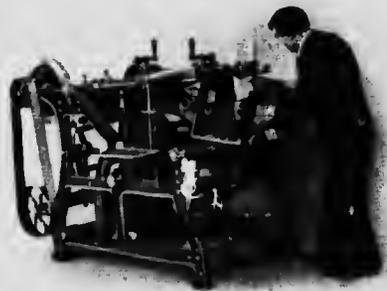


l'industrie de la chaussure—que ces procédés et sa manière d'agir constituent un entrave au commerce. Heureusement, ces accusations ne viennent pas des clients de la compagnie, qui, apparemment, sont très satisfaits des conditions actuelles, mais de concurrents de la compagnie, quelques uns ne fournissant que de simples machines-outils, et dont aucun ne fabrique autre chose qu'un petit nombre de machines accomplissant des opérations isolées et, par conséquent, manquant des avantages essentiels qu'on tire des machines possédant un système d'ajustements précis. Les promoteurs n'ont naturellement trouvé qu'une petite demande pour ce qu'ils offraient.

Les accusations, cependant, sont basées sur les conditions étranges dans lesquelles les manufacturiers de chaussures obtiennent leur outillage—conditions qui n'ont probablement pas leurs pareilles dans aucune autre branche de l'industrie, parce que le manufacturier de chaussures, n'est pas obligé d'acheter son outillage—il peut le louer. Il y a plusieurs machines qu'il peut acheter, s'il le désire; d'autres sont très souvent placées à location dans les fabriques, et, dans ce cas, le propriétaire des machines bénéficie dans une petite mesure des économies que les machines permettent au manufacturier de réaliser. C'est là ce qu'on a appelé le "Système de redevance," méthode qui consiste à placer des machines, aussi vieille que les machines à fabriquer les chaussures elles-mêmes et une condition originellement imposée par les manufacturiers de chaussures et à laquelle on s'est conformé depuis dans presque tous les cas.



MACHINE GOODYEAR À FAÇONNER OU À NIVELER. LAISSANT
LE FOND DE LA CHAUSSURE TOUT-À-FAIT
LISSE ET UNIFORME