

fière, fait partie de l'empire anglais, que nous jouissons de ce privilège.

Si nous disions aux Anglais : "Nous ne voulons pas commercer avec vous, mais seulement avec les Etats-Unis ; nous allons augmenter notre tarif actuel de 100 pour 100 sur vos marchandises, pendant que nous aurons le libre-échange avec les Etats-Unis ; nous admettrons les produits de leurs manufactures et excluons les vôtres," combien de temps jouirions-nous de ce privilège sur les marchés anglais ? Pas quarante-huit heures. Nous devons cet avantage à nos arrangements fiscaux actuels et au fait que nous n'avons pas le libre-échange avec les Etats-Unis. Comme le prix en Angleterre est de \$12 plus élevé qu'aux Etats-Unis, cela affecte tout le commerce d'animaux du pays. On calcule que nous possédons 5,000,000 de têtes de bétail. Je ne prétends pas qu'ils soient tous de la même valeur que les animaux exportés, mais je ne prendrai que la moitié du prix et au lieu de mettre l'augmentation à \$12, je la mets à \$6, et ce calcul démontre que l'arrangement actuel vaut \$30,000,000 aux cultivateurs du Canada, ce qui disparaîtrait si la politique de nos adversaires était adoptée.

A propos des moutons, j'ai déjà dit que nos exportations aux Etats-Unis avaient rapporté en moyenne \$3.02 par tête, pendant que les 57,000 moutons expédiés en Angleterre ont rapporté \$8.50 chacun. Tout cela fait voir que nous avons un marché plus avantageux pour nos animaux en Angleterre.

J'ai une lettre remarquable écrite par M. Thomas Mills que j'ai connu il y a quelques années comme un chaud partisan de l'union commerciale, mais qui, aujourd'hui, s'en passe très bien. En compagnie de M. Frankland, il s'est rendu en Angleterre avec une certaine quantité d'agneaux canadiens. Il admet aujourd'hui que le marché anglais est infiniment supérieur au marché américain. Il dit :

Je ne me suis jamais autant inquiété du prix que rapporteraient les agneaux, que de savoir s'ils seraient accoutumés sur le marché anglais. Maintenant, je regarde cette question comme réglée pour toujours. A ce que l'échevin Frankland a si bien dit dans sa lettre au sujet de la qualité de ces agneaux, je puis ajouter que la presse anglaise n'a pas ménagé ses éloges. Puisque ces agneaux ont si bien plu aux Anglais, je n'hésite pas à dire que nous pouvons leur donner à l'avenir des agneaux qui leur plairaient encore davantage. C'était de bons agneaux, mais le pays en produit de meilleurs.

Il dit aussi :

Il est à espérer que nos cultivateurs accorderont à cette question l'importance qu'elle mérite. Ce commerce promet beaucoup et peut devenir une des plus importantes du Canada ; je dirai même qu'il promet de devenir une des plus importantes industries de ce pays ; je demande à nos cultivateurs de noter ce fait et de bien l'étudier. Si chaque cultivateur du Canada élevait ou engraisait seulement six agneaux pour le marché anglais et retirerait environ \$4 pour de bons agneaux ordinaires. Cesserait une opération avantageuse comme le savent tous nos cultivateurs. Nous aurions par ce moyen 1,200,000 agneaux à expédier tous les ans, et cela amènerait annuellement dans le pays plus de \$10,000,000 d'argent anglais, une somme supérieure à ce que rapporte l'exportation du fromage dans le Canada entier. Le principal obstacle serait dans le transport des moutons par suite du manque de navires. Quoi qu'il en soit, il est indéniable que ce commerce offre de grandes promesses d'avenir.

Je crois que l'Angleterre nous offre un excellent débouché pour nos moutons, comme pour tous nos autres produits agricoles.

Quant aux œufs, l'honorable député de Huron (M. Macdonald) ridiculise l'idée de les expédier en Angleterre. Il prétend qu'il faut six semaines pour les rendre sur le marché anglais et qu'ils n'y arrivent

M. WALLACE.

pas frais. J'ai ici une lettre de M. Flavell dans laquelle il dit :

Nous expédions de Lindsay en Angleterre de un à trois wagons d'œufs par semaine et nous y trouvons plus d'avantage qu'en les expédiant aux Etats-Unis ; ce commerce nous rapporte plus que jamais auparavant. Warrington, Bellefille, a reçu une commande permanente d'Angleterre de deux wagons d'œufs par semaine, et un wagon contient 12,000 douzaines.

Ces deux commerçants seuls achètent 3,000,000 de douzaines d'œufs par année. L'an dernier, 93,000,000 de douzaines d'œufs ont été importées en Angleterre et nous en avons expédié 12,000,000 de douzaines aux Etats-Unis. Nous avons par conséquent un débouché illimité pour nos œufs en Angleterre. Quant au prix des œufs, les honorables députés de la gauche nous ont prédit que cet article deviendrait sans aucune valeur et qu'il nous faudrait tuer toutes nos poules. J'ai préparé un tableau des prix tels que fournis par le *Globe* de Toronto, pendant une période de six mois de novembre 1889 et depuis novembre 1890. Voici le résultat de ce travail : En novembre 1889, le prix était de 21½ centins ; en novembre 1890, 22 centins ; décembre 1889, 22½ centins ; décembre 1890, après l'imposition du droit par les Etats-Unis, 25½ centins ; janvier 1889, 20 centins ; janvier 1890, 21½ centins ; mars 1889, 13½ centins ; mars 1890, 18½ centins ; avril 1889, 10½ centins ; avril 1890, 15½ centins. Ces chiffres font voir que le bill McKinley n'a pas ruiné de fond en comble notre commerce d'œufs. Pendant toute la saison actuelle, les prix ont été plus élevés qu'aux dates correspondantes de l'année précédente. Nous avons d'excellents débouchés pour nos œufs ; nous avons d'abord notre marché intérieur qui est très important et aussi le marché anglais, et de plus, les Américains sont obligés de payer le droit sur les œufs qu'ils achètent de nous.

J'ai aussi, ici, les prix d'autres articles, tels que les cochons canadiens et les cochons américains, et l'avoine qui, d'après les prix donnés par le bureau de l'industrie d'Ontario et la cote de Chicago, a été de 8 centins plus cher l'année dernière à Toronto qu'à Chicago. Ontario seul, l'an dernier, a produit 52,000,000 de boisseaux d'avoine, et ce produit nous a rapporté \$4,000,000 de plus que si notre marché avait été ouvert aux Américains.

Les honorables députés de la gauche prétendent, cependant, que les Etats-Unis sont notre marché naturel. Sur ce point, ils sont d'accord avec M. Goldwin Smith. Pourquoi les Etats-Unis seraient-ils notre marché naturel ? Serait-ce parce que les Etats-Unis sont un pays contigu au nôtre et que nos frontières se touchent ? Si notre meilleur marché est chez notre voisin le plus près, un épiciers de la rue Spark, n'aurait pas le meilleur marché que l'épiciers qui reste le voisin de chez lui, le mercier n'aurait pas de meilleur marché que le mercier d'en face qui lui fait concurrence ; le meilleur marché d'un cultivateur serait chez le cultivateur suivant qui produit absolument les mêmes articles que lui. D'après les honorables députés de la gauche, le cultivateur n'aurait pas de meilleur client que le cultivateur qui demeure le voisin de chez lui.

Non, M. l'Orateur, le seul marché pour un pays, ou pour un individu, est celui qui a besoin de ce que l'on produit et qui produit ce dont on a besoin. Nous constatons la vérité de cette proposition en Angleterre et ailleurs. Les honorables députés de l'opposition peuvent rire s'ils veulent, mais ils ne peuvent pas réfuter ce que je dis.