

Il résulterait nécessairement que leurs fabriques seraient mieux outillées et que se ferait sentir une réduction de prix correspondante. Quant au danger d'un tarif trop élevé, en d'autres termes un tarif tellement élevé qu'il permette au manufacturier de continuer son commerce en exploitant une manufacture dont l'outillage ne donne que 75 p. 100 du rendement, peut bien réussir si l'on se place au point de vue des machines, mais il se rend ainsi coupable d'une grande injustice envers le public. Il suit d'un état de choses de ce genre—et à titre de manufacturier, je dis qu'il y a place à amélioration de l'outillage nécessaire à la fabrication d'un grand nombre de lignes de marchandises, et si cet outillage était amélioré il en résulterait une réduction correspondante dans le coût de fabrication. Le danger d'un tarif qui permet au manufacturier de réussir alors que sa manufacture est munie de machines de deuxième classe est que ce manufacturier peut se tirer d'affaires et continuer son commerce, mais son concurrent qui, lui, possède une manufacture bien outillée tire parti de cette situation et réalise un profit extraordinaire, un profit plus fort que celui que le capital doit réaliser et le résultat est que le public acheteur doit en souffrir dans les prix qu'il lui faut payer pour les marchandises qu'il achète.

Q. Un autre désavantage qui, d'après certains membres de ce comité, pèse sur le consommateur est celui qui résulte du coût de distribution en ce pays. Vous vous occupez de commerce depuis combien de temps, avez-vous dit que vous vous occupiez de fabrication depuis quarante ans?—R. J'ai été engagé dans les affaires pour mon propre compte ou je me suis intéressé à la fabrication depuis quarante ans moins trois mois.

Q. Dans quelle ligne de marchandises fabriquées?—R. Le cuir, le bois de construction et les meubles.

Q. Aviez-vous l'habitude de vous entendre avec les autres manufacturiers dans le but de déterminer le prix auquel vous devriez vendre vos marchandises?—R. Jamais.

Q. Ou calculiez-vous le prix auquel vous pouviez vendre vos marchandises réalisant un profit raisonnable tout en vous permettant de vous maintenir?—

R. Toutes les entreprises manufacturières auxquelles je me suis intéressé, à l'exception d'une seule compagnie dans laquelle j'avais acheté des actions, ont toujours agi à leur guise à ce point de vue.

Q. Dans la fabrication des meubles existe-t-il une association qui fixe les prix?—R. Bien, la compagnie dont je fais partie à l'heure actuelle n'a jamais fait partie d'une telle association. Je ne saurais dire d'une manière définitive qu'il existe une telle association. Je comprends qu'il existe une association de ce genre, mais, personnellement, je n'en sais absolument rien.

Q. Vous ne pouvez pas déclarer sous serment qu'il existe une association de ce genre?—R. Non.

Q. Mais si un homme disait qu'il a assisté à une réunion de cette association, vous ne seriez pas porté à croire qu'il déclare quelque chose d'improbable?—R. Je le croirais sur parole.

Q. Vous croyez que cette association existe, bien que vous ne puissiez pas en prouver l'existence?—R. Je crois que cette association est joliment désorganisée à l'heure actuelle. Je crois que la déflation l'a désorganisée.

Q. Je croyais qu'il y avait eu une augmentation de 15 p. 100 dans le prix des meubles?—R. Non; notre augmentation est de 3 p. 100.

Q. De combien les autres fabricants de meubles ont-ils augmenté leurs prix?—R. Je n'ai aucune connaissance personnelle du fait que les autres fabricants de meubles ont augmenté leurs prix ni dans quelle proportion. Je sais ce qu'a fait notre propre compagnie.

Q. C'était une augmentation de combien?—R. 3 p. 100.