cet agent a fait un rapport favorable, mais je vais donner le résultat d'une expérience pratique. Nous avons dans notre province le plus fort commerçant d'œufs du Canada; il en expédie tous les ans 1,550,000 douzaines. Il a tenté d'exporter sur le marché anglais dès 1878. Il est allé en Angleterre avec 10,500 douzaines ou 300 barils, et il perdit sur cette exportation \$5 par baril, ou \$1,500 en tout. Il y a eu un an au mois de juin dernier, il a expédié en Angleterre un plein char d'œufs choisis; j'entends par là qu'ils avaient été divisés selon leur grosseur, on avait pris les plus gros et laissé les petits de côté afin d'avoir l'uniformité dans la grosseur. Il expédia un plein char en juin 1890 et il se rendit lui-même en Angleterre pour être sur les lieux lorsque les œufs arriveraient et en activer la vente. Il dit qu'ils sont arrivés en bon état, très peu étaient cassés; il les vendit et réalisa un certain profit. Le même jour il avait expédié un char plein à New-York, à son agent et lui avait donné instruction de pousser la vente. Il réalisa 4 centins de plus de profits, sur les œufs mêlés expédiés à New-York que sur les œufs choisis expédiés en Angleterre.

Voilà une expérience pratique et elle vaut des monceaux de théories. On nous dit aussi que les œufs se vendent aussi cher cette année que l'an dernier et l'on cite à ce propos les prix du marché l'an dernier et cette année. C'est encore une

manière d'é luder la question. Pour savoir si nous obtenons autant pour nos œufs que nous aurions sans le tarif, il faut comparer les prix du marché l'an dernier à Toronto et à New-York et voir la différence entre les deux. Je constate une différence, l'an dernier, de 2 à 2½ centins, ce qui est suffisant pour permettre de les expédier et de les vendre. Aujourd'hui la différence est de 4½ à 6½ centins, ce qui donne une moyenne de 5½ centins. En ôtant 2½ centins de 5½ cela laisse 3 centins que le tarif McKinley fait perdre au cultivateur canadien sur ses œufs.

J'ai ici une lettre d'un commerçant d'œufs du comté de Huron; il dit qu'il a expédié des œufs sur le marché anglais cet été, mais qu'il n'a pas encore reçu de rapport. Il en a aussi expédié plusieurs lots aux États-Unis et il en a retiré 12 et 12½ centins à Seaforth, livrés et sans autres frais. Il me dit aussi qu'il a causé avec un commerçant de Montréal qui a envoyé plusieurs lots d'œufs sur le marché anglais cette année, et qui a réalisé 9 centins sur le premier envoi et 11 centins sur le second, livrés sur le navire à Montréal, et le commerçant de l'ouest a réalisé 12 et 12½ centins, livrés et sans autres frais, à Seaforth, 500 milles à l'ouest de Montréal. Il prétend que sans le bill McKinley, au lieu de 10 centins qu'il paie cette année, il pourrait payer les œufs 12 et 15 centins. Trois centins par douzaine sur 1,550,000 douzaines donneraient \$46,500, que les commerçants d'œufs pourraient mettre dans la poche des cultivateurs du pays. En présence de faits et de démonstrations pratiques comme ceux-là, qui osera prétendre que le marché anglais est aussi avantageux pour nous que le marché américain? Pourquoi cela? On nous dit que les œufs sont en grande demande sur le marché anglais et que nous pouvons y écouler les nôtres en tout temps. Mais nous ne pouvons pas obtenir en Angleterre un prix aussi élevé qu'à New-York en toute saison et c'est là que repose toute la question. Les exportateurs d'œufs calculent qu'il s'écoule de cinq à six semaines entre la date où les œufs sont pondus et celle où ils arrivent sur le marché anglais. Alors les consommateurs ne les considèrent pas comme des œufs frais, et nous n'obtenons que les prix d'articles de deuxième classe. Des œufs de France, du Portugal et d'Allemagne arrivent en Angleterre en deux ou trois jours et comme ils sont frais ils obtiennent les plus hauts prix, pendant que les œufs canadiens, je le répète, sont classés au deuxième rang. D'un autre côté nos œufs arrivent à New-York en quelques jours, ils sont considérés comme des œufs frais et obtiennent les plus hauts prix. Voilà dans quelle position se trouve notre commerce d'œufs et je défie qui que ce soit de me contredire, car j'ai pris la peine de me procurer tous les renseignements auprès de ceux qui connaissent à fond la question.

Il y a aussi le commerce de chevaux. On sait très bien que l'Angleterre n'est pas un marché pour l'écoulement de nos chevaux. Nous importons d'Angleterre une certaine classe de chevaux, mais elle n'en importent que très peu du Canada. Plusieurs tentatives ont été faites pour expédier avantageusement des chevaux en Angleterre, mais elles n'ont pas réussi. Le fait est que la classe de chevaux que nous élevons ici, n'est pas ce dont on a besoin en Angleterre et à moins que nous n'élevions une autre classe de chevaux, nous ne les écoulons jamais en Angleterre. L'an dernier 125 chevaux seulement ont été expédiés en Angleterre pendant que nous en avons vendus 17,000 aux États-