

Q.—Payez-vous \$10 le mille tous les cigares que vous fabriquez? R.—Non; nous ne payons pas ce prix. Le cigare que je vous ai montré est un de ceux que nous payons \$8; il vaut à peine ce prix; mais la concurrence de Montréal fait baisser les prix. Nous avons des cigares que nous vendons \$13 le mille.

Q.—D'où ces cigares de \$13 viennent-ils? R.—De Montréal. Une personne me dit qu'à Trois-Rivières on lui avait offert des cigares à \$12.65 le mille.

Par M. FREED :—

Q.—Est-ce que la loi Scott gêne le commerce des cigariers? R.—Oui; et elle continuera à le gêner pendant quelque temps.

Par M. ARMSTRONG :—

Q.—La loi Scott n'a-t-elle point pour effet de jeter sur le marché un article inférieur? R.—Je crois qu'elle a cet effet; car elle porte à fumer des cigares faits par des gens de peu d'expérience.

Q.—Pouvez-vous nous dire la différence entre les cigares faits par les enfants et ceux qui sont faits par des ouvriers à Montréal? R.—Il y a une très-grande différence.

Q.—En quoi consiste-t-elle? R.—J'ai appris mon métier à Montréal, et je sais que, grâce au travail des enfants, les fabricants de cette ville peuvent faire faire à raison de \$1.65 le mille des cigares qui nous coûtent à nous, faits par des hommes, \$4. Ces mêmes cigares nous coûteraient à nous, ici, de \$4 à \$1.50.

Q.—Combien, par mille, les ouvriers capables recevaient-ils pour faire ce genre de cigares, avant l'introduction du travail des enfants à Montréal? R.—Quatre dollars, le mille.

Q.—Savez-vous s'il y a une classe d'articles supérieurs fabriqués par ces enfants? R.—Je sais qu'ils ne font pas de cigares d'une qualité supérieure; du moins, je n'en ai jamais vu. Il ne leur est pas possible, avec des ouvriers de quatorze ans de faire des cigares de qualité supérieure. Le malheur ici, c'est que nous avons à soutenir la concurrence de ce travail d'enfants de Montréal.

Q.—Votre commerce est-il dans la localité seulement? R.—Nous envoyons nos produits aux Provinces maritimes, à la Nouvelle-Ecosse et à Québec; mais dans cette dernière province, le commerce n'est pas satisfaisant. Nos articles sont supérieurs à ceux des provinces de l'Ouest. Nous importons notre Sumatra directement d'Amsterdam. J'allai moi-même à la Havane, l'automne dernier, et j'y achetai des feuilles que j'envoyai ici et que j'ai préparées. Nous faisons nos cigares avec des capes de Sumatra; mais grand nombre de gens ne savent pas faire la différence entre la cape de Sumatra et celle du Connecticut; Il y a pourtant une très-grande différence entre les deux. La feuille du Connecticut ne nous coûte que \$2 et l'autre, \$4. Nous fabriquons plus d'articles supérieurs qu'on n'en fait dans les Provinces de l'Ouest.

Par M. McLEAN :—

Q.—Ce cigare inférieur qui se vend mieux que votre article supérieur, ce serait plutôt la faute du débitant que du consommateur? R.—Oui; c'est dû à l'ignorance du débitant.

Par M. ARMSTRONG :—

Q.—Avez-vous des femmes qui fassent le cigare à la main? R.—Nous n'en avons pas. Avec toute ma connaissance du métier, je n'ai vu qu'une seule femme qui pût faire un bon cigare. Elles n'ont pas le jugement nécessaire pour cela; c'est peut-être parce qu'elles ne fument pas.

Q.—Vos hommes sont-ils constamment employés? R.—Nous n'avons perdu que deux mois en quatre ans. Quelquefois nous sommes déçus à cause du