

*M. Sales:*

Q. Est-ce que cela ne vous serait pas plus avantageux, vous pourriez vendre une plus grande quantité de faux-cols?—R. M. Pedlow pourrait épuiser son stock d'une certaine marque de faux-cols à Renfrew, dans le cours de trois semaines s'il faisait cela. Nous obtenons notre prix pour le faux-col et nous essayons de traiter le détaillant avec justice.

Q. Expliquez-nous comment il pourrait épuiser son stock.—R. Si vous étiez un détaillant faisant concurrence à M. Pedlow, à Renfrew, et que vous achetez vos marchandises de moi, lesquelles vous savez que vous allez vendre à perte demain, vous ne voudriez plus de mes marchandises, vous achèteriez quelque chose qui vous serait profitable.

Q. Je ne puis pas acheter des faux-cols d'une autre marque à meilleur marché que les vôtres.—R. Certainement vous le pouvez. Vous pouvez les acheter de Tooke Brothers; je n'ai rien à faire avec eux.

*M. Gardiner:*

Q. N'est-ce pas un fait que vos faux-cols et que ceux de Tooke Brothers se valent pratiquement au point de vue de la qualité?—R. Je pense que les miens sont de meilleure qualité.

Q. Mais pratiquement, ils ont à peu près la même valeur à tous égards?—R. Oui.

Q. Et est-ce que cela influencerait vos ventes si, disons, un ou deux marchands dans une ville, vendaient vos faux-cols un peu meilleur marché?—R. Absolument. C'est ce que m'a démontré mon expérience de vingt ou vingt-cinq ans, et je sais ce qui arrive si on fait quelque chose de ce genre.

Q. Comment pouvez-vous faire cette déclaration authentiquement, à cause du fait que les faux-cols sont à peu près d'égale valeur et se vendent au même prix?—R. Oui.

Q. Le coût est le même?—R. Oui.

Q. Est-ce que cela vous influencerait aucunement si j'abandonnais votre faux-col pour celui de Tooke Brothers, parce que M. Pedlow vendrait les siens à un prix un peu plus faible?—R. Absolument. Je ne connais pas de marchand qui soit désireux de vendre sa marchandise à perte.

*M. Caldwell:*

Q. Est-ce que votre firme aux Etats-Unis continue d'approvisionner les détaillants qui vendent deux faux-cols à 25c.?—R. Oui, mais je suis d'avis que cet état de choses va changer.

Q. Cela ne se fait pas au Canada?—R. Non, les détaillants aux Etats-Unis seraient enchantés si cet état de choses existait là-bas, ce serait juste pour le consommateur et juste pour le détaillant. Je crois que lorsque un marchand achète des marchandises, ce n'est que juste qu'il puisse croire que lorsqu'il les vendra, il réalisera quelque profit; s'il les vend à 1c. de moins que 25c. il perdra.

Q. Dois-je comprendre que vous avez dit que cet état de choses va changer aux Etats-Unis?—R. Oui, monsieur.

Q. La compagnie a commencé un mouvement afin d'établir les prix?—R. Elle n'établit pas les prix, mais elle annonce le prix de 20c., parce qu'il y a eu une grande réduction dans le prix des faux-cols au cours des deux ou trois dernières années. Les affaires étaient dans le marasme—elles sont actives maintenant, mais dans tous les Etats-Unis, dans tous les magasins d'articles pour hommes les clients étaient très peu nombreux, exactement comme la chose s'est vue ici; de sorte que les marchands réduisaient leurs prix sur les faux-cols afin d'attirer les clients dans leurs magasins.