

Q. Est-ce que les ventes faites par votre compagnie aux Etats-Unis ont subi un fléchissement très considérable?—R. Non, elle vend ses marchandises là-bas, si elle peut obtenir son prix, comme ici, mais en même temps le commerce des faux-cols empesés a été influencé dans une grande mesure par suite de cette réduction dans les prix, et il en est résulté une demande énorme pour les faux-cols mous.

*Le président:*

Q. Croyez-vous que la diminution des prix des faux-cols empesés a quelque chose à faire avec la diminution du port des faux-cols empesés?—R. Absolument, je sais que c'est un fait.

*M. Caldwell:*

Q. Est-ce que ceci n'est pas un fait, savoir, que le détaillant commande ce que ses clients lui demandent?—R. Il achète nos faux-cols parce qu'il sait que ce sont les meilleurs pour le prix.

Q. Vous ne voulez pas me faire croire que les Américains ont cessé d'acheter des faux-cols empesés?—R. Oui.

Q. Parce qu'ils portent des faux-cols mous?—R. Non, parce que cela ne paie pas le marchand de les vendre à la pièce, et il ne veut pas accepter d'argent qui ne lui rapporte rien.

Q. Est-ce qu'il peut vendre un faux-col empesé à un homme qui n'en veut pas?—R. Non, monsieur, les détaillants aux Etats-Unis de nos jours n'essaient pas de vendre les faux-cols empesés. Si une personne entrait dans un magasin et disait qu'elle veut avoir un faux-col empesé elle pourrait l'obtenir, mais en même temps le marchand pousse de l'avant la vente des faux-cols mous, avec le résultat que la production de nos usines aux Etats-Unis consiste en grande partie de faux-cols mous.

*Le président:*

Q. Est-ce que cela ne dépend pas plutôt d'un caprice de la mode?—R. Pas nécessairement. Le détaillant ne veut pas vendre des faux-cols empesés parce qu'il les vend à perte aux Etats-Unis, et c'est un des problèmes auxquels nous avons eu à faire face. Pour cette raison, si vous avez remarqué nos annonces aux Etats-Unis, nous annonçons pour la première fois un prix de vente au détail dans les tramways de ce pays, dans les journaux aussi, afin d'essayer d'établir le prix de 20c. pour le faux-col empesé, afin que les détaillants fassent du profit.

*M. Milne:*

Q. N'est-ce pas un fait que les faux-cols mous deviennent plus populaires en ce pays où les prix sont fixés?—R. Les faux-cols mous sont plus portés de nos jours. Notre commerce de faux-cols empesés se maintient dans une plus grande mesure, en proportion, qu'à notre usine américaine.

Q. Est-ce parce que M. Pedlow a réduit ses prix?—R. Je désire dire que M. Pedlow est le seul des marchands que nous ayons en ce pays qui a entrepris de vendre des faux-cols au prix facturé. Je ne crois pas que M. Pedlow a un stock considérable de marchandises qu'il vend d'après ce plan, ou bien il ne pourrait pas continuer son commerce.

*M. Gardiner:*

Q. Vous avez admis que vous vendez quelquefois au-dessous du coût de la production?—R. Non, s'il existe un excédent d'approvisionnement de faux-cols, et si à la fin de l'année, il en reste quelques-uns, nous sommes forcés de nous en débarrasser, et accepter un prix réduit.

[M. F. W. Stewart.]