

LA COMMISSION ROYALE SUR LES  
TABACS

Sir William Macdonald, le plus grand et le plus ancien manufacturier de tabac au Canada, a été le premier témoin entendu.

Il y a 44 ans que le témoin manufacturier du tabac et il a eu des débuts très modestes, c'est par la bonne qualité de sa marchandise qu'il a obtenu le succès, et il n'a jamais eu besoin de recourir aux contrats d'exclusion, il n'en a même jamais eu l'idée. C'est par le canal du commerce en gros qu'il a atteint le commerce de détail, et il a agi ainsi depuis qu'il fait des affaires. C'est le meilleur canal et il le choisit pour vendre avec profit, c'est d'ailleurs pour cela qu'est fait le commerce de gros. Il faut beaucoup trop travailler pour se mettre immédiatement en rapport avec le commerce de détail. Au point de vue du manufacturier, il croit à une concurrence honnête et légitime, elle existe presque toujours. C'est la règle générale dans les affaires que les monopoles travaillent pour faire le plus d'argent possible.

Le témoin ne peut pas dire si sa manufacture est la plus grande du Canada, il lui faudrait pour cela étudier les statistiques. Il n'est pas certain d'avoir étudié le contrat de "l'American Tobacco Co.", il connaît le but de ce contrat et c'est un contrat exclusif pour ce qui regarde la feuille cultivée dans ce pays, laquelle n'a rien à faire avec son commerce. Un commençant qui voudrait faire de la concurrence aux autres rencontrerait beaucoup de difficultés; cette concurrence lui serait presque défendue s'il n'avait pas de grand capitaux. Il en arrive à cette conclusion par une expérience de 44 années. Son opinion comme manufacturier est qu'il faut se placer au point de vue du consommateur pour juger de cette manière de faire des affaires; si le monopole est modéré, ses profits seront plus grands. La concurrence est généralement plus dans l'intérêt du consommateur. Pour le marchand de gros, la concurrence est la vie des affaires.

Questionné par le sénateur Béique, sir William, répond qu'une vingtaine de ses concurrents ont abandonné les affaires. Ceux qu'il se rappelle, sont Scales, de Toronto, McMullan et Adams, Porcheron, Gales et Furguson, de Montréal; il y a aussi les frères West, Moore et Smith, d'Halifax. Ses confrères (sir William ne veut pas du mot concurrent), ceux qui vendent et manufacturent le tabac sous la même forme sont outre l'"American Tobacco Co.", McNamee, Tuckett, etc. Ceux qui se sont retirés des affaires ne l'ont pas fait nécessairement par manque de succès: M. Scales a fait beaucoup d'argent, il est mort, il y a peut-être 15 ans.

En réponse à M. Fleming, le témoin dit que ce n'est pas lui qui a tué le commerce de 20 maisons, elles l'ont tué elles-mêmes; cela arrive tous les jours et dans toutes les branches de commerce. Le succès dépend de la valeur des marchandises et du talent et de l'énergie du marchand. La baisse des prix est habituelle quand on fait de la concurrence et le contrat d'exclusion est un moyen honnête.

Il déclare qu'il vend son tabac aux marchands de gros, et que ceux-ci peuvent faire ce qu'ils veulent avec.

Il s'est servi de tabac canadien mais l'a

abandonné. Il dit que comme article de commerce on ne devrait pas encourager le tabac canadien.

Sir William considère que le profit demandé par les maisons de gros n'est nullement déraisonnable, et il avoue que dans les deux années qui viennent de s'écouler, le tabac canadien a été beaucoup encouragé, sur le marché, par les marchands de gros.

Le témoin est d'avis que le droit imposé par le gouvernement a contribué pour beaucoup à encourager les marchands de gros à encourager le tabac canadien. D'après lui, ce droit, qui est actuellement de 34 pour cent, est très élevé.

Sir William est contre une taxe aussi élevée et la raison qu'il en donne est qu'il voudrait, dans l'intérêt du pays, exporter plus de produits nutritifs comme le blé, l'avoine, etc., et importer ici en compensation ce que d'autres pays produisent de meilleur comme le tabac, etc., etc.

Le sol et le climat du Canada ne pourront jamais produire ici du tabac comme en peuvent produire d'autres pays plus chauds.

Sir William dit qu'il n'est pas directement contre l'encouragement que donne le gouvernement aux cultivateurs du Canada, et spécialement de la province de Québec, mais qu'il est contre la loi qui accorde à ces derniers des récompenses payées par les autres classes du Dominion.

M. MacDonald avoue avoir refusé souvent à des marchands-détailliers, pour l'excellente raison que, dans son opinion, il valait mieux encourager les détailliers et les marchands de gros, en vendant aux seconds d'abord.

Le plus fort profit qu'il fit durant la guerre de sécession en 1864; alors qu'il réalisa de 19 à 28 cents de profit net.

Sir William a déclaré que la loi du Canada permet de faire un contrat si les deux parties contractantes y consentent.

L'échevin H. Laporte est le témoin suivant. Il déclare qu'il était consignataire de l'"American Tobacco Co." et de l'"Empire Tobacco Co."

La maison Laporte, Martin & Cie, n'avait que les produits de ces compagnies.

Il a signé sans trop d'opposition le contrat de l'"American Tobacco Company," mais il a hésité pour le contrat de l'"Empire," vu la clause d'exclusion, attendu que ça les empêchait de garder en magasin d'autres tabacs.

Finalement, il l'a signé, parce que ça lui faisait gagner \$3 contre \$1, à raison de la différence des prix chargés. Le témoin a admis que la "Grocer's Guild," dont il était l'un des membres, a fixé au détailleur les prix du tabac MacDonald.

Si les prix étaient plus bas, le consommateur aurait la différence, sans rien changer au profit du manufacturier. Il n'y aurait aucun profit pour lui, pour les produits de l'American s'il n'avait signé le contrat. Il a fait et signé des contrats semblables avec Eddy pour les allumettes. Il y a d'autres lignes de commerce qui lui ont offert des arrangements spéciaux à condition de ne garder que certaines marchandises faites par elles.

M. Girth a ensuite été entendu.

Il a été consignataire de l'American Tobacco. Il a résilié son contrat pour faire la vente des cigarettes Wills. Et personnel ne peut avoir de ces cigarettes dans l'Ontario et Québec sans s'adresser à lui. Il ne tient pas les cigarettes

de Houde, Paquette & Fortier, car elles ne lui sont pas demandées.

Il manufacture son propre tabac. Hors le tabac anglais, il vend les produits de l'"Empire." Il a aussi les cigarettes de l'American Tobacco.

M. Théo. Valiquette, marchand de tabac, est ensuite interrogé. Il fait le gros et le détail. Il a été consignataire de l'American Tobacco durant cinq ans; mais on lui a retiré son contrat et il ne sait pourquoi.

Il vend de son propre tabac haché. Le témoin a dans son magasin les cigarettes de toutes marques, pour sa clientèle. Il est satisfait de ne plus être consignataire de l'American, mais ne veut pas conseiller aux autres détailliers de résilier leur contrat; car ça les regarde. Il est obligé de tenir les produits de l'American et de l'Empire, vu la demande.

M. A. Larue entre ensuite dans la boîte aux témoins. Il était autrefois propriétaire de la manufacture de tabac des marques Larue. Il a vendu à l'Empire Tobacco parce qu'il a jugé préférable de vendre. Il est resté le gérant de la manufacture. Quand il était le propriétaire, il manufacturait environ 150 mille livres de tabacs par année; il vendait dans les provinces de Québec et d'Ontario et un peu dans le Manitoba. Aujourd'hui la manufacture qu'il a vendue à M. Davis il y a 4 ans produit 500 mille livres de tabac par année.

Outre qu'il est gérant de la manufacture qui fait les marques de Tabacs Larue, le témoin, a une manufacture de tabac en poudre et un magasin d'épicerie. Il est consignataire de l'American Tobacco; mais non de l'Empire.

Ici le témoin déclare qu'il est contre les contrats. Il a une expérience de 30 ans qui lui permet de jurer que l'honnête détailleur qui a un contrat est la victime des autres détailliers, qui ne tiennent pas les clauses du contrat et qui cassent les prix; le témoin cite ici le contrat MacDonald.

M. Henry Miles, de la raison commerciale Leeming, Miles & Co., pharmaciens en gros, a été le premier témoin entendu, vendredi matin.

La maison dont il fait partie vend des cigarettes manufacturées par Philip Morris & Co., de Londres, Angleterre, et les cigarettes de Myers & Martisia, de Boston, Mass.

Les produits de ces maisons sont de première classe. Le témoin a de la difficulté à les vendre sur une grande échelle parce que les marchands ont signé le contrat de la compagnie américaine. Il ne croit pas aux contrats qui restreignent la liberté du commerce. Il vend aussi exclusivement d'autres marchandises, telles que la marchandise pour enfants Nestlé, le chocolat Suchard, le Royal Baking Powder, mais sans avoir signé de contrat; il les vend parce que les fabricants lui donnent un profit qui le satisfait; il pourrait en vendre d'autres sans que les fabricants s'y objectent autrement qu'en ne lui donnant plus un pourcentage aussi élevé. C'est le public qui fait la vente et le succès qu'obtient l'"American Tobacco Co." est dû aux annonces nombreuses qu'elle fait. S'il annonçait beaucoup, il perdrait certainement de l'argent.

M. J. B. Courtois représente à Montréal la maison Houde & Cie, qui a ici un entrepôt. Si le contrat des consignataires n'existait pas, la maison pourrait envoyer sa marchandise directement aux