

lement, et dans le cas dont il s'agit, quand on expédia ces marchandises, on ignorait qu'elles fussent de qualité inférieure; mais, en tout état de cause, à mon avis, la présence d'un inspecteur qui visiterait ces fabriques, et y exercerait la surveillance d'une façon générale, n'obvierrait nullement à l'inconvénient. Ce que je tiens à faire observer au ministre de l'Agriculture, c'est la situation désavantageuse que son projet de loi crée aux fabricants de conserves de homard pour l'exportation. La coutume en vogue, dans cette industrie, est d'expédier les boîtes blanches à l'étranger, sans y accoler d'étiquettes, l'acheteur y apposant sa propre marque, avec l'entente que l'acheteur reprendra les marchandises, s'il n'en est pas satisfait. Le bill à l'étude opérerait toute une révolution dans les usages de cette industrie, sans contenter le petit fabricant qui prépare cinquante ou cent boîtes de homards, et ces petits paqueurs sont légion sur le littoral. Sur la côte du Nouveau-Brunswick, il y a environ cinquante fabricants de conserves et un bien plus grand nombre sur la côte de la Nouvelle-Ecosse. Mais nos amis, Robert Simpson Cie, d'Halifax, sont peut-être les plus grands exportateurs canadiens de conserves de homard à destination de l'Europe. L'extrait de la lettre dont je viens de donner lecture traduit parfaitement leur pensée.

L'hon. M. FISHER : Je suis quelque peu surpris des observations que vient de formuler l'honorable député. Bien que je ne sois nullement au courant de l'expédition des conserves de poissons, je puis bien parler, en connaissance de cause, de l'expédition des fruits et des produits de l'industrie laitière; or, dans cette industrie, la pratique d'accoler aux boîtes des étiquettes des expéditeurs se propage de plus en plus. Autrefois, les Canadiens avaient honte de leurs marchandises, souvent même de leur pays, et volontiers ils prêtaient appui aux commerçants d'Angleterre et agissaient de connivence avec eux, pour dissimuler les marchandises de provenance canadienne sous la désignation mensongère de marchandises d'origine américaine ou anglaise. Et souvent, sans doute, au début de notre développement économique, le fait d'emprunter, au bénéfice des marchandises canadiennes, l'étiquette de produits étrangers de qualité généralement supérieure a peut-être tourné à l'avantage des producteurs canadiens. Mais, au fur et à mesure du développement de notre commerce et de notre production, quand nos nationaux ont été en mesure de prouver, comme ils le font aujourd'hui, que leurs produits peuvent victorieusement concurrencer, par la supériorité de leurs qualités, les produits des autres pays, ils ont changé de tactique, au point qu'aujourd'hui ils ont bien soin de faire de la réclame pour leurs propres maisons commerciales, au bénéfice du nom canadien, et en cela ils ne font que consulter leurs plus

chers intérêts. Je puis bien parler, de science certaine, en matière d'industrie laitière et d'arboriculture fruitière; or, et je l'affirme carrément, du moment que les Canadiens ont pris l'habitude d'apposer leurs noms et leurs marques sur leurs colis, la réputation des produits canadiens sur le marché international y a gagné et nos profits se sont accrues. J'ignorais que le commerce du poisson au Canada eût fait si peu de progrès et je déplore la chose. Cependant, tout en avouant mon manque de compétence en pareille matière, je pense que nos conserves de poisson et de homard valent bien celles des autres pays rivaux, et du moment qu'on les aura placées sur le marché international, à titre de produits canadiens, avec la désignation du nom et la marque du fabricant, la réputation de ces produits et celle du pays y gagneront.

Je comprends parfaitement, les Allemands, les Français ou les Anglais seraient bien aises de pouvoir mettre la main sur nos conserves de homard, pour accoler leurs propres étiquettes aux récipients et bénéficier ainsi de l'excellence de ces produits; mais nos fabricants de conserves de homard et de poisson, eux, ne bénéficieraient pas plus de la chose que nos fabricants de beurre canadiens n'y gagnaient, jadis, à écouler leurs produits en Angleterre, sous l'étiquette du beurre danois ou leur fromage, sous l'étiquette du fromage américain. Du moment que nous avons exigé que le cheddar canadien portât cette marque-là même et se vendit sous cette étiquette, de ce jour-là date la réputation dont jouit notre fromage sur le marché anglais; car les prix qu'obtient le cheddar canadien, sur ce marché, est aussi élevé que celui du cheddar anglais. Cette observation s'applique également à d'autres produits et il est regrettable qu'aujourd'hui, certains de nos concitoyens songent à laisser vendre leurs produits sous une autre étiquette que l'étiquette de leur fabrique et l'indication du pays d'origine, le Canada. Je le répète, je ne saurais me poser en autorité, lorsqu'il s'agit du commerce de poisson; je suis fort peu renseigné à cet égard et il est possible qu'il soit encore dans cet état primitif qu'on dit; mais à mon avis, il est digne d'un meilleur sort et je regretterais qu'il en fût réellement ainsi. Mais il y a une observation à présenter ici: même si ce commerce se trouve dans pareil état embryonnaire, il est une période de lutte intense qu'il lui faut traverser, à l'instar des autres branches du commerce, pour arriver au degré de développement atteint par ces dernières; or, sans vouloir m'ériger en autorité sur une question que je n'ai guère étudiée, voici l'avis que je soumets en toute humilité: cette industrie a tout à gagner de sortir de l'enfance pour assumer les charges et la responsabilité de l'âge viril; car, du moment que cette situation commerciale sera reconnue à l'étranger, l'expéditeur canadien en bénéficiera. Un dernier