

Au Commerce

Il nous fait plaisir d'annoncer qu'on est arrivé à la longue à un arrangement pour l'établissement d'une comparaison des ventes de "Blue Ribbon" et de "Salada" en 1903, ainsi qu'on le verra par ce qui suit :

Au Commerce

Tous ceux qui ont lu l'annonce de **"Salada"** qui a paru récemment dans le "Grocer" savent que le but était de répandre l'idée que la vente du Thé Salada était si énorme que l'augmentation seule était plus forte que la vente totale des Thés de tout autre firme au Canada.

Permettre la circulation d'une telle déclaration sans la relever n'était pas juste à l'égard des marchands qui vendent le Thé **"Blue Ribbon"** ni pour nous même. Nous croyons que la quantité de Thé **"Blue Ribbon"** vendue au Canada dépasse la quantité de Thé **"Salada"** vendue au Canada, et, en conséquence, nous avons proposé qu'une comparaison soit faite par un comptable enregistré, et nous avons suggéré que M. Ince agisse en qualité de référée.

Si la Compagnie de Thé **"Salada"** désire également comparer son augmentation de ventes au Canada et aux États-Unis, (nous croyons qu'elle fait un grand commerce de Thé Vert aux États-Unis) avec le volume total de nos ventes, y compris la Compagnie de Thé **"Blue Ribbon"** de Toronto dont nous avons le contrôle, nous sommes également consentant à les accommoder et nous avons déjà envoyé un second chèque de \$500.00 à Mr Ince à cette fin.

Il appert maintenant que Mr Ince ne veut pas agir à moins que les parties ne s'accordent sur l'interprétation de certaines clauses du défi ingénieusement formulé par la **"Salada"**, et comme cela reculerait indéfiniment une décision, nous nous sommes efforcés de définir clairement les conditions dans lesquelles, suivant notre manière de comprendre, l'enquête devrait fonctionner.

Si la Compagnie de Thé **"Salada"** agréée, M. Clarkson pourra se mettre à l'œuvre immédiatement.

(Signé) J. F. & J. GALT.

13 Février, 1904.

Messieurs G. F. & J. GALT, Winnipeg.

Dans votre lettre du 6 Février paraissant dans le "Grocer" de cette semaine, vous déclarez que vous estimez que la quantité de "Blue Ribbon" vendue au Canada en 1903 excède la quantité de "Salada" vendue au Canada en 1903.

Si cela constitue un défi de votre part et que vous consentiez à soumettre la question à Clarkson & Cross pour investigation, nous acceptons, la partie perdante devant payer \$500.00 et toutes les dépenses. Nous attendons votre réponse par télégramme.

(Signé) P. C. LARKIN & Co.

Février 15, 1904.

Messieurs P. C. LARKIN & Co., Toronto.

Notre proposition parfaitement claire. La question est ; si la quantité de Thé "Blue Ribbon" vendue pour la consommation au Canada en 1903 a dépassé la quantité de Thé "Salada" vendue pour la consommation au Canada durant la même période.

(Signé) G. F. & J. GALT.

Les termes du concours étant établis d'une manière claire et définie, il n'y a aucune raison qui empêche Messieurs Clarkson & Cross de commencer leurs opérations immédiatement. Notre dépôt de \$500.00 est entre les mains de Mr Ince à qui la Compagnie de Thé "Salada" peut remettre son dépôt au les deux dépôts peuvent être remis à Messieurs Clarkson & Cross.

Il est entendu que la partie perdante devra payer les dépenses de l'enquête et remettre le montant de son dépôt à l'institution de charité que l'autre partie aura désignée.

(Signé) G. F. & J. Galt.