

M. MACRAE: Je ne sais pas si nous devrions toucher à ce domaine.

Le PRÉSIDENT: La question est pertinente et appropriée, je crois. Si vous limitez votre réponse, comme, je le crois, M. Noble a limité sa question au domaine de la recherche, l'affaire n'est alors pas étrangère à l'objet du débat. Je ne crois pas que nous puissions toucher aux questions de l'encouragement des ventes, mais si vous limitez votre réponse au point de vue des recherches, elle sera alors régulière.

M. MACRAE: Il y a une raison de prix, facteur très important, de prix par rapport à la qualité et à la quantité. Les pays d'outre-mer qui achètent notre tabac n'ont vraiment aucune raison de s'adresser au Canada pour obtenir ce dont ils ont besoin. Ils peuvent se passer des tabacs de la Rhodésie aussi. Ils peuvent probablement se passer des tabacs de l'Inde. Ils ne peuvent pas se passer des tabacs des États-Unis, parce que l'industrie du tabac des États-Unis est si étendue que presque tous les fabricants pourraient, si la chose devenait nécessaire pour eux, s'approvisionner aux États-Unis. On ne cultive pas de tabac dans le nord de l'Europe, ni en Angleterre, en Écosse ou en Irlande, et presque pas en Suède, en Norvège, au Danemark ou en Hollande, et très peu en Belgique. Bien des pays doivent se fier aux pays producteurs de tabac pour s'approvisionner.

Ce n'est qu'après bien du temps que nous avons pu persuader les acheteurs de tabac en feuille que nous en avions qui pouvait répondre à leurs exigences, et nous devons les encourager à venir ici, nous devons leur assurer une atmosphère favorable pour qu'ils soient satisfaits de leur décision; c'est ce que nous avons assez bien réussi à faire.

La possibilité d'approvisionner sans relâche est un facteur important. Si un fabricant utilise le tabac canadien cette année ou toute autre année pour la confection de ses produits, il le fait à un risque énorme, parce que personne n'est plus capricieux que le public consommateur dont la fidélité à une marque n'est pas trop solide. Je change de marque assez souvent. Tous les fabricants hésitent à changer de recette et de source d'approvisionnement en tabac quand leur marque est bien établie. Certains acheteurs d'Angleterre n'ont pas trouvé drôle, après avoir acheté en grosses quantités du tabac canadien pendant des années, de ne pas pouvoir en acheter l'année suivante. Ils lancent une nouvelle marque sur le marché qui contient une forte proportion de tabac canadien, dépensent beaucoup d'argent pour les produits d'emballage, l'annonce et la réclame; ils nous reviennent l'année suivante pour en acheter en plus grande quantité et apprennent qu'il n'y en a plus. Il faut tenir compte de ces facteurs-là pour répondre à la question que vous venez de poser.

M. NOBLE: Si j'ai bien compris, et les personnes reliées à l'industrie du tabac pourraient me rendre la chose plus claire, nous produisons apparemment une multitude de marques et de qualités différentes. N'est-il pas possible d'encourager nos cultivateurs à concentrer leurs travaux sur une meilleure qualité de tabac acceptable sur les marchés étrangers, nous augmenterions ainsi nos chances de créer un marché d'exportation meilleur pour ce produit?

M. MACRAE: Voilà exactement ce que nous avons toujours cherché à faire. Nous nous efforçons d'améliorer la qualité de notre tabac. Je ne pense pas qu'il soit nécessaire pour nous de chercher à augmenter le rendement de façon importante à l'heure actuelle. En 1963, la récolte de tabac jaune a atteint en moyenne plus de 1,800 livres par acre, ce qui représente un rendement très élevé. Les possibilités d'amélioration en ce qui concerne la qualité de notre tabac sont immenses et c'est là le principal problème auquel nous devons faire face aujourd'hui.

M. NOBLE: J'aimerais poser une autre question.

Notre sol, notre climat et nos méthodes conviennent-ils à la production d'une qualité supérieure de tabac propre à soutenir la concurrence étrangère?