

**CIHM
Microfiche
Series
(Monographs)**

**ICMH
Collection de
microfiches
(monographies)**



Canadian Institute for Historical Microreproductions / Institut canadien de microreproductions historiques

© 1996

Technical and Bibliographic Notes / Notes techniques et bibliographiques

The Institute has attempted to obtain the best original copy available for filming. Features of this copy which may be bibliographically unique, which may alter any of the images in the reproduction, or which may significantly change the usual method of filming, are checked below.

L'Institut a microfilmé le meilleur exemplaire qu'il lui a été possible de se procurer. Les détails de cet exemplaire qui sont peut-être uniques du point de vue bibliographique, qui peuvent modifier une image reproduite, ou qui peuvent exiger une modification dans la méthode normale de filmage sont indiqués ci-dessous.

Coloured covers/
Couverture de couleur

Covers damaged/
Couverture endommagée

Covers restored and/or laminated/
Couverture restaurée et/ou pelliculée

Cover title missing/
Le titre de couverture manque

Coloured maps/
Cartes géographiques en couleur

Coloured ink (i.e. other than blue or black)/
Encre de couleur (i.e. autre que bleue ou noire)

Coloured plates and/or illustrations/
Planches et/ou illustrations en couleur

Bound with other material/
Relié avec d'autres documents

Tight binding may cause shadows or distortion along interior margin/
La reliure serrée peut causer de l'ombre ou de la distorsion le long de la marge intérieure

Blank leaves added during restoration may appear within the text. Whenever possible, these have been omitted from filming/
Il se peut que certaines pages blanches ajoutées lors d'une restauration apparaissent dans le texte mais, lorsque cela était possible, ces pages n'ont pas été filmées

Additional comments /
Commentaires supplémentaires

Coloured pages/
Pages de couleur

Pages damaged/
Pages endommagées

Pages restored and/or laminated/
Pages restaurées et/ou pelliculées

Pages discoloured, stained or foxed/
Pages décolorées, tachetées ou piquées

Pages detached/
Pages détachées

Showthrough/
Transparence

Quality of print varies/
Qualité inégale de l'impression

Continuous pagination/
Pagination continue

Includes index(es)/
Comprend un (des) index

Title on header taken from /
Le titre de l'en tête provient

Title page of issue/
Page de titre de la livraison

Caption of issue/
Titre de départ de la livraison

Masthead/
Générique (périodiques) de la livraison

This item is filmed at the reduction ratio checked below/
Ce document est filmé au taux de réduction indiqué ci-dessous

10x	14x	18x	22x	26x	30x
				✓	
12x	16x	20x	24x	28x	32x

The copy filmed here has been reproduced thanks to the generosity of:

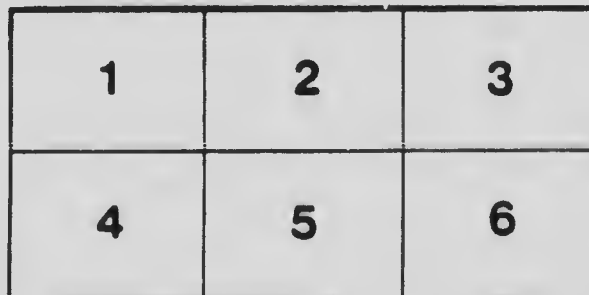
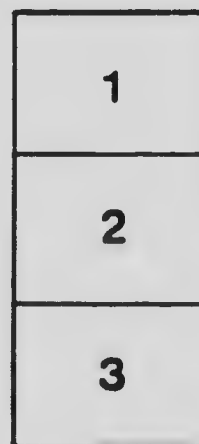
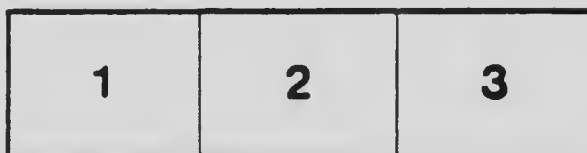
Archives of Ontario
Toronto

The images appearing here are the best quality possible considering the condition and legibility of the original copy and in keeping with the filming contract specifications.

Original copies in printed paper covers are filmed beginning with the front cover and ending on the last page with a printed or illustrated impression, or the back cover when appropriate. All other original copies are filmed beginning on the first page with a printed or illustrated impression, and ending on the last page with a printed or illustrated impression.

The last recorded frame on each microfiche shell contain the symbol \rightarrow (meaning "CONTINUED"), or the symbol ∇ (meaning "END"), whichever applies.

Maps, plates, charts, etc., may be filmed at different reduction ratios. Those too large to be entirely included in one exposure are filmed beginning in the upper left hand corner, left to right and top to bottom, as many frames as required. The following diagrams illustrate the method:



L'exemplaire filmé fut reproduit grâce à la générosité de:

Archives publiques de l'Ontario
Toronto

Les images suivantes ont été reproduites avec le plus grand soin, compte tenu de la condition et de la netteté de l'exemplaire filmé, et en conformité avec les conditions du contrat de filmage.

Les exemplaires originaux dont la couverture en papier est imprimée sont filmés en commençant par la première page et en terminant soit par la dernière page qui comporte une empreinte d'impression ou d'illustration, soit par la seconde page, selon le cas. Tous les autres exemplaires originaux sont filmés en commençant par la première page qui comporte une empreinte d'impression ou d'illustration et en terminant par la dernière page qui comporte une telle empreinte.

Un des symboles suivants apparaîtra sur la dernière image de chaque microfiche, selon le cas: le symbole \rightarrow signifie "A SUIVRE", le symbole ∇ signifie "FIN".

Les cartes, planches, tableaux, etc., peuvent être filmés à des taux de réduction différents. Lorsque le document est trop grand pour être reproduit en un seul cliché, il est filmé à partir de l'angle supérieur gauche, de gauche à droite, et de haut en bas, en prenant le nombre d'images nécessaire. Les diagrammes suivants illustrent la méthode.

MICROCOPY RESOLUTION TEST CHART

ANSI and ISO TEST CHART No. 2



APPLIED IMAGE Inc.

10051 W. Major
Westborough, MA 01581
Tel: 401/339-1100
Fax: 401/339-1101

La Réciprocité et le Cultivateur Canadien

Qu'est-ce que la Réciprocité lui amènera le plus } De nouveaux marchés ou De nouveaux rivaux ?



L'ouvrier Canadien :—Si vous le frappez, vous me frappez ; nous sommes associés et solidaires.

TAFT PARLE!

Extrait du message du Président Taft au Congrès touchant l'entente douanière, 26 janvier 1910.

“ Ne devrions-nous pas alors conclure, si nous le pouvons, une entente commerciale avec le Canada, qui nous donnerait directement accès à ses immenses richesses naturelles sans tarif obstructif ou prohibitif? Le Dominion a prospéré. Il a une population active, agressive et intelligente. Les Canadiens sont arrivés à L'ENDROIT OU LEUR ROUTE SE BIFURQUE. ” . . . “ Ne devrions-nous donc pas, dès maintenant, avant que leur politique ait pris une forme trop fixe et trop immuable, les rencontrer dans un véritable esprit de concession, faciliter le commerce entre les deux pays, et augmenter ainsi à un haut degré les ressources naturelles à la portée de notre peuple? ”

EXTRAIT DU DISCOURS DU PRESIDENT TAFT A NEW YORK, 27 AVRIL 1911.

“ Les liens qui unissent le Dominion à la mère-patrie sont faibles et à peine perceptibles. . . . J'ai dit que l'heure présente est l'heure critique pour la solution de la question de la Réciprocité. Elle est critique parce que si on ne se décide pas maintenant en sa faveur, il est très improbable que les Etats-Unis aient de nouveau une pareille occasion. Les forces qui travaillent en Angleterre et en Canada pour élever une muraille de Chine entre notre voisin et les Etats-Unis et le faire entrer dans un chaînon commercial impérial partant de l'Angleterre et faisant le tour du monde pour aller se souder en Angleterre, au moyen d'un système de tarifs préférentiels, recevront une nouvelle impulsion par le rejet de ce traité, et si nous voulons avoir la Réciprocité avec tous les avantages que j'ai énumérés et qui, je le crois fermement et sincèrement, suivront son adoption, nous devons la prendre maintenant ou y renoncer à tout jamais.”

EXTRAIT DU DISCOURS DU PRESIDENT TAFT A LA DELEGATION DE LA (AMERICAN) NATIONAL GRANGE, 8 MAI 1911.

“ Je crois qu'il est contraire à la nature, que c'est s'opposer aux desseins de la Providence, que de mettre ainsi une muraille artificielle entre ce pays et le Canada et de se priver des avantages dont devront bénéficier deux peuples DE MEMES TRADITIONS, DE MEME LANGUE et pratiquement avec les mêmes conditions de travail. Si nous démolissons cette muraille, nous en bénéficierons, CAR NOUS VENDRONS AU CANADA PLUS DE PRODUITS AGRICOLES QU'IL NOUS EN VENDRA. C'EST CE QUE NOUS FAISONS MAINTENANT, ET NOUS LUI EN VENDRONS MEME D'AVANTAGE APRES LA MISE EN VIGUEUR DU TRAITE ”

LA RECIPROCITE EMPECHERA UNE PREFERENCE DE LA GRANDE-BRETAGNE.

Quel que soit l'effet de la Réciprocité sur la préférence que nous accordons aux marchandises anglaises, elle empêchera d'une manière définitive le gouvernement anglais d'accorder au Canada une préférence sur nos produits naturels. En Angleterre, elle a été interprétée comme étant le coup de mort de l'idée de préférence coloniale, par les amis comme par les ennemis de celle-ci.

L'Angleterre n'accordera aucune préférence à notre blé quand il sera expédié à Minneapolis ou à Buffalo et mêlé avec le blé américain avant d'être exporté. Plus que cela, le libre-échange existant des deux côtés, qui pourrait empêcher les "Américains madrés" d'envoyer leur blé en Canada pour être expédié en Angleterre, par les ports canadiens, comme blé colonial ayant droit à la préférence.

Ensuite l'idée mère du système préférentiel est d'unir commercialement les différents pays britanniques, et cette idée est rejetée si le Canada s'unit commercialement avec un peuple étranger.

LA PREFERENCE ANGLAISE DONNERAIT PLUS D'ARGENT A TOUT CULTIVATEUR CANADIEN.

Pour le fermier canadien, une préférence dans les ports britanniques n'a aucune valeur beaucoup plus considérable que tout autre arrangement commercial qui pourrait faire en sa faveur. Considérez maintenant le blé canadien qui vaut plus en Angleterre que celui des autres pays — américain, argentin, russe. Nous contrôlons le marché — le meilleur marché — le marché qui fixe les prix — au monde. Pas de place tant que nos cultivateurs de blé n'auraient pas été servis.

La même chose est vraie pour les produits laitiers canadiens, les fruits canadiens, la viande canadienne, les légumes canadiens, tout ce que nous envoyons à l'Angleterre. Nos cultivateurs occuperaient une position privilégiée et la valeur des terres augmenterait.

LE MEILLEUR MARCHÉ AU MONDE POUR LE CULTIVATEUR CANADIEN.

C'est une vieille histoire de parler de la valeur du marché anglais pour le fermier canadien. Mais il peut être bon de nous rappeler certains faits principaux.

D'abord, le marché anglais est surtout un marché pour les cultivateurs.

Pour chaque six dollars valant de produits canadiens exportés en Angleterre, il y a cinq dollars valant de produits agricoles. Les chiffres sont ceux-ci :

Total des exportations canadiennes en Angleterre pour 1909 — \$126,381,726.

Produits alimentaires expédiés du Canada en Angleterre — \$101,992,448.

Nos autres débouchés ne sont pas semblables. Pour chaque six dollars valant de produits vendus à des marchés étrangers, un peu plus d'un dollar seulement vient de la ferme canadienne. Quant à nos exportations aux possessions britanniques, moins de trois dollars sur six proviennent des produits agricoles canadiens. Aux marchés étrangers — y compris ceux des États-Unis — nous envoyons plus de deux fois autant valant d'articles manufacturés que de produits agricoles.

Le marché anglais est non seulement un marché pour les cultivateurs, mais le meilleur marché au monde pour les cultivateurs. Il consomme énormément plus de tous les produits agricoles que nous pouvons en fournir. Seuls, nous ne le pourrions jamais. Nous pouvons labourer et semer et étendre nos travaux agricoles autant que nous le désirons; le marché anglais peut tout prendre et en avoir encore assez besoin — généralement — pour maintenir les prix élevés. Il peut être intéressant de connaître ce que consomme le marché anglais.

*IMPORTATIONS ANGLAISES, 1909.

Beurre.....	£22,421,926	\$108,600,000
Fromage.....	6,829,863	33,100,000
Blé.....	45,272,131	219,700,000
Orge.....	7,113,819	34,700,000
Avoine.....	5,137,857	26,300,000
Farine.....	6,370,480	30,900,000
Oeufs.....	7,233,932	35,100,000
Fruits (secs).....	2,829,553	13,700,000
Fruits (fruits).....	19,855,200	53,600,000
Bacon.....	13,901,665	67,500,000
Boeuf.....	10,113,101	49,200,000
Landou.....	3,112,896	15,100,000
Mouton.....	7,839,195	39,000,000
Légumes (bruts).....	3,978,537	18,600,000

* Relevés du commerce britannique, 1909.

Il est facile de voir combien petite est la part fournie par le Canada à ce marché, si nous nous rappelons que le total des exportations canadiennes en Angleterre, pour cette même année, fut de \$101,992,448 valant de produits agricoles — moins que la moitié des importations anglaises de blé seulement. L'Argentine et les États-Unis ont importé sur nous. L'Argentine a vendu au peuple anglais pour £37,117,295 (\$184,900,000) valant de produits agricoles, et les Américains lui ont vendu pour £418,353,895 (\$574,000,000). Si nous jouissions d'une préférence substantielle dans les ports anglais, nous pourrions baisser considérablement ces deux montants et mettre le cultivateur canadien en meilleure position par rapport aux autres. Les produits canadiens obtiendraient des prix plus élevés; les fermes canadiennes vaudraient plus; et les fermiers canadiens devanceraient leurs rivaux.

Mais le gouvernement canadien ferait plutôt de l'argent canadien "l'arrière-cour de Chicago" que le "gardiennage de l'empire."

RECHERCHENT NOS RESSOURCES ET NOS MARCHÉS.

Nos ressources naturelles et nos marchés locaux ont si bien attiré les rois de l'industrie américaine qu'ils ont placé au moins \$220,000,000 en Canada, pour établir des succursales de leurs manufactures près de nos ressources et de nos marchés. Le gouverneur Foss, du Massachusetts, a émis l'opinion que des centaines de millions passeraient en Canada si le présent tarif est maintenu.

Le principal but des Américains, dans cette entente douanière, est d'atteindre nos ressources naturelles — non pour les développer en Canada, comme il sont tenus de le faire dans le moment — mais pour les transporter aux États-Unis à l'état brut pour être manufacturés dans les villes américaines par des ouvriers américains, au profit du capital américain, et faire un marché domestique pour le fermier américain. Il y a une clause dans l'accord qui ouvre la voie à nos forêts de pulpe — et les Américains s'empresseront de s'en emparer — sitôt que nos gouvernements provinciaux n'en feront plus la garde.

Comme l'hon. Clifford Sifton, un grand chef libéral, le dit et dans son discours à Montréal: "peut-on s'imaginer que les Américains ont mis cette clause du bois de pulpe uniquement pour remplir? Elle a été insérée dans leur intérêt;" et nous pouvons être sûrs qu'elle sera ainsi interprétée quand, une fois, ils se seront non seulement débarrassés du gouvernement fédéral mais l'annoncé, comme appui, dans leurs opérations perfides contre les gardiens provinciaux de nos ressources.

L'ELOIGNEMENT DU CAPITALISTE ANGLAIS.

Un autre effet de cette politique sera de chasser le capitaliste anglais. On estime que le capital anglais, actuellement placé dans les grands tra-

vaux publics et les puissantes entreprises nationales, en Canada, s'élève à \$1,800,000,000—placé avec l'entente que le développement du Canada le long des lignes indépendantes de l'Est et de l'Ouest devait être continué. Que vont penser ces capitalistes? Comment affectera-t-elle les \$150,000,000 de capital anglais qui entrent maintenant chaque année dans le pays? La somme augmente tous les ans. Qu'est-ce que les bailleurs de fonds européens vont penser de notre stabilité comme nation? Et sans leurs capitaux que deviendront le développement et l'outillage du Dominion?

Ses effets par rapport au cultivateur sont, naturellement, faciles à comprendre. Que ce pays soit privé de capital, et les chemins de fer ne suivront plus la charrue, les industries ne créeront plus de marché national, on ne construira plus de bateaux à vapeur pour diminuer les taux de fret et on ne

sionne vivement un peuple qui a progressé avec sept ou huit millions.

Nous nous arrêtons rarement à songer à ce que signifient réellement quatre-vingt-dix millions. Combien de ces "quatre-vingt-dix millions" seront véritablement nos clients? Il est impossible d'être positif sur ce point; mais personne ne s'imagine que les gens du sud vont acheter des produits canadiens—surtout la population de couleur, qui est considérable—que le Texas, la Californie et tous les états éloignés du Canada descendront à grands cris nos produits.

Maintenant, qu'est-ce à dire des fermiers américains des états agricoles qui longent la frontière, du Maine à l'Oregon? Ces fermiers ont-ils bien besoin d'acheter les articles agricoles d'autres fermiers? S'empresseront-ils d'acheter précisément les marchandises que nous nous efforçons de vendre



Le désavantage de partager avec un compagnon plus gros que soi.

songera plus à des entreprises comme le chemin de fer de la baie d'Hudson et le canal de la baie Georgienne. Le pays cessera de progresser; nos forces nationales seront paralysées, et la classe agricole retournera au même état de stagnation qu'elle a si bien connu pendant les jours sombres de l'exode américain."

Le Marché Américain.

Que vaudra-t-il pour le Canada? Rendent-ils riches ceux qui le possèdent?

"Le marché de quatre-vingt-dix millions."

Voilà la phrase que l'on entend le plus souvent quand les gens discutent sur les avantages de la Réciprocité.

"Quatre-vingt-dix millions," cela signifie un nombre immense de bouches à nourrir et impres-

en concurrence avec eux? Ils ne le feront certainement pas puisqu'ils s'organisent et cherchent à faire disparaître cette concurrence.

On dit un tas d'absurdités à propos du "marché de quatre-vingt-dix millions."

COMMENT IL AIDE LE FERMIER AMÉRICAIN.

Une preuve qui peut facilement servir dans le cas présent, c'est l'effet produit par ce marché si vanté et si riche sur ceux qui y ont toujours eu accès. A-t-il enrichi les fermiers américains? Sont-ils dans une position si supérieure par rapport à nous que leur prospérité démontre la valeur de ce "marché de 90 millions"?

VALEUR DES TERRES.

Voyons!

En prenant d'abord les chiffres déposés devant le Sénat américain à ce propos, nous trouvons

certaines statistiques américaines concernant la valeur moyenne des terres dans les deux pays. Si nous les examinons par groupes d'états et de provinces, nous voyons que, tandis que la valeur moyenne des terres cultivées dans le Maine, le New-Hampshire et le Vermont a donné \$25, \$26, et \$24 respectivement, la valeur moyenne a été de \$24 dans le Nouveau-Brunswick, \$31 dans la Nouvelle-Ecosse, \$32 dans l'île du Prince-Edouard et \$43 dans la province de Québec. Il ne semble pas que le "marché de quatre-vingt-dix millions" ait aidé beaucoup ces fermiers de la Nouvelle-Angleterre.

Les chiffres pour New-York ne sont pas donnés, et il serait difficile de dire exactement ce que le marché maraîcher de la ville de New-York a rapporté si on les avait. Ontario est coté à \$50 par acre. Dans l'Ouest, les chiffres sont naturellement plus bas. Nous venons d'ouvrir cette région. Il y a encore assez de terres non cultivées pour maintenir la baisse générale des prix. Mais les statistiques montrant l'augmentation en valeur durant les dix dernières années sont des plus frappantes. Les pourcentages d'augmentation, dans les états et provinces de l'Ouest, sont comme suit:—

* Etat	Pourcentage de l'augmentation de la valeur des terres.
Minnesota.....	77
Wisconsin.....	63
Indiana.....	92
Province	Pourcentage de l'augmentation des terres
Manitoba.....	123
Saskatchewan.....	201
Alberta.....	185

* Document du Sénat américain, 8^e.

Les augmentations américaines se sont produites avec l'avantage du "marché de quatre-vingt-dix millions." Les augmentations canadiennes se sont produites sans avoir accès à ce marché vanté. Il semble que nous pourrions nous développer un peu sans le stimulant de la Réciprocité.

AUGMENTATION DE LA POPULATION.

D'autres statistiques, tirées de l'arsenal de l'ennemi, qui révèlent le peu de valeur du "marché de quatre-vingt-dix millions" sont celles qui ont trait à l'augmentation de la population dans les différents états, telle qu'elle nous est fournie par le dernier recensement américain. Si le "marché de quatre-vingt-dix millions" valait autant que les avocats de la Réciprocité le prétendent, les états et les parties d'état qui correspondent le plus aux comtés et provinces du Canada montreraient alors une grosse augmentation. Ils ont toujours eu ce marché et il n'y a aucun danger pour eux de le perdre—comme nous pourrions le perdre par l'abrogation de ce traité—et s'il devait nous aider, à la condition d'y avoir accès, il aurait dû leur aider puisqu'ils y avaient accès.

Voyons!

* L'augmentation du Maine, durant la dernière décennie,—1900 à 1910—a été de 694,466 à 742,371, ou moins de 7%. L'augmentation du New-Hampshire a été de 411,588 à 430,572 ou entre 4 et 5%. L'augmentation du Vermont a été de 343,641 à 355,956 ou exactement plus de 3%. Ces chiffres comprennent la population totale, urbaine et rurale, de ces états.

Nous ne connaissons pas encore les chiffres du Canada pour ces dix années, mais si Québec et les provinces Maritimes n'égalent pas au moins cette augmentation, nous serons énormément déappointés. C'est, de fait, un excédent si faible qu'il équivaut presque à une perte.

Puis il y a les comtés limitrophes de l'état de New-York. Dans certains cas, il y a perte réelle et dans d'autres, une très faible augmentation. Les chiffres sont les suivants:—

* Feuilles non revisées du dernier recensement américain.

Comté	1900	1910
Orléans.....	30,164	32,000
Wayne.....	48,660	50,179
Oswégo.....	70,881	71,664
Jefferson.....	76,748	80,297
St-Laurent.....	89,083	89,005
Franklin.....	42,853	45,717
Clinton.....	47,430	48,230
Lewis.....	27,427	24,849
Herkimer.....	57,049	56,356
Hamilton.....	4,947	4,373
Essex.....	30,707	33,458
Total.....	525,919	536,128

* Feuilles non revisées du recensement américain.

Il y a aussi l'Iowa,—l'état si vanté par les Américains comme état agricole idéal! Il se trouve juste au milieu de ce grand "marché de quatre-vingt-dix millions," et cependant, de 1900 à 1910, sa population a diminué. De 2,231,853, en 1900, elle est tombée à 2,224,771 en 1910. Apparemment, cette "médecine brevetée"—la Réciprocité—qui nous est si vivement recommandée, à nous qui ne sommes pas malades du tout mais "très bien, merci," est loin d'être bonne pour le peuple qui en prend tout le temps. D'après leurs "attestations" officielles, elle ne guérit jamais et tue quelque ois.

Il peut être intéressant pour les cultivateurs qui ne récoltent pas qu'un seul produit de savoir que, même dans les conditions actuelles, la valeur du marché américain baisse. Le tableau suivant donne la valeur d'un certain nombre d'articles exportés du Canada aux Etats-Unis dans le cours des trois dernières années:—

Article	1908	1909	1910
Porc.....	\$ 10,357	\$ 2,826	\$ 6,088
Mouton.....	911,740	420,345	569,679
Bœuf.....	11,522	9,241	7,561
Lain.....	162,625	120,579	84,035
Pommes.....	317,904	37,496	132,810
Baies.....	291,084	178,440	148,676
Orge.....	139,573	144,660	66,408

Hansard, 1911, pages 7027-7030.

"LES FERMES ABANDONNÉES" DE LA NOUVELLE ANGLETERRE.

Une autre observation importante quant à la valeur du "marché de quatre-vingt-dix millions" nous est fournie par une série d'articles publiés dans le Star de Montréal sur les "fermes abandonnées" de la Nouvelle Angleterre. La Nouvelle Angleterre devrait être l'enfant gâté de ce marché, en autant qu'il s'agit de l'est. Elle est colonisée depuis longtemps; elle est plus rapprochée des grands centres industriels qui sont de gros consommateurs de nourriture; ses habitants connaissent parfaitement le climat et le sol, et elle est sillonnée de chemins de fer.

Néanmoins, les "fermes abandonnées" sont une ombre au tableau. Cela ne veut pas dire que des hommes ont essayé de cultiver un sol stérile qu'ils ont ensuite empressés de quitter. Des générations ont vécu et prospéré et sont mortes sur ces fermes, puis elles ont été frappées de stérilité. De magnifiques vieilles maisons, hautes de trois étages et de style colonial, sont là vides et désertes, en proie aux éléments. De longs hangars conduisent à de vastes granges, et même des voitures sont laissées à pourrir dans les cours. On dirait qu'un fléau s'est abattu

sur le pays. Des clôtures permanentes en pierre traversent maintenant des acres de broussailles, qui étaient autrefois des champs fertiles, et on peut acheter les plus beaux "homesteads" du monde pour une chanson. Mais ce n'est pas une chanson à la louange du "marché de quatre-vingt-dix millions"!

Le gouvernement du Vermont s'occupe sérieusement du problème. Il essaye de faire revenir les gens sur la terre. Le commissaire d'agriculture du Vermont dit, dans son rapport annuel: "le Vermont est d'abord un état agricole, et que ses perspectives sous ce rapport sont illimitées" "La position géographique du Vermont," dit-il encore, "le place dans la zone qui fournit le lait à New-York et Boston." Puis, ce sont des lamentations sur les "fermes abandonnées." "Il y eut un temps," continue le commissaire, "où les fermiers—nos grands-pères et aïeux—dans la Nouvelle-Angleterre—occupaient les fermes maintenant abandonnées. Ils n'ont pas seulement vécu, mais ont élevé leurs familles et mis de l'argent à la banque." Ce témoignage suffit à établir la valeur agricole de la terre.

Néanmoins, dans les derniers dix ans seulement, le labourage dans le Vermont a diminué de 23%.

Cet abandon des fermes n'est rien moins que pitoyable, car, on ne doit pas l'oublier, c'est aujourd'hui un temps prospère pour ce pays. Les immigrants arrivent de tous côtés. De nouvelles terres sont prises et cultivées partout. La zone de culture s'étend comme des rides concentriques sur l'eau. Cependant, dans la Nouvelle-Angleterre—le véritable jardin de ce "marché de quatre-vingt-dix millions"—le nombre des fermes a diminué de 2.37% dans la dernière décade. La superficie totale a diminué de 4.3%. Si nous venons aux terres améliorées—terres qui n'auraient jamais été abandonnées dans des conditions favorables—sa diminution est presque de 11%. Découragés, les fermiers de la Nouvelle-Angleterre ont laissé leurs meilleures terres.

Un écrivain de Boston, qui a étudié la question, dit: "Les fermes abandonnées de la Nouvelle-Angleterre, durant la dernière décade, comprennent 875,000 acres sur 20,519,000 d'acres détenues comme fermes il y a dix ans, une perte de 4.3 pour cent." La diminution dans le Massachusetts fut de 9 pour cent, 4 pour cent dans le New-Hampshire, et—comme nous l'avons dit—de 23 pour cent dans le Vermont.

Voilà en partie ce qu'a fait la bienfaisante puissance du "marché de quatre-vingt-dix millions." Malheureusement, le dit "marché de quatre-vingt-dix millions" a produit d'autres choses—les trusts, par exemple. Ces fermiers de la Nouvelle-Angleterre ont constaté qu'ils ne pouvaient vendre leur viande sur le marché local, à leur porte, parce que le Trust de la viande de Chicago avait établi des entrepôts frigorifiques partout, et que son bœuf, jambon et bacon l'emportent sur les viandes du fermier. N'était le commerce causé par les "étrangers en été," un plus grand nombre de ces fermes auraient été abandonnées il y a longtemps.

Blé.

Le gros "raisin" dans le pouding de la Réciprocité est, d'après les ministériels, réservé producteur de blé. Ils disent:

"Certainement, tout le monde va s'enrichir avec la Réciprocité; il peut y avoir doute et cela peut prendre un certain temps pour les autres, mais quand il s'agit du producteur de blé, il n'y a pas doute—un retard. Il va avoir un nouveau marché—un marché de quatre-vingt-dix millions—le soleil va briller sur ses champs, et son grain va se changer en or."

Si la Réciprocité n'enrichit pas le producteur de

blé, c'est, sans contredit, une faillite. Cette seule allégation servirait de base au gouvernement pour toute l'affaire.

Il est donc important de l'étudier de près. Nous ne voulons pas vendre notre droit d'aînesse pour un plat de lentilles, et puis ne pas avoir de lentilles.

LES AMERICAINS EXPORTENT LE BLE.

Un marché ne se mesure pas par son étendue mais bien par sa capacité d'achat. Un homme qui conduirait ses pores à un marché composé de neuf autres éleveurs de pores aurait à les ramener chez lui. Un marché de dix marchands ou de dix ouvriers, qui mangent du porc, serait bien préférable.

Le marché américain est un marché exportateur de blé. Il a du blé à vendre. Présentement, les Etats-Unis produisent assez de blé pour nourrir 120 millions, laissons les 90 millions. Ils exportent plus de blé que le Canada.

La production et l'exportation du blé des Etats-Unis et du Canada respectivement, pour les quatre dernières années, ont été comme suit:—

*Etats-Unis.	Production boisseaux	Exportation boisseaux
1907.....	735,217,970	76,569,423
1908.....	634,087,000	100,371,057
1909.....	661,602,000	66,923,244
1910.....	737,189,000	
Canada.	Production boisseaux	Exportation boisseaux
1907.....	93,104,753	26,874,538
1908.....	128,647,876	48,678,678
1909.....	165,787,530	59,959,663
1910.....	149,989,600	

* Document du Sénat américain, 849.

Les chiffres concernant l'exportation de la farine montrent, d'une façon encore plus concluante, que les Américains sont de plus grands exportateurs de blé et farine que nous. En 1907, ils ont exporté quinze barils contre nous, un; en 1908, environ quatorze barils contre nous, deux, et en 1909, ils ont exporté dix barils contre nous, un peu plus d'un et demi. C'est-à-dire que, l'année dernière, les Américains, ont exporté, en blé et en farine, l'équivalent de 114-000,000 boisseaux de blé.

EXPORTATION DES PRODUITS MANUFACTURES

Voici maintenant cet autre fait significatif—nous sommes tout à fait enfoncés par les Américains si l'on envisage le produit manufacturé par rapport au produit brut. C'est-à-dire que la farine qu'ils exportent donne un plus gros pourcentage, eu égard à leur production totale du blé, que la nôtre. Quelques années, prises au hasard, donnent ce qui suit:—

Pourcentage de la farine exportée par rapport à la production totale du blé.

* Année	En Canada	Aux Etats-Unis
1901.....	5.94	16.07
1903.....	7.38	13.24
1906.....	5.49	9.04
1908.....	6.98	9.88
1909.....	4.71	7.12

* Document du Sénat Américain, 849.

La Réciprocité augmentera cette différence à notre détriment. Nous enverrons une plus grande quantité de notre blé aux moulins américains, tandis que nos moulins s'arrêteront; et la conséquence sera que les Américains moudront et exporteront plus de farine et nous, relativement moins. Mais nous vendrons un plus gros pourcentage de notre blé brut. Ainsi nous serons réduits à être une classe de "fendeurs de bois et de porteurs d'eau," tandis que nos rivaux feront de nouveaux profits de minoterie et s'empareront des marchés du monde avec notre blé.

Les Américains savent tout cela. Le sénateur Beveridge—qui, quoique venant d'un état agricole, désire ardemment la Réciprocité—écrivait justement l'autre jour:—

“ Nous sommes les plus grands exportateurs de blé au monde. Le blé américain lutte avantageusement sur tous les marchés européens avec le blé russe et argentin. Toute la production annuelle de blé canadien ne dépasse guère ce que nous envoyons à l'étranger.”

Ainsi la première chose à retenir est que ce “ marché de quatre-vingt dix millions ” est un marché qui regorge de son propre blé, et exporte en concurrence avec nous.

L'AVENIR DU MARCHÉ AMÉRICAIN.

Les libéraux prétendent que, quoique les Américains puissent présentement produire assez de blé pour la consommation domestique et en exporter un peu, l'augmentation rapide de la population absorbera bien tôt leurs produits alimentaires et fera d'eux de gros importateurs de blé. C'est un beau rêve, mais—Venons aux faits.

Les statistiques officielles agricoles des Etats-Unis indiquent qu'aujourd'hui moins de la moitié de leurs terres se trouvent en culture. Ainsi, si aujourd'hui ils sont capables de produire assez de blé pour nourrir 120 millions d'habitants, ils n'ont qu'à cultiver toutes leurs terres pour produire du blé pour 240 millions d'habitants. Cela seul leur laisse une bonne marge quant à l'augmentation.

Mais il est reconnu que les Américains sont des cultivateurs prodigieux. Comme nous, ils ont beaucoup de terres auxquelles ils ne demandent pas toute ce qu'elles peuvent produire. Mais ils le pourront, étant obligés. M. J. Ellis Barker, un économiste politique bien connu, nous dit que, pendant que les Américains ont un rendement moyen de 11 à 14 boisseaux l'aere, les Allemands produisent 28 boisseaux l'aere avec un sol et un climat inférieurs, et les Anglais, 32 boisseaux l'aere. Il calcule, par conséquent, que si les Américains doublaient l'étendue de leur culture et amenaient leur moyenne de production à celle de l'Europe, ils pourraient facilement quadrupler leur rendement actuel. Il n'est pas du tout probable que cela se fasse avant plusieurs années. Il suffit de dépasser la demande. Mais ces chiffres démontrent comme cette éroyance, que les Etats-Unis ne pourront bientôt plus produire leur pain, est sans fondement.

LES CANADIENS OBTIENDRONT-ILS DE PLUS HAUTS PRIX POUR LEUR BLE ?

Les prix du blé varient constamment sur les différents marchés. James J. Hill a dit aux fermiers de l'Ouest américain que les tarifs ne fixent pas les prix, et il prouve son point en leur démontrant que les prix du blé varient dans les différents états américains qui ne sont séparés par aucun tarif. Ainsi, il dit qu'en décembre il y avait une différence de 12 cents le boisseau entre la Californie et l'Orégon; qu'en 1909, le blé valait \$1.12 dans les états du nord-est et \$1.17 dans les états du sud-est; qu'en 1910, les prix du blé étaient—Ohio, 72 cents; Missouri, 78 cents; Tennessee, 90 cents; Oklahoma, 73 cents; Arkansas, 85 cents; Orégon, 72 cents, et ainsi de suite. Ces différences furent évidemment causées par autre chose que les tarifs.

Les conditions locales influent beaucoup sur les prix. Le marché américain est beaucoup plus exposé à la dangereuse spéculation que le nôtre et, conséquemment, les prix montent et baissent; mais rarement les hauts prix signifient quelque chose pour le fermier. Il a tout probablement vendu avant qu'on ait même songé aux plus hauts chiffres. Le marché canadien est plus régulier et, partant, plus sûr. La lutte du blé n'a aucun effet sur lui.

Maintenant, si on enlève le tarif, le fermier canadien perdra l'avantage de ses conditions locales. Son marché sera fusionné avec celui des Etats-Unis, et nous perdrons cette exemption de dépression et de panique. Les prix, naturellement, auront une tendance à devenir uniformes, et dans les deux cas, ils doivent être finalement réglés par les taux de Liverpool. C'est le prix obtenu par le surplus exporté qui gouverne le marché local, et le prix à Liverpool doit toujours déterminer le prix dans tous les pays qui font l'exportation du blé.

Il ne faut pas oublier que ces prix sont fréquemment manipulés aux Etats-Unis. Ils atteignent ainsi une hauteur artificielle qui paraît séduisante. Mais le libre-échange entre les deux pays arrêtera tout cela. Ils seront ramenés au prix naturel qui existe présentement au Canada et qui, comme nous l'avons dit, est fixé par le prix de Liverpool. La preuve, c'est que, à l'annonce de ce traité de Réciprocité, les prix du blé subirent aussitôt une baisse sur les marchés canadien et américain. Une barrière artificielle était menacée, aussitôt les prix fictifs tombèrent. De plus, les taux à Winnipeg et Minnécota, s'en sont rapprchés, et tout ceci avant que le pacte ne fut accepté. La baisse du blé à Minnéapois fut de plus de 10 cents.

LE BLE CANADIEN PERDRA SON IDENTITE.

Le blé canadien est le meilleur au monde. Nous ne devons jamais oublier ce fait quand nous réfléchissons aux conséquences de mêler notre blé avec celui d'un autre pays. Les meuniers américains acceptent notre blé et payent les droits afin de l'avoir pour mêler avec le leur et obtenir une meilleure farine pour leurs concitoyens. Ils peuvent, il est vrai, l'importer sans droits pour le moudra pour l'exportation. Leur gouvernement a si bien reconnu la supériorité du blé canadien qu'il a fait une clause spéciale leur permettant de l'importer, de le moudra, puis d'exporter la farine, sans payer de droit sur le grain canadien. Notre gouvernement fait maintenant adopter par le parlement une loi sévère qui comporte toute sorte de pénalités pour tous ceux qui mêlent le blé canadien dans les élévateurs ou ailleurs, et font ainsi perdre l'identité de nos qualités supérieures. Nous allons avoir la Commission des grains du Dominion, composée d'hommes très bien payés et avec un rouage dispendieux, pour surveiller notre blé afin qu'il ne soit pas mêlé à des qualités inférieures.

Et cependant la Réciprocité invitera nos fermiers à envoyer leur blé à un marché où le mélange est une pratique régulière du commerce, et où on achète le blé canadien en vue de le mélanger avec les blés américains de qualité inférieure afin de donner du corps à la farine. Il ne perdra pas accidentellement mais délibérément son identité dans les moulins américains. Le monde oubliera l'existence du “ Manitoba dur.” Il sera mort pour donner une meilleure réputation à la farine américaine. Notre commission des grains sera du gaspillage.

Outre cela, le simple fait que notre loi défend le mélange en Canada tandis que la loi américaine l'encourage, tend à faire passer le blé par les ports américains, et Duluth, Buffalo et New-York s'enrichiront aux dépens de Fort-William, Port-Arthur, Montréal, St-Jean et Halifax. Ceci signifie pratiquement l'arrêt dans le travail des élévateurs et la ruine de notre belle marine intérieure. Nous avons établi de beaux systèmes de transport sur nos eaux intérieures, faisant vivre une population qui se nourrit des produits de nos cultivateurs, et maintenant on veut détruire tout cela par un traité qui permet l'expédition des marchandises beaucoup plus facilement et moins étroitement surveillée par les ports et les vaisseaux américains.

PRODUITS SECONDAIRES DE LA MEUNERIE NECESSAIRES AUX CULTIVATEURS.

Voici un sujet qui intéresse à la fois les producteurs de blé et les Canadiens en général. Les moulins à farine ne produisent pas rien que de la farine. Il y a les produits secondaires absolument nécessaires pour nourrir le bétail, élever les porcs et développer la laiterie. Aucun pays, sans moulins, ne peut, en ces jours d'âpre concurrence, devenir un pays agricole prospère. Les bestiaux vont dans d'autres régions pour être engraisés; le sol s'appauvrit; la culture intensive est retardée, et tout ce qui fait de l'agriculture une profession est enlevé. Nos cultivateurs ne peuvent se passer de son et déchets— cependant le gouvernement se propose de les y contraindre.

L'industrie de la farine au Canada est présentement prospère, mais elle n'est pas en position d'affronter la concurrence des puissantes compagnies de minoteries des Etats-Unis. Le gouvernement l'a admis, et n'a pas mis la farine sur la liste des échanges libres — quoique les Américains le voulaient, et que les Démocrates veulent, quand même, abolir leurs droits sur la farine. Cette entente, néanmoins, paralysera sérieusement nos meilleurs moulins et en fera disparaître certains petits. Comparez. Nous avons 400 moulins en Canada, au dernier recensement, dans lesquels \$16,000,000 étaient placés. Aux Etats-Unis, il y a 20,000 moulins avec un capital de \$225,000,000. Les produits secondaires seuls atteignent 5,000,000 de tonnes, ce qui est une grande valeur pour les fermiers américains.

Une autorité bien connue dit "qu'à part les grosses compagnies, les meuniers gagnent à peine leur vie aujourd'hui." Il ne faudra pas beaucoup de temps pour en arrêter plusieurs. Cette même autorité affirme que "le premier effet de la Réciprocité sera sans doute la ruine des petits minotiers de Saskatchewan et d'Alberta." Ceci signifie que ces provinces seront privées des produits provenant des moulins; qu'elles devront importer leur farine et qu'elles retomberont au rang de producteurs de blé brut seulement.

LES MINOTIERS AMERICAINS ONT BESOIN DE NOTRE BLE. UNE AUTORITE AMERICAINE L'ADMET.

LE NORTHWESTERN MILLER, publié à Minneapolis, a donné une série d'articles sérieux sur l'état actuel et les perspectives de l'industrie de la farine aux Etats-Unis. L'un de ces articles, paru le 8 février dernier, montre comment les exportations américaines de farine ont baissé par suite de la difficulté qu'éprouve le blé du Canada à entrer aux Etats-Unis et ajoute "qu'un autre changement est sur le point de se faire dans le commerce, et de nouveau le 'Northwestern Miller' fait une prédiction: que si on laisse échapper l'occasion qui s'offre d'obtenir l'entrée libre du blé canadien, le minotier américain en souffrira."

Un peu plus loin, il entre dans les détails. Il dit: "La nature généreuse a placé à notre porte un champ de blé qui n'a pas eu d'égal depuis que le monde existe. Cette magnifique source d'approvisionnement, seul un puissant empire, produit un blé d'une qualité incomparable. Il est difficile d'évaluer trop haut ses possibilités. Le sol a été fait pour produire le blé. Cette région peut produire et produira assez de blé pour alimenter les moulins américains avec le double de leur présente capacité et augmenter leur utilité d'une manière presque illimitée. Ce territoire est placé à notre porte. Nos moulins sont prêts et désireux de moulinier ses produits."

Plus loin, il continue:

"Comment disposer du surplus du Canada? L'avenir de l'industrie de la minoterie, non seulement au Nord-Ouest mais aussi aux Etats-Unis, dépend de la réponse que l'on donnera à cette question. Les moulins canadiens ne peuvent moulinier tout ce blé. S'ils le pouvaient, ils n'auraient pas de débouché assez considérable pour leur farine. Les moulins américains ont les deux, la capacité de moulinier et le débouché."

Alors a lieu cette déclaration intéressante:

"Le meunier qui pourra moulinier cette énorme moisson sera le meunier de l'avenir; et là où il sera, là seront les grands moulins du monde."

"Pour éviter le danger qui menace l'industrie de la meunerie aux Etats-Unis du côté nord, il n'y a qu'un moyen," prétend le 'Northwestern Miller.' "L'admission en franchise du grain brut est le seul remède. La meunerie d'après le système actuel de droits est impraticable et presque impossible. Les meuniers qui tentent ce commerce le trouveront trop gênant et dispendieux pour être profitable, le profit sur la farine n'étant, dans tous les cas, que très mince."

Plus loin se trouve une franche admission de la supériorité du blé canadien. Ce journal de Minneapolis dit: "Etant donné la haute qualité et la force supérieure du blé produit dans la région du Nord-Ouest Canadien qui vient de s'ouvrir, un boisseau mêlé à trois boisseaux de blé inférieur produit aux Etats-Unis, réduit en farine, suffit pour élever le tout à une haute valeur."

Puis le 'Northwestern Miller' considère l'avenir, avec la Réciprocité, et chante un hymne de triomphe. Il dit:

"Passant du pessimisme à l'optimisme, la contemplation de l'avenir de l'industrie de la meunerie américaine, avec la disparition du tarif protecteur et l'entrée en franchise du blé canadien, offre des perspectives brillantes. Avec cette énorme et régulière augmentation de la récolte du blé, libre de suivre ses voies naturelles, géographiques et commerciales, s'écoulant dans les moulins et élévateurs des Etats-Unis, il s'ensuivrait un magnifique courant d'activité et de prospérité. Assurés de leur futur approvisionnement de grain brut, les moulins américains poursuivraient leur développement, continuant à marcher dans la voie du progrès qui les a placés au premier rang. De nouveaux moulins seraient construits, et leurs capacités de production augmentées. On chercherait et obtiendrait de nouveaux marchés.

"De nouvelles voies ferrées sillonneraient le territoire producteur de blé; les chemins de fer américains qui recevraient la farine des moulins augmenteraient leur fret; les banques américaines obtiendraient plus de dépôts et des comptes d'échange beaucoup plus considérables; il faudrait plus d'hommes pour les opérations de ces moulins et les listes de paye seraient augmentées; il faudrait beaucoup plus de machines, sucs, barils et tout ce qui est nécessaire aux moulins; il y aurait plus d'argent en circulation, et toutes les artères de la vie industrielle, intéressées dans la meunerie, en profiteraient.

"Il y aurait augmentation dans les maisons de commerce de grains, les élévateurs et dans toutes les branches de la manutention du grain et de la fabrication de la farine. Son influence se ferait sentir dans l'augmentation de la valeur des propriétés foncières et le développement ferme et substantiel des entreprises qui rendent un pays prospère. Les fermiers trouveraient un meilleur marché pour leurs produits, et, finalement, si cette récolte peut être employée chez nous au

lieu de l'être à l'étranger, ils obtiendraient un prix élevé pour leur blé, parce que le meunier progressif et prospère sera plus en état de payer cher sa marchandise brute."

POURQUOI PAS TOUT CELA POUR LE CANADA?

A présent, les Canadiens ne veulent-ils pas tous ces avantages? Ne voulons-nous pas de "nouveaux moulins," de "nouveaux marchés," de "nouveaux chemins de fer," plus "d'argent en circulation," de "plus grosses listes de paye," une valeur plus élevée pour nos terres et tous les profits quo, d'après cet organe américain, retirera le peuple qui moulera le blé canadien?

Nous avons le blé. Pourquoi ne pas le garder chez nous et le mouder nous-mêmes? Alors, c'est de nous que l'on pourra dire:—

"Le meunier qui peut mouder cette énorme quantité de blé sera le meunier de l'avenir, et là où il est, là seront les grands moulins du monde."

Orge.

L'orge est un autre "exhibit" favori des avocats de la Réciprocité. La chose est bien naturelle pour des gens qui ne réalisent pas que le Canada n'a progressé dans ces derniers temps et qui ne sont jamais si heureux que lorsqu'ils peuvent déterrer une déclaration venant d'un homme politique Canadien, mort, en faveur de la Réciprocité. Ils infèrent, du fait que nous avons eu besoin de la Réciprocité dans le passé qu'il nous la faut maintenant. Ils donneraient probablement un hochet à un homme fait parce qu'il aurait pleuré pour cela quand il était bébé.

Une clause de la Réciprocité comporte l'entrée en franchise de l'orge. Ils démontrent que nous avons autrefois vendu beaucoup d'orge aux Américains, mais que le vilain tarif McKinley a tué ce commerce, et ils concluent que nous serons heureux de recommencer la culture de l'orge et la vendre aux Américains comme avant 1890. Pour eux, rien n'est changé depuis vingt-et-un ans.

Ainsi, un scribe libéral nous dit que nous avons vendu aux Américains, en 1890, 9,934,500 boisseaux d'orge évalués à \$6,454,600, et qu'en 1910, alors que le tarif américain exigeait son droit de 30 cents sur notre orge, nos ventes ont baissé à 147,600 boisseaux, évalués à \$66,000. "M. Fielding, dit-il, a de nouveau obtenu la libre entrée de notre orge sur le marché américain, et une occasion de faire un revenu annuel d'au moins \$5,600,000 sur un seul article ne peut être négligée par les cultivateurs." Les exportations en Angleterre sont comprises dans ces chiffres.

"Réveillez-vous, Canadiens!" ajoute-t-il avec une inconsciente ironie. Les Canadiens ont toujours été éveillés, et c'est lui et ses amis qui ont dormi et dorment encore.

LA PRODUCTION DE L'ORGE A-T-ELLE CESSÉ EN 1890?

S'imaginer-t-il que les Canadiens ont cessé la culture de l'orge quand McKinley prononça cet arrêt de mort contre notre orge? Pas tout à fait. Nous ne recevions pas alors nos ordres de Washington dans les beaux jours de Sir John Macdonald. Nous avons continué de cultiver l'orge. Ainsi, en 1889, nous n'en avons produit que 28,000,000 de boisseaux et en 1909, nous en avons produit 49,000,000 de boisseaux. C'est-à-dire nous avons augmenté notre production d'orge de 21,000,000 de boisseaux. Mais nous avons vendu beaucoup moins aux États-Unis, et nous n'en avons pas exporté beaucoup en Angleterre.

Qu'en avons-nous fait?

Nous l'avons donnée à manger.

Nous avons trouvé un meilleur débouché.

Cela nous paye-t-il de la donner à manger? Voyons

Le rapport du Collège d'Agriculture de Guelph dit qu'il faut 3 à 3½ lbs d'orge pour faire une livre de porc. Prenant comme prix moyen du porc, \$7.00 le cent, nous obtenons le résultat suivant:

Avec 3 lbs d'orge pour une livre de porc, nous recevons \$1.12 le boisseau pour notre orge.

Avec 3½ lbs d'orge pour une livre de porc, nous recevons 96 cents le boisseau pour notre orge.

LE MARCHÉ NEW-YORKAIS POUR L'ORGE EST DEPLACÉ.

La question offre un autre aspect. Le marché américain qui achetait l'orge d'Ontario s'est transporté dans l'Ouest. Avant le bill Dingley, New-York était à la tête des états pour la fabrication de la bière. Après qu'on eût arrêté l'approvisionnement canadien, l'industrie de la bière déclina à Buffalo et se déplaça du côté ouest à Milwaukee, Minneapolis et Chicago. D'après les renseignements recueillis par le président Taft pour ses négociations de la Réciprocité, ce dont les nôtres étaient dépourvus, "de 1890 à 1905, le Wisconsin a augmenté la valeur de sa production (bière) de \$2,000,000 à \$8,000,000; l'Illinois de \$4,000,000 à \$8,000,000 et le Minnesota de \$240,000 à \$1,000,000, tandis que la production de New-York a baissé de \$9,000,000 à \$7,000,000." Et, en outre, les brasseurs new-yorkais avaient appris à se tirer d'affaires sans notre orge.

Nos Rip Van Winkles devraient penser à ces détails lorsqu'ils croient reprendre les affaires au point où ils les ont laissées il y a vingt-et-un ans.

LE FERMIER CANADIEN N'OBTIEN PAS PLUS.

Il y a aussi un autre point. La réduction des droits américains a-t-elle jamais permis au cultivateur canadien de recevoir davantage pour son orge sur le marché américain?

Voyons.

En 1894, le droit américain sur l'orge était de 30 cents le boisseau. Le prix payé pour l'orge sur le marché de Chicago, cette année-là, fut de 51 à 53½ cents.

En 1895, le droit américain sur l'orge fut réduit de 30%, ou environ 12 cents le boisseau. Le plus haut prix payé à Chicago, cette année-là, pour une qualité légèrement inférieure, fut de 40 cents.

En 1898, le vieux droit de 30 cents fut rétabli. Le prix de l'orge à Chicago atteignit une fois de plus 50½ cents.

FOIN.

Le foin se classe avec le bois de pulpe dans cette question. Quoiqu'il n'en soit pas toujours ainsi, néanmoins le foin obtiendra plus souvent un prix plus élevé l'autre côté de la frontière qu'en Canada. Nous voulons être francs sur ce point comme sur tous les autres.

Mais un cultivateur peut-il vendre des récoltes continues de foin sur sa terre?

Les experts sont unanimes à dire qu'il ne le peut pas. Il gaspille tout simplement son capital. Il est comme un homme qui retire de l'argent de la banque, le dépense et n'en dépose pas. Cette sorte de dissipateur peut s'amuser un certain temps, mais la fin est certaine. Il court à sa ruine.

Ce n'est pas abuser des mots que de dire que c'est un crime pour les cultivateurs, dans une région constamment agricole de ce pays, d'exporter leur foin. Ils devraient le garder, le faire manger aux animaux, et reporter au sol les fertilisants qui en résultent. Exporter le foin, c'est exporter le genre

le plus brut de matière brute. C'est obtenir le prix le plus bas pour le produit du sol. C'est faire du travail non parfait et avoir la part du travailleur inhabile, et permettre aux Américains d'exécuter un travail parfait et recevoir la paye du travailleur habile.

Les gens parlent librement de prairies permanentes de foin. Si vous voulez parler de vrai foin, et non de foin de marais, de telles prairies n'existent pas. Se départir du vrai foin de la ferme, c'est appauvrir et en définitive ruiner la terre.

Nous pourrions faire plus d'argent pour le moment, en permettant aux Américains de venir ici, de couper et d'emporter nos forêts de bois de pulpe. Mais nous serions les plus grands fous qui puissent s'imaginer de le vendre à si bas prix. Tout ce qu'il nous faut faire, c'est de garder notre bois de pulpe et de le manufacturer nous-mêmes en pulpe et en papier, et nous aurons d'autant plus d'argent pour nos produits naturels. Il en est ainsi pour le foin. Ce que nous devrions exporter, ce n'est pas le foin, mais la viande.

AVOINE

Quand à l'avoine, le Canada est dans la même position que celle se rapportant à plusieurs autres produits naturels—c'est-à-dire qu'il produit un bien meilleur article que celui récolté l'autre côté de la frontière. Les prix ne sont pas sensiblement différents dans les deux pays, mais les Américains aimeraient sans doute avoir notre avoine supérieure afin de rivaliser avec notre farine d'avoine sur le marché britannique.

Cela signifierait que les cultivateurs n'auraient pas de plus hauts prix, mais qu'ils perdraient les produits dérivant de la mouture de l'avoine avec lesquels ils nourrissent leurs bestiaux. Les maisons américaines établissent aujourd'hui des succursales de leurs moulins en Canada pour avoir une meilleure avoine. Ceci apporte du capital en Canada, emploi de la main d'œuvre d'ici, et garde ici les produits secondaires pour nos éleveurs. Le moulin de l'American Cereal Co., à Peterboro, en est un exemple. La Réciprocité ferait disparaître cet avantage, maintiendrait les meuneries surtout aux États-Unis, volerait à nos fermiers leur fourrage pour les animaux et le marché domestique, et ne leur donnerait cependant rien de plus pour leur avoine.

Comme il serait préférable pour nous d'accepter la "liste d'échange des cultivateurs" des Démocrates "sans Réciprocité" et expédier aux Américains nos "petits déjeuner" au lieu de notre avoine.

PRODUITS DE L'INDUSTRIE LAITIÈRE.

Normalement, les États-Unis produisent assez de produits laitiers pour leurs propres besoins et même pour en exporter un peu. Dans des conditions spéciales, cela peut n'être pas toujours vrai. Ainsi, durant les trois années antérieures à 1910, le fourrage a manqué dans toute la partie nord-est du continent, et le résultat a été que les sources d'approvisionnement américain des produits laitiers ont diminué. La même chose est arrivée en Canada. Mais, l'année dernière, les choses reprirent leur cours normal et aussitôt la production atteignit et dépassa la consommation. La conséquence a été que beaucoup d'acheteurs américains restèrent avec leurs surplus en main, qu'ils gardaient dans des entrepôts froids, et les prix tombèrent en conséquence. Ceci eut pour effet d'en faire exporter beaucoup en Canada et en Angleterre avec perte sèche pour l'exportateur, mais il ne pouvait faire autrement. La chose aurait été plutôt dure pour nos fermiers, s'il n'y avait pas eu de droit pour empêcher les Américains de rivaliser avec eux, et démentre que nos fermiers se bercent d'illusion s'ils s'attendent de trouver un marché régulier au sud de la frontière.

Puis, il ne faut pas oublier que nos exportateurs doivent songer à ceux pour qui ils vont travailler. Ils ne peuvent fabriquer du beurre et du fromage pour vendre aux Américains, et puis, s'ils trouvent le marché encombré, l'expédier en Angleterre, parce que les Américains veulent un fromage mou et un beurre coloré et bien salé, tandis que les Anglais demandent un fromage ferme et un beurre pâle et peu salé. Ainsi cette croyance que nous allons avoir un marché aux États-Unis peut, en définitive, entraîner des pertes sérieuses.

La vente même de la crème l'autre côté de la frontière est un commerce assez incertain; le fait a été prouvé dernièrement par une maison de la province de Québec qui abandonna les affaires à cause des bas prix sur le marché de la Nouvelle-Angleterre. En outre, de récentes études ont démontré que les prix du lait et de la crème sont plus élevés dans les comtés situés au nord du Saint-Laurent qu'au sud. Et la plus grande partie de cette crème ainsi vendue sert à faire du beurre pour rivaliser avec nos produits.

Une autre objection contre la réunion des deux marchés, c'est la perte de l'identité pour les produits canadiens supérieurs. Nous avons établi des écoles d'industrie laitière, fait des conférences dans les fabriques, organisé des entrepôts frigorifiques sur les trains et les steamers et fait tout ce qu'un ministère du gouvernement pouvait suggérer pour rendre les produits canadiens les meilleurs sur le marché. Et maintenant tout cela va être perdu par suite du mélange inextricable de nos produits avec les "marques" américaines quand ils seront tous ensemble expédiés *via* New-York.

Il a été prouvé par ailleurs que, pendant que nous serons désappointés aux États-Unis et privés de notre identité en Angleterre, le beurre néo-zélandais, australien, argentin et peut-être danois s'emparera tranquillement de notre marché.

OEUFS.

Au temps où Erastus Wiman et autres préchaient ouvertement l'Union Commerciale—juste avant que les libéraux eussent adopté le "marinot" lui donnant le nom de Réciprocité Illimitée—ils insistaient surtout sur les bénéfices qu'en retirerait la poule canadienne. M. Wiman disait que la poule canadienne pourrait devenir notre emblème comme l'aigle l'était pour les Américains.

Quoi qu'il en ait été dans le temps, les œufs canadiens ne sont pas très bien accueillis aujourd'hui aux États-Unis. M. Charles M. Pepper, du Bureau américain des relations commerciales, disait, dans une entrevue, l'autre jour, que le Canada ne vendait aux États-Unis que 35,000 douz. d'œufs par année, tandis que ceux-ci nous en vendaient 1,000,000 de douz. par année. L'aigle américain semble l'emporter sur la poule canadienne dans son propre commerce. La raison en est évidente si nous consultons l'échelle des prix. Les œufs rapportent plus en Canada qu'aux États-Unis. C'est assez simple, n'est-ce pas? Quand nous pouvons avoir plus pour nos œufs sur notre propre marché, pourquoi les envoyer en dehors?

En prenant les prix en vigueur en janvier dernier, nous trouvons la comparaison suivante entre les prix des producteurs d'œufs dans les régions adjacentes du Canada et des États-Unis:—

* Etat et province	Prix des producteurs d'œufs.
Maine	26 à 30 cts. la douz.
Nouveau-Brunswick	30 cts. la douz.
Burlington, Vt	24 cts.
Montréal	30 cts.
Ogdensburg, N.Y	28 cts.
Prescott, Ont	30 cts.

* Document du Sénat américain, 849.

Que gagnera la poule canadienne avec la Réciprocité?

Que perdra-t-elle?

Nous perdrons ce droit de 3 cents la douz. d'œufs et notre marché sera ouvert aux œufs bon marché de la République. Puis il sera aussi ouvert à presque tous les pays du globe qui sont producteurs d'œufs, d'après la clause "des nations les plus favorisées." Comme nous importons présentement des œufs de la Chine, il n'y a rien pour limiter les pays d'où nous pourrions les importer, puisque il n'y aura plus de droit pour protéger la poule canadienne. La Suède est un pays exportateur d'œufs, en vendant, par exemple, à l'étranger pour \$582,837 en 1908. L'Australie et la Nouvelle-Zélande font aussi un peu d'exportation et pourraient, avec de l'encouragement, en exporter davantage. La Russie exporte des œufs pour une valeur de \$28,248,390, et le Danemark pour la valeur de \$7,000,428.

Erastus Wiman serait peiné de voir la poule canadienne dans une si triste position.

POMMES DE TERRES.

Entre autres accidents, l'humble patate canadienne aurait l'œil crevé par la Réciprocité. Les pommes de terre représentent partout une récolte importante; mais elles ont une importance spéciale dans le Nouveau-Brunswick. On a estimé que, durant les cinq mois d'hiver, le Nouveau-Brunswick a expédié cinq cent cinquante chars de pommes de terre à Montréal. L'est de Québec, l'est d'Ontario, le Maine et New-York ont reçu cinquante autre chars; ce qui forme en tout 400,000 boisseaux.

En prenant les chiffres au moment où nous écrivions, les producteurs du Nouveau-Brunswick obtenaient 63 cents le boisseau sur le marché de Montréal, alors même que le Maine et New-York pouvaient mettre leurs patates sur ce marché, après avoir payé un droit de 20 cents par boisseau, à 62 et 60 cents. En comptant le fret et les droits le cultivateur américain recevait 27 cents le boisseau et le fermier du Nouveau-Brunswick, 43 cents. Maintenant quelle chance ce dernier aurait-il contre le fermier américain si le droit était aboli? Et il le sera par la Réciprocité.

Le Nouveau-Brunswick envoie aujourd'hui ses patates non seulement à Montréal, mais à Ottawa, Toronto et autres villes ontariennes, et même dans les villes de l'Ouest. Les fermiers, dans tout le pays, trouvent également un marché local. Mais ces marchés seraient submergés par la patate américaine bon marché si la Réciprocité était mise en vigueur.

L'année dernière, le surcroît de patates a été général. Elles se sont vendues vingt-cinq cents le boisseau à Montréal. Mais l'acheteur new-yorkais n'aida pas à manger le surplus canadien; il était occupé à consommer le surplus de la Nouvelle-Angleterre. C'est-à-dire que le fermier canadien ne gagnerait pas pendant les années de surproduction et aurait à faire face à la concurrence américaine dans les années ordinaires.

M. Fielding a dit à Montréal qu'il ne connaissait rien de la question de la patate dans le Nouveau-Brunswick. Comme c'est lui qui a négocié l'entente, cette déclaration se passe de commentaire.

FRUITS.

Pensez-vous, considérant la question au point de vue de l'expérience et du bon sens, qu'un pays septentrional peut vraisemblablement lutter à armes égales avec un pays méridional au sujet de la production des fruits?

Le soleil ne combattrait-il pas contre les vergers du nord. Les fruits mûriraient plus tôt dans le sud et encombreraient les marchés du nord avant que

leurs propres produits fussent prêts. Nous savons tous que les fraises des états du sud, que les pommes des vergers américains, les poires et les prunes produites par nos voisins remplissent les étalages de nos magasins de fruits alors que nos champs de fraises et nos arbres fruitiers n'ont que des fruits verts.

Si la Protection doit s'étendre à tout le monde—si ce n'est pas uniquement pour enrichir les manufacturiers les plus favorisés—si l'homme qui cultive le sol doit en retirer quelque profit—évidemment il est nécessaire de protéger le commerce de fruits du nord. Il vaut la peine d'être protégé. Le recensement doit se faire bientôt, en sorte que nous ne pouvons donner de chiffres officiels récents; mais on calcule qu'il y a présentement plus de 30 millions d'arbres fruitiers, ce qui, au taux ridiculement bas de \$5.00 l'arbre, donnerait une valeur de \$150,000,000. C'est un placement qu'il vaut la peine de garantir.

Puis nous avons le droit fondamental, pour toutes les industries indigènes, d'être protégés contre le travail bon marché. L'Association Provinciale de la Colombie Anglaise nous donne la comparaison suivante du coût du travail entre ses vergers et ceux de l'Oregon du Sud.

Coût du transport Attelage	Journaliers	Coût de l'emballage Pommes	Coût de la boîte
Oregon du Sud	\$1.50 à 1.75	6 à 7 cts	10 à 11 cents
\$4 à \$5 par jour	1.75	la boîte	cents
Colombie Anglaise	\$2.50	8 à 10 cents	14 cents
\$6 à \$7 par jour		la boîte	

* Hansard, 15 fév. 1911, page 3619.

LE COMMERCE DE FRUITS AMERICAINS AUGMENTE.

Le commerce de fruits augmente rapidement aux Etats-Unis et recherche de nouveaux marchés. La Californie a exporté, l'an dernier, 11,950 chars de fruits comme ceux que nous produisons, et l'état de Washington et l'Idaho—en dépit des droits—ont envahi le marché de la Colombie Britannique et les provinces de l'Ouest, avec leurs pêches, leurs prunes et leurs pommes. Nos vallées fruitières nous ont coûté très cher à planter, un million et demi ayant déjà été dépensé pour irrigation dans la seule vallée d'Okanagan.



Le dernier insecte dangereux pour le producteur de fruits canadiens.

De semblables placements sont à se faire ailleurs. L'Association des producteurs de fruits d'Angleterre a carrément dit au premier ministre qu'elle avait apporté son capital en ce pays, et l'avait placé sur les fermes fruitières d'Ontario à cause des assurances formelles fournies par les brochures officielles que le "producteur d'Ontario est protégé sur le marché canadien par un tarif élevé contre les fruits produits à l'étranger, et qu'il profite ainsi du marché sans concurrence sérieuse venant du dehors."

On va maintenant manquer à toutes ces promesses, notre bonne renommée nationale va être perdue, et les millions placés sur la foi de ces promesses et notre bonne renommée vont se convertir en perte totale. Est-ce le bon moyen de faire de la publicité pour avoir des immigrants avec du capital à placer? Ou préférons-nous des immigrants avec rien qu'assez d'argent pour être acceptés par les inspecteurs?

Les producteurs de fruits ne demandent rien d'irraisonnable. Les gens riches qui ont les moyens d'acheter des fruits hors de saison, peuvent bien payer les droits sur la récolte hâtive du sud qui nous arrive à moitié verte et qui n'atteint jamais la riche saveur des articles canadiens. Quand nos fruits sont prêts, il y en a en abondance, et ils sont attrayants, frais et ont mûri sur les champs ou dans les arbres. Tout ce que les producteurs de fruits demandent, c'est de ne pas être forcés de lutter avec les surplus spasmodiques des producteurs du sud qui nous envoient leur surproduction—qui paraît plus belle qu'elle ne goûte—laquelle ruine les prix fruits canadiens de saison et mûris au soleil.

LEGUMES.

La position du maraîcher ressemble beaucoup à celle du producteur de fruits. Il a à combattre le climat. Il commence par semer en couches chaudes, puis il attend patiemment que le soleil ait suffisamment réchauffé le sol pour mettre ses plants en terre.

Pendant ce temps, les producteurs de légumes du sud envahissent son marché. Ils l'emportent sur lui—non par l'industrie—mais seulement grâce au soleil du sud. Ils expédient leurs produits en Canada, en dépit du tarif actuel, et les gens s'en régalaient quel qu'en soit le prix. Mais le grand marché des gens du peuple attend les produits plus mûrs, plus naturels et meilleurs de nos maraîchers.

Si un fermier canadien a un lot sur un coteau exposé au soleil, il peut l'emporter sur cette hâtivité générale pendant une semaine ou à peu près, et il compte obtenir un joli petit profit de ce chef. Mais si les légumes hâtifs des Etats-Unis pouvaient entrer ici sans payer de droits, cet avantage lui serait ôté, et même la récolte générale, quand elle serait prête, trouverait le marché contrôlé et noyé par la libre concurrence.

Pour les légumes que l'on peut appeler friandises, les prix américains sont généralement plus bas que les nôtres, et sans les droits ruindraient nos marchés, même lorsque nos récoltes sont prêtes. Ainsi les choux-fleurs se vendaient, en janvier dernier, 20 cents à Buffalo et 22 cents à Toronto. Le céleri rapportait au producteur 30 cents la douzaine à Buffalo et 60 cents à Toronto; 8 cents le pied à Burlington et 12 cents à Montréal.

Même malgré le tarif, nous importons beaucoup de légumes. Nous en avons importé des Etats-Unis seuls pour \$821,236, en 1910—une jolie quantité pour faire concurrence à nos fermiers. Puis les nations qui ont leur droit d'entrée d'après la clause "des nations les plus favorisées" sont—plusieurs d'entre elles—de grands exportateurs de légumes. En voici quelques exemples:

Argentine.	
Patates.....	\$60,151
Australie.	
Patates.....	79,667
Oignons.....	90,846
Bermudes.	
Patates.....	28,236
Oignons.....	62,364
Autriche-Hongrie.	
Patates.....	547,462
Divers.....	1,344,296
Danemark.	
Patates.....	63,784
Japon.	
Oignons.....	237,532
Patates.....	222,814
Russie.	
Patates.....	516,838

* Hansard, 1911, pages 6862-6887, et "British Statesman's Year Book," 1910.

Ces nations feront plus concurrence au fermier qu'au maraîcher, mais ces deux commerces sont étroitement liés dans plusieurs parties du pays, et beaucoup seront atteints dans les deux cas.

Le fermier sera l'homme le plus désappointé de l'univers si la Réciprocité est mise en vigueur. Il recevra des "coups" de tous côtés sans rien en retour.

CONSERVES DE PORC.

Le commerce du porc en conserve est devenu l'un des plus importants du Canada. Il est doublement important pour le fermier canadien en ce qu'il lui donne un marché domestique régulier pour un produit commode et profitable. On peut avoir une idée de cette augmentation par le fait que ses exportations en Angleterre, qui étaient de \$600,000 en 1890, se sont élevées à \$15,000,000 en 1903. Elles atteignirent leur point culminant cette année-là, et présentement elles sont de \$6,000,000 à \$7,000,000 par année.

C'est un commerce qui vaut la peine d'être protégé.

La Réciprocité le tuerait aussi certainement que le "packer" tue son porc.

Le fermier canadien ne peut faire l'élevage du porc aussi bon marché que son rival américain à cause des conditions climatiques et du manque de certains grains, comme l'alfalfa et le maïs. Les prix sont beaucoup plus instables aux Etats-Unis qu'ici, mais, d'année en année, ils deviennent plus hauts en Canada. Ce qui veut dire que le "packer" canadien ne peut avoir sa matière brute à aussi bon marché que son rival américain.

De plus, la fluctuation des prix nuira au "packer" canadien. Il y aurait, chaque année, avec la Réciprocité, des époques où les prix américains seraient plus élevés, et les porcs canadiens s'en iraient naturellement sur ce marché. Par suite, les maisons de conserves du Canada seraient inactives et ne pourraient faire leurs envois hebdomadaires à l'Angleterre. Maintenant, il faut, pour qu'elles prospèrent, qu'elles puissent à la fois continuer leurs opérations et envoyer régulièrement leurs marchandises sur le marché britannique. Cela se fait maintenant parce que le "packer" canadien dépend du marché et de l'approvisionnement domestiques; mais si on lui ôtait le marché de l'Ouest en faveur de Chicago et s'il était forcé de fermer boutique de temps à autre, à cause du manque de porcs, il abandonnerait infailliblement les affaires.

La conséquence serait qu'il n'y aurait plus de marché domestique pour le porc canadien. Le fermier canadien serait obligé de subir constamment les prix américains—la plus basse moyenne pour l'année—de lutter avec le fermier américain qui a, pour faire de l'élevage à bon marché, le climat et les

grains, et payer le fret supplémentaire et les autres frais occasionnés par l'envoi de son porc à des marchés plus éloignés.

Le pays perdrait une industrie. Le fermier perdrait autant pour la vente de ses autres produits alimentaires sur le marché domestique que pour son porc, et en obtiendrait moins d'argent que maintenant. Qui gagnerait? Les maisons de réserves de viandes de Chicago.

Dans les conditions actuelles—comme nous l'avons dit—le fermier canadien reçoit plus pour ses porcs que s'il était payé d'après les prix de Chicago. Les prix suivants sont la moyenne pour les derniers cinq ans sur les marchés de Montréal, Ingersoll et Chicago:—

*Année	Chicago	Montréal	Ingersoll, O.
1906	6.25	\$7.77	\$7.17
1907	6.10	7.43	6.85
1908	5.70	7.10	6.87
1909	7.35	8.64	8.04
1910	8.90	9.60	9.11

* Relevé fourni par la "Ingersoll Packing Co.," Limitée, et une maison montréalaise.

Une autorité en la matière pose la question pertinente qui suit:—

"Pendant les dix dernières années le cochon a été une source de revenus pour notre Est canadien. Comment rivaliser avec le fermier américain, sur les plaines arrosées du grand Sud-Ouest, qui fait trois à quatre récoltes d'alfalfa par année et avec chacune d'elles élève et engraisse autant de générations de porcs?"

CHEVAUX.

Quand nous en venons au commerce des chevaux, il n'y a pas lieu de discuter. Les chevaux sont d'un prix plus élevé et bien meilleurs en Canada qu'aux États-Unis, et la Réciprocité signifie une diminution ruineuse dans le prix des chevaux ici et un débordement également ruineux, par tout le pays, de chevaux inférieurs.

Nous avons été pendant longtemps fiers de notre race chevaline. Nos lois concernant l'importation des chevaux pur-sang sont beaucoup plus strictes que les lois américaines, aussi nos chevaux de traits Clydesdale ont remporté des prix à Chicago et nos Porcherons tous les prix (sweepstakes) à Spokane et à Seattle. L'importation des meilleurs chevaux pur-sang de France et d'Angleterre en Canada a été en augmentant chaque année, et toute cette industrie exultante et profitable serait détruite en permettant l'entrée en masse des chevaux américains de race inférieure, "meilleur marché et plus chétifs." "Les chevaux des états de l'Ouest," dit notre expert, "n'ont pas la constitution des pur-sang d'Ontario, mais se vendent meilleur marché et peuvent être élevés à meilleur marché."

A l'heure où nous écrivons ces lignes, les chevaux valent de \$25 à \$50 plus cher à Toronto qu'à Buffalo—deux endroits où la concurrence s'établirait rapidement—et l'hon. Nelson Monteith, ancien ministre de l'agriculture dans le gouvernement d'Ontario et un amateur de chevaux bien connu, dit que, "tout en restant en deçà de la vérité, la Réciprocité déprécierait la valeur de chaque cheval dans le comté de Perth d'au moins 25 p. cent." M. Monteith estime la valeur des chevaux, pour Ontario seul, à \$100,000,000, ce qui montre la valeur du commerce que le gouvernement considère comme étant une simple bagatelle. Les ventes, pour l'année dernière, dans cette province, ont atteint près de dix millions de dollars.

Les ventes de chevaux, pour l'année finissant le 30 juin 1909, dans certains comtés d'Ontario, montrent la valeur de ce commerce:—

*Perth	\$346,437
Bruce	447,171
Elgin	229,482
Essex	341,484
Huron	678,618
Middlesex	548,460

* Rapport du Bureau des Industries.

MOUTONS.

Pour ce qui concerne l'élevage du mouton, le Canada ne fait que commencer. Les connaisseurs disent que nous avons l'un des plus beaux pays au monde pour le mouton, mais nous avons fait très peu avec lui jusqu'à présent. Le désarroi causé dans nos industries lainières par le tarif Fielding doit avoir contribué beaucoup à cet état de choses. Dans tous les cas, nous ne profitons pas de tous nos avantages sous ce rapport.

Néanmoins, nous avons près de trois millions de moutons et les autorités américaines admettent qu'ils sont bien meilleurs que les leurs. Les prix sont aussi plus élevés. Le fermier canadien reçoit en moyenne \$6.00 pour ses moutons, tandis que le fermier américain n'a que \$4.00. Ici encore l'Américain a une quantité énorme de ses moutons inférieurs à mettre sur notre marché; on les estime à 57,216,000.

Les agneaux américains sont aujourd'hui importés en Canada avec les droits, et abaissent nos prix. Ainsi le "News" de Toronto rapportait une baisse de 50 cents le cent le 17 avril, à cause de l'importation d'agneaux tondus venant de Buffalo et Chicago, bien que les droits à payer fussent de \$1.50 à \$1.50 par tête. Quand ces droits auront été abolis par la Réciprocité, ces moutons arriveront par troupeaux et ce sera le fermier canadien qui sera "tondu."

Les rapports officiels des États-Unis à cet égard admettent que "le sol et le climat d'Ontario sont favorables à cette industrie." On a jusqu'ici fait très peu dans l'Ouest avec l'industrie des moutons, mais on pourrait faire beaucoup. Il n'est pas probable que l'on fasse beaucoup, et ce que nous avons sera complètement ruiné par les moutons inférieurs du sud, si la Réciprocité est adoptée. L'état de Wyoming seul, par exemple, élève 7,316,000 moutons, ce qui contraste avec les 380,000 moutons des provinces de Manitoba, Saskatchewan, Alberta et Colombie Britannique réunies.

Bêtes à Cornes.

Il est pratiquement admis partout que la Réciprocité tuerait le commerce de l'élevage des bêtes à cornes en Canada. L'éleveur américain possède un avantage, c'est le maïs. Quand nous nous servons de maïs, nous devons l'importer. L'effet de la Réciprocité serait probablement que nous exporterions autant de bestiaux que nous en élèverions, comme "animaux de boucherie," aux États-Unis où ils seraient engraisés avec du maïs et avec des grains importés du Canada, à l'état brut, et ensuite vendus comme produits finis sur le marché britannique, comme nous les envoyons maintenant. Son effet sur le cultivateur ne peut être mieux démontré que par les chiffres de l'année dernière. Nous avons alors exporté à peu près 100,000 têtes de bétail qui nous ont rapporté plus de sept millions de dollars. Si nous avions vendu ces bestiaux comme animaux d'un an aux Américains, ils nous auraient rapporté en profits nets \$20 par tête ou deux millions de dollars. Ainsi nos fermiers auraient perdu exactement cinq millions dans cette transaction, ou 70% de leur gain (sans compter le coût du fourrage).

EXPORTATION DU BETAIL ET DU FOURRAGE,

Pour envisager la question sur une autre face, l'effet de la Réciprocité serait que nous expédierions nos animaux maigres aux Etats-Unis, et avec eux notre foin, notre paille, notre grais, etc., qui serviraient là à engraisser ces animaux. Le principal produit de fabrication—la viande—serait vendu par le Trust du bœuf de Chicago à ses prix, et les produits secondaires serviraient à enrichir les terres américaines. Nos fermiers perdraient tout le fruit de leur travail—soixante-dix pour cent comme nous l'avons vu—de même que les éléments fertilisants pour leurs terres. Leurs fermes s'appauvriraient rapidement, et bientôt le commerce de bestiaux en Canada mourrait ou se résumerait au commerce purement local.

LES ANIMAUX SONT PLUS CHERS EN CANADA.

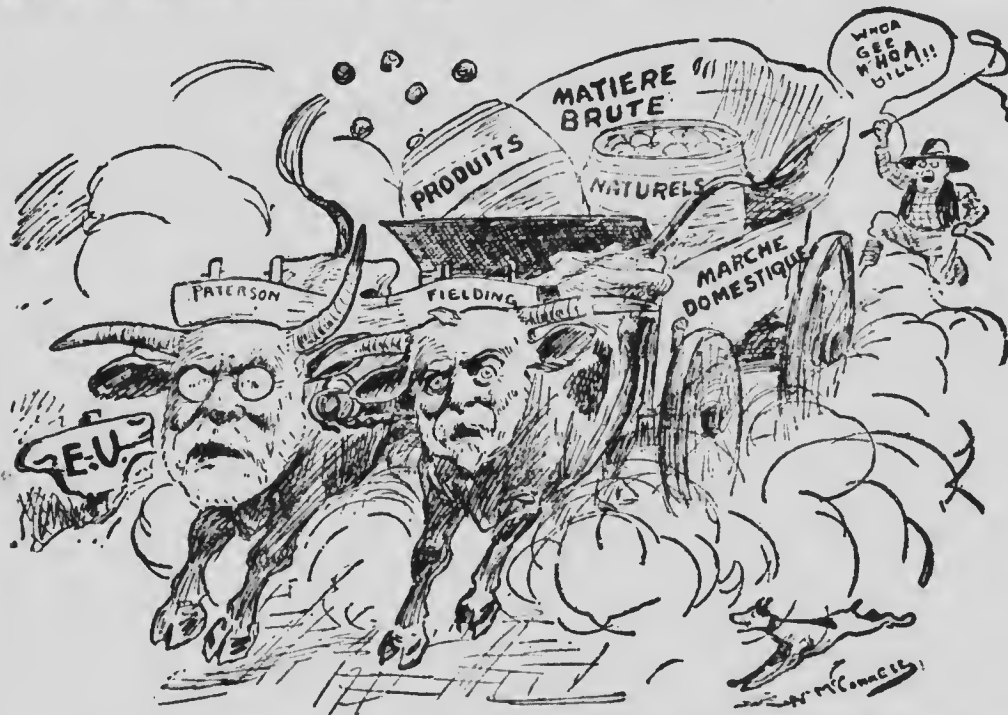
Si nous comparons le prix du bétail à l'heure présente, les chiffres suivants peuvent être intéressants.

PRODUITS SECONDAIRES DE LA MEUNERIE.

Un autre article important pour le commerce de bestiaux dans un pays qui ne produit pas le maïs à la façon américaine, c'est le prix des produits secondaires de la mouture de la farine. Ces prix sont actuellement au-dessous des prix américains; mais si nous expédions tout notre blé aux moulins américains et n'alimentons pas nos propres moulins, les prix s'élèveront probablement. Et ce fait révèle, pour le commerce de bestiaux, un nouveau d'astre.

Le Document du Sénat américain, que nous avons cité ailleurs, contient des renseignements détaillés sur ce point qui se résument, pour 1910, comme suit:—

“ Les prix de Winnipeg pour le son et la moulée ont été constamment plus bas que ceux de Minneapolis. Dans le cas du son, la différence du prix par tonne a varié de 50 cts à \$5, et a été moindre de \$2.50 la moitié du temps et plus de \$2.50 l'autre moitié. Pour la moulée, la différence



Le pays:—Ces deux vieux bœufs vont briser tout leur équipage si personne ne les maîtrise.

Dans le Maine (nous citons le Document du Sénat, 849), les vaches laitières valent \$33 et les autres bêtes à cornes, \$16.90. Dans la Nouvelle-Ecosse, les vaches laitières valent \$37 et les autres bêtes à cornes, \$29. Dans le Nouveau-Brunswick, elles valent \$34 et \$24 respectivement. Dans l'état de New-York, les vaches laitières valent \$35.00 et les autres bêtes à cornes, \$18.20. Dans l'Ontario, les vaches laitières sont cotées à \$48 et les autres à \$34. Dans le Minnesota, les vaches laitières sont cotées à \$38 et les autres bêtes à cornes à \$14.30. Dans le Manitoba, elles varient entre \$40 et \$23. Dans le Dakota-Nord, elles sont de \$33.90 et \$20.50. Dans le Saskatchewan, elles vont de \$40 et \$31.

Ainsi il est clair que l'éleveur canadien ne peut s'attendre à avoir de plus hauts prix pour ses bêtes à cornes avec la Réciprocité. Le contraire sera vrai. Les prix seront diminués par la concurrence américaine.

du prix par tonne varie de \$1 à \$5.50.”

Les prix de Toronto pour le son a varié de 75 cents à \$4.50 la tonne de moins que Buffalo. Les prix de Montréal ont aussi été plus bas que ceux de Buffalo, quoique pas tout à fait aussi bas que ceux de Toronto pour la moulée.

ELEVAGE.

Le noble et pittoresque commerce du “ranch” succombera probablement à la concurrence introduite par la Réciprocité. Le “rancher” canadien, malgré ses nombreux avantages, est forcé de compter avec le climat dans l'élevage de ses bêtes. Dès le début, il a à faire face à un sérieux handicap, étant donné le nombre de décès qui se produisent parmi ses veaux. On dit que moins de 50% des veaux survivent sur le “ranch” canadien, tandis qu'il y a quelque chose comme 90% qui survivent dans les “ranches” du Mexique. Le climat canadien aide,

néanmoins, le Canadien, une fois la période critique passée, car les animaux profitent mieux sous nos latitudes fraîches. Tout de même, un hiver rigoureux rançonne lourdement nos troupeaux, et il est presque impossible de faire davantage pour les animaux, exposés—comme ils le sont—aux intempéries durant toute l'année.

Une très belle admission concernant la valeur de nos pâturages nous est donnée par la pratique suivie par certains éleveurs américains. Comme leurs pâturages sont beaucoup moins bons, ils ont regardé avec envie par-dessus la frontière, et finalement quelques-uns d'entre eux ont loué des "ranches" canadiens et conduit leurs bouvillons du sud et de l'ouest de ce côté-ci de la frontière pour les faire paître dans les pâturages canadiens. Ceux-ci, peuvent repasser sans droit, si on les ramène dans les six mois.

Mais l'effet de la Réciprocité sera—nous l'avons démontré ailleurs—de rendre l'engraissement du bétail non payant en Canada. Les maisons canadiennes de conserves probables ne se fonderont pas. L'industrie sera atteinte dans ses parties vitales. Et le commerce d'élevage deviendra le souvenir d'un passé grand et glorieux.

UNE EXCURSION DE PAQUES.

Quelquefois une page de la vie est aussi instructive qu'une longue étude des livres bleus. Deux députés à la Chambre des Communes—M. Wright, de Muskoka, et M. Sexsmith, de Peterboro-Est—firent un petit voyage durant les vacances de Pâques, visitant les marchés de Brockville et Prescott, puis les marchés limitrophes américains d'Ogdensburg et d'Osawégo. Ils s'informaient des prix partout où ils allaient. Les chiffres qui suivent donnent, d'une façon concise, les renseignements qu'ils ont obtenus.

	Ontario	Etat de New-York
Patates.....	\$ 1.10 le sac.	45 à 60 cts le sac.
Beurre.....	25 cts la lb.	20 cts la lb.
Oeufs.....	20 cts la douz.	15 cts la douz.
Fronage (nouveau).	11½ cts la lb.	10½ cts la lb.
Bœuf.....	\$ 10.35 le c.w.t.	\$ 7.50 le c.w.t.
Chevaux....	\$150 à \$250	\$75 à \$210.
Vaches.....	\$45 à \$75.	\$40 à \$60.

La crème se tient régulièrement à des prix plus élevés à Brockville et à Prescott qu'à Morristown et Ogdensburg, juste l'autre côté du fleuve.

En quel endroit les cultivateurs des comtés du Saint-Laurent gagneront-ils?

De quel côté sera-t-elle profitable au cultivateur général?

Si le cultivateur général régulier et établi lit cette petite brochure—et nous aimons à croire qu'il en parcourera la plus grande partie—il ne peut manquer de comprendre que lui, à tout événement, se trouve à perdre plus qu'il ne peut possiblement gagner par suite du fusionnement de son marché avec le marché américain, et de l'entrée, en outre, de l'Australie et des "douze nations les plus favorisées."

L'homme qui ne fait qu'un seul genre de récolte n'est pas encore un cultivateur régulier. Il le deviendra probablement bientôt. Il devra ou faire de la vraie culture—c'est-à-dire la culture générale—ou se transporter sur une terre nouvelle. Aucune terre ne peut résister longtemps, exploitée par une seule moisson. Cela signifie épuisement.

Mais la grande masse de nos fermiers sont des cultivateurs réguliers—de vrais cultivateurs—et la vraie culture est et sera la pierre angulaire de notre édifice national. Il devront tout s'occuper de culture générale dans un avenir rapproché ou émigrer. On ne peut établir des foyers avec un seul genre de récolte.

Maintenant qu'en résultera-t-il pour le cultivateur régulier qui fait son argent à vendre un petit peu de tout et beaucoup de certaines choses.

Voyons!

Il peut avoir quelques chevaux à vendre. Si oui, ils lui rapportent beaucoup plus aujourd'hui en Canada que ceux du fermier américain lui rapportent aux Etats-Unis, et l'abolition des droits ruinerait le marché domestique du fermier canadien en permettant l'entrée du cheval inférieur et moins cher des Etats-Unis.

Il perdra sur ses chevaux.

Il engraisse quelques bêtes à cornes, probablement, pour le boucher. Les bestiaux sont plus chers aujourd'hui en Canada qu'aux Etats-Unis. Comment le fermier gagne-t-il? Il ne gagne pas.

Il perdra sur ses bêtes à cornes.

Il peut avoir quelques moutons, et aura très probablement quelques porcs. Les deux rapportent plus en Canada qu'aux Etats-Unis. De quelle façon notre fermier gagnera-t-il avec la Réciprocité? Puis il aura à faire face à la concurrence du mouton australien et du porc chicagoe. Le fait est que les prix pour ces choses baisseront.

Il aura sûrement des vaches et vendra du lait, de la crème et du beurre. Les produits laitiers américains viendront lui faire concurrence; et ce n'est qu'en certains endroits près de la frontière que son marché pour la crème sera augmenté. Quant au beurre, il sera exposé à la concurrence du Danemark et de toutes les grandes nations productrices de beurre qu'il y a au monde.

Sa femme aura des œufs à vendre, mais peut en retirer plus d'argent aujourd'hui en Canada qu'aux Etats-Unis.

Il peut vouloir mettre des pommes de terre sur le marché, mais le marché canadien, dans les années ordinaires, est plus élevé que le marché américain. Il aura d'autres légumes, mais l'admission en franchise des produits des fermes du midi des Etats-Unis submergeront son marché domestique et ruineront ses prix. Il perdra sur toute la ligne.

S'il s'occupe de fruits, la concurrence américaine le devancera sur son marché, leurrera et inondera ses clients. De l'aveu de tous, le commerce de fruits en Canada s'en va à l'eau.

Son avoine serait bien mieux de passer l'autre côté d'après la nouvelle "liste en franchise des fermiers"; son foin traverserait la frontière comme la viande, et il serait mieux de dépenser son orge ici. Même son blé perdra son identité et sa haute valeur s'il est mêlé avec le blé américain; et il perdra son son et les produits secondaires de la mouture en laissant mondre son blé dans les moulins américains.

L'étonnement augmente—plus on étudie la situation—si nous cherchons pourquoi l'on pourrait faire la monumentale folie de croire que "le libre échange des produits agricoles avec les Etats-Unis" serait profitable au fermier canadien.

Les prix américains sont presque invariablement plus bas que les prix canadiens.

La production américaine est beaucoup plus considérable que la nôtre.

Les Américains sont de gros exportateurs des choses que nous avons à vendre.

Comment les fermiers canadiens peuvent-ils s'attendre à gagner en vendant leurs produits sur un marché plus bas que celui qu'ils ont chez eux?

La proposition est par elle-même absurde.

Les partisans de la Réciprocité essayent de gagner les Producteurs de grains en leur disant que les prix du blé sont plus élevés aux Etats-Unis qu'en Canada. Nous avons parlé ailleurs de cette erreur et montré l'inanité de cette allégation.

Mais le simple fait que les libéraux s'en servent comme le principal cheval de bataille de leur politique stupéfiante, montre sa faiblesse.

Voilà la situation en peu de mots.

La Réciprocité est une "brique d'or." Le gouvernement l'a polie jusqu'à la rendre brillante, mais c'est une supercherie. Elle n'aidera pas le fermier — elle lui nuira. Elle menacera de destruction toutes les entreprises de ce pays; elle paralysera le progrès et découragera les placements; elle chassera le capital; elle fera naître le doute, chez le capitaliste futur, quant à la stabilité de la politique canadienne; elle empêchera par ce moyen l'augmentation du marché domestique des fermiers — un marché qui absorbe 80 pour cent de leur production.

De plus, elle mettra en danger l'avenir national du Canada. Nous ne devons jamais oublier que les deux hommes qui ont fait passer cette entente à Washington — le Président Taft et le Speaker Champ Clark — ont déclaré publiquement que "le Canada est arrivé à l'endroit où son chemin se bifurque" et qu'ils "se préparent à annexer le Canada."

NOS SOURCES DE RENSEIGNEMENTS.

On remarquera que nos renseignements viennent, pour une large part, de sources américaines. Nous avons été, dans plusieurs cas, forcés de le faire, parce que notre gouvernement n'a réuni ou publié aucune liste de prix comparés, et de beaucoup d'autres renseignements pertinents à la question. Nos autres statistiques ont été extraites des rapports quotidiens du marché, mais quelques-unes nous ont été fournies par des connaisseurs. Les pages du Hansard que nous avons citées sont les pages de l'édition révisée.

