

D. Vous achetez cela de MM. Bate & Cie.?—R. Je crois que nous en achetons bien peu de MM. Bate & Cie., de bien petites quantités à la fois.

D. Mais quand vous avez de fortes commandes à qui les donnez-vous?—

R. Nous les envoyons directement aux salaisons, les choses s'y passent un peu différemment; on y livre la marchandise sans intermédiaire.

D. Les salaisons ont-elles refusé de vous vendre directement?—R. Non.

D. Quels sont les autres industries qui ont refusé de vous vendre directement? Il doit y en avoir d'autres?—R. Nous constatons bien, quand nous achetons directement, que le fabricant a soin de nous faire payer la protection qu'il doit au commerce; il ne nous vend pas à nous aussi bon marché qu'il le fait au détaillant.

D. Même pour de fortes commandes?—R. Oui, même pour de fortes commandes.

D. Il y a des choses que l'on vous vend directement?—R. Oh, oui.

D. J'étais à me demander s'il y avait bien autre chose que ce que vous avez mentionné?—R. Pas grand'chose, le lard et la farine mis à part; des choses comme cela; dans les autres lignes, nos achats sont assez restreints.

D. Mais pour la farine et le lard, vous les achetez directement?—R. Oui, pour la farine nous la demandons au Lac des Bois et à la compagnie de minoterie Ogilvie

D. Beaucoup de ces fournitures, comme les épiceries, etc., sont demandées en très grandes quantités?—R. Nous les achetons directement des maisons de gros.

D. Non pas des manufacturiers eux-mêmes? Vous n'avez jamais essayé?—

R. On ne voudrait pas nous vendre; il y a le commerce à protéger. Des choses comme les produits mis en boîtes, etc., on ne peut vendre cela que par les agents.

D. Avez-vous jamais demandé aux fabricants de vous laisser avoir directement leurs conserves?—Avez-vous jamais de leur part essuyé un refus?—R. Il ne serait pas possible d'acheter ainsi des fabricants, et pour cette raison que nous n'avons jamais besoin que d'une petite quantité pour un même endroit. Par exemple, nous faisons partir un chargement de marchandises, avec seulement une vingtaine de boîtes peut-être qu'il faut en tel lieu, et toutes les marchandises qui composent ce chargement sont nécessairement recueillies en un même endroit. S'il nous fallait prendre chez les fabricants toutes les conserves dont nous avons besoin, il y aurait beaucoup de confusion dans l'envoi par petits lots de ces marchandises aux divers endroits de leur destination; elles pourraient se perdre en route.

D. Prenons une commande donnée à la maison de gros de Bate et Cie—je n'ai aucune raison particulière de mentionner plutôt qu'une autre cette maison comme exemple, car c'est une bonne maison et digne de confiance—si, par exemple, vous achetiez là, la charge d'un wagon de marchandises, un très fort chargement?—R. Oui.

D. Etes-vous bien sûr que de ces maisons de gros il s'en trouve qui vous font payer le même prix qu'elles feraient payer à leurs acheteurs du commerce de détail?—

R. On semble croire qu'elles nous laissent la marchandise à meilleur marché; je n'en sais rien.

D. Vous êtes au moins certain de ne pas payer plus cher?—R. Nous avons la marchandise à bon marché, à bien bon marché.

D. Quand vous avez besoin à Montréal ou à Ottawa de quoi faire la charge d'un wagon de marchandise, quels moyens prenez-vous pour vous assurer que vous obtenez bien les prix les plus bas?—R. Tant de gens sont là tout le temps à nous faire connaître les prix. Chaque fois qu'il y a besoin, nous annonçons et tout de suite nous vient de cinquante différentes maisons des indications sur le prix des choses. Jamais nous n'envoyons de produits qui ne soient pas de la meilleure qualité. Je parcours la liste des articles et fais choix de ce qui répond le mieux à nos fins. Si les prix sont bas, je les accepte; quand ils sont trop élevés, je leur dis; "je crois que vous demandez trop pour tel ou tel article." Vous voyez qu'en