

la livre tandis que le fermier du Connecticut reçoit 11 centins par livre pour son tabac, qui est experté ?

R. Parce que les Américains imposent un droit de 35 centins par livre et empêchent notre tabac d'entrer chez eux.

Q. Excusez-moi ; veuillez laissez parler les autres. Pourquoi n'exportez-vous pas ce tabac en France ou en Belgique, s'il est aussi bon que vous le dites ? Ces pays ont des représentants aux Etats-Unis, qui achètent pour eux ; pourquoi ne viennent-ils pas ici acheter votre tabac, ou pourquoi ne l'exportez-vous pas dans ces contrées ?

R. Voulez-vous, maintenant, me laisser parler une minute. J'avais un cousin, aujourd'hui décédé, M. Jaduthan Wigle, qui a perdu sa ferme en essayant de vendre du tabac dans les vieux pays. Il l'avait hypothéquée pour \$2,000 et s'était rendu en Europe pour essayer d'y créer un débouché à notre tabac Burley. Il vit un certain nombre de manufacturiers de la Grande-Bretagne et d'ailleurs, pensant qu'il allait révolutionner ce commerce. Ils achetaient leur Burley aux Etats-Unis et lui répondirent : " Nous avons toujours acheté aux Etats-Unis ; le tabac nous arrive dans les mêmes conditions que vous pourriez nous le procurer et nous continuerons à le faire venir des Etats-Unis ".

Par M. Clarke :

Q. Pourquoi n'achètent-ils pas notre Burley, s'ils le reconnaissent égal à celui des Etats-Unis ?

R. Ils raisonnent exactement comme M. Macdonald. Il achète aux Etats-Unis et ne veut pas acheter ailleurs. Si nous n'obligeons pas nos manufacturiers à acheter chez nous, ils ne le feront pas.

Q. Ceci est du Macdonald ? (Montrant une tablette de tabac.)

R. Laissez-moi terminer, s'il vous plaît. Il existe en Angleterre un journal spécial, le *Tobacco Journal* qui contient les noms de tous les manufacturiers anglais. M. Cox, de Leamington, décida d'envoyer des échantillons à ces manufacturiers et se mit en relations avec ceux dont les noms étaient publiés par ce journal. Il choisit un échantillon de tabac aussi beau qu'il soit possible d'en trouver. Avant de l'envoyer, il me le montra en me disant : " Vous connaissez le tabac, je vais vous en montrer du beau." Je l'examinai et lui répondis : " Il n'y a pas sur la terre de tabac plus beau que celui-là ; il serait impossible de trouver mieux, il doit être assez bon pour n'importe quel pays." Il répartit : " Je le crois assez bon pour tous les pays de la terre." Alors je repris : " dans ce cas, il devrait être bon pour le Canada." Fournissons d'abord du tabac au Canada, et ensuite, si notre production dépasse nos besoins, approvisionnons l'Angleterre et l'Irlande.

Q. Je voulais montrer la différence existant entre les deux marques de tabac. Voici le " Prince de Galles " (il prend l'échantillon dans sa main) qui est la marque favorite de Macdonald. Voici maintenant le " Black Watch." Vous connaissez ce qu'est ce tabac ? C'est une des meilleures qualités de l'Empire. Constatons la différence. Pouvez-vous comprendre pourquoi les gens préfèrent payer 10 centins pour la plus petite tablette, de préférence à la plus grande ?

R. Parce qu'ils y sont habitués, comme l'homme de l'île Pelée dont je parlais tout à l'heure. M. Mackenzie, de Leamington, m'a dit qu'il était, il y a quelque temps, dans le district d'Owen-Sound et n'y pouvait pas trouver une livre de tabac canadien à chiquer ; il ne pouvait pas chiquer le tabac de Macdonald, parce qu'il n'y était pas accoutumé.

M. CLARKE.—Pendant une campagne électorale, on essaya de se servir contre nous de cet argument. Nos adversaires disaient : " Voici la tablette de Fielding " puis ensuite, montrant l'autre tabac, ils ajoutaient : " Voici la vieille palette de Foster ".

M. CLEMENTS.—Pour combattre ce que disait M. Zimmerman. . .

Le PRÉSIDENT.—Laissez terminer M. Clarke.

M. CLARKE.—Je rencontrai un homme chiquant le " Prince de Galles ", de Macdonald, et je lui dis : " Vous pourriez avoir presque le double de cette quantité de tabac